# 2024创新创业典型发言（汇编）

来源：网络 作者：琴心剑胆 更新时间：2024-07-18

*第一篇：2024创新创业典型发言创业是当今社会发展的大趋势。鼓励创业，不仅有利于拓宽劳动者的就业门路，为社会创造更多的就业岗位，而且有利于实现劳动者的个人价值，在全社会形成创新、创业的氛围，推动社会经济的持续、快速、健康发展。大学生在这样...*

**第一篇：2024创新创业典型发言**

创业是当今社会发展的大趋势。鼓励创业，不仅有利于拓宽劳动者的就业门路，为社会创造更多的就业岗位，而且有利于实现劳动者的个人价值，在全社会形成创新、创业的氛围，推动社会经济的持续、快速、健康发展。大学生在这样一个大环境中，有更多的优势，但也面临着很大的挑战。接下来是小编为大家整理的关于2024创新创业典型发言，方便大家阅读与鉴赏!

2024创新创业典型发言1

刚上大学的时候，我是服从调剂的专业被调到计算机学院电子商务专业的。这是一个不被人看好的专业，连毕业条件都跟本院学生不一样，毕业条件相当低的。但是我却在这个专业这个班级经历了许多难忘的事情。比如说创新创业这个事情。

我们电子商务专业的老师在上第一节课就给我们介绍了关于电子商务方面的知识，其中一个实践就是创新创业，通过比赛去外面看看，别人在做什么，而我们应该怎么做的道理。因此，在大一的时候，我们都在训练比赛，创新创业的比赛，从团队建设，写方案，比赛，赛后的一个过程，真的让人成长很多，许多的东西就是需要去大胆地想，努力的做，才能做出成果，有一定的回报。

我觉得在创新创业比赛的问题当中，首先需要有一个好的方案。一个好的方案，这是一个让别人知道你所做的东西是可行的，能够吸引人的，可以给人们带来一些益处的东西。因此一个好的方案能带你的团队走的更远。

再者是团队建设，所有事物都离不开人。在团队中，每个人都要发挥自己的特长，不要懒惰，踏踏实实做事。队长在其中发挥重要角色，要知道方案的思想，了解团队成员的特点去分配任务，团队之间要协调合作，该去实践的就去实践，不怕苦不怕累，每个人都干活，一起努力奋斗是成功的基础。

在比赛的时候，要沉着冷静，不管比赛的结果如何，参加比赛的初衷要记得，培养锻炼自己的能力而来的，是为学习而来的。那些荣誉和金钱是附属品，不要看的太重，因此在分配奖金的时候更加不要出现尴尬的问题，团队x。要吸取在比赛中的教训与经验，以备下次子比。

创新创业要肯吃苦，切记不要心高气躁，一步登天。我也在创新创意的比赛和实践中走过的人，我就是因为在学习和锻炼中开一家属于自己的淘宝店。对于这个，也不是什么多大的事情，但是在这个过程当中真的很辛苦，需要学习的东西很多，需要动手的能力真的很强。在这个过程，没有一个人能够帮你，只有你一个人在奋斗的更多，遇到的困难和问题，你可以请教别人，但别人绝对不会帮你做的了你的事情。

就此，我经过创新创业得到的体会是：创新创业不一定会成功，但你不去创新创业，你在创新创业这方面一定不会成功。所以，要大胆尝试，大胆创新，大胆创业。

2024创新创业典型发言2

创新是以新思维、新发明和新描述为特征的一种概念化过程。它原意有三层含义，第一，更新;第二，创造新的东西;第三，改变。我认为，创新就是根据人们的需求，然后你去做了去完成了，那就是一种创新。通过学习创新创业一课，令我对大学生创业有了不一样的看法。我们要在学习专业课的同时提高自己的动手和实战能力!提高大学生创业意识和创业能力。创业的道路是充满艰难和挑战的。在创业和就业过程中要敢于竞争,面对失败,总结经验,逐渐成熟。陆向谦的创业创新课使人受益匪浅，我们应该通过各种渠道积极参加实践活动,培养自己的创业能力。

大学生可以在参加活动中来了解社会、了解市场，并锻炼自己的能力。如果没有实践，那就是纸上谈兵，并不能学到真正的东西体现价值。上了这节课之后让我明白，创业是艰辛的，并没有自己想的那样简单，要有思想准备，目标不能太高，大部分人不成功不是因为选错行业而是因为中途放弃。所以我们大学生在卷入创业热潮的同时，也要深刻地思考清楚，思考自己的人生方向和自我定位，在学习和工作中不断充实自己，提高自己。无论做什么事情，都是一个自我提升的过程。只要自己从中获得了宝贵的经验，无论最后成功或是失败，都是人生的财富。

2024创新创业典型发言3

去年年底开始，创业热在大陆开始迅速升温，大学生作为国家期待的创业主体，其受到的关注与关照尤其明显，这种情况，也就将担任创业教育的教师推到了尴尬的境地。

从这个大背景来分析，国内对创业的重视，绝非仅仅为解决大学生就业的权宜之计，而是有较深层次的原因。1947年，哈佛大学商学院梅斯教授以MBA学员为对象开设创业课程，但其后二三十年中，以大企业为主流的经济，使得创业教育发展惨淡。1979年，大卫伯奇的研究《工作产生过程》，以翔实的数据x了大型企业是经济支柱和创造新就业机会主体的论断，揭示创业对创造新工作机会、推动经济发展的重大意义，引发了政府和高等教育界对创业重要性的大讨论，随后，美国高校创业教育获得了快速发展。20世纪80年代之后，科技创新和创业成为经济发展的两翼，科技创业教育的兴起更是在一定程度上早就了美国新经济的“奇迹”。

近期，我国提出经济新常态的概念，在资源有限、经济总体容量基本保持不变的背景下，激发个体寻找机会，重新整合资源，也成为了政府的选择。

然而，我国的情况与美国科技创业教育还存在一些差异。在科技发展方面有差异，在文化背景方面也存在差异，但在创业基础教育方面差异更大。在美国，商业意识的教育起于高中甚至更早，而我国的学生，在商业意识方面的教育趋近于零。也就是说，对我国普通高校的大学生而言，进行科技创业教育固然重要，但进行基本的商业意识的启迪，尤为重要。

国内外创业教育的现状与趋势是什么?创业，是否是一门学问?理论基础与研究方法是什么?我们是否有资格进行创业教育?这种资格如何获取?大学中创业教育的内容与社会上的创业教育内容与形式有何异同?如何衡量我们创业教育的成果?这些都是我想从台湾两位专家那里请教的问题。

首先，我了解到，创业升温，不是我国独有的一种现象。从欧美国家到亚洲的韩国、新加坡，均在近几年推出了一系列促进创业的政策，而台湾地区，政府部门中有13个部会推出了48个促进创业的计划。在美国，MIT的创业教育《打造企业的黄金24法则》、斯坦福的精益创业是两大流派，百森商学院的创业课程很有特色，新生代创业模式画布非常实用。台湾交通大学的创业生态系统ecosystem提供了一个完整的创业教育(及实践)模型，十多年的创业孵化器以及完整的孵化体系令人羡慕，开展的诸多创业活动令人神往。完整的课程体系、强有力的校内支持使得交通大学有很强的潜力。

其次，对于创业的认识进一步深化。创业有很多定义，但个人感觉，创业，是一个人或者团队，将人的行为或社会活动转变为具有价值的经济活动，并能从中持续获利的初始过程。到目前为止，个人感觉创业还很难称之为一个独立的学科。主要原因是，虽然研究对象日渐清晰，但研究方法还难以明确，虽然总结出了很多规律，但难以通过实验去验证。但是，这并不意味着创业不能研究，不能发展，只是还需要积累。目前，文献法、案例法、观察法都可以揭示很多创业规律。与创业相关的学科有很多，但基本是：经济学、心理学、管理学。

因为其相关学科很多，所以大学在选择课程时，需要有针对性。主要原则有：第一，因为受到学时数量的限制，社会中能提供更专业课程的不必细讲，例如，财务管理、人力资源等等。第二，课程的目标，不应是学生马上去创立企业，而应该是根据所学内容对自己进行评估。第三，就教学形式而言，应该是传授内容与实践操作相结合，偏重于体验。第四，应该将授课对象设定为普通高校，而非重点高校的大学生，以培养他们的意识，而不是依靠高科技创业。

第三，创业教育应达到怎样的效果呢?对于讲授主体而言，在校教师与创业者相结合或许更为理想，笔者最近曾就效果问题询问过投资机构人士。用比喻来讲，他们希望接受过创业教育的同学，能够在头脑中形成一幅创业地图，也就是说，对创业这件事情有个全局性的概念。还能意识到自己在地图中所处的位置，要到达的位置，并对行动时所需要的资源，应该具备的心态有所了解或掌握。而这些资源，或者一些具体的技能，如产品设计，营销，财务，法务等，未必要作为课程的重点，因为各个投资机构基本都有专家级的培训。

