# 大学生创业计划书

来源：网络 作者：雨雪飘飘 更新时间：2024-08-07

*第一篇：大学生创业计划书大学院系：数学系班级：数教二班姓名：娄春燕学号：生 创 业 计 划 书0916022004人才租赁创业计划书娄春燕人才是最重要的产品,可以销售,也可以租赁,你租赁人才帮助你了吗你把自己的才干作为产品对外租赁了吗?你...*

**第一篇：大学生创业计划书**

大

学

院系：数学系

班级：数教二班姓名：娄春燕学号：

生 创 业 计 划 书0916022004

人才租赁创业计划书

娄春燕

人才是最重要的产品,可以销售,也可以租赁,你租赁人才帮助你了吗你把自己的才干作为产品对外租赁了吗?你如果想租赁人才、把自己对外租赁，或者想建立人才租赁网站，请和我一起探讨。

威客网站是以临时服务为主，服务主要是通过网络来实现。但是现实生活中还有很多单位、家庭、个人需要各种临时的、面对面的人才服务，包括各种体力服务、专业指导、技能培训、咨询顾问、经验传授等。这种短期的人才服务市场有需求，也有很多人能愿意利用自己的业余时间、一技之长来满足这种临时的服务需求并获得利益回报，于是有了人才租赁网这个概念，人才租赁网就是要搭建临时性人才需求方和服务提供方发布信息、沟通交流的平台，打造专业人才和人才租赁者的专业服务平台”

创业、人才、租赁、网络

一、市场需求分析

(一)、从人生的七个阶段分析人才租赁服务市场需求：

1、教育期，又叫做学习期，8-20岁期间，主要有各种类型的家教需求，需要文化补习老师，钢琴、绘画等专业补习老师。

2、独立期，20-30岁之间，主要有就业、创业咨询需求。需要专职或者业余的就业指导人员、创业指导顾问进行短期指导。经验问题很重要，年轻人求职创业最好能得到前辈的顾问指导。

3、筑巢期，25-35岁之间，主要有婚庆服务、购物指导等需求。需要恋爱指导人员、婚礼策划人员、购房装修顾问、购物顾问等人员进行短期服务。

4、满巢期-1，30-40岁之间，(又叫做家庭成长期)，主要有孕期指导、月嫂、保姆需求。

5、满巢期-2，40—55岁，(又叫做子女教育期，也是事业的黄金期)，需要保姆、家教、代购、跑腿等生活方面服务人员，培训、文秘、速记、法律顾问、代驾、代办、搬家等工作方面服务人员。

6、空巢期，50-60岁之间，主要是退休生活安排，需要投资顾问、兴趣爱好专业老师、导游、跑腿等服务人员。

7、自由期，60-80岁之间，主要有陪护需要。需要保姆、陪护、陪聊等人员。以上分析可以看到，其实我们人生的各个阶段都需要各类临时服务人员，这种短期的人员服务需求必将促使人才租赁行业的诞生和发展。家政公司、月嫂公司、跑腿公司的诞生已经验证了这一点，随着社会和网络的快速发展，结合新时期社会需求和网络时代特点的人才租赁网站必将获得新的发展机遇。

(二)、从个人求职创业的关键点分析人才租赁服务市场需求

很多人在谈到自己创业失败的关键点时，常常提到是由于自己经验不足，走了弯路、错失良机。对此，我也是深有感触，我常想自己创业初期要是能得到有经验的人指导一下，把他的经验介绍给我，那我就可以少走很多弯路，可能早就成功了。人们常说“不听老人言，吃亏在眼前”其实说的就是经验的重要性，应该说经验是个人求职创业的一个关键点。通过人才租赁服务，聘请他人做顾问指导，其实就可以达到经验传授的目的，可以说所有的个人求职创业、各行各业的创业发展都有人才租赁的需求。一个能租赁到所有行业人才的网站大家迫切需要。

家政人才和专业技能人才是人才租赁网的两个重要方面，是应该舍弃一个还是同步发展，要根据经营者的目标和推广策略而定。

二、竞争对手分析

首先我们在此给“人才租赁”下个定义：利用一个人的时间、精力、专业、技能、经验为他人提供非长期固定服务并获取报酬的方式叫做人才租赁。

目前提供这样方式服务的有人才网、兼职网、家政网、跑腿网，家政服务公司、月嫂公司、中介公司、跑腿公司。那么人才租赁网如何突围而出呢?项目

公司雇佣时间服务方式服务时间服务主要内容中介还是独立沟通

长期短期网络面对面兼职专职体力脑力中介独立

沟通

人才租赁网√√√√√√√√√

兼职网√√√√√√√√

跑腿网√√√√√√

威客网√√√√√

门客网√√√√√

月嫂、家政、速

记等服务公司√√√√√√√

人才网√√√√√√√

家政网√√√√√√√

从上图可以看出：人才租赁网是提供短期专职或者兼职的体力和脑力劳动人才都涵盖的网络信息发布平台。网站的特点有三，短期、专兼职人才都具备、体力和脑力劳动都覆盖。最大的竞争对手是兼职网，不过人才租赁网可以通过拉拢专业技术学校和独立的专业技能服务人员，有目的的逐步组织专业服务团队与之区分和竞争。

三、盈利模式探讨

初期平台应该是开放式的，可以通过代客寻才、请才，代才推广、洽谈业务进行双向盈利。随着数据库的充实，还可以增加vip收费会员，提供置顶、固顶等特别服务。进而可以开展人才包装、人才推广、人才评估、人才代理等增值服务。

四、人才管理探讨

人才租赁网对人才实行免费注册登记。但网站应该及早建立人才认证机制，开展身份验证、学历验证、学术专利认证，并鼓励人才通过在人才租赁网建立个人博客、发表论文著作介绍自己，人才租赁网既要帮助人才推广又要帮助企业评估。待网站有一定的知名度后可以采用签约代理的方式管理。

五、发展目标和发展策略

人才租赁网最终的发展应该朝高级专业人才的包装、推广、评估、代理方面发展。抓住了真正的人才就抓住了一切;抓住了真正的人才盈利模式和周边效益就

会丰富多彩;抓住了真正的人才就会前途无限。人才租赁网站的口号可以说成“打造国内最大的专业人才和人才租赁者的沟通交流平台”。

但是如何才能实现这个目标，还需要要在具体的建设和推广过程中不断摸索、总结。要坚持“服务人才、服务企业、找准重点、突出关键、专业专注、持续改善”的发展策略。

六、网站运营的注意事项

网站的运营是个系统工程，不是说一个好的点子就能成功，也不是说有几个方面注意了就能成功。最好是考虑周全，面面俱到，你要是面面都不知道那就完了。

**第二篇：关于大学生创业计划书**

关于大学生创业计划书范文（精选5篇）

在社会发展不断提速的今天，越来越多人会去使用创业计划书，创业计划书是创业者计划创立的业务的书面摘要。你所接触过的创业计划书都是什么样子的呢？以下是小编收集整理的关于大学生创业计划书范文（精选5篇），仅供参考，希望能够帮助到大家。

大学生创业计划书1

一、创业背景

据我国权威机构对中国女性饰品市场的调查显示，目前我国女性饰品市场人均占有率不足5%，而发达国家一般都在45%左右，其中最高的是xx的xx为98%。据专家预计，我国女性用品消费率正按每年19%的年增长率递增，特别是在校学生，随着社会的发展对饰品的需求越来越高，可期待的巨大市场空间和可怜的市场占有率形成了鲜明的对比。就目前而言，可供消费者满意的产品并不多，市场中的产品和店面形式也参差不齐、良莠不分。所以说饰品行业的市场发展空间是很大的。

二、项目概述

个性饰品店起源于xx，流行于xx，意为风格独特、更具专业化、创意鲜明的饰品店铺。在店铺漫天飞的今天，个性是店铺的灵魂，是店铺的生命。由于学生对饰品的需求相对比较大，我们将会以出售学生饰品为主，提供各种各样饰品以满足学生的要求，以玩具和各种家居装饰品为辅，提供各种玩具及有个性的装饰品。

三、市场分析

中国是一个人口众多的国家，随着中国经济的发展，人们对生活的要求也越来越高，特别是小孩对各种新奇的玩具及饰品。中小学生对饰品的要求不再是好看，简单，便宜，更要求新颖。女孩都是爱漂亮的，大多数女孩都留着飘逸的长发，头花成了她们必需的饰品，大方美观自然成了他们对饰品的最低要求。说到玩具，每个小孩都有，大学生中大多数女孩都喜欢玩具，经过调查，很多女生花费在饰品上的金钱是她们总花费的30%~40%，这是个很好的市场。但由于饰品店很多，所以竞争也很大，所以我们必须提供最新奇的饰品，最具个性的饰品，和最好的服务才能在这个市场中的到发展，因此，我们提供学习自己做各种各样饰品的机会，让她们不仅饱眼福还能亲身体验做饰品，体验其中的喜悦！

