# 创新创业项目计划书(3篇)

来源：网络 作者：雨声轻语 更新时间：2024-06-20

*时间流逝得如此之快，我们的工作又迈入新的阶段，请一起努力，写一份计划吧。计划怎么写才能发挥它最大的作用呢？以下是小编为大家收集的计划范文，仅供参考，大家一起来看看吧。创新创业项目计划书篇一1)团队简介xx创业团队成立于20xx年x月x日，在...*

时间流逝得如此之快，我们的工作又迈入新的阶段，请一起努力，写一份计划吧。计划怎么写才能发挥它最大的作用呢？以下是小编为大家收集的计划范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

**创新创业项目计划书篇一**

1)团队简介

xx创业团队成立于20xx年x月x日，在经过一个星期的市场考察和分析后选择凉拖鞋作为创业项目，销售男女时尚凉拖鞋。我们是一支具有敏锐的市场洞察力的专业队伍，拥有饱满的活力和积极向上的活力。团队成员结合各自的优势发挥所长，相互弥补、学习、提高，体现团队最大的力量将凉拖鞋事业做大做强。

2)经营项目

各类男女时尚凉拖鞋。

1)产品描述

拖鞋让人享受一种闲遐的心境，简便的生活。慢下匆匆的脚步，忘记紧张的生活节奏，缓缓走着，用心体会人生。

我们的拖鞋以时尚、舒适、健康、为主要元素，为顾客供给物美价优的产品，靓丽一夏。

2)产品swot分析

优势：时尚，满足大学生个性化的追求;价格合理，明码标价。

劣势：产品进价价格较高，且渠道不稳定;种类不齐全。

机会：夏季的来临，凉拖鞋市场需求量大。

威胁：受行业竞争，凉拖鞋款式越来越多，冲击力大。

3)销售方式

a.以实训超市实体店销售为主。

b.以摆摊形式为辅。

1)目标消费群

针对民政学院内学生及教师中x岁追求个性、讲求时尚的新潮一族为主要目标客户;校外居民为二级客户。其中特为一区女生为重点目标顾客。

2)市场环境分析

大学学校市场是一个人流量高度集中和稳定的市场，据调查在民政学院以及周边市场上，销售拖鞋的商店主要是精品店、超市、鞋店，据实地调查统计卖鞋的此类商店有x家，竞争相对激烈，产品种类繁多，主要以中低档位主。

xx团队销售主要区域是在一区寝室，我们了解到一区xx左右的女生，为x人为一个寝室单位，消费人群大且集中，消费行为易受寝室成员影响，能构成口口相传的效应带动销售。

消费本事方面也以中低水平为主，对价格相对较为敏感。观察了主要目标顾客的消费行为后制定了我们的营销策略，产品选择上要求是舒适，时尚，贴合他们追究时尚、美观的需求，价格定位区间在x元之内。

销售策略上以实训超市为主要的销售网点，平时晚上在一区门口摆摊展销，更加方便目标顾客的就近购买意图。在如此激烈的是市场上我们xx走的是精准营销方式，特针对一群目标顾客实施专业化的销售，充分满足消费者。

1)销售策略分阶段目标

我们把公司的营销计划分为以下三个阶段。每个阶段都有不一样的目标，针对这些目标，我们将采取不一样的具体性的操作手段。

a.告知阶段

以实训超市春季促销为契机，进行产品的市场宣传和推广，打造本公司的知名度。

b.启动阶段

在民政学院一区寝室门口进行连续性的产品展销，培养顾客对本团队产品的认知度，促进产品的销售。

c.促进阶段

一系列的优惠活动，如：“有买有送”凡购买拖鞋一双则赠送精美礼品一份。

“好事成双”凡一次性购买两双即可享受第二双x折优惠。

2)营销原则

a.营销理念：优质服务原则

我们团队信奉优质的服务是团队在竞争激烈的市场中立于不败之地，脱颖而出的法宝。用微笑迎接每一位顾客，用真诚打动每一位消费者是我们的经营原则。

“三心”——用心、细心、耐心

销售前用心的观察每一位顾客，揣摩他们的心理。

销售中细心的发现顾客需要，满足顾客要求。

销售后耐心的告诉顾客注意事项及保养措施。

b.营销特色：差异化营销

作为学生的我们贴近学生市场，理所当然更能够了解学生的消费需求和消费心理。所以我们的营销特色就是独特的产品和服务来满足每一位顾客的不一样需求;以站在消费者的角度去进行每一次的选购产品，价格的制定，销售的方式。