最后，对于创业教育成果的衡量问题。交通大学创业孵化园的历史很悠久，开展了很多活动，但其中在校生参与的非常积极，但在校生创业的成果好像还没有成规模的出现。创业教育好像开始于2024年，正如老师所讲，课程的效果是培养学生对创业的兴趣，对成果不宜过于强求。这也是我国目前相关部门及高校应警醒的方面，应该认识到，对于创业知识的普及很重要，但对创业及自身有所了解后，未必要选择创业。因此，不能仅将创业成功率作为衡量标准。

在聆听专家教育之余，各高校老师也就创业教育进行了交流，有一些心得。

首先，对从事创业教育的我们而言，危机与挑战并存。一般高校的创业教育几乎一片空白，但通过仁能达提供的机会，使得我们对重点高校进行创业教育的模式有了全面的了解，掌握了一定的主动性。大家可能对航空公司的案例还有印象，在案例中，只注意高端市场的航空公司，基本都消失了。做个类比，创业教育，目前在重点高校中开展较好，但未来一定会出现在一般院校中。

其次，我们要做好创业教育这件事情，应该具备互联网思维的意识，即关注用户(大学生)，吸引粉丝(大学生、企业方面、政府等各方面人士)，众筹思维(可以是课程、更可以是创业项目)，无边界的联系(不必受地域的限制，通过虚拟团队，为创业团队提供机会)，社会化传播。

最后，建议大家珍惜这个平台，以此为起点，做好创业教育。目前，创业教育在一线城市发展较快，机会较多，但好像也出现了类似产能过剩的情况，很多项目和理念的推广，需要地方的支持;而在地方上，大学生可能有这方面的需求，但得不到相关资源。希望这个平台能在一定程度上解决这个问题。如果需要，笔者愿意在这些方面提供一定资源。例如，在创业辅导、路演机会等方面。

2024创新创业典型发言4

首富李嘉诚：塑胶花传奇

为了实现对父亲的承诺，首富李嘉诚觉得只有加倍努力才行，要想出人头地，学习是惟一的武器，他开始自学。一边工作，一边自学，虽然艰辛，但首富李嘉诚觉得十分充实，“年轻时我表面谦虚，但内心很骄傲。因为你看见身边的人每天保持原状，而自己的学问却日渐提高。”

1940年秋，首富李嘉诚一家从潮州逃难至香港，栖居在舅舅的钟表行中。李家原本没有商业传统，到香港前，父亲是一位小学校长，爷爷是清朝最后一届秀才，两位伯父在民国初年就取得了日本东京帝国大学的博士学位。李家可算的书香门第，在当地受人敬重。

但这些在当时的香港没有半点价值，甚至为生存带来了压力，一家人卑微如蝼蚁。13岁的首富李嘉诚不得不失学，寄人篱下当学徒。白天有做不完的工作，夜晚则必须搬开家具与其他伙计挨着入睡。

太平洋战争爆发后，日本攻占香港，首富李嘉诚的母亲只好带着弟妹重回老家，留下他们父子二人。更大的不幸是，贫困抑郁的父亲竟染上肺结核，大半年后去世。在父亲过世前一天，并没有向他交代事情，反而问他有什么话说。“我安慰父亲，告诉他‘我们一定都会过得很好’。”14岁的首富李嘉诚独自面对父亲的死亡，“彷佛一瞬间被迫长大”。历经家道中落、少年失学、父亲过世、孤独的流落异乡，迫使首富李嘉诚在很短的时间内压缩成长。

为了实现对父亲的承诺，首富李嘉诚觉得只有加倍努力才行，要想出人头地，学习是惟一的武器，他开始自学。一边工作，一边自学，虽然艰辛，但首富李嘉诚觉得十分充实，“年轻时我表面谦虚，但内心很骄傲。因为你看见身边的人每天保持原状，而自己的学问却日渐提高。”

首富李嘉诚的机会终于来临。1945年，二战结束后的某天，他所在工厂的老板亟需发信，但是书记员请假，首富李嘉诚因好学被推荐帮忙。出色的表现使得老板对他另眼相待，将其从杂役小工调至做货仓管理员，继而成为了业绩很棒的推销员，再升到经理，19岁更成为总经理。首富李嘉诚也从中学到了更多的关于货品的进出、价格、以及货品管理，推销等技巧。

因为业务关系，首富李嘉诚一直订阅英文塑料专业杂志，顺便提高英语，这也让他能时刻把握该行业的可能商机。随着二战后经济复苏，塑料制品的市场需求很旺盛，首富李嘉诚认为机不可失，决定自行创业。1950年，他利用自己的积蓄连同舅父的借款共5万港元，开设了长江塑料厂。

1957年，首富李嘉诚从行业杂志中得到启迪，赴意大利考察，回港后转产塑胶花。得益于当时的消费环境，业务迅速发展，由于产品能不断创新，首富李嘉诚继而成为了香港乃至全球的塑料花大王。如今这已成为首富李嘉诚财富故事中的经典情节。之后，首富李嘉诚又瞅准地产业机会，从而开始了成为“超人”的脱胎换骨般的升级。

2024创新创业典型发言5

任正非先生，华为创始人、总裁，1944年10月出生于贵州省镇宁县，是中国最神秘低调的总裁。在他的带领下，华为挺进世界500强，2024年排行全球第285位，成为全球第二大电信设备供应商。令人难以置信的是，带领华为取得如此辉煌成就，任正非先生的个人持股却不到1%。2024年中国影响力的50位商界领袖排行榜中，70岁高龄的任正非先生排名第三，仅次于马云和马化腾。

43岁的创始人

任正非先生曾说过，他下海纯属出于无奈。从部队转业到深圳南油集团后，任正非先生的家庭和事业上都出了状况。他的夫人转业后进入南油集团领导层，而他所在的南油下属企业连续亏损，再加上父母与弟妹和他们同住产生的生活压力，最终导致家庭解体。

在解决生活压力和创出一番新天地的双重动力之下，1988年任正非先生创办了华为，而启动资金只有区区的2万元，业务是销售通讯设备。

任正非先生能在43岁的“高龄”勇敢创业，是源自他对通讯设备的精通。他19岁考上重庆建筑工程学院(现并入重庆大学)，尚未毕业x就开始牵连，让他第二天早上立即回校。分别时，父亲脱下的翻毛皮鞋给他，特别嘱咐：“记住，知识就是力量，别人不学，你要学，不要随大流。”在父亲的叮嘱下，任正非先生排除干扰，苦修数学、哲学，并自学了三门外语，奠定事业基础的计算机、数字技术、自动控制等技术，也是在这个时期开始入门。后来，任正非先生入伍当通讯兵，参与一项军事通讯系统工程时取得多项技术发明创造，两次填补国家空白。33岁时，他还因技术突出成就被选为军方代表，到北京参加全国科学大会。

山里走出的大学生

回望任正非先生的人生路，最初，他只是一个从农村走出来的大学生。

任正非先生出生在贵州安顺地区镇宁县一个山区小村庄，那里最着名的就是黄果树大瀑布。父亲在北京上过大学，母亲念过高中，都当老师。任家有兄妹7人，任正非先生是老大。全家9口人全靠父母的微薄工资维持，吃饭实行分饭制，都有份，但都不多。任正非先生上高中时，常常饿得心发慌，却只能用米糠充饥。

任正非先生结婚时，拮据的家境仍未改变。创办华为后，任正非先生和父母、侄子住在一间十多平方米的小房里，在阳台上做饭。为了节约钱，母亲只敢买死鱼死虾，晚上出去买便宜蔬菜与西瓜。

最初两年，公司主要是代销香港的一种HAX交换机，靠打价格差获利。代销是一种既无风险又能获利的方式，经过两年的摸爬滚打，公司财务有了好转。不过，任正非先生没有拿辛辛苦苦赚来的钱去改善生活，而是投到经营中，华为很快就进入了发展的轨道。

大方的小气鬼

任正非先生酷爱《毛泽东文选》，他重新注解了“枪杆子里面出政权”这句话：企业最重要的是将产品卖出去。

为了销售，华为不吝投入，甚至不计成本：在与爱立信血战的黑龙江，华为派出人数多过对手十余倍的技术人员，在每个县电信局展开肉搏战。哪里出问题，华为人立即赶到现场。为拿下一个项目，华为会花费七八个月时间和与回报不符的投入……做法看似愚蠢，却能从跨国巨头手中抢下客户。

2024年，华为参加香港电信展，邀请世界50多个国家的2024多名电信官员、运营商和代理商参加。2024多人往返一律头等舱或者商务舱，住在五宾馆，还拎走上千台笔记本电脑——为此，华为耗费2亿港元。这是华为第一次高调地在国际电信界展示自己的实力。事实证明，任正非先生的“出手阔绰”，得到了高额回报，2024年，华为开始大举全球扩张，市场份额不断提升。但任正非先生并非是挥金如土的人。1996年3月，为了和南斯拉夫洽谈合资项目，任正非先生率领一个十多人的团队入住贝尔格莱德的香格里拉。他们订了一间总统套房，每天房费约2024美元。不过，房间并非任正非先生独享，而是大家一起打地铺休息。

任正非先生的大方，还体现在员工待遇上。3年前的2024年，华为赚了154亿元，却大手笔拿出125亿元作为年终奖，15万华为员工人均年终奖可达8.33万元!