四、市场环境

网上开店，好处多多，最主要的有以下几个突出的优势：

（1）从启动资金来看，传统的地面开店，门面租金加装修费，还有首批进货资金，少说也需要几万元的启动资金。而网上开店所需的启动资金却少的多，按照我们的计划，你只要有一台可以上网的电脑和你的勤奋（是用来管理你自己的网站）您就可开店营业！网上商店比同等规模的地面商店要低的多，在网上，您不用为增加营业面积而增加租金，也不用为延长营业时间而增加额外的费用。

（2）从流动资金来看，传统商店的进货资金少则几千元，多则数万元，而网上商店则不需要压资金，您完全可以在有了定单的情况下再去进货。

五、公司介绍

1、公司经营宗旨及目标

本公司坚持诚信为本，顾客利益至上的经营宗旨。我们会时刻关注顾客需求，以公司网站为平台，留意客户反馈信息，为客户提供各种咨询服务。并以市场为导向，加快产品更新速度，从而保证我们的饰品的优质与时尚，满足人们追求个性、简洁、潮流的欲望。靠薄利多销，走经营流水，凭品质和设计，赚客户认可度，这就是我们的经营之道。相信依靠公司成员的努力，我们的产品会赢的良好的信誉，在获的丰厚利润的同时，也帮顾客创造出温馨舒适的家居气氛。实现公司与客户的双赢，这便是我们的目标！

2、公司简介

（1）公司名称：霓裳饰品

（2）业务范围：各种头花，玩具，及家居饰品，如各式壁挂、花瓶、布质靠垫、陶瓷画、陶瓷花瓶、小地毯、电器套等。

3、公司管理

（1）管理思想：以质量管理理论为指导，要求人员和产品必须不断完善、学习、成长，同时对经营过程彻底进行再思考和再设计，以便在业绩衡量标准上取的重大突破，完成企业再造。公司采取网络化层级管理体制，稳定和变化统一，一元化和多元化统一。

（2）管理队伍：以总经理为管理中枢，下设产品服务总监，市场营销总监、网站技术主管，财务主管，饰品设计师等。

（3）管理决策：以总经理为核心召开公司会议，各部门主管参加，共同讨论公司相关事务。涉及公司战略方向选择以及不同工作单元自主性劳动的范围与边界确定等问题，总经理拥有最高决策权。公司管理在强调统一指挥和一定程度集权的同时，也注重分权。工作单元内的一线人员，也就是各部门主管，有权在公司战略参数的范围内自主地处理可能出现的紧急情况。

六、市场与竞争

根据社会的发展，由于现今每个家庭大都只有一个小孩，理所当然这个小孩会的到大家的宠爱，家长之间也就因宠爱小孩而出现竞争，给小孩的各种玩具当然也会追求创新，所以本公司会推出最新玩具以求满足家长们的要求。对能够自己支配金钱的学生来说，购买精美的饰品对他们来说也是一种竞争，性价比比较高更能体现她们的追求，因此本公司将会有极大的市场。

现今大多数精品店都是门面店，为了赚取店面房租，很多店都会以抬高产品价格已达到获取利润，而本公司会将所有商品明码标价，由于本公司是网上店铺，所以没有店面费，商品的价格理所当然比市场上的价格要低，顾客通过在网上比较价格就可以决定是否值的在网上购买，这便是本公司与其他市场店铺在竞争方面所占的优势！

从网络发展看，现今大多数家庭都有电脑，网上购物比去市场购物要方便的多，市场购物不但要考虑是否拥挤外，还要担心是否会遇到小偷，使的根本就不能全身心的去挑选自己喜欢的物品，而本公司是网上购物公司，不会出现市场拥挤的现象，也不会担心自己的钱包。除此之外，本公司是货到才付款，只有顾客满意本公司的产品后才付款，使的顾客能够更放心在本公司选购产品，而不必担心会被欺骗。

七、市场营销

诚信，时尚，忠诚，精美。——霓裳饰品的品牌内涵

根据市场分析，市场竞争及公司经营目标，本公司确定了自己的品牌营销战略，主要分为三个阶段，第一阶段，用一年的时间在网上树立自己的品牌形象。这个阶段主要是以“精美，美观，大方”为主题进行宣传和策划，打造全新的企业形象，让广大消费者了解我们的品牌，关注我们的品牌，爱上我们的品牌。第二阶段是在宣传阶段树立品牌的诚信度，在品牌的信任度基础上增加品牌内涵，强化品牌想象，将“诚信，时尚，忠诚，精美”的理念注入到品牌中。第三阶段将我们的品牌时尚化，让人们更加了解我们的品牌，信任我们的品牌，继而设立一个免费体验的基站，我们将聘请专门的设计师来教爱好饰品设计的消费者，让顾客在饱眼福的同时“饱”手福。

同时霓裳饰品店制定了较为详细的市场销售策略，分三个阶段。

第一，公司形象建立期，及产品引入期：以网络为工具，大力宣传公司产品的形象；

第二，公司形象成长期，及产品成长期：通过网络宣传为主，媒体广告为辅进行宣传；

第三，公司形象成熟期，及产品成熟期：通过前两个阶段，公司的形象在人们心中及基本已经建立，人们对产品也相对比较了解，在这种情形下，利用广泛的关系营销网络宣传，以扩大品牌知名度和影响力及强大的品牌效应。

公司将根据不同的阶段，采取不同的营销手段进行广泛宣传，此外，公司坚持不懈地走品牌化的道路，一次树立品牌策略，强化品牌策略和延伸品牌策略。其中树立品牌策略是关键阶段，公司在完成企业形象设计后将逐步通过各种宣传活动建立品牌的良好形象。

八、风险与对策

知难而进，稳中求进，坚持不懈。——霓裳饰品的经营态度

市场经济必然是风险与收益并存的，霓裳饰品要做的是科学规避风险，制定正确的对策。

我们认为主要存在如下风险：

第一，市场风险，主要是我们的产品和服务能不能被市场接受的问题。通过严谨的市场调研和科学的数据分析可以帮助我们降低这种风险，但主要还是要依赖与我们对于市场变化的敏感性和市场机会的把握，细化市场和准确的产品定位是关键。

第二，管理风险，主要是决策的失误和企业规模扩大以后带来的管理问题。这种风险的对策主要是决策层必须密切关注行业动态，增强企业的执行力，使用合适的管理细听和模式，将人力资源转化为企业的战略部门。

第三，财务风险，虽本公司没事门面租金，但仍然存在财务风险，主要是筹资方式不当可能暗含杀机，化解此类风险必须注意筹资时选择的负债额度。

第四。网络风险，本公司是建立在网络的基础上的，而如今网络黑客有比较多，网络系统被攻击的可能性很大，一旦网络系统被攻击，我们的\'企业将会出现瘫痪状态，解决此类风险的策略是注意维护网络系统，定期对网络系统进行检查，并修复，以保证网络系统的正常运行，以达到对消费者的诚信，赢取消费者的信任。

本着对顾客负责的态度，我们公正客观第分析了可能存在的风险，并提出了相关的解决方案，“知难而进，稳中求进，坚持不懈”是霓裳饰品面对风险的态度。

大学生创业计划书2

一、创业背景

1、时代的变迁赋予了我们当代大学生不一样的涵义，也给予了当代大学生不一样的生 活和思想，追求的不同，享受生活的方式自然也是不一样的。卫生巾的价格也处在涨幅趋势。经常听到寝室室友喊到：大姨妈也伤不起啊，卫生巾也在涨价。或者有的时候忘记带卫生巾，没有做好准备。当然我也是女孩子。

2、经济基础决定上层建筑，当今社会的经济提高，促进了我们生活质量的提升，对生 活的要求不同了。女性朋友对卫生巾的质量要求提高了，也给做山寨产品的厂家提供了机会。我们要抵制这种现象，不仅为了自己，更是为了大家的健康。

二、创业目的1、众所周知，在大学校园里，能力远比知识更重要，这就需要一个平台来让我们不断学习、锻练、展现自我、增加能力。校园里更大社团和学生会对我们这些即将面临毕业的学生已经没有什么进步的空间，所以我们需要自主创业来为自己铺路。

2、让女孩子每次用的都是新的，不需存放，不需一次性大量购买。不用怕来大姨妈伤不起，我们的价格是最低的，质量最好，有求必应，服务第一!