因为这次创业不以盈利为主要目的，重点是经过这次创业的实践来了解创业过程的每一个阶段。选择进入适宜的市场，如何进货，向消费者推销技巧等等。学习是我们最终的目的，盈利只是起到一个推动作用，所以我们团队推崇“学习营销”为思想指导和行动理念。而这也为我们整个营销区别于其他的商店经营，展开了差异化营销，从而创立独特理念，吸引和稳定我们的顾客。

1)团队的构成

团队是自由组成的一个共同体，该共同体合理利用每一个成员的知识和技能协同工作，解决问题，到达共同的目标。众志成城，力量大，成果也大。

团队的构成，具有非凡的意义。选择适宜的人群，适宜的职务安排将是以后工作有效开展的重要因素之一。经过数次严谨的选择，我们的团队已初步成型：

团队成员要求：大局意识、熟悉创业计划的全过程、无私的精神、大度、有活力、团队精神、应变本事等。

2)管理规划

团队不一样于工作团体，因为团队既要求对个人负责，也要求相互负责.团队经过其成员的共同努力创造出一个个工作成果，这就使得业绩水平能够大于所有团队成员个人最佳业绩的总合。所以要想有个好的发展就必须要有很好的预见性，做好管理规划。

a.借用第克泰特法，在那里引申为“专用时间”。团队每位成员根据课表选定自我的工作时间，除去上课外，其他剩余的时间全身心投入到团队所选项目中，尽量不做与项目无关的任何事情。

b.信息分享：在团队项目进行的过程中，每个人都会有相应的实践收获，我们制定特定的时间进行信息分享，包括一段时间内的销售业绩、个人心得等对团队发展有利的信息。

c.分工与合作并存：首先团队成员根据自我职责做好团队分内工作;其次在队友遇到困难时，团队成员要积极主动帮忙队友，并按时按量完成团队任务。

d.会议要求：

——会前团队各成员都不许做好相应的准备，不开无目的、无意义或议题不明确的“糊涂会”。

——联系实际，解决问题，不开传声简式的“本本会”。

——权衡轻重缓急，抓住重点，不开“扯皮会”。

——讲究实效，不开一报告、二补充、三强调、四表态、五总结式的“八股会”。

——不开七时开会、八迟到、九时领导做报告的“迟到会”。

e.激励政策：团队项目实施过程中，根据团队成员为团队作出的贡献大小及影响程度给予相应的奖励。

f.在团队项目正式启动时，将根据所犯错误的严重程度和造成的损失及影响，给予相应处罚。

凉鞋是一种季节性很强的产品，且受今年气候影响，气温一向很凉，影响了凉鞋的销量，鉴于此，我们坚持保守的财务政策，努力使财务风险降低到最低水平。为了实现企业利益最大化，我们尽量降低成本，在人员消费上，压缩每一分钱，绝不盲目开销;在鞋的利润控制上，绝不比别人卖的贵，以优惠的价格和优质的服务吸引消费者，走薄利多销的销售路线，一方面能够增加我们的营业额，另一方面也能够加强我们的人脉关系，在销售的过程中积累人脉也是我们的一种收获。

这一系列严谨的财务管理，都是我们创业的重要工作，将决定我们利润收入的重要管理方式。

1)资金筹集方式

六人共集资xx元，其中采购成本为xx元，现总营业额为xx元。

2)财务历史数据(单位：元)

4)现有资产分析

截止20xx年x月x日，xx创业团队总投资xx元，总采购成本xx元(包含交通费)，总营业额xx元，总库存约xx元。经理人员，销售人员，采购人员，财务等工资目前还没结算。

5)财务走势

由于天气转热，接下来的日子里将是凉鞋销售的火热季节，企业预计销售量将猛增，营业额较前两月也有很大提升，同比增加约xx%，预计总营业额为xx元。

6)财务总结

在这次创业实践中，实现总营业额xx元，总利润xx元，在接下来两个月，xx创业团队成员努力用自我的活力和营销人员的专业水平，把这两个月的销量提升起来，成功的完成这次创业课程，使xx每个成员都从中得到基本创业知识和宝贵的经验。