虎口夺食者

众所周知，任正非先生在华为内部提倡“狼性”文化。他认为狼是企业学习的榜样，“狼性”永远不会过时。“华为发展的历史，其实就是一部不断从虎口夺食的历史，他面对的是老虎，所以每时每刻不能懈怠。”一名华为内部员工说。

华为进军美国，就是一场经典的“虎口夺食”战。当年，华为的脚步一进入美国市场，在数据通信领域处于绝对领导地位的思科公司就开始阻击。2024年1月23日，思科正式起诉华为以及华为美国分公司，理由是后者对公司的产品进行了仿制，侵犯其知识产权。

面对思科的打压，任正非先生一边在美国聘请律师应诉，一边着手结盟思科在美国的死对头3COM公司。2024年3月，华为和当时已进入衰退期的3COM公司宣布成立合资公司“华为三康”，3COM公司的CEO专程作证——华为没有侵犯思科的知识产权。任正非先生在诉讼最关键时刻祭出的合纵连横奇招，瞬间令思科的围剿土崩瓦解。最终，双方达成和解，从此，华为在美国的扩张，没有了拦路虎。

跨国巨头合作伙伴

毋庸置疑，任正非先生超乎常人的谋略和视野，是华为成功的最主要因素。华为与IBM的合作，就彰显了这一点。

2024年初，任正非先生致信IBM公司CEO彭明盛，希望IBM公司派出财务人员，帮助华为实现财务管理模式的转型。当然，华为将支付巨额费用。

为什么要雇IBM?因为任正非先生注意到，虽然华为销售收入保持高速增长，净利润却逐年下降，他甚至不知道一个单子接下来是否会赚钱。尽管从2024年开始华为公司的财务部门已经参与成本核算，但是公司还是缺乏前瞻性的预算管理——中国绝大部分企业很难做到这点，但这却是跨国企业擅长的。

不久，华为公司正式启动了IFS(集成财务转型)项目。与此同时，IBM正式把华为公司升级为事业部客户——在其全球几十家事业部客户中，华为是一家中国企业。单纯从这层意义上来说，任正非先生的眼光，超出其他国内企业。

IFS项目给华为培养了数千名合格的财务总监，他们把规范的财务流程植入到华为公司的运营流程，实现了收入与利润的平衡发展，这也是近几年华为虽然营收增长放缓，但利润的增长仍然不错的重要原因。

从不接受媒体采访

在中国的企业家中，任正非先生是最低调神秘的，从未接受过任何媒体的正面采访，从不参加评选、颁奖活动和企业家峰会，甚至连有利于华为品牌形象宣传的活动，他都一律拒绝参加。

他说：“我为什么不见媒体，因为我有自知之明。见媒体说什么?说好恐怕言过其实;说不好别人又不相信，甚至还认为虚伪，只好不见为好。因此，我才耐得住寂寞，甘于平淡。我知道自己的缺点并不比优点少，并不是所谓的刻意低调。”他希望华为员工要“安安静静”的，不要到网上辩论，“那是帮公司的倒忙。”

追根溯源，任正非先生这样做，是“x”期间，任父受到批斗，导致他入伍后尽管多次立功，却一直没有通过入党申请。这让他习惯了不得奖的平静生活。x结束后，“标兵”“功臣”等荣誉排山倒海向任正非先生涌来。受过去经历对心理素质的“打磨”，面对这一切，任正非先生早已淡定。

首创人人股份制

2024年12月，任正非先生在华为内部论坛发布了《一江春水向东流》这篇文章，揭开了一个华为崛起的重大秘密：人人股份制。

在华为的股份中，任正非先生只持有不到1%，其他股份都由员工持股会代表员工持有。如果你离职，你的股份该得多少，马上数票子给你。哪怕是几千万元的现金，任正非先生眼睛也不眨一下。但是你离开公司，就不能再继续持有华为股份。华为股份只给那些现在还在为华为效力的人。这样一种体制的设计，是全球没有的。

任正非先生透露，设计这个制度受了父母不自私、节俭、忍耐与慈爱的影响。

任正非先生还创立了华为的CEO轮值制度，每人轮值半年。此举为避免公司成败系于一人，亦避免一朝天子一朝臣。

任正非先生总是流露出发人深省的危机意识，伴随着华为的高速成长，他开始为“发展太快，赚得太多”感到焦虑。2024年，华为销售收入同比增长20%，达到460亿美元，利润高达54亿美元。深谙“过冬理论”的任正非先生，决意把“多余的钱”花到前瞻性领域。2024年，华为卖出了7500万部智能手机，仅次于苹果和三星，还铺设了全球46%的4G网络。任正非先生保守地抛出2024年的目标：“560亿美元以上的销售收入应该没有问题”。

当被问及华为“成功的秘密”，任正非先生的答案是：华为没有秘密，任何人都可以学。任正非先生说，华为没什么背景，没什么依靠，也没什么资源，唯有努力工作才可能获得机会。任正非先生说，华为只是一棵小草，在把自己脱胎换骨成小树苗的过程中，还需要向西方学习各种管理的东西。

2024创新创业典型发言

**第二篇：2024创新创业典型策划发言**

创新创业教育是以培养具有创业基本素质和开创型个性的人才为目标，不仅仅以培育在校学生的创业意识、创业精神、创新创业能力为主的教育，而是要面向全社会。创新创业与传统创业根本区别在于创业活动中是否有创新因素。这里的创新不仅指的是技术方面的创新，还包含管理创新、知识创新、流程创新、营销创新等方面。接下来是小编为大家整理的关于2024创新创业典型策划发言，方便大家阅读与鉴赏!

2024创新创业典型策划发言1

目前,私家车在我国相当于日用品,当人们拥有一辆自己的爱车时,无疑会关心备至。

而汽车作为一种耐用商品,当出售相对饱和后,后期的美容颐养变得耐久和主要。

另一方面,我国各大中城市固然开展很快,但相关装备不能及时到位。

缺少停车场所,使大量汽车只能露天休憩,饱受风吹、雨淋、日晒,加之中国许多城市气氛污染严酷,加速了汽车的老化。

这便为汽车美容掩饰业的具有与发展提供了条件。

在私家车一族里,汽车关于男人来说有点像情人,而对女人来说汽车更像是孩子,大街上女性的座驾五光十色,卡通味十足。

汽车日常的养护对于爱车人来说是一种时兴和文明。

汽车养护业是一块大蛋糕,也是一滩浑水,蛋糕是越做越大,浑水也是越搅越混。

市面上的汽车修缮店良莠不齐,“路边摊”的水平只怕把“汽车美容”做成了“汽车毁容”,而4S店的价钱却令人望而生畏。

这便催生了汽车美容行业,赚“汽车后”的市场成为不少投资者的首选。

据市场调查得出:目前,我国60%以上的私人高档汽车车主有给汽车做外部美容养护的习气;30%以上的私人低档车车主也开端形成了给汽车做美容养护的观念;30%以上的公用高档汽车也定时进行外部美容养护。

从中我们可以看出,汽车的美容与装饰行业前景十分宽广。

据专家预算,一部价值10万元左右的车一般要用20x年,按每年路途2-3万公里计算,每年的养护费用在4000元以上,其中高档车的相关费用还会更高。

以我国汽车拥有量为3000万计算,汽车美容行业发展“钱景”非常惊人。

汽车美容店投资分折

虽然真正的汽车美容概念在国内要来得迟一些,但随着私家车汽车开始进入往常的百姓家,有车一族的不时强大,使与汽车相关联的其他产业也兴盛兴起来了。

而有车族们对爱车护养已不能满意于在汽修厂、洗车厂甚至在路边摊上洗洗车打打腊这么简单,汽车的外观象女人的脸面需求保养、美容。

于是,他们需要更专业的、更值得信任的汽车养护一条龙效劳。

汽车美容服务成了有车族们养护爱车的心头之好。

目前,国内有关汽车养护行业分为三大类:一类是大家比拟熟习的路边洗车“游击队”,汽修厂兼营洗车打腊等业务以及专业洗车厂;第二类是一些中心城市如北京、上海和广州等地出现和“超级卖场”;第三类便是汽车美容店。