3、我本身是一名特别贫困生，勤工助学是我们很多大学生都想做的事情。一来可以减轻父母的负担，二来也可以向他人证明自己的自立与成长。

4、为贫困生提供勤工俭学的岗位。这就使得我们只有通过自己的努力来打开另外一种勤工助学的渠道,以真正做到自立自强!

三、市场预测

目前我国卫生巾行业的现状：我国1980年引进了第一条卫生巾生产线，现已有300 多家企业，1000多条生产线，产品的类型也实现了多元化。假如每个寝室有4位女生，一层楼有24个寝室，一层楼就有96人，一幢楼有6层，一幢宿舍楼就有576人。而一般情况下，每一位同学每个月的大约需要使用20片卫生巾，30片护垫，一年有12个月。这个市场容量之大是可以想象的。目前的卫生巾市场，有着诸如苏菲、护舒宝、ABC之类的著名品牌，也有着娇爽这样的经济类品牌，种类繁多。据预测，中国的卫生巾市场容量相当大，市场上存在的品牌可达20-30个，所以我想要在这一市场上开辟出属于自己的一片天地。

四、服务介绍

服务每一个人。对每位女同学喜欢用的卫生巾牌子和例假日期做好登记，我们会提前几天送去提醒(以亲自上门或电话问候的形式)，询问是否需要卫生巾，痛经的同学是否需要红糖或药剂。送货到门，不需要同学自己跑腿去超市买，我们的卫生巾品牌很多，针对每个人需要，而且我们的价格也会比超市的便宜，以人性化的服务，做好温馨提示。让女孩子每次用的都是新的，不需存放，不需一次性大量购买。设置送货上门，价格低，质量最好，有求必应，服务第一。

五、经营项目

1、多种品牌、不同价位的卫生巾

2、红糖(利于缓解痛经，例假期喝最易)

3、缓解痛经的药剂

4、护理品

六、营销策略

1、人力上：负责宣传、学校安排送货人员、各寝室楼安排送货人员、负责调查问卷、负责询问和慰问、记录每个同学例假日期。

2、宣传上：开业期间可在资金允许的基础上，发放大量的宣传单、调查问卷，先吸引 群众眼球，在寝室内部做宣传，网站宣传，电话短息宣传;

3、经营上：生产厂商直接进货，价格低，薄利多销，固定实体店。

4、策略上：网站宣传，团购，淘宝店铺，低价格薄利多销，优质服务，送货上门，可 做礼品包装，例假期必需品(红糖、药剂、护理品)。

七、经营原则

1、真实原则：从生产商直接进货，保证正品，不弄虚作假。

2、互利原则：在真诚的基础上，做到主顾双方平等互惠。

3、优质服务原则：保证为求助者所提供的优质耐心的服务，提前做好温馨提示，真正做到送货上门。

大学生创业计划书3

一、项目介绍

由于资金有限，想来想去没有什么更好的项目，时间紧张也没有更好的灵感，那还不如走传统行业路线——服装行业。尤其我们是合作一起开始创业，需要我们大家共同合作默契来考虑好各方面的事情，遵循互惠互利，有商有量的原则，不能因利和个人情绪影响店面的发展，至于我们个人之间的利润和合作规则，先等店面开起来，我们再来一定一份计划书，为以后店面有一个健康的成长过程打下基础。

我决定进军服装行业了，其理由如下：

1、衣、食乃生身所需，市场之大。

衣、食、住、行是人类生活的四大元素。人们把“衣”放在首位，可见衣服对于我们的重要性。作为衣食住行之首，人类对锦衣美服的追求似乎永远没有止境。不管是遍布大街小巷、星罗棋布的个性服装店，还是各大商场的高档品牌服装，从几十元的低档地摊货到高达数千元甚至数万元的进口服装，尤其是女式服装只要符合潮流和消费者的口味，都有人愿意掏钱捧场。人可以吃好吃坏，有的还可以自己家的，但人不能不穿衣服，更不能自己生产，所以在这方面上是肯定有需求的；随着人们生活水平的提高，人们的审美情趣，都随之而变，不仅讲穿，还讲究怎么穿，穿什么样的，穿的是否如意；所以穿，有着很大的市场，每人都必须的；冷静一下，市场之大，竞争者，也比比皆是；犹如一块奶烙上，己有了无数的蚂蚁，都在啃食着这块蛋糕。究竟怎样，自己能不能成为这块蛋糕主要占领者，要看我们选择什么样的市场定位，及生存方式；让消费者欣赏自己的产品，是最重要的；这就是我们即将面对的最重要的根本。

2、服装业便于倔起，利于把握生存原则；

我之所以认为选择服装业便于倔起，是因为市场之大，购量之强，只要你的产品迎合了大多的消费群体，在一夜之间，你就是赢家。因为是多少人在演绎着这个市场的生存规律，所以，只要你冷眼观看，就能知道自己该怎么着手于这个行业，前行者们都告诉了我们这个道理，不用你再去花钱去买了。再则选择开服装店的优势是服装行业较为成熟，项目需要的成本较低，容易进入也容易启动，很适合我们这些刚涉足商业的创业界层，而且自己对服装也有点感兴趣，算是兴趣与事业相结合吧。

“没有失败的行业，只有失败的企业”这句话，蕴涵了生存的规律及危机，但给予我们一处警示，我们要想生存，就必须解决一些问题：我们服装规模、产品定位、群体目标等。

我们的项目是做服装行业，开个女式服装店。

店名：（xX）。

群体目标。

国内成年服装年龄段分类基本为：18—30岁，30—45岁，45—65岁，65岁以上。

1、18—30岁：该年龄段的消费群体是服装消费的最主要的群体，是消费群体中服装购买频率最多，总体购买金额较多的群体，其中女性消费的频率高于男性。该群体具有一定的经济基础，很强的购买欲望，时尚、追求流行、个性、敢于尝试新事物。

2、30—45岁：该年龄段的消费群体是服装消费的主要群体，是消费群体中购买单件服装价值最高的群体。该群体是消费群体中经济基础最为雄厚的群体，购买欲望同样较强。但该群体大多数的人生观和价值已相对成熟，因此对风格、对时尚都有自己的喜好，其中相当部分人已有自己喜好的品牌，对新品牌的接受程度较低。

3、45—65岁和65岁以上就不用考虑了。

从上面数据可知，18—45岁这两个年龄段的消费力相对较高。而处于该年龄段的女性大多都是职业女性或年轻少妇，她们对于服装的追求较为强烈，但对服装的档次不会过分要求。本服装服饰店的目标对象主要定在20—35岁之间的职业女性和有工作的主妇。前者是所谓的单身贵族，后者被称为双薪族。这一目标群体月收入约在x元以上，无家庭经济负担或属于小康生活家庭，她们多注重服装服饰的款式和搭配，自由支配的费用较多。

商品定品：

由于本店的目标对象是20—35岁年龄段的女性群体，因此款式应相应斯文、时尚、新颖，不能过于前卫、夸张。价位将定在中、低档次上，大众化且让顾客有“物超所值”的感觉。

二、店面的选址

虽然地点并不是服装服饰店经营成功的唯一前提，但是铺址的选取仍然极大限度地影响店铺生意的好坏。好店址的特点主要有6个方面：

1、商业活动频繁。商业活动频繁的地区一般指商业中心、闹市区。

2、人口密度高。在商业街、居民区附近开店，人流量大，各年龄层和社会阶层的人都有，对于服装服饰款式或类型的选择比较容易。

3、客流量大。涉及地理位置和交通条件等因素。

4、交通便利。一般来说，交通便利的话，客流量自然增大。

5、人流聚集或聚会较多。百货商场、服装商场附近的服装服饰客流量较多，因为客人在逛完商场后会顺带到附近的街店转一圈。

6、同类店铺聚集。经营同类商品的店铺越多，顾客在这里进行比较和选择的机会就越多，因此若能集中在某一地段或街区则更能招揽顾客。

符合以上条件的地方主要有x路一带。对上述几个地方的消费对象、商品定位、客流量等方面进行比较。（略）

经比较分析店面地址：

地点的选择对日后店面的营运好坏影响很大，所以一定要找个商圈位置好的店面。经过调查我发现，x一带相比较而言具有发展潜力，这需要我们大家一点一滴去寻找，去摸索，然后再定论目的地。

三、店面的装潢

租好了店面后，进行店面装修。店面装修关系到一家店的经营风格，及外观的第一印象，因此，装潢厂商的选择十分重要，所找的装潢厂商必须要有相关店面的装潢经验。装潢厂商如果没有同类型店面的装潢经验，到时候所装潢出来的店面，在实务操作上，就未必能完全符合需求。届时，如果再打掉重做，当然就费钱费时。