1)机会

a.随着夏天的到来，气温的升高，越来越多的人在非正式场合选择穿拖鞋，既方便又舒适。

b.拖鞋是夏天大家必备的物品，几乎每个人在夏天都会拥有一双甚至几双拖鞋，它同时也是人们夏天洗澡时必备的物品。

c.拖鞋的价格相对于其它鞋子要便宜许多，所以，很多人更换拖鞋的频率较其它鞋要频繁，尤其有新款出来时。

d.随着新的夏天的到来，许多人原先旧的拖鞋已过时或找不到了，会促使他重新购买拖鞋。

e.我们的位置靠近紧邻一区女生宿舍，不下雨时还能够到宿舍大门口摆摊，能够更方便顾客选购。

f.能够有效利用认识的人，进行广泛宣传。

2)威胁

a.学校内外各类便利店很多，这些便利店中有各种款式跟价格的拖鞋出售。

b.由于我们自身的资金限制，使我们每次的进货量跟所进拖鞋的款式不够丰富。

c.由于今年雨水较多，气温回升也不是很明显，导致我们能在室外摆摊的时间不多。

d.由于这学期学习任务较重，各成员的课余可支配时间也不尽相同，使在室外摆摊的时间不够稳定。

3)应对之策

a.我们无法做到与便利店的款式多样。但我们能够在服务上胜过他们，我们能够供给更多更好的售前、售中、售后服务，以优质的服务打动顾客，争取更多的回头客。各成员加强在销售技巧方面的学习，提高成交率。

b.在我们所买的拖鞋款式不够丰富的情景下，我们能够使我们的产品在质量上胜过其它地方所销售的拖鞋。所以需要进货时在拖鞋的质量上把好关。

c.对于今年雨水较多，影响室外摆摊的问题，我们仅有尽量在天气条件较好的情景下多到室外摆摊，从而使因天气原因引起的损失到达最小。

d.尽量把各成员的课余空闲时间集中起来，合理分配，到达提高在室外摆摊的频率。

**创新创业项目计划书篇二**

1、投资安排：资金需求数额5万元人民币。

2、网店基本情况：

（1）网店名称：xxx

（2）地址：xxx

（3）邮编：xxx

3、网店的宗旨：创意餐具，妆点您的美好生活。

4、网店简介资料：优质的生活，一件简单的产品，细细玩味，清新的色调、可爱的造型、柔软的材质、逗趣的喜感还有实用的生活功能。我们始终认为，产品也是有感情的，喜怒哀乐，自成风格。有感情，有温度的产品才会生动，有趣起来；因此我们将一些充满人性的，有趣的，充满创意的产品与客户和消费者来共享。希望可以让消费者感到愉悦。网店为您提供各类别致创意餐具，让顾客的生活美妙有神韵。用心的体会，你会发现生活真美。别致餐具，生活有我，爱家，爱生活！

1、我们可以经常发放调查问卷，调研别致用品在市场的占有率。我们也可以派店员到市场中去生活体验，随时掌握市场概况。

2、目标市场的设定：着重于年轻的消费者群体，年龄在18至40之间的年轻朋友们，这些消费者会使我们网点的客户群。

3、产品消费群体、消费方式、消费习惯及影响市场的主要因素分析：现代年轻人非常适应网上购物这种方式，而且非常喜爱个性化的商品，这对我们的网店有很大的优势，会为我们提供大量的商机。

1、战略目标：创意餐具，妆点您的美好生活！不断挖掘创新自己网店的别致创意个性用品。每月主推几种个性商品。

2、网站界面设定：采用简约风格，清新自然的界面。采用充分为客户考虑的分类方式设置界面。产品宣传会通过优美真实的图面进行展示。

3、阶段目标：寻找合适自己网店的货源保质保量，慢慢深入市场，开发客户。为了提升自己店铺的人气，在开店初期，适当进行营销推广，网上网下多种渠道一起推广；后期销售阶段，网站界面采用旗帜广告、文字连接宣传产品。