第一类的主要特性是价格廉价,但这些多是“挂羊头卖狗肉”,整个操作并不规范,难以保证养护质量。

而“超级卖场”里,提供了大量高档优质的汽车美容产品。

但卖场里只提供商品,没有特地的人员进行服务,而且价格也比较高尚。

汽车美容店则结合了前二者的特点,从最基本的洗车、封釉到汽车美容装饰提供一条龙的服务。

汽车美容行业依靠于汽车行业的开展,属于边缘性产业。

而我国汽车行业兴盛发展,大量的市场需求为汽车美容发展附上了可继续性。

另一方面,汽车美容行业一直都处于持续不时的发展中,不断有新的产品和新的效劳项目出现,服务产品的更新换代为行业的可持续发展提供了技术支持。

汽车美容店最大的特征是汽车美容掩饰,这个服务项目目前市场上新颖,风险较低,利润空间大。

据了解,汽车美容装饰项目除了一些电子类如声响、防盗中控、倒车雷达等外,其他的项目利润率均在50%以上。

更有许多项目甚至于高达200%至300%。

汽车美容装饰尚属于一种新兴的行业,目前在市场上十分火爆。

它主要是依托人工技术来取得利润,在装备及产品上的投入相对而言就小得多了,其资金投入主要是房屋租金和人员工资等。

关于那些对汽车养护行业不甚了解的投资者来说,汽车美容装饰的技术较容易学,上手很快。

这样就自但是然的降低了上述的各种运营风险。

汽车美容的整套操作形式,称之为汽车养护行业中的麦当劳和肯德基,汽车美容店的中心内容是服务。

汽车美容店要特地注重形象,在服务方面愈加规范化,使整个服务质量得到大的保证,也让消耗者更担忧。

汽车美容风险剖析

汽车美容业固然市场空间很大,而且有可预见的庞大市场发展潜力,但也具有肯定的风险。

投资者必需对其所处市场需求有充沛的了解,对该区域私家、公家车的数量及车流量要了然于胸,以决议能否投资兴修汽车美容店,以及范围大小。

另外,虽然目前市场上汽车美容行业还较少见,但也要面对同质行业的竞争,如本钱较低的洗车、修配厂也有相关的汽车颐养项目,虽然他们在汽车美容服务方面并不专业。

但低廉的价钱依然会对汽车美容店形成一定的影响,所以,投资者对周遭汽车行业的经营状况也要有一定的了解。

其次,对汽车美容店里的项目定位选择决定美容店的生活。

由于,汽车美容店的项目有高、中、低档之分, 满意不同层次消费者的需求。

即使是同一加盟连锁店。

也会出现一系列不同层次的产品。

如进口产品与国产产品的价位区别就非常大,选购产品时,用进口的还是国产的就要看当地消费者的习气。

此外,每个项目的针对性也不同,就以看似简单的打蜡为例,从顾客需求到光亮水平就分为固体、液体和水晶蜡等等。

汽车美容项目种类繁多,投资者详细选择哪种,也要依据当地消费者的需求而定。

第三,汽车美容装饰行业最主要的就是服务,这是汽车美容与其他汽车清洗、修配厂的最大区别,也是消费者走进汽车美容店最重要的缘由。

而服务触及到各个细节,从服务态度到技术等各方面,细节都至关重要。

这就央求汽车美容店管理者掌握好每一个细节。

假设汽车美容店的管理者不留意这方面的要求,会招致客源的丧失,而客源是美容店生存的命脉。

投资者在经营美容店时,需求在服务方面特别注意。

汽车美容店投资攻略

方式:加盟店或独自建店。

假设缺少管理阅历和技术知识,建议选择加盟的形式,当然要选择国际知名品牌加盟。

选址:最好在市区内建店,并且选择车流量多、车辆进出便利的地点,如停车场和马路边,招牌要耀眼并向阳。

店铺装修:双层结构。

下层用于车辆的美容维护及停放,上层用于办公及摆放各种汽车用品的精品,同时也接待客户。

2024创新创业典型策划发言2

第一章:前言

茶餐厅是一种起源于香港地区的快餐饮食文化，是西式餐饮的中国化。

我们的茶餐厅将在特色小吃和广式茶餐厅的带动下，注重文化信息的交融和休闲放松的氛围，茶饮和餐食作为休闲的辅助功能，用以向消费者营造一个温馨、和谐和宽松的气氛，在消费者工作和学习之余，陶冶心情、享受生活、沟通信息，是情侣幽会、商务洽谈、娱乐休闲、同学聚会等多项功能于一体的休闲场所。

休闲茶餐厅更是文化传播中心，我们将着力打造茶餐厅在构造上的精神内涵，结合合理的营运管理，在保证营业利润的前提下，突出茶餐厅的精神品牌，做到更为时尚化，更具品质，更有品位。

而这将是我们面对激烈的市场竞争作出我们自己品牌的关键所在。

舟山东路位于城市学院的南校区南门外，是城市学院学生日常消费和休闲很集中的地点。

据调查，在校大学生的消费以衣、食、行等生活基本消费为主，而用在吃饭上的消费更是占了主要比例，约占月消费的70%左右。

所以餐饮业是比较有市场前景的创业选择。

项目市场地设舟山东路，周边各色小吃和餐饮业比较多，竞争会相当激烈。

但是经过分析，我们认为，就目前舟山东路的情况来说，餐饮类产业的市场依然没有饱和，有很大的发展空间。

第二章:公司概况

公司宗旨

本公司旨在通过我们的服务，充分彰显休闲和娱乐的主题，为城市学院在校大学生提供一个集餐饮和休闲于一体的消费场所。

在未来的经营中，我们会努力将休闲茶餐厅打造成为城市学院学生在学习工作之余，休闲、娱乐、饮食、聚会等活动的首选地点。

我们将始终坚持不懈地做好“休闲”的特色，突出我们鲜明的个性化，在餐饮业做出我们自己的品牌。

同时，我们坚守诚信为本的信念，在研发、销售和管理领域做到信誉第一，顾客至上。

以质量求生存，以信誉求发展。

在餐饮业的竞争中，我们会密切关注市场动向，积极开发个性化产品，以对消费者体贴入微的服务，安全卫生的食品制作，合理的价位和整洁温馨的环境实现我们的目标。

在我们策划的实施过程中，我们将综合考虑消费者、股东、公司员工和供货厂商等个方面的利益，尽我们最大的努力，争取做到各方利益的最大化。

公司简介

Enjoy part公司成立于20x年11月，业务范围涉及餐点和饮品以及为大家提供日常的休闲娱乐，打发课余时间的场所。

本公司的法定名称是Enjoy part，法定地址在舟山东路。

本公司是一个合伙制公司，主要办事机构是位于舟山东路上的我们的实体店铺。

管理队伍简介

Enjoy part公司由四人合资组成。

管理团队成员分别是x，x、x和x。

四人均为广告和会展管理系在校大学生，对于本项目的目标市场，即大学生群体的消费取向和需求有切身的体会。

同时，所学专业为本项目的宣传推广和内部管理提供了较强的理论知识基础。

其中三人为学生会相关部门的骨干成员，具有较强的对外交际能力、对内的管理能力、深厚的人脉基础和实践操作能力。

具体人员分配

x 女，物资采购，菜式搭配。

她有较丰富的市场经验和食品制作的相关经验。

x 女，财务。

她耐心仔细，并且具有较强的财务管理能力。

x 男，销售。

主要负责舟山东路实体店内的销售工作及相关服务。

他具有良好的沟通与服务能力和认真热情的服务态度。

x 男，宣传策划与推广。

他具有良好的人际关系和较强的宣策能力

第三章:产品与服务

产品定位

以休闲娱乐和餐饮为主的中低档餐厅。

产品服务特征

本店的特色餐饮和独有的休闲娱乐功能是主要的服务内容。

本店将在特色小吃和广式茶餐厅模式的带动下，让消费者在工作和学习之余有一个轻松和休闲的地方小息和解决餐饮问题。

休闲茶餐厅以餐点和茶饮为主要供应的实体商品。

餐食包括中西餐、特色小吃和甜品等，饮品主要包括咖啡、奶茶、果汁和沙冰等，产品品种多样，口味独特。

店中另提供书刊阅读、饮茶闲谈、桌游、无线上网等区域和功能，以满足消费者更多的需求，在一个舒适、安逸的氛围下享受就餐、阅读和游戏的乐趣。

1、产品优势

和市场上同类的产品和服务相比，我公司的产品具有以下的优势:

优势一:成本优势。

我们的成本比竞争对手低，这是因为我们有直接的原材料进货渠道，避免了原料在多次转手交易中的价格提升。

我们对影响食品成本较大的重要原料制定了采购规格标准，即对应采购的原料，无论从形状，色泽，等级、包装要求等诸方面都加以严格的规定。

我们认真做好存货的周转工作，严格控制原料在库存方面的成本。

优势二:质量优势。

我们具有一个安全和稳定的进货渠道，首先从原材料的选择上把好产品的第一关。

我们具有专业的品质控制和质量改进的能力，同时制定了严格的厨师和服务人员的行为规范，保证了食品的安全、美观及美味。

我们有良好的服务意识，并且坚持顾客为本的理念，保证了优质的服务质量。

优势三:组织管理优势。

本项目管理团队成员均为会展管理专业在校大学生，具备一定的专业管理知识和能力。

优势四:意识优势。

本商业团队成员的大学在校学生身份完全符合本项目的目标市场--在校大学生，可以最直接的、最大限度的了解到目标受众的需求和目标市场的动态。

优势五:个性优势。

本项目不同于普通的茶餐厅，也有别于一般的休闲性场所。

休闲茶餐厅将餐饮和休闲结合起来，既能满足消费者一般的就餐要求，另一方面也为消费者提供了一个温馨舒适的休闲环境。

这个是本项目的最重要的特点，是作出自己品牌的关键性要素。

切入产品和服务

本项目在实施的初期，将以餐饮为主，休闲为辅的方式进入市场。

在市场成熟期后，将全面贯彻休闲茶餐厅的内涵，转为以休闲为主，餐饮为辅的经营方式。

由于本项目在舟山东路还是属于比较新颖的商业模式，在进入市场的初期，会在一定程度上造成消费者的陌生感和不认同感，所以我们在初期选择一个对于消费者比较熟悉的经营方式，即主营餐饮类产品打开市场。