在装潢前请装潢公司先画图，包括平面图、立面图、侧面图、所要用的材质、颜色、尺寸大小等，都要事先注明清楚。为便于沟通清楚自己所想要装潢的模样，最好先带装潢厂商到同类型的店去实地观摩，说清楚自己想要装潢的感觉，这样装潢出来的店面，才会比较贴近自己的想法。

我要求的装潢效果如下：

1、门口醒目的广告明确，让路过的人一目了然店内是卖什么东西！重要的一点，相同的衣服挂在不同档次的的店铺会用不同的效果，不要因自己店内整体的形象影响到自己的衣服的档次，影响到顾客的购买欲！当然本店刚开张简装为宜。

2、灯光等硬件配备也非常重要的，如果店铺不够亮膛，给人感觉就是象快倒闭的！晚上门头的灯一定要亮，一下子能吸引路过的顾客的眼球！灯光也能让衣服更动人，但是不同的灯光会有不同的效果，冷暖结合是服装店最适合的，如果全部是冷光（也就是平时所看见的白色灯光）店铺虽然亮堂，但是给人的感觉惨白不够温馨，衣服会显得不够柔和！加上暖光灯（平时看见的射灯之类的黄色光）能中和惨白感觉，照射出的衣服也更动人！空调在夏天必需要俱备，不然店里很难留住顾客有耐心挑选衣服的，身上粘滋滋的，试衣服也不会有心情的！

店面装潢费用能省则省，尽量花小钱做大事，避免不必要的费用付出，在装修风格独特和省钱之间寻找一个好的平衡点。

四、选货及进货的渠道

1、选货：选样，款式，品牌，数量、选货要掌握当地市场行情：出现哪些新品种？销售趋势如何？社会存量多少？价格涨势如何？购买力状况如何？大体上能心中有数。

品牌以杂牌为主，以外贸货为主。

进货要适销、适量，要编制进货计划，当然在进货过程中也可应变修改。进货时，首先到市场上转一转、看一看、比一比、问一问、算一算、想一想，以后再着手落实进货少进试销，然后在适量进货。因为是新店开张所以款式一定要多，给顾客的选择余地大。

进货尽量安排在每个星期的三或四，这样每个星期六店内肯定是有新品到货的，但只上部份新货，一部份留着星期天上！如果进入销售旺季，三四天就补一次货！

像“x”等几个销售高潮，不要等到差不多时间时再准备货品，提前半个月就可以先开始准备了！要给自己有足够的安排时间才行！

2、进货渠道：

x服装批发市场、x服装批发市场、x服装批发市场。

五、人力规划（小本生意最好是自家人）

计划雇佣一到两个小姑娘，最好是漂亮MM（爱美之心人皆有之，漂亮MM容易招揽顾客），主要负责接待顾客，如果两人轮班倒。两个小姑娘的工资，x/月+提成，提成为月营业额的1%，提高她们的积极性。

六、投资金额分析，每月费用分析

初期费用粗算。

1、房租：x/月。

2、装修费：x。

3、第一次衣服货款：x元。

4、其他费用：x元。

5、员工工资可以在第一月底结，不用算在初期费用里面。

6、不可预计费用：x元。

7、门面转让费：x元。

共计：x元。

七、营销策略

（一）开店促销。

当一切都就绪之后，就准备择期正式开幕。开幕当天为招徕顾客，办一些促销活动势不可免，促销活动不外乎打折、赠品及抽奖等三大类型。同时在周围小区散发些传单。

（二）衣服的陈列。

做女装产品关键要品种多，给客户有足够的挑选余地，这与其它品牌专卖店不同，不是依靠主要几个款的来销售！产品陈列上要突出自己服装的特点，把上衣，裙子，裤子，套装等分开陈列，除了店铺看上去整齐外也给有目的性购买的客户挑选提供方便，如果只想买裙子的，他只需在裙子类挑选，如果买了裙子又想配上衣，直接可以到上衣类去搭配！量多的款可以用模特出样，往往出样的衣服是卖得最快的！橱窗里的出样要经常更换，这不能偷懒！

（三）长期发展营销策略（在进价的中档就可以做高档卖了！注意店面的装修要上点档次）。

1、原则：每周都要有新货上架，以中档为主，高低档为辅（高档点缀低档适量）。

2、方针：尽量把其中的每个环节作成标准化，以备日后发展连锁，即模式复制。

3、服务：训练营业员的基本利益，对顾客的服务态度及服务宗旨。无论顾客是否买衣服或者买所少钱的衣服都要微笑送客让其满意离开，常此以往才可能有口碑相传的美益度，也才会有回头客。顾客的要求在可能实现的前提下尽可能的满足。

4、方法：

（1）初次来店的惊喜。

与x联系小商品作为免费赠送客人的小饰物，小挂件，让其填一份长期顾客表（做客户数据库）。

（2）增加其下次来店的可能性。

①传达每周都有新货上架的信息（比较难承诺了就要兑现，你注意常换就可以了）。

②利用顾客数据库，以某种借口施以小恩惠，使其来店领取或告知打折消息，或者免费送过季衣服（要定量）或送生日礼物等。

③购适量女士手袋告知顾客一次购物满x元送一只女士手袋（女士手袋要在店内陈列出来，进货以x元标价x+的那种为宜，给顾客物超所值的感觉）或者累积消费x元及以上。（获得奖励之后再重新累积）。

（3）满意购物并使其尽可能介绍其他买家来店购买。

①告知顾客量大或团购可优惠，如：一次购满x元及以上打x折等，或者个人累积消费x元既获得一张x折的金卡。

②介绍新顾客，如：每介绍一位新顾客并购满x元及以上送推荐人x元购物卷等。

（4）不定期打折。

人一定程度上都喜欢贪小便宜，女人就更是如此了。“店铺开张大赚送”、“本店商品八折优惠”，也可以采用买一送一的策略（送的货以滞销货为主，过季货为辅）。

这些招牌通常能抓住女人的心。

（5）一年中做几次短期促销，售价定为x—x元，非常聚人气！再把店内滞销款低价一起处理！如x等最佳时间。

八、总结

到了穷途末路的时候，别说人，猪也会跳墙，我们不能坐以待毙，虽说老虎都有打盹的时候，但是肯定不是这个时候，道路是曲折的，“钱”途无限光明；同志们，我们不吃饭、不睡觉，打起精神赚钞票！

大学生创业计划书4

一、引导语

茶叶作为一种的保健饮品，它是古代中国南方人民对中国饮食文化的贡献，也是中国人民对世界饮食文化的贡献。如今，开一家茶店绝对大受欢迎。

二、项目介绍

1、本策划的目的。

为有意投资本项目者提供充分的信息。

为本计划未来的经营活动提供基本数据和指导准则。

2、公司介绍。

本公司集高档专业茶文化于一体，以“传承千年文化，弘扬民族茶饮”为理念，以追求和发扬茶道精神“健、美、和、敬”为主旨，致力于打造一流茶文化企让您在优美精致的环境中体会传统茶氛围，让您在快节奏的都市生活中找到一片宁静的港湾，我们将竭诚为您提供贵宾级的服务。

3、行业背景。

随着当今世界飞速发展，人们的生活水平在逐步得到改善，生活质量的到大幅度的提高，同时这些也造成了了生活的节奏的加快，压力逐渐加大、越来越孤独，人情冷漠。我们很难寻求一片心灵的净土来安置我们手上的疲惫的心灵。但是在越来越多的问题逐渐增多的时候，也出现来越来越多的需求，也就提供了越来越多的机遇。

我们一切一顾客为中心，我们坚持秉承我们中华文明，集成并发扬传统文化的同时，为顾客提供一个可以畅所欲言的场所，在这里，你可以遇到志同道合的朋友；在这里，你可以和更多人交流，排遣孤独；在这里，你可以独自一人，聆听音乐，沉浸在音乐的舒缓节奏里，放松神经和身心；在这里，你可以与家人一起，在音乐的氛围中尽享家庭的温馨，让所谓的代沟在我们的周围消失，创建一个温暖和谐的家庭氛围；在这里，你也可以同朋友一起，品茶言欢，共叙友情；在这里，你也可以为你和顾客找到一个舒心快乐的谈判交易地点，在这样没有纷争没有喧嚣只有平和与宁静，和谐与安详的环境里迈向成功；在这里，我们为你提供一系列的方便——音乐器材，象棋，围棋……休闲方式，你可以找到乐友或者棋友，让生活有滋有味，让城市生活不再单调不再孤独。我们的茶楼就在这样的历史情势下应运而生。

4、市场营销。

市场是由一切有特定需求或欲望并愿意和可能从事交换来使需求和欲望得到满足的潜在顾客所组成。我们的市场细分是针对那些向往安静、适宜的消费者展开实施，以茶市场为导向，在繁华的城市中为顾客提供一个休闲地方。