1、资源及原材料供应：

（1）各大批发市场等产品标准、质检和生产成本控制：本着为顾客负责的心态仔细挑选商品，或发现损坏禁止出售，信誉永远大于谋利。

（2）包装与储运：为顾客所挑选后要售出的商品均用包装纸包好。

2、产品价格介绍及方案：

（1）定价依据和价格结构：根据消费者价格接受程度，消费者对商品的需求程度，在所能负担的情况下，我们会按照电商课所学定出适当的价格。付款方式：支付宝、汇款。

（2）影响价格变化的因素和对策：根据市场环境的变化，会对我们的产品或价格产生一些影响，我们会适时地做出决策例如多买多赠等促销手段来应对，不会对网店带来损失。

1、对于顾客：

（1）顾客主动性：让顾客体验很自然、很自由，顾客可以随意浏览产品，并对产品发表自己的看法和评论。

（2）顾客互动性：在网店上设立一个新栏目，提供给顾客间交流、探讨、推荐好有创意餐具。

（3）顾客激励性：网店上设立一种积分制，顾客在网店所有行为都可以作为积分的标准。划分会员等级、特别节日享受优惠或特价、打折、免费赠品等。

2、对于产品：

（1）折价促销。

（2）赠品促销。

（3）限期供应。

（4）多与其他网店建立友情链接。

（5）利用网络以外的宣传方式。

1、力争将批发价压到最低，同时与批发商建立好关系，在关于调换货的问题上要与批发商说清楚，以免日后起纠纷。

2、利用网上销售的优势，利用地域或时空差价获得足够的利润。经常去市场上转转，密切关注市场变化

3、对顾客关系给予足够重视，建立顾客联系卡，将顾客的肯定意见广为宣传。

4、每种营销手段有明确的目标，使顾客或潜在顾客知道下一步该干什么。

5、找到自己网店的独特“卖点”。

6、定期向顾客发送新闻邮件。利用顾客留下的邮箱及联系方式，定期向顾客发送相关打折产品，会员可换取好礼，贴心的会员生日礼品等。

**创新创业项目计划书篇三**

在这个人才至上的年代，为了迎接未来的挑战，我们作为当代社会的大学生为了能够在未来的生活中有碗饭吃，必须提前做好准备，给自己充电。

当然，锻炼自我的方法有很多，我们可以出去实习，也可以在上课之余做些兼职以填补自己的开销费用，但是在这个要求严格的时代我们必须力主创新，独树一帜，不说是做第一个吃螃蟹的人，也要有自己的一套风格，踩出自己的一条可行之路。只有这样才能顺应社会的发展，才能更好的为家乡作贡献和为建设和谐社会奉献出自己的一份力量。

当今社会，在校大学生自主创业也成为大学生发展自我，增加经验的一种趋势，这种行为不但可以锻炼自我，磨练意志，积累经验，同时还可以通过自己的努力，为父母减轻一些负担。所以，我们应顺着这种趋势不断摸索，探求，在坚持原则的基础上以更好更多的实战经验去迎接未来的挑战!

为此，我打算建立一个以时尚服装为主体，各种饰品，纪念品，日用品同时经营的便利店，既方便他人，也满足自己，从更大的方面跟上时代的步伐，促进社会的发展!

这是个知识的时代，但是这个时代更加需要人才，只要你愿意，没有什么不可以，相信自己----路是自己走出来的!成功就在眼前!

1、时代的变迁赋予了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不同。科技不断的进步，生活水平的不断提高，人类文明不断进步，追求时尚已成当代大学生一大目标

2、我校大部分大学生来自农村，中等消费水平居多，经济非常好的不多，学校又坐落在这个消费水平居高的旅游名城，很多时尚服装只有专卖店有，这给我们出了很大难题，无奈之余只有穿些朴素的服装，质量难保证，实惠又时尚的服装正是这些学生想要。

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、锻练和展现自我、从而增加能力。学校里面的社团和学生会对 (创业指导) 我来说已经没有多大诱惑了，所以我需要自主创业来为自己铺路。

2、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，但是据我所知，校内能提供的勤工助学岗位是非常有限的。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!

1、经营内容:主要是帮助一些想要实惠又时尚服装而难买到的同学完成他们的所需，作为他们的一个帮手来认真努力完成他们想要的装扮，追求时尚实惠

2、主要项目:网店——实体店一体化经营模式，以服装为主体，各种饰品，纪念品，生活用品，特色品同时经营。打印，复印业务赚些额外收入，缓解资金紧缺，还可帮人策划生日，聚会，约会等增加收入

具体项目如下:

时尚男女服;

男女睡衣;

精美男女包;

运动鞋(以安踏为主);

运动球衣，球类，日用品，伞，等。

古城烙画，披肩等丽江特色产品(可作为促销赠送品)

1、真实原则:对求顾客以礼相待，不欺不瞒，友善平等。顾客是上帝在这里不再是空洞的说教，而是一种真实的感受;

2、互利原则:在真诚的基础上，做到主顾双方平等互惠;