我们的这种销售策略有利于消除消费者心理上的距离感，一定程度上为进入市场减少了阻力。

但是，这种经营策略在实施过程中，如果力度把握不当，会对本项目的特点的突出造成消极的影响。

另外，在经营策略中的转型期要注意转变的适度，否则会背离已拥有的客户群的消费习惯，造成市场成熟期现有客户的丧失。

产品资源

(1)、提供产品与服务情况:

餐食供应:以中西餐为主食，提供多种类、多口味、多形式的餐点，适应大众口味，接受度较高，是迎合消费者需求的首要产品。

另外，具备各色甜点小吃，风味独特，成为本点餐食多样化的保证。

饮料供应:咖啡，奶茶，果汁，沙冰和其他不含酒精饮料。

书刊阅览:各类期刊，报纸杂志，动漫类书籍和各类流行文学。

其他休闲娱乐方式:无线网络连接点，桌游。

(2)、原料供应情况:

原料采购:原料采购是餐饮经营的重要环节，也成为在实际经营中餐饮企业食品原料成本控制的首要环节。

采购的关键是建立、健全采购制度，明确采购标准，以标准规定采购的要求，严格监督。

鉴于食品原料种类繁多，季节性强，品质差异较大，所以采购方面我们严格依据以下标准:

1、保证采购质量优良

2、采购价格合理

3、依据人群，季节等条件控制采购数量

4、与供应商形成长久良好的合作关系

对供应商的要求:我们茶餐厅以餐点，茶饮为主要供应商品。

主要合作对象的是食材、饮品供应商，在原料，价格，品质，服务上对供应商有着较高的要求。

2024创新创业典型策划发言3

随着人们对于美的追求越来越高，美甲店已经深入到爱美女性的生活当中，无论是参加婚礼还是朋友聚餐，甚至出门逛街，女孩子们都爱把自己打扮的漂漂亮亮的，因此，对于创业者来说开家美甲店是个不错的选择。

一、美甲行业未来发展的趋势如何?

面对这样一个巨大的女性消费市场，各行各业的投资者都在摩拳擦掌准备进入或已经跨入，但是单纯依暴利和投机经营的初级模式已不可行。那么，靠什么来吸引顾客呢?专业，诚心，超值，未来的美甲行业经营发展将以品牌化，专业化和规模化为主流方向。

美甲店铺经营定位将呈现以下的几种形式：实力雄厚的品牌经营、产品公司的美甲服务示范店、整合美甲服务的综合美甲店铺、个人品牌命名的信誉店。

注意：美甲店铺的定位越准确，越容易被顾客记住。可以提供个人化的超值服务能力是美甲店铺经营的制胜之本!

二、了解顾客心理，以及他们如何看待美甲店铺?

消费者在选择美甲店铺的时候一般会注意这样几点：

(1)看美甲店铺的专业水平;

(2)看美甲店铺的服务水平;

(3)看美甲店铺的环境;

(4)看美甲店铺的美甲师的能力和名气;

消费者对美甲店铺有这样几个要求：

(1)普遍的消费者都希望美甲店铺在专业技术方面有所提升;

(2)一部分人希望美甲店铺的服务环境有所改善;

(3)大多数人希望美甲店铺提升美甲师服务水平;

(4)很多的消费者都希望美甲店铺提升美甲师整体素质;

(5)也有一部分顾客希望美甲店铺可以改善服务种类

超过百分之六十的顾客对我们美甲师的服务和整体素质不满，希望得到改善，这也从侧面反秧出我们顾客流失的原因。

顾客选择美甲店铺的途径;

(1)通过自己的详细了解和亲身体验而接受的人数占大多数;

(2)通过美甲师的介绍而接受的占一部分;

(3)通过朋友介绍而接受的又占一部分;

(4)还有的是通过看杂志，电视，广告慕名而来的。

绝大数的顾客认为美甲师的服务水平一般，这就给我们行业提出了一个挑战;谁能够让大多数的顾客满意，谁就有机会拥有着巨大的市场。是我们每一位经营者都要深思的问题。

三、为什么美甲师的流动性很大?

(1)从业人员的年龄偏小，缺乏社会经验;

(2)工作技能不高，可又随时想找一个好一些的工作;

(3)美甲店铺太小，环境单调，渴望去大的美甲店铺;

(4)老板经验不足，频繁的变动员工的工资和提成，给员工一不信任感;

(5)不断出现新的竞争对手，她们的工资水平高，店铺装修的环境好，材料和设备领先，这些都对年轻的美甲师有着强烈的吸引力。

在这个行业中，好的店铺还是人员培训上下了很多工夫的，同时也有自己的方法留住那些优秀的美甲师。但是，在那些缺乏管理，缺乏诚心的店铺，依然有大量的美甲师流失。其中原因固然很多，单做为我们经营者，是否应该检讨一下自己呢，我们的员工在我们心中到底处于一个什么样的位置?了解我们员工心中的理想选择是什么，需要怎么样去解决现实存在的最根本问题。

四、最受欢迎的美甲店铺服务是什么样子的?

(1)在美甲店铺中，美甲师与美甲师助理的技术和服务要与顾客的需求有很好的配合，不管是哪个店铺，要想创造出良好的服务环境都需要全体员工的积极配合。

(2)每一位美甲师都要很清楚自己的工作并能够很好的完成它。

(3)顾客与美甲师都有很合理的期望，顾客不会指望着美甲师是自己的奴隶，想怎样指挥就怎样指挥;员工也不会心烦气燥的经常想换老板或涨工资什么的(4)美甲师可以准确的抓住顾客的需求，并建立起顾客对自己的信任，从而使客户相信这是一家专业的美甲店铺。

(5)每一位美甲师都应该相信;她为顾客所提供的服务是顾客所需要的，并且是对顾客有利的，而不是认为自己是在欺骗顾客的钱财。

诚心，不仅仅是美甲师对客户的表现，同时也是每一位美甲师建立在人品上的一种信誉，而每一位美甲师都是老板人格品行的见证人，她们因此判断，选择自己的前途，单从这一点上看，人员流失很大的美甲店铺，不是美甲店铺老板的能力有问题就是老板的人品有问题。

(6)美甲师要学会与顾客的有效的沟通，在学会有效沟通技巧的同时，也要学会换位思考，站在顾客的角度来领会顾客的需求，从而真正的满足顾客的需求。

(7)美甲师与顾客之间应该保持一种信任与信服的关系。美甲师对客户展露的亲情和热情只能让顾客产生信任，其实，这也是种敬业的态度，大部分的美甲师是可以做到这一点的，然而，我们的顾客还需要我们在沟通的过程中表现出专业的一面，这样才会让顾客有信服感。

但要注意，顾客与美甲师之间太亲热，会使顾客失去对美甲店铺的距离，从而没有办法谈价格，同时也失去了我们的专业性。因此，我们要提高我们的专业性，让客人为我们的专业而买单。

(8)美甲店铺应该拥有自己的价值观和文化准则，所有的美甲师都应该明白和了解企业的经营及服务的目标和方向。

(9)美甲店铺要有一个准确的而独特的经营定位，这样才可以使企业在竞争中立于不败。

2024创新创业典型策划发言4

西餐这个词是由于它特定的地理位置所决定的。“西”是西方的意思。一般指西欧各国。“餐”就是饮食菜肴。我们通常所说的西餐不仅包括西欧国家的饮食菜肴，同时还包括东欧各国，也包括美洲、大洋洲、中东、中亚、南亚次大陆以及非洲等国的饮食。西餐一般以刀叉为餐具以面包为主食，多以长形桌台为台形。

但近几个年代以来，随着东西方文化的不断撞击、渗透与交融，东方人民已经逐渐了解到西餐中各个菜式的不同特点，并开始区别对待了。一些高级饭店也分别开设了法式餐厅、意式餐厅等，西餐作为一个笼统的概念逐渐趋于淡化，但西方餐饮文化作为一个整体概念还是会继续存在的。

西餐厅创业计划书

经营宗旨和理念

明月西餐厅的经营宗旨为：“著意求新，以客为尊”，经营理念为“极意营造幽雅、舒适、休闲之气氛，融汇西方餐馆美食”。

市场定位

1.选址方面：明月西餐厅位于学院的美食街内，与连串的快餐店连在一起，但都作为美食街唯一的西餐厅.与其它快餐店所不同的是有更好的就餐环境和更优质的服务。

2.格调方面：明月西餐厅为温馨浪漫的风格，为顾客提供优质的服务，给顾客贵族式的享受，力求营造一种幽雅、舒适、休闲的消费环境，引导消费者转变消费观念，向崇尚自然、追求健康方面转变。