5、企业管理。

公司发展初期，在结构简单、规模较小、工艺比较稳定的初级阶段，这样既保持了直线制集中统一运作的优点，公司内部生产流程包括公司基本框架和运作方式的定位，产品供应流程为建立直销渠道、开拓出口渠道、建立营销网络执行计划。

6、结论。

本公司茶楼以休闲促文化，将会有很大的发展前景。，如果能取得足够的投资，这一项目将为投资者带来丰厚的回报。

三、经营管理方案

1、定位。

茗雅堂茶楼作为道家文化的一个载体，通过提供书画室古筝。

茶产品和茶艺表演服务于热衷茶文化及具文化品位的高端消费群体。

2、业务模式。

（1）、产品组合。

茶楼产品组合包括：茶器产品、服务设备等品牌元素、茶文化、服务配餐、演艺、音乐。

茶类：主要选择大红袍、铁观音、信阳毛尖、祁门红茶、西湖龙井、云南普洱等优质且具历史品牌的类别。

产品来源可以通过和厂家建立长期供货机制，拿货可以在马连道也可以和当地厂家建立战略合作。

器类：茶器的选择古朴自然青瓷例如汝瓷。

服务设备：例如桌布、夹子、杯托等全部通过oem的形式打上茗雅堂茶楼的品牌字样。

茶文化：新芳茶楼的服务员不仅是服务喝茶的客人，每个服务员必须有自己擅长的茶类，还要具备茶艺表演和茶文化内涵。平常茶艺人员提供茶水和茶文化服务，后期可以接待外部茶艺表演活动，增加收入结构。

（2）、价格组合。

茶楼产品价格相对其他茶楼的要定位高价，特别是礼品茶价格，茶楼可以和固定供应商合作经营茶礼品。

品名区价格可以根据现实客流情况决定。

（3）、促销组合。

茶馆经营需要借助行业协会和媒体力量，通过定期举办茶文化沙龙活动等来提高茶馆人气和氛围。

（4）、渠道组合。

供应渠道：中国十大名茶茶产区和长春市区店面渠道、厂地驻长春事处相关资源及优质厂家成本优势资源。

营销渠道：茶馆会员管理机制及公关活动企业家主题活动人脉资源。

四、竞争策略

静逸茶楼相对于一些大城市已经成名的老舍茶馆、五福茶艺、怡青泉、问天阁、更香茶楼、吴裕泰茶馆等处于后起之秀，其立于会所之中但具红楼梦文化内涵的茶馆特性，唯有充分挖掘文化品位优势，做足文化底蕴，且在产品供应上能够拿到低价质廉才有绝对优势。

五、管理模式

1、现场管理。

现场管理的目的是为静逸茶馆创造一个适合于经营的良好环境：空间布局、灯光照明、背景音乐。

茶楼的浪费就是现场空置率的浪费，所以有效利用每个角落，通过产品布局和产品结构等形式来实现随处皆营销随处皆茶文化的感觉。

2、员工管理。

员工的时间管理和员工职业成长和绩效管理是茶馆管理中核心问题。通过会员管理机制和每个服务员都有自己客户管理档案的形式来刺激员工利用好时间。为每个茶艺人员设计茶叶品类专家概念，让每个茶艺员工都学有专长，职业能够得到提升和成长。业绩和效益挂钩的激励机制能够为他们创造效益。

3、服务管理。

服务管理是把茶道要求的人之美（包括仪表美、风度美、神韵美、语言美、心灵美）体现到迎宾、咨客、茶饮服务、茶艺服务、配套服务、结算服务、投诉处理和送客等环节。

4、客户管理。

建立客户档案，做好客户联络和店外服务。

最重要客户公司建档；其次由部门经理和茶艺员工逐级管理。

茶馆管理还包括：进货管理、仓储管理、财务管理。

六、发展战略

1、塑造个性。

茗雅堂茶文化个性名片解说。

2、多元嫁接。

昆曲、餐饮、音乐、书画、古籍等多元文化嫁接。

3、抓住长尾。

互联网人气加上线下茶文化体验中心。

4、激活传统。

融合时尚和传统茶文化结合，吸引新生力。

大学生创业计划书5

摘要

随着国内经济的发展，广告业在不断发展壮大。我们成立广告公司的重点是业务和管理方法的创新。这就是我们的广告公司之间的区别，他们共同受益，共同承担风险。

一、企业介绍

创意广告媒体有限公司是一家媒体合资广告公司，集制作，代理，策划，创意，调查和咨询为一体。我们的业务范围主要是在校园及周边地区投放产品广告。创意广告传媒有限公司是一家有限责任公司，拥有完整的管理体系，合作团队和优秀的骨干力量。我们有一个广告部门，一个计划部门，一个市场部门，一个执行部门，一个财务部门，一个人事部门，以及材料采购部门和办公室。

二、行业分析

在中国，有近2024万大学生。除去学杂费，大学生的年支出包括教育费，休闲娱乐和朋友，平均每人每年花费4000元，那么2024万大学生意味着8000亿的市场。数据清楚地显示了中国大学生的总体消费水平。正是由于如此庞大的消费群体，大多数企业越来越重视校园市场的发展和扩展，他们没有看到在学术节期间各种企业抢占市场的激烈局面。

我一直认为，最高的营销水平是征服客户的心，甚至是思想。大多数大学生和商人眼中都有消费者的需求。校园消费与社会供给缺乏融合是中年“老年”。我们校园媒体公司要做的就是这种“月老\"。

三、产品或服务

创意广告传媒有限责任公司的目标是创建“人人都能负担得起的广告”。目前，我们的服务处于增长期。我们计划扩大广告品牌的知名度，以扩大我们的客户群，包括餐饮，电子，服装和其他行业。我们的宣传不同于传统的广告“烧钱”，并通过受欢迎的明星和庞大的传单创造动力。我们的重点是让客户以最小的促销费用在有限的范围内实现主动的产品促销。我们帮助商家建立与消费者零距离的平台。借助我们的专业技术，可以帮助商家避免在类似宣传中可能遇到的困难和风险。

四、管理团队及组织结构

自成立以来，创意广告传媒有限责任公司已对公司类型，管理团队的职位和股权结构等一系列问题和情况进行了详细的分配和安排。

详细信息如下：XXX公司类型有限责任公司。本公司具有以下职务：总经理1名，副总经理2名，总经理1名，财务部1名，人事部1名，市场部1名，广告部负责人1名，企划部负责人1名，物资采购部负责人1名，职员2名。

我们公司的员工在行业中具有一定的能力和执行水平。他们在学校期间具有出色的学习成绩和杰出的技能，并参与学校经济中的学校活动。他们扎实的专业理论知识和丰富的社会实践经验为公司的未来发展奠定了坚实的基础。

五、市场分析和预测

1、市场描述

广告业是中国的新兴产业。在过去的几年中，公司数量持续增长，营业额和员工数量持续增长。增长率是可观的。据专家预测，全国广告营业额约为1100亿元。未来10年，中国广告市场有望成为世界三大广告市场之一。河南科技大学位于红旗区，附近有密集的学校和大量的大学生。

2、目标市场

根据地理特征，我们将创业初期的目标市场分为两类：高校及其周围的商店和主要营销商。学校市场主要表现为对学校广告的需求，学校各种团体活动的广告需求，学校举办的各种活动和比赛的广告需求以及研究生创业所需的广告。大学城周围市场的主要表现是商店和立面的广告需求，尤其重要的是要注意学校附近的立面和商店的更新非常快。

3、目标客户

目标客户初期主要定位在学校以及大学城内各企业、商铺、经营生产门面业主。

六、营销策略

1、创业初期

①与一些小规模广告装潢公司联系，谋求建立广告联合体。

②如果联合不成功，我们初期只能立足河南科技学院周边联络各商铺，门面业主，向其宣传介绍我们广告公司。

③游说学校社团，将我们公司作为社团的广告代理。

④寻找广告制作耗材供应商，确保进货渠道的服务与质量。

⑤与学校及周边网站建立友情链接，在网上宣传介绍接触广告公司。

⑥开通电话业务咨询以及建立公司网站提供网上咨询服务。

2、创业发展阶段

①在开发区主要街道捐赠了价值数万元的户外广告，一些广告牌被用来向公众传达公共服务信息。广告牌不再被视为“道路污染”，而是为社会做出了贡献。另一部分可用于广告租金以获得收入。