3，诚信原则:保证为顾客所提供的产品无质量问题，做好售后服务工作，保证诚信经营，一切为了顾客。

所有在校大学生

1、在大学的校园内外，至今还没有这方面的经营店。所以在市场竞争上，我们处于一个相对的优势位置。但是正因为如此，市场的打开又将面临着一个大的问题。在一定程度上，很多同学会存在戒备的心理，所以一个创新的有说服力的广告宣传是必要的。

2、现代社会，大学生对产品的质量绝对有顾忌，所以我们面临的另外一个问题就是同学不屑接受的一个问题，所以我们要拿出有威望、有质量、真正有效的产品,先着手树立一个良好的形象，以便更快打开市场。

3、丽江物价偏高，实惠又时尚的服装不多，这给我们提供了有利平台，只要我们提供质量有保证的产品，大力宣传，抓住这个庞大的消费群体，打造一个经得起风浪，有威望的品牌店是绝对必要

4、我们学校学生还是比较喜欢买促销产品，而丽江的纪念品都是每个同学都想买的，经调查发现一些特色纪念品市场价高，低价批发作为赠送产品还是能受到广大学生的欢迎

5、打印复印业务在这庞大的学校前景可观，据我所知学校复印店每月能赚几万元，我们要以该业务为辅，增加流动资金，要打开这个庞大的市场，必须搞好关系，联系好各班班委，实行优惠政策，降低价格，倾进全力拉拢顾客，达到宣传与效益二者兼得，以这个市场带动解决大部分资金问题绝对必要

6、大学人口庞大，是一个密集型的小镇，消费能力绝对可观，过生日，同学聚会，老乡聚会，男女约会等天天都有，而现在学校还没人帮助策划这些，如果能抓住这一市场还是有发展潜力，不用成本，还可增加些额外收入(有待研究)

7、学校考证多，辅导教程需求量庞大，学校订书是原价，我们能以绝对优惠的价格垄断部分市场，效益绝对可观，这是稳赚不赔的生意，前景不容忽视，真正要想垄断这个市场就必须将关系打入各个班级，大力宣传，创造一个良好的形象是成功的基础

打印复印业务，推销辅导书，帮同学策划各式聚会，这些项目稳赚不赔，可以增加些收入作为流动资金。主体店利润可观，出现亏本的概率低于10%，只要这些项目同时落实就能优劣互补，实现真正的零风险经营，作好促销工作，保证无货物积压，进货价绝对低是我作出保证的基础，丽江消费高是我无风险的保证。即使货物积压，我可以原价甩出绝对能吸引顾客，100%的信心

1、人力上:集纳高思维、口才好的人才进入;同时，人员必须要有吃苦耐劳的精神。在此基础上采取有秩序的管理模式;

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，先吸引群众眼球，打入寝室内部做宣传;宣传到位

3、经营上:为了弥补资金上的缺乏，可同时在店内附上打印复印业务，不仅可以增加收入，还可以在一定程度上增加知名度，让前来打印复印的同学了解本店的业务范围，扩大宣传面;

4、策略上:开业期间可采取优惠、免费服务等业务;如:a，可以批发些古城烙画，披肩，镜子等丽江特色产品作为赠送，这样不仅可以让顾客感到实惠，还可达到提高信誉的效果。b，可以批发些游戏点卡作为赠送品满足游戏爱好者的需求

5、设备上:需要台电脑、打印机、复印机(打印复印一体机)

1、来源:起初，采取入股制，自备电脑等大件物品;打印机，复印机可以先购二手的以节省资金。以后可以在打印复印促销书籍上补充资金紧缺，由小规模经营逐渐向大规模挺进，不断解决经费问题

2、分配:

2)每月提成分配标准:按业绩分配，具体待定

待定

在服务过程中，可能会出现顾客对服务不满意事宜，为此，我们必须坚持顾客是上帝的原则，尽量满足顾客合理要求;

在服务过程中，也可能出现这样的情况，服装有质量问题，这时，我们必须向顾客道歉，收回有质量问题的服装

出现顾客无理取闹，要动之以情晓之以理，本着顾客是上帝的原则，处理好与顾客的关系，不能有损信誉

在服务过程中出现货物积压，应完善退货机制，作好一切促销准备，保证只赚不亏

预计投入:初步预计投入3000元

资金分配:打印复印一体机预计投入〈=1000

服装进货量预计1500元

其他货物预计300元

赠品预计200元

以上分配视资金而定可做调整，比例不变。

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