3.校园市场环境方面：校园经济的市场有很广的发展领域，消费者也是很单纯的消费，相对外部市场竞争要小，个体经营单纯，以小投资为主，服务于在校大学生。服务于学生，应该提供最优质的服务，首先，要吸引学生的注意目光，让他们能在最短的时间来光顾本店，所运用的营销方法是多种途径的;其次，是怎样达到以下营销效果

潜在客户

现实客户

满意客户

美誉度100

所运用的营销方法也是多种多样的。

4.SWTO分析

学院现有一万三千几个师生，调查资料表明他们多消费用于饮食方面占了54.7%，正因如此，饮食也是在学校创业首选之路。

S：美食街附近是男生宿舍最聚中的地方，偶尔去美食街的人占了全师生65.8%

W：大多数学生都习惯了到快餐和学校所设的饭堂就餐，对于西餐厅来说不那么的习惯，但资料表明对西餐厅有兴趣尝试的占了38.2%

O：现时有40.2%师生觉得现在学校最缺的服务是就餐环境，而适合明月西餐厅设计是幽雅、舒适、休闲的消费环境，这可表明了，明月西餐厅开业后会有更受欢迎的可能性。

T：美食街有众多快餐店和学校内有五间饭堂

管理理念

1.尊重餐饮业人员的独立人格.2互相监督：管理层监督员工的工作，同时员工也可以向上级提出自己的意见或见解.3营造集体氛围：既要上下属感受到西餐厅纪律的严明，也要关怀员工，让员工感受到来自集体的温暖，有利于加强凝聚力，提高工作积极性.4.公平对待，一视同仁，各尽所能，发挥才干

产品介绍

以西式扒类为主，结合快餐、中西炖汤、中西式局饭、皇牌主食套餐，小食天地、美颜甜品、水吧饮料等来满足消费者的需求：

1.推出皇牌主食套餐，经济实惠，例如：泰汁鸡扒印尼炒饭套餐、青咖喱猪颈肉扒伴意粉套餐、鳗鱼泰汁鸡扒局饭套餐等，各套餐还配有(粟米忌廉汤、油菜、热奶茶或冻柠乐)，最适合校园情侣品味。

2.西餐结合快餐

例如：扒类(牛扒、猪扒、鸡扒)、各式快餐、各式小食、各种中西炖汤、中西式局饭、粉面类(意粉、米粉等)。

3.美颜甜品

例如：姜汁鲜奶雪蛤膏炖蛋、金粟南瓜西米露、粟子蓉鲜奶露、椰汁香芋西米露等等，最适合爱美的女大学生品尝。

4.根据不同的季节制定一些冷饮，热饮，点心、沙拉等。

例如：现磨咖啡、花式精致冰啡、香滑奶茶、特式风味茶、天然花茶、精美饮品、鲜榨果汁、雪糕新地、滋润甜品等等。

市场营销策略

1.品牌策略：

“明月西餐厅”这个店名易记，易读，好听。“明月”一词可以营造典雅的个性氛围传播快捷，符合目标市场消费者的消费需求。而且招牌的字体设计要美观大方，要具有独特性;易吸引人的注意。

2.价格策略：

(1)主要走中低档价格策略，在食品“色”，“香”，“美味”，服务等方面力求尽善尽美，努力给客户最大限度的享受和心理满足。

(2)针对消费者比较价格的心理，将同类食品有意识地分档，形成价格系列，使消费者在比较价格中能迅速找到自己习惯的档次，得到选购“满足”。

3.促销策略

(1)西餐厅的促销战略应以竞争为导向。餐厅必须了解竞争对手的情况，比较自己与竞争对手产品和服务的区别，在此基础制定出具体的促销计划和方案，在实施计划的过程中，通过宣扬本餐厅的独特产品或经营风格，树立起鲜明的企业形象。

(2)为迎合本餐厅的经营宗旨为：“著意求新”，促销战略中应包含以下4方面：

A.求新：我国的西餐厅不但历史久远，而且品种丰富，已初步形成了高、中、低档的格局，冲、泡、蒸、煮、烤、炸、炒，可谓五花八门，一应俱全，但都是多年一层不变的老面孔，消费者对此缺少新鲜感，尤其是文化品味太低，跟不上发展的潮流，因此，要在传统基础上做足做够“新”字文章，增强其吸引力。

B.求变：过去20年，人们以能解决温饱为主，而今天人们则以营养和享受为主，所以，西餐厅也要以变应变，在工艺、烹调、配料上求变来满足人们的口味，一变天地宽，这样才能牢牢抓住消费者，以拓展西餐厅业市场空间。

C.求奇：要在求新和求变的基础上求奇，同样一个商品，变换一个新名词就能赢得消费者的青睐，我们应该从国外饼干、水果等进入中国市场时的新名词而受到启发，同时，求奇，还表现在西餐厅结合上取长补短，用洋西餐厅的技术改造中式西餐厅，也可以用传统的中国工艺嫁接洋西餐厅，做到出奇制胜。

2024创新创业典型策划发言5

甜品类休闲食品一直是女性朋友们的最爱，因此如果能在女性聚集区开一家蛋糕店应该是不错的选择，同时还经营生日蛋糕，只要做出自己的特色就一定会受到广大朋友们的喜爱。

一、蛋糕店概况

1、本店发属于餐饮服务行业，名称为“麦琪下午茶”，是个人独资企业。主要为人们提供蛋糕、面包、冰淇淋已及饮料等甜品。

2、本店打算开在社区贸易街，开创期是一家中档蛋糕店，未来打算逐步发展成为像安德鲁森、朝阳坊、那样的蛋糕连锁店。

3、本店需创业资金9.5万元。

二、经营目标

1、由于地理位置处于贸易街，客源相对丰富，但竞争对手也不少，特别是本店刚开业，想要打开市场，必须要在服务质量和产品质量上下功夫，并且要进一步扩大经营范围以满足消费者的不同需求。短期目标是在贸易街站稳脚跟，1年收回本钱。长期目标则是逐步发展成为一家经济实力雄厚并有一定市场占有率的蛋糕连锁公司，在众多蛋糕品牌中闯出一片天地，并成蛋糕市场的着名品牌。

三、市场分析

1、客源：本店的目标顾客有：到贸易街购物娱乐的一般消费者，约占50%;四周学校的学生、商店工作职员、小区居民，约占50%。客源数目充足，消费水平中低档。

2、竞争对手：根据调查结果得知国内品牌蛋糕店有很多，仅福州连锁蛋糕店就有很多如安德鲁森、朝阳坊、红叶、安琦尔。因此竞争是很大的。

四、经营计划

1、先是到四周几家蛋糕店“刺探情报”，摸清不同种类和尺寸蛋糕的本钱价。了解各类蛋糕店的经营理念以及经营的“小花招”。

2、开业金筹齐后，开始在各大蛋糕店“挖角”。不能“明目张胆”地挖，要趁店里人少时，偷偷跑过往和店里师傅商量。或者招聘糕点师傅，开蛋糕店师傅很重要，所以要慎重考虑。

3、据了解发现一套消费定率：“顾客永远没有最便宜的价钱。今天你能降低几元钱，明天可能就有同行竞争者以更低的价钱与你争夺订单。”从中体会到产品市场一定的竞争策略：“降价促销并不是长期的经营策略，唯有以最好的材料制作出最高品质的蛋糕，才能吸引顾客，将顾客留住”。

4、蛋糕店主要是面向大众，因此价格不会太高，属中低价位。

5、可印一些广告传单，以优惠券的形式发放，以达到广告宣传的效果

6、蛋糕店可以专门开辟休闲区域，设置很多造型别致的座椅。顾客可买上一些点心，坐在蛋糕店里慢慢品尝，蛋糕店的休闲功能得到进一步强化。

7、经过多方调查，出于竞争等方面的需要，不少蛋糕店推出一些与蛋糕并没有太多关联的休闲食品，藉以形成新的利润增长点。在经营的品种上，不少店主有一些推陈出新的举措：比如在炎炎夏季，会合时令地推出眼下非常流行的冰粥和刨冰，以及奶茶，果汁类的饮料深受顾客青睐。

8、建立会员卡制度。卡上印制会员的名字。会员卡的优惠率并不高，如9。5折。一方面，这可以给消费者受尊重感，另一方面，也便于服务员对于消费者的称呼。特别是假如消费者和别人在一起，而服务员又能当众称他(她)为x先生、小姐，他们会觉得很受尊重。

9、在桌上放一些宣传品、杂志，内容是关于糕点饮料的知识、故事等，一方面可以提升品位，烘托气氛，也增加消费者对品牌好感。

10、无论是从店面装修、店员形象，还是蛋糕制作上，都要给顾客健康、卫生的感觉。蛋糕店一定要严格执行国家《食品卫生法》，这是立足之本。

11、食品行业有特别的岗位劳动技能要求：从业职员必须持有“健康证”。

五、财务估算

启动资产：大约需9.5万元

设备投资：1、房租5000元。2、门面装修约20x元(包括店面装修和灯箱);3、货架和卖台投进约1500元;4、员工(2名)同一服装需500元5。机器设备最大的投资：8万元(包括制作蛋糕的全套用具)首期进货款：面粉、奶油等原材料，约6000元。