②初步建立一个稳定的客户群。能够在主流媒体做广告宣传，影响力开始向整个高校区覆盖。

③把我们公司向各地推广，公司利润将趋向稳定化。

七、风险分析与管理

（一）商业风险

1、发展中遇到的问题有：有限的运营历史，资源的短缺，管理经验的不足，市场和产品的不确定性，对于关键管理人员的依赖性

2、我们企业规模较小资金短缺，从而导致我们抗风险的能力较弱，我们是一家刚刚开始成立的公司，规模小和资金缺乏是每一个刚成立的公司都要经历的。

3、当前我们面临很多的挑战最为主要的事情就是如何解决生存的问题，我们的竞争对手实力很是强大我们将进一步的对市场进行细分，做好自身的定位，努力的寻找到市场的空白点。

4、我们在技术上的能力还不够，尤其是在更为高超的技术上缺乏。

（二）商业机遇

虽然我们的经营伴随有风险，我们能够战胜这些困难因为我们有我们自身的一些优势。

1、我们公司刚开始起步时的启动资金很少，我们尽量使最少的钱能够发挥它最大的效用，同时我们对市场进行了细致的调查分析，我们把客户定位为低端客户，在现在我们面临的竞争对手中他们把大部分的精力，时间和金钱放在中端客户上忽略了低端客户。

2、我们的产品具有更人性化的设计。我们会根据每个客户的需求制定我们相信的广告策略。在服务方面，我们不仅提前提供一次性服务，而且与客户建立了长期的合作关系。

3、面对学校规章制度的制约，企业可以依靠与学校建立的良好合作关系，设法找到使活动“强调形象胜于销售”的方法。深入研究学生的消费心理和学生市场细分。以学生为真正消费者的公司营销活动也应注意产品质量，功能和定价技巧，以及流畅的销售和服务渠道。

4、校园市场潜力巨大。我们学校有30，000多名教职员工。随着大学生消费能力的提高，我们可以开阔视野，放眼长远。我们将集中精力对校园市场进行全面调查，以真正了解校园市场的需求，并用其解决市场，产品和管理问题。

如果我们能够克服这些风险，我们将在广告媒体的特殊市场中占据优势，并成为该行业的主力军。我们的品牌将在2年内被客户和投资者认可，我们可以实现这一目标。

**第三篇：大学生创业计划书模板**

安徽科技学院《大学生创业教育》课程

创业计划书

公司（团队）名称：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

公司（团队）主营：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

负

责

人：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_月

说

明

1、本创业计划书为《大学生创业教育》考核课程论文，请在计划书前加封面。封面中姓名、学号、得分为负责人的姓名、学号、得分，其他队员的姓名、得分由教师写在教师评语后，考核方式为课程论文，考核项目为计划书中的公司（团队）名称。内容摘要为计划书摘要。封面要求钢笔手工填写。

2、本创业计划书以创业团队形式分工撰写，团队成员以5人为宜，请在计划书最后写明每位团队成员所撰写的内容条目。

3、本创业计划书字数为3万字左右。

4、文本规格为A4开，封面格式不变，正文一律用小四号宋体，一级标题用四号宋体加黑，二级标题用小四号宋体加黑。行间距为多倍行距1.25。如：

一、计划书摘要（四号宋体加黑）

1、公司介绍（小四号宋体加黑）

正文（小四号宋体）

一、计划书摘要

计划书摘列在创业（商业）计划书的最前面，是浓缩了的创业（商业）计划书。计划书摘要涵盖了计划的要点，以求一目了然，以便读者能在最短的时间内评审计划书并做出判断。

计划书摘要一般包括以下内容：(1)公司介绍；(2)主要产品和业务范围；(3)市场概貌；(4)营销策略；(5)销售计划；(6)生产管理计划；(7)管理者及其组织；(8)财务计划；(9)资金需求状况等。

二、公司介绍

介绍公司的主营产业、产品和服务、公司的竞争优势以及成立地点时间、所处阶段等基本情况。在介绍企业时，要说明创办新企业的思路，新思想的形成过程以及企业的目标和发展战略。已创办企业要交待企业现状、过去的背景和企业的经营范围，在这一部分中，要对企业以往的情况做客观的评述，不回避失误。

三、战略规划

介绍公司的宗旨和目标、公司的发展规划和策略。

四、创业组织结构

创业者需要一支有战斗力的管理队伍。企业管理的好坏，直接决定了企业经营风险的大小。而高素质的管理人员和良好的组织结构则是管理好企业的重要保证。因此，风险投资家会特别注重对管理队伍的评估。

五、产品服务

在进行投资项目评估时，投资人最关心的问题之一就是，风险企业的产品、技术或服务能否以及在多大程度上解决现实生活中的问题，或者，风险企业的产品(服务)能否帮助顾客节约开支，增加收入。因此，产品介绍是创业（商业）计划书中必不可少的一项内容。通常，产品介绍应包括以下内容：(1)产品的概念、性能及特性；(2)主要产品介绍；(3)产品的市场竞争力；(4)产品的研究和开发过程；(5)发展新产品的计划和成本分析；(6)产品的市场前景预测；(7)产品的品牌和专利。

在产品(服务)介绍部分，企业家要对产品(服务)做出详细的说明，说明要准确，也要通俗易懂，使不是专业人员的投资者也能明白。

六、市场预测

当企业要开发一种新产品或向新的市场扩展时，首先就要进行市场预测。如果预测的结果并不乐观，或者预测的可信度让人怀疑，那么投资者就要承担更大的风险，这对多数风险投资家来说都是不可接受的。市场预测首先要对需求进行预测：市场是否存在对这种产品的需求?需求程度是否可以给企业带来所期望的利益?新的市场规模有多大?需求发展的未来趋向及其状态如何?影响需求都有哪些因素。其次，市场预测还要包括对市场竞争的情况——企业所面对的竞争格局进行分析：市场中主要的竞争者有哪些?是否存在有利于本企业产品的市场空档?本企业预计的市场占有率是多少?本企业进入市场会引起竞争者怎样的反应，这些反应对企业会有什么影响?等等。

在创业（商业）计划书中，市场预测应包括以下内容：(1)市场现状综述；(2)竞争厂商概览；(3)目标顾客和目标市场；(4)本企业产品的市场地位；(5)市场区隔和特征等等。

七、营销计划

营销是企业经营中最富挑战性的环节，影响营销策略的主要因素有：(1)消费者的特点；(2)产品的特性；(3)企业自身的状况；(4)市场环境方面的因素。最终影响营销策略的则是营销成本和营销效益因素。在创业（商业）计划书中，营销策略应包括以下内容：A、市场机构和营销渠道的选择；B、营销队伍和管理；C、促销计划和广告策略；

D、价格决策。

八、生产计划

创业（商业）计划书中的生产制造计划应包括以下内容：(1)产品制造和技术设备现状；(2)新产品投产计划；(3)技术提升和设备更新的要求；(4)质量控制和质量改进计划。

九、财务规划

财务规划需要花费较多的精力来做具体分析，其中就包括现金流量表，资产负债表以及损益表的制作。流动资金是企业的生命线，因此企业在初创或扩张时，对流动资金需要有预先周详的计划和进行过程中的严格控制；损益表反映的是企业的赢利状况，它是企业在一段时间运作后的经营结果；资产负债表则反映在某一时刻的企业状况，投资者可以用资产负债表中的数据得到的比率指标来衡量企业的经营状况以及可能的投资回报率。

财务规划一般要包括以下内容：(1)创业（商业）计划书的条件假设；(2)预计的资产负债表；(3)预计的损益表；(4)现金收支分析；(5)资金的来源和使用。

十、风险与退出

不是说有人竞争就是风险，风险可能是进出口汇兑的风险、餐厅有火灾的风险等，注意当风险来临时如何应对。面临企业的风险和未来的成功，作为投资者资本退出的方式和办法、以及预期的收益等。

附：团队成员撰写内容条目

**第四篇：大学生创业计划书**

就业创业，我是主角

学院：法政学院

班级：社工122

姓名：李清华

学号：20121312070

就业创业，我做主

就业是一个敏感的社会性问题，是民生之本。它就像一块磁铁，吸引着万千待就业人群的心。对于当代大学生，就业牵涉大学生本人和千家万户的利益，牵涉国家和社会的利益。现在我们学习专业知识，培养实践能力，全面提升自己，不就是希望在大学四年后能有个好的就业机会和就业前景吗？

突然想起，暑期7月6日，中央电视台财经频道播出一期“CCTV‘中国创业榜样’大型公益活动启动仪式”的晚会，活动组建了由柳传志、王健林、俞敏洪、张朝阳、董明珠、马蔚华、刘永好等商业领袖组成的“中国创业榜样导师团”，与其他社会力量一起，共同形成了帮助青年人就业创业的支持平台。新东方学校创始人俞敏洪、大连万达集团股份有限公司董事长王健林、联想控股有限公司总裁柳传志现场登台分别发表了激情演讲，为创业青年送上寄语，观看完毕，我也热血沸腾。