月销售额(均匀)：21000元。占有关内行人士评估，如此一家小型蛋糕店的经营在走上正轨以后，每月销售额可达21000元。

每月支出：14033元。房租：最佳选址在居民较密集的小区、社区贸易街、及靠近小孩子的地段(如幼儿园或者游乐场四周)，约5000元。

货品本钱：30%左右，约5000元。职员工资：10平方米的小店需要蛋糕师傅1名，服务员1名，工资共计20x元。

水电等杂费：700元设备折旧费：按5年计算，每月1333元月利润：6967元左右按此估算，一年左右即可收回投资。

六、风险及制约因素分析：

由于蛋糕店不是所在街道或者小区的第一家店，顾客很难改变一贯的口味，所以就得花费更大的财力物力和“花招”来招揽顾客。

2024创新创业典型策划发言

**第三篇：创新创业典型事迹材料（本站推荐）**

创新创业典型事迹材料

一、创业项目简介

1.1创业项目简介

本项目设计了一款基于无线远程自动抄表的智能型热（冷）量表，主要用于目前北方集中供暖中的热量计量，南方中央空调的冷量计量。该表主要由进回水温度传感器及流量传感器组成，通过积算器将所测得的温度及流量进行积分运算和修正，得到精确的热量值，用以度量供暖或制冷过程中使用的能量，进而作为收费的标准。

该表还配有我团队自主设计的基于物联网的远程抄表系统，方便用户网络查询数据、缴费，同时也降低了管理部门的管理费用，提高了工作效率。该无线远程抄表功能还可以运用于水表、电表等仪表，也将在城市智能化进程中的仪表抄表改造工程中发挥重要作用。

1.2创业项目背景

从国家“十一五”在15个省市47个城市中进行的热计量改革工作结果来看，热量表能够帮助完成建筑节能的20-50%，故国家“十二五”规划中规定：新建集中供暖住房须安装热计量装置计量热量取代以往按面积收取供暖费用。热量表从2024年开始升温、2024、2024年实现销量100、300万台，而2024年刚面临着供不应求的局面。同时根据国家热计量协会发在的数据来看，未来5年内，市场对热量表需求将达到2510万台！而目前市场上90%的热量表企业采取的是组装生产销售，缺乏热量表生产的核心技术——积算器，导致其产品生产成本高、精度不够、寿命短，故我团队设计了该款智能热量表克服了以上缺点。同时南方中央空调分户计量也正在开展，该表还能实现了对冷量的计量，以抢占南方对冷量表大量需求的市场。

1.3创业项目创新型

在对目前市场上各类热量表进行了分析之后，总结了目前市场上热量表的各种优劣势之后，自主设计了该款无线通信功能智能热量表，克服了市场上诸多热量表的现存的缺点，其具体创新型如下：

创新性：

1、使用无磁式测量技术，利用高等数学积分等知识分析进行积算自主设计。该创新解决了我国供热水质差对热量表寿命及测量过程中精度的影响。无磁式测量技术将很好解决我国供热水质差对热量表寿命的影响，自主设计积算器，不仅大大提高了目前热量表测量不精确的缺陷，同时为热量表企业提供了核心技术支持，也将降低目前市场上热量表的价格。

2、设计基于M-Bus的无线传输及数据处理平台，实现远程抄表。

完成了对家用仪表的远程自动抄表功能，最终不仅能够实现热量表的远程抄表，还将实现水表、电表、燃气表等的总线式远程抄表。将大大节约人力，物力、财力，提高工作效率，加快了我国在耗能表抄表技术向国外先进技术靠扰的速度。

3、添加安全报警装置。

通过对出水水量的智能分析，建立数据库，让智能热量表实现自动故障判断，自动采取一定措施，如自动关闭流量阀，发出警报等，将大大减少我国每年因为水管爆裂等故障造成的财产损失。

实用特色：

1.为热量表企业提供智能性热量表核心技术支持。

2.帮助完成各省市集中供暖建筑节能减排任务的20-50%。

3.自主设计的无线远程自动抄表技术，并用于水表、电表、燃气表等，将具有广阔的运用价值、市场前景。

4.我国供热水质较差，但无磁式测量技术设计搞高了热量表的精确度及延长了作用寿命。

无线远程自动抄表技术，在方便用户的同时，降低了抄表过程中的劳动及管理成本，提高了综合管理效率。

二、创业历程

2.1市场走访

为了增大我大学生创业项目成功的几率，我团队多次深入各大建材市场及施工单位进行走访，其中在2024年10月份到11月份我们走访了位于省政府附近的鑫远白天鹅五星级酒店施工工地、湖南高速公路管理局施工工地，湖南亿利达空调公司、湖南红星冷链等，通过前期的市场走访，对我创业项目的市场调研掌握了充足的数据，为我创业项目的后继可行性发展提供了详实有力的论证。

在2024年元月到4月份，我创业团队又多次深入各大建材市场及施工单位进行了再次市场调研，补充材料。我团队先后再次调研了三湘大市场（长沙南湖建材市场）、高桥大市场（水暖建材）、红星建材市场、高云建材市场、中南建材等市场。

2.2项目恰谈

截止到目前，我们已经与多家公司进行过项目方面的恰谈，也取得了一定成绩。其中在前后两次的市场调研过程中，已经有部分产品经销商有意向和我团队合作进行我产品的供代销，比如三湘大市场李文锁城的一位柜台负责人表示，愿意为我产品提供一个柜台进行展销，长沙建筑工程有限公司的一位周副经理表示，如果施工中需要我们的产品，可以优先考虑我们的产品，与常德的一家水表厂在沟通过程中，对方也有意愿与我方合作进行产品开发与销售。

同时，我们也在4月份与北京一家公司就我项目的无线远程抄表技术的利用进行过沟通，虽然最终没有能够谈判成功，但是我们相信，只要不放弃，成功的机会就离我们不远。

三、创业成就

3.1创业团队介绍

目前我创业团队有7个人，3位核心骨干，创业团队负责人李双龙主要负责整个项目的研发、销售、团队管理等的总体工作，同时还对项目中的智能热量表部分的硬件选型及制作负全责；以王辉作为创业项目的技术带头人，主要完成所有本项目以及承接各类项目的软件部分；以张良辉作为团队市场开拓的负责人，也负责保障团队的各项工作顺利进行。团队还有来自其它专业的四位同学，他们主要协助完成相关技术研发、完善及市场开拓、服务，保障团队项目从研发、销售到后期报务形成非常稳定有保障的系统。

3.1公司情况

目前，我创业团队正在进行公司注册，公司名称为：长沙天任信息科技有限公司。并在今年四月中旬取得了长沙市大学生创业服务中心的《大学生创业证明》、长沙工商行政管理局的《公司核名通知书》。公司前期注册资金为3万元，主要以创业项目中的无线通信功能远程抄表系统的市场销售及提供技术解决方案为主，同时寻求相关热量表厂家进行热量表技术合作，合作进行产品研发销售。等到我创业项目运行稳定后，市场销售渠道打开后，再寻求风险资金的注入，通过风险资金注入，再对公司注册资金进行增值，以达到生产型企业所需要的50万注册资金，进行自主品牌的生产销售。

3.2已取得的成绩

经过团队的不断努力，目前我创业项目的社会的认可度也不断拉高，在今年元月份，顺利通过了由湖南共青团、中烟集团资助的湖南省第三届“芙蓉学子”大学生创业资助评审活动，并获得了一万元大学生创业资助，也是我佼在本次活动中两组入围作品中唯一一组产品类（还有一组服务类）作品。同时，在5月份的的全国科技活动周活动中，通过层层选拔，成为唯一晋级“长沙市第九届大学生科技创新创业大赛”决赛的两组作品之一（最终入围两组，还有一组研究生），最终成功获得长沙市第九届大学生科技创新创业大赛的第四名，并可获得由长沙

市创业办公室提供的大学生创业专项资助资金7-10万元。

前期的努力让我们更加坚信，只要不断努力，后面的成绩将会更加精彩！

3.3创业进展

四、创业规划

4.1创业规划

为了让创业梦想更好的实现，我们根据目前市场情况制定了项目实施总规划，具体如下：

项目实施总规划

4.2创业目标

（一）在销售目标方面，将分三个阶段进行：

第一阶段：在市场开拓初期，考虑到本产品知名度还不是太高，销售网络建设也没有完善，将以长沙及其周边地区以及公司目标客户为市场开拓重点，实现公司创业前三年实现小销量目标，并在销售时给予一定的优惠，逐步提升产品知名度，以便顺利打开市场。

第二阶段：产品具备一定的知名度后，将本专利产品向北京、天津、沈阳、长春、哈尔滨、济南等大中城市推广，开始扩大产品的销量，公司开始较大盈利，根据目前财务预估，公司创业第五年实现销量19000。

第三阶段：在这些城市达到一定市场占有率后，通过广设销售网络和分销渠道，并利用上述城市的经济辐射力，将本系列产品向中小城市和农村地区进行大范围推广。同时，预估本阶段冷量表市场会打开，而热量表市场会出现饱和，故可以利用公司已经建立完善的销售途径及机制进行冷量量的销售。

五总结

首先非常感谢在创业的进程中给予了我们极大帮助与支持鼓励的学校、学院各位老师、领导。在此，特地感谢能源与动力工程学院的陈志盛老师、周卓老师对项目及创业过程中给予的指导及无私帮助，感谢李明副校长在项目进程中给予的鼓励与支持，感谢科技处熊建军副处长、陈荐副处长、刘归华老师在我项目参加“长沙市大学生科技创业创业大赛”过程中就我项目中存在的问题提出的指导意见及帮助，感谢在项目实施过程中给我们提供其它帮助的各位领导、老师、同学！

通过前面一段时间的努力，创业项目也取得了较大进展，在整个进程中，虽然充满着众多艰辛，但是经历过这些艰难困苦之后，我们发现，只有经历过痛苦，才能在痛苦中蜕变自己，离成功的目标也会越来越近！

创业的路必定充满着荆棘，坎坷，但是我们更相信，只有在各种困难前面不放充，不抛弃，通过团队的不懈努力与奋斗，成功也会在我们眼前展现！乘风破浪会有时，只挂云帆济沧海，团结一致，不懈努力，我们坚定成功就在前面！

**第四篇：青年创业典型发言材料(上传)**

紧跟时代步伐，挥写创业篇章

——先进典型发言材料

xxx

（20xx年x月x日）

各位领导、同志们：

大家上午好！我叫xxx，是xxxxxxxxxxxxxx的总经理，首先感谢县委、县政府及团县委的领导们给我这个学习和交流的机会。今天我向各位领导汇报的题目是《紧跟时代步伐，挥写创业篇章》。

xxxx年，我从xxxxxxx学校毕业，毕业后第一次面对社会，我跟大部分的学生一样，首先想的不是创业而是择业。xxxx年xx月份，我应聘进入xxxxxxxxxxxxx有限公司xxxxx，后来的xxxxxx年到xxxxx年又先后在xxxxxxxxxx和xxxxxxxxxx做技术员，同期在投资3万多元开办了自己的花店“xxxx花店”。这一段时间的工作与经营中，学到了一些在学校里学不到的实用农业技术，同时，也增长了人生的阅历，可以说是迈出了走向社会的第一步，也为现在的创业奠定了基础。

xxxxx年，由于xxxxxxxxx，我关闭了花店，辞去了技术员的工作。辞去工作后，自己以后是继续打工还是创业面临两难的选择，这个时候，在团县委及社会各界的关心支持下，在家人的鼓励下，我坚定了创业的决心。x月份，我投资x万元，开办了自己的经营农资的小店，“ xxxxxxx服务站”店，从农资店建起来以后，自己诚实守信、本分经营，慢慢的得到了周围群众认可，效益也越来越好，那个时候每天小店能进账最多时也就二三百元。当时自己感觉很满足。但是随着发展，经营农资的人越来越多，竞争也越来越激烈，不要说是发展，即便是维持原来的效益都成了问题。

那个时候，刚好团县委和镇党委、政府组织我们这些人出去参观学习，通过几次外出考察学习，让我慢慢的认识到，创业的路并不是一条独木桥，农资供应也可以有很多路去走。就是在这种意识的驱使下，从xxxxxx年下半年开始，我对全县的农资供应行业进行了调查，通过调查发现，目前在农资供应市场，大多数的农资服务仅仅局限在提供农资必须品的初级服务阶段，进一步的跟踪服务都做的不够。我瞅准的了这个商机，xxxxx年，我牵头联合了xxxx等几个有一定技术特长和服务经验的人，筹资xxxx万元，本着“地位平等，利益共享，风险共担”的原则成立了xxxxxxx专业合作社。从合作社的成立一开始，我们就改变单纯的依靠农资产品经营的单一发展模式，把技术指导、信息服务和品牌化发展作为合作社的三大块重点发展业务。合作社成立两年来，我们组织开展了各类培训xx次，培训农民xxx多人，xxxx年，我们又与联通公司合作，建立了短信服务平台，合作

社的技术人员第一时间为农民提供种植技术和市场信息。在合作社内部，提供统一服务的形式，把分散的农民组织起来，引导农民规范化和规模化种植，真正让合作社成员得实惠，通过两年来的发展，合作社成员从原来的xx人发展到了现在的xxx人，规模不断壮大。在对外的经营上，我们力图走品牌发展的路子，积极造条件在xxx、xxx、xxx、等5个村创办自己的生产基地，并建成了加工企业和经营实体，在对外销售中统一使用了“xx”品牌，在提高品牌知名度和竞争力的同时，也让合作社成员都有一种归属感，通过这种运营，合作社现在每年赢利 3万元，对于盈利我们按盈余返还的原则分配给社员，实现了社员利益的最大化。

回顾自己的创业历程，有这么几点对我的影响特别大，也希望能跟大家一起分享：

一要热爱自己的事业。“只有想不到，没有做不到”只有对事业的执着和热爱，才能为自己创业、提供最好的动力。二要善于积累。“集小流成江海，积跬步致千里”创业都有一个从小到大，从弱到强的历程，创业需要的经验、资金等各个方面都需要一个积累的过程。对于每一个想创业的年轻人来说，要有怀揣创大业的梦想，但更要有走好自己脚下路的决心。三要学会创新。走别人走过的路纵然会有现成的经验，但是要想创业，敢于突破前人的勇气才是成就自己事业的关键。四要勇于面对困难。创业的过程总会遇到一些困难，其实困难和挫折并不可怕，关键是要树立信心，要敢于迎难而上，克服困难，当我们勇敢的走过去，就会真真切切的体会到，困难其实就是创业路上一粒粒石子。

面对这些成绩我们不会满足，未来的发展任重而道远，以后，我会继续坚持原则，诚信经营，力争创大业，为利津县的跨越发展做出自己的一份贡献。最后，再次感谢县委、县政府和团县委对我们的关心和帮助！

谢谢大家！

**第五篇：巾帼创业典型发言材料**

发言材料

尊敬的各位领导，你们好：

我叫张艳，是利辛县西潘楼镇金满园种植专业合作社的负责人，很高兴今天能来到咱们妇女的“娘家”—妇联，和“娘家人”一起聊聊我创业的酸甜苦辣，讲的不好的地方请大家多多包涵。

2024年创业之前我和爱人一直在深圳打拼，虽然积攒了一些财富，但我们内心深处还是想回到老家自己创业。2024年春节我到镇里办事，偶然间看到了潘楼镇妇联关于帮扶妇女创业的宣传，仔细一询问才知道咱们妇联“娘家人”不仅送项目下乡、送贷款下乡、送法律下乡、送关爱下乡，还在积极协调各种资源，搭建便民服务平台，为我们农村妇女创业就业提供条件，这让我和爱人更加坚定了在家创业的信心。

经过市场调研和考察论证，我认为皖北地区长期以来都是“一麦一豆”的种植模式，每亩地每年纯收入不足1000元，增产却难以增收，而流转土地发展大棚蔬菜种植却是一条致富增收的好路子。在镇妇联的协调帮助下，我们很快办好了种植专业合作社的各项手续，在2024年10月份正式成立了福满园种植专业合作社，种植基地位于西潘楼镇马寨村，毗邻青龙沟东岸、利张路南侧，合作社初步实现了统一管理，连片种植，机械作业，种、购、管、销一条龙经营。

在合作社建设中，镇妇联不仅帮助我们解决了水、电等

基础设施建设问题，还多次协调镇农技站工作人员到我社指导，帮助我们解决生产技术上的难题，为我们合作社提供坚强的技术保障。在“娘家人”—妇联的帮助下，合作社的规模不断壮大，经营逐步进入正轨。但就在这时，一场意外差点影响到了合作社的生死存亡。由于前期基础设施投资过大，在2024年合作社的第一茬蔬菜上市前，我们的资金已经严重不足，不仅发不出工人的工资，连水电费都交不出来。这时候我们虽然找亲朋好友借了一些钱，可是仍然无济于事。就在这时，镇妇联又及时和我们联系，为我们办理了“妇女创业小额担保贷款”，帮助我们解决了燃眉之急，把我们的合作社从生死边缘又拉了回来。

在县乡两级妇联“娘家人”的帮助下，通过我们的不懈努力，合作社规模不断扩大，经营状况日益红火。目前合作社已经流转土地500多亩，解决了二十多名群众的就业问题，并带动周边村120余户农户发展蔬菜种植业，增加了农民群众的收入，有力推动了西潘楼镇现代农业的发展。下一步，我社还积极筹划建设农产品加工厂，不断引进农产品贮藏、保鲜技术，把本社自产的无公害农产品加工成山芋粉丝、山芋淀粉、蔬蘑鲜果等绿色食品，实行产供销一条龙和贸工农一体化的经营策略，从而推动合作社快速发展。

“中华儿女立奇志，富我利辛好家乡”，我相信在党的惠农政策鼓舞下，有我们妇联“娘家人”的关怀和帮助，我们金满园合作社一定能再接再厉，实现设施农业的现代化、规模化，带动更多的农村妇女致富奔小康，谢谢。

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