如今，每个大学生都面临就业的现实，而且就业的形势又十分复杂。因此一个尖锐的问题就摆到我们面前，那么，大学生面对就业或者创业这一严肃而令人情绪紧张的问题，应该如何进行职业生涯设计呢？

一、当代大学生要充分了解和把握就业形势

大学生的择业和创业应该适应时代的需求。既要追求自己的职业理想，更要符合社会的实际需求。因此充分了解和把握我们当前的就业形势是理想就业、奋发创业的重要条件。

近年来，随着我国经济的快速发展，就业再就业工作取得了明显成效，但就业在就业的形势依然较为严峻，就业压力较大。造成这种情况的原因是：我国的人口基数大，就业的机制有待完善，需要就业的人数多，就业高峰持续时间长。查阅有关资料，我发现，自2024年以来，高校应届生数量以跳跃式幅度增长，2024年是1999年高校扩招后本科学生毕业的第一年，全国高校毕业生总数达到212万，比前一年增长46%，而到2024年更是高的630

万比2024年翻几番了，“大众化教育”取代了“精英教育”。大学生的就业高峰与社会的就业高峰重叠，大学生的就业压力开始凸显。

二、当代大学生要适应新时期对人才的新要求

当今时代对人才的要求，虽然要求各种各样，但是最基本仍然是专业职业技能，可以说这是对每一个求职者最基本的要求，也是各种工作的最基本需要。那我们当代大学生应该怎么做呢？

青年就业需要树立职业理想。职业理想是人生对未来职业的向往和追求，帮助大学生树立坚定正确的职业理想是高校对大学生职业教育的切入点和核心内容。大学生的职业理想是他们人生职业实现的精神支柱，它对促进大学生在学业上奋发进取，顽强拼搏，弃而不舍地按照自己的职业需要充实完善自我，实现未来人生的职业目标有积极的促进作用。正确的职业理想。还有助于大学生在求职过程中正确处理国家、社会和个人之间的关系和合理地确立求职的期望值，自觉将国家需要与个人利益相结合。要使大学生的职业理想向正确的方向发展，必须用现代的科学理论来指导就业、择业和创业，使我们的人生观、价值观、世界观与职业观辩证的统一起来，让正确的职业理想成为大学生成人、成才、成业人生风范的不竭动力。作为一名高职学生，我们要找准自己的职业位置，立足根本，才能实现自己的目标。

青年就业需要更新观念。我国的就业结构性难题是突出的，不可能提供足够的适合大学生的就业岗位；而另一方面，随着高等教育由过去的精英型向大众化转变，大学生数量却呈几何倍数增长。两者相加就决定了我国现阶段的大学生须适当调整自己的就业期望。

青年就业需要才智。中国著名企业家，投资家，曾任联想控股有限公司董事长、联想集团有限公司董事局主席柳传志先生是一个创业的传奇。这个传奇的意义，不仅仅在于他领导联想由11个人20万元资金的小公司成长为中国最大的计算机公司，更重要的是，他以其亲身经历告诉青年人，创业成功所必需的要素其实并不多，但首先需要的是才能和智慧。面对就业或者创业，我们要在心灵上保持平静，不要浮躁。我认为大学生现在首要的任务仍然是努力学习专业知识，不断提高自己的专业知识水平。现在我们所学的可能以后不能直接用到，但是大部分工作时的后续课程都需要现在的知识。同时接受各种各样的知识，不断充实自己，丰富自己，提高自己的思想水平，使自己充满智慧不能被所谓的“大学学习的很多东西以后基本用不到”所迷惑。这样在你面对各种问题和诱惑的时候，才能有更高的领悟能力、辨别和判断能力，才能在就业或者创业时避免错误发生。

青年就业需要勇气。俞敏洪先生告诫青年朋友们，“经历过独立的思想，并且使其变成行动的指南，拥有面对失败的勇气，经历的失败都是走向成功的垫脚石，青春与年龄无关，我们只需大步向前！”对于大学生来说，各方面的就业压力都比较大，对于压力，我认为我们需要有一颗勇敢的心，不断

去寻找机会，增强自己的自信心，积极地面对就业多投一份简历，多参加一次面试，可能你离成功的距离就是这一步的距离。带着你的勇气，加油吧！

青年就业需要能力。众所周知的，现在的用人单位除了看基本知识水平的同时，对综合能力的注意有很大倾向。也就是说他们不再单单看文凭，很多时候要考虑应聘人的行政办事能力、人际关系处理能力以及是否取得其他职业资格证书等等。鉴于这种情况我们就不能单一的学习基本专业知识。要比较广泛的涉猎其他知识，例如，取得大学英语四六级证书、计算机等级证书。积极参加各种活动，努力拓展自己的见识和人际关系网。通过参加学生会和社团活动，培养一个良好的处理问题方式以及积极认真的工作态度，为以后的就业工作打下一个良好的基础。

青年就业需要制定职业计划。在提升自己知识水平，改变思想观念，增强自身能力的同时，大学生也需要制定职业计划，通过制定自己的职业计划来了解自己，也包括了解他人和了解社会。在制定计划中大学生需要经历几个实践环节；一是通过各种途径收集一些相关的信息来补充、完善自己制定的职业培养计划；二是在做计划时要评估目标实现的可能性，兼顾自己的能力，环境条件的限制，周围人对自己的期望；三是要预测在现实目标的过程中，可能出现的阻碍和如何逾越障碍特别是应鼓励学生利用业余时间参加一些临时性的工作，以获取更多的经验和社会信息。通过实践，让学生对自我有更全面的了解。

让我们一同努力，使自己塑造成一位掌握专业，能说会写，品德高尚，善与社会沟通的应用性人才切实认识到从学校人,单位人,社会人,职业人的角色的转变,把社会的职业需求和个人的职业理想,职业素质很好的结合起来。就业并不是一道迈不过去的坎，作为大学生的我们只要充分利用自身优势并不断完善自己，充满自信地在强手之中脱颖而出。就业创业之舰就要抛锚远航，让我们以勤奋做桨，坚强为帆，自信为舵，乘风破浪，驶向属于我们成功的彼岸！就业创业，我做主！

**第五篇：大学生创业计划书**

大学生创业计划书——餐饮店

一、创业概念：餐饮店

民以食为天，足见食之重要。本创业计划书是关于在大学附近开设一家绿色餐饮店的方案。其主要业务是自助餐、早餐、中餐、晚餐、外卖、生日聚餐等，目标市场是在校大学生。本餐饮店首先采取个体户的经营方式。但是有自己的品牌商标，价值理念。在资金等条件成熟后将会组建公司并实行连锁经营方式。总体战略目标是：“立足本地，树立品牌，步步为营，扩大规模，走向全国”。

二、竞争对手分析

在学校周围现在已有多家餐馆，他们大多是周围居民利用所处的地理位置在自家开的小餐馆，其环境、卫生条件、管理方式等都不尽人意。年轻人对饮食永远不会满足,不仅是只为吃而吃，其非常需要环境优雅、卫生条件达标、有文化底蕴的绿色餐馆，以彰显自己的个性。安顺学院附近像样的餐馆基本没有，所以这样的餐馆还是有相当的市场。到很远的地方买我们本身就是大学生，置身于这个环境更有优势。我们可以更了解大学生需要什么，更好的迎合大学生的口味。餐饮店的成本不多，对于我们大学生具有一定的可行性和可操作性。

三、市场及顾客选择

随着经济稳定快速增长，城乡居民收入水平明显提高，餐饮市场表现出旺盛的发展势头。目前我国的餐饮市场中，正餐以中式正餐为主，西式正餐逐渐兴起，但目前规模尚小;快餐以西式快餐为主，肯德基、麦当劳、必胜客等，是市场中的主力，中式快餐已经蓬勃发展，但当前尚无法与“洋快餐”相抗衡。相比洋快餐专业化、品牌化、连锁化的成功营销模式。中式餐饮发展显然稍逊一筹，如何去占领那部分市场，是我们需要解决的问题。

随着人们对自身健康及食品安全关注程度的提高。而洋快餐油炸、高能量为主的食品长期食用导致肥胖等问题曝光后。饮食安全成为一个热门话题?如何给消费者一个放心安全的饮食，成为餐饮业今后发展的主题。可以预见运用环保、健康、安全理念，倡导绿色消费将是今后餐饮业的发展趋势。绿色餐饮的提出其实也是社会文明程度的进步，是一个新的餐饮文化理念。在未来几年内，我国餐饮业经营模式将多元化发展，国际化进程将加快，而且绿色餐饮必将成为时尚，这无疑给投资绿色餐饮业带来了契机。

本店主体顾客是学生，毕竟年轻人都比较喜欢环境优雅、有创意的地方。市场主要面对的是安顺学院的学生和老师，及过往人员。

四、店名

本店里菜品种类繁多，品种齐全。顾客可以更大程度地选择适合自己的口味，满足他们追求时尚的需要。如果顾客有时间感兴趣，本店还可以提供相应的餐具及蔬菜，让顾客自己选择做与不做。

五、店面选址：安顺学院附近

因为学校附近没有像样的餐饮店，而学校内学生对绿色饮食需求量较大，这里会是一个很大的市场。具有很强的操作性和实用性。

六、经营理念及目标

1、为了让顾客吃上放心、绿色的食品，本店设计了一条标语：花最合适的钱买一份健康。

2、坚持诚信为本，顾客权益至上的理念。

3、靠薄利多销，走经营流水，留意客户的反馈信息。凭借优良的品质和满意的服务，赢得顾客的认可，努力实现本店与顾客双赢的局面。

4、最终目标：寻求加盟，连锁经营，扩大规模和影响力。

七、组织机构

八、产品和服务

1、本店将有不同种类特色菜品推出：腊八蒜炒藕片、蜜汁滋补双色、脆皮时蔬、山药富贵虾、鲜味香锅仔茄、串烧赛肥牛、鱼籽粉丝蒸丝瓜、杂粮锅巴肉、太极蒸木耳、青蔬狮子头、咖啡烤肉、瓜粒茶树菇等。本店还将提供生日特色餐。

2、紧跟潮流，适时推出新产品。

九、收入来源

1、所销售菜品获得的利润和服务性收费。

2、代理业务获得的收入，可以拉赞助，在广告宣传单上印发其他行业广告，在学校合适场地发放。

十、资金需求、筹措方法及投资回报

因为本店经营货品占地不大，起步初期可以先根据市场需求作一份需求分析，根据此分析再逐步扩大购买规模，预计需要大约20000(待算)元启动资金，主要用于购买原材料、租借场地、员工培训、市场宣传推广。资金的筹措方式是个人或者学校的风险资金，以投资入股的方式投入，其他资金投入方式也可以考虑。预计在未来的一年内收回成本(平均销售利润率20%计算)。

十一、定价策略和经营策略

1、菜品将分为上中下三种不同的档次。不同的价格。这样就可以满足不同消费能力的顾客。

2、会员卡制：消费满一定金额，可得到一张会员卡。方便以后购买获得优惠。

3、积分制：消费一元得一分，满足一定积分可兑换相应的商品。、利用本身作为大学生的优势。到学校宿舍进行外卖，扩大影响力。让他们更多的了解本店!

十二、营销推广策略

1、组织人员在不同时间去学校发广告单。并在节假日搞些促销活动，回馈顾客(根据开学、国庆节，中秋节，春节，劳动节等节日特点搞活动)。

2、店内海报：可在店内贴上海报、招贴画等，介绍饰品的使用及文化内涵等。

4、主题促销：进一步细分消费者消费行为特征。可根据不同的组合，推出“毕业晚宴”“生日宴会”“难忘友情”“谢师宴”等主题。推出不同的菜品及不同价位的特色菜

5、品牌建设：以最优的服务，最优惠的价格，提供多种搭配方案。满足不同消费者的需求。力求让消费者以最优惠的价格尝到他们心仪的菜品。附录：大学生创业计划书模版：

一、创业计划书

是创业者计划创立的业务的书面摘要。它用以描述与拟创办企业相关的内外部环境条件和要素特点，为业务的发展提供指示图和衡量业务进展情况的标准。通常创业计划是市场营销、财务、生产、人力资源等职能计划的综合。写好创业计划书要思考的问题： elab(一)关注产品

(二)敢于竞争

(三)了解市场

(四)表明行动的方针

(五)展示你的管理队伍

(六)出色的计划摘要

二、创业计划书的内容

一般来说，在创业计划书中应该包括创业的种类、资金规划及基金来源、资金总额的分配比例、阶段目标、财务预估、行销策略、可能风险评估、创业的动机、股东名册、预定员工人数、具体内容一般包括以下十一个方面：

(一)封面 封面的设计要有审美观和艺术性，一个好的封面会使阅读者产生最初的好感，形成良好的第一印象。

(二)计划摘要 它是浓缩了的创业计划书的精华。计划摘要涵盖了计划的要点，以求一目了然，以便读者能在最短的时间内评审计划并作出判断。计划摘要一般包括以下内容：

公司介绍;

管理者及其组织;

主要产品和业务范围;

市场概貌;

营销策略;

销售计划;

生产管理计划;

财务计划;

资金需求状况等。

摘要要尽量简明、生动。特别要说明自身企业的不同之处以及企业获取成功的市场因素。

(三)企业介绍

这部分的目的不是描述整个计划，也不是提供另外一个概要，而是对你的公司作出介绍，因而重点是你的公司理念和如何制定公司的战略目标。

(四)行业分析 在行业分析中，应该正确评价所选行业的基本特点、竞争状况以及未来的发展趋势等内容。

关于行业分析的典型问题：

(1)该行业发展程度如何?现在的发展动态如何?

可行性分析与创业计划书范文

一、市场分析 长期以来，国内居民因生活水平较低，对以“厨房”和“卫生间”为主要服务对象的小家电消费很少。据统计，目前国内城镇家庭小家电的平均拥有量只有三四种，而欧美国家这一统计数字高达37种。据统计，每年国内有至少260万住户搬入新家，随着人们生活水平提高，对“厨房”和“卫生间”的日益重视，小家电产品的加速普及与换代升级必将孵化出惊人市场推动力，小家电的市场发展前景非常广阔。今后2至3年内，我国小家电行业将步入黄金发展阶段，市场需求量年增幅有可能突破30%。对于浴室取暖用的小家电目前只有浴霸和暖风机两种。目前全国生产浴霸的企业为376家，2024年国内销量估计为400万台，2024年为550万台，2024年达到700万台，销售额超过10亿元。在城市居民家庭中，浴霸拥有率不到15%(2024年)，国内消费者对浴霸认同度达82%，市场空间巨大。浴霸在浴室取暖设备中占着绝对优势，其中杭州奥普浴霸2024年销售额为2.6亿元，市场分额第一。目前生产浴霸和暖风机的厂家大都集中在浙江、广东一带，但其中小厂居多，多为仿制或OEM，自主研发能力不强。

我国长江流域地区，大多住宅没有暖气，冬季洗澡取暖一直是个大问题。虽然有浴霸和暖风机，但人们更期待一种简便、有效的取暖器具。根据我的调查，人们对本产品的印象还是不错的，市场潜力巨大。

比照浴霸和暖风机市场，本产品销售市场至少在5--10亿元以上。我们完全可以借助专利技术优势，迅速占领浴室取暖设备市场，建立自己的品牌和销售网络。各种认证、许可证、商标：5万元;

公司组建、购买相关办公用品、人员招募、公司网站等：10万元;房租水电费、人员工资(半年)：15万元;

参加展会、广告费：10万元;

小批量生产成本(5000件)： 20--25万元;

周转资金：20万元。

合计：100万元。

四、产品成本及盈利分析 为节省费用，降低投资风险，先期的小批量生产以委外加工为主，暂不购买生产设备。本产品主要包括：桶体，盖子，加热盘，漏电保护器，防干烧保护器，开关，蒸汽调解板，底座，密封圈。其中加热盘7-8元，漏电保护器12元，防干烧保护器1.5元，开关0.5元，其余为塑料件，价格15元，另外产品包装，接线螺丝，运费等，成本合计在40元以下。

批发价暂定为80元，每个毛利为40元，估计两年能收回投资并稍有盈利。

(以上数据是调查的零配件经销商，还有向下浮动的可能)

五、销售前景 目前市场上还没有同类产品，产品销售压力较小。建议利用各地电器批发商现成的销售网络，进行代理销售。目前已与多家商家联系过，初步达成销售意向。

六、合作方案 本专利项目是非职务发明，专利权为个人所有。具体合作方式由双方协商议定。

七、原材料供应方案 可外协生产，无特殊要求。

八、本项目的未来 由于本产品制造简便，门槛不高，难免被人仿造。除了加强打假力度之外，不断升级产品也是拓展市场的必要手段。目前，已开发了两款样品，准备在明年继续推出3-5款新品，随着产品的升级换代，我们必能牢牢站稳市场。

本文档由站牛网zhann.net收集整理，更多优质范文文档请移步zhann.net站内查找