

食品安全国旗下演讲(优秀5篇)

计划是一种灵活性和适应性的工具，也是一种组织和管理工具。优秀的计划都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？下面是我给大家整理的计划范文，欢迎大家阅读分享借鉴，希望对大家能够有所帮助。

大学计划书篇一

这个寒假结束，就进入大xx下学期了，大xx上学期考了一次四级，结果因为自己准备不充分，所以我就没有过，因而是失败的。下一次四级考试是在xx月份，因而我这个寒假就要开始备考了。我将购买四级英语考试的资料，在家里学习，把该要背的单词背下来一部分，把该听的听力都尽量听一遍。这个寒假，努力去做英语四级的试卷，计算自己做完一张完整的试卷需要多长时间，一点点的锻炼下来，把时间控制好。本次寒假我不会浪费时间总是去玩了，有目的的去学习，把下学期要考的四级准备好。

二、把专业书籍看一遍

已经大xx了，可是回头我才发现自己的专业学的不好，主要就是平时不好好预习看书，结果很多东西都不知道不熟悉。为此这个寒假，我要把专业的书籍尽量看一遍，让自己对书本内容熟悉起来，也不至于做作业的时候连答案都找不到。大学学的就是专业知识，可是我的专业成绩却很差，可想而知再不努力的话，那我这个大学也就废了，没有一点可取的地方。利用寒假的时间去温习学过的知识，努力的把课本知识都记下来，才能去运用。

三、培养阅读的习惯

进入大学后，我发现自己越来越不喜欢看书，这导致自己阅

读能力很差，考试看题都费劲，这可不是什么好的现象。这个寒假我要去逐渐的培养起自己的阅读习惯，让自己喜欢上阅读，这样在往后的大学里我在写作和阅读都能进步，我就不会写一篇简单的报告都写不出来了。打算在家里读几本书，规定自己一周看一本，选择那种不太长的，这样慢慢的培养自己的耐心，我相信时间长了之后，我一定会习惯阅读，热爱阅读的，把在高中中的阅读好习惯重新拾起来。

这个学期的寒假，我一定要抓住机会学习，不再去浪费时间，玩是玩不不够的，大学还是要以学习为主。我一定会努力的根据自己制定好的学习计划去学的，努力在寒假把自己的学习跟上来。

大学计划书篇二

二、网店介绍

1、网店宗旨

2、网店目标

三、收集信息

1、信息的主要来源

2、信息收集过程

四、经营环境与客户分析

1、行业分析

2、市场调查

3、调查结果分析

4、目标客户分析

五、经营策略

1、管理者及其任务

2、营销策略分析

六、价格定位

1、成本定价法

2、市场定价法：即根据竞争对手的价格参照进行定价

3、心理定价法

七、进货渠道

1、批发市场进货

2、厂家直接进货

3、批发商处进货

4、吃进库存或清仓产品

5、寻找特别的进货渠道

八、营销效果预测与分析

1、营业额收入

2、支付方式

3、订货方式

4、送货方式

九、经营成本预估

1、初期投资

2、第二期投资

3、其他成本

大学计划书篇三

礼品店创业计划书推荐：

某礼品开发和策划机构曾经专门就礼品市场对数千人做过调查，一个人一年中送礼次数最高的达到267次，最少的两次，平均为3.9次。在送礼金额中，最贵重的达到1288元，最便宜的11元，平均35.6元。按照上述数据，推算礼品市场：全国人口13亿×每年送礼人次3.9次×每人每次送礼金额35.6元=市场容量为1805亿元。情感是具有普遍意义的概念，它包含亲情、友情和爱情。情感无处不在，凝聚在同学、同事、战友、师生、上下级、父母、兄弟、姐妹、长辈、晚辈、知己、情侣、爱人……等关系中，人们表达感情的方式，最简单、最直接和最有效的方法是赠送礼物，情感礼品行业是一个充满诱惑力的新兴产业，作为新的经济增长点，发达国家已逐步走向成熟，各种档次的专卖店，销售点星罗棋布，各种层次，各种款式的产品充分满足了日益增长的市场需求。而在国内，这一行业尚处于初期发展阶段。其市场潜力巨大。

1. 公司名称□xxxxx有限公司--x98工艺礼品专业连锁店

2. 公司宗旨：让快乐相伴相随,将平价进行到底

3. 公司服务：一份礼品、一份心意、一份祝福、一份快乐

4. 公司形式：股份制

5. 公司经营方式：自主连锁经营

1、行业现状

一方面是专门围绕生日主题开设的生日礼品专卖店和时尚饰品连锁店.目前在西安主要有“广州多彩”“爱情氧吧”、“快乐365”、“花样年华”、“5151”“色可儿”“阿呀呀”“时尚青年”等等.经营方式以加盟形式，其价格较高，平均利润率至少在50%以上，有的高达100%甚至200%以上。管理体制也不完善，各盟店发展不均衡，没有真正形成规模效益。

另一方面是传统的个体店或夫妻店.其经营虽存在了多年，但都形不成规模，没有品牌效应，知信度低，经济效益也不是太理想，只当是养家糊口的一种谋生手段。

2、市场分析

据调查,目前有三种送礼现象：一是一些企业把为员工过生日作为提高企业凝聚力的重要手段，这种现象非常普遍;二是一些商务人士纷纷把生日送礼作为业务往来的亲情筹码，大打亲情牌;三是在学校，为同学过生日，已经成为一种风气蔓延开来。这三种现象导致了送礼的范围已经超越了过去单纯的亲情、友情和爱情的范畴，尤为学生送礼。西安市有各类高校、民办及其他高等教育机构100多个，在校学生达100多万人。这就使礼品市场变得更广阔。

3、经营模式

以自主经营专业店的连锁形式进行策略扩张，针对大学生消费市场，集中主力于大学周边商业街大学城开设专业店，充分利用当地的批发商以铺货分期结算的方式进行合作。进行

品牌推广，力争在三年内把公司品牌做大做强，进而较快的推动公司滚雪球式的发展。

4、营销策略

实行统一店面、统一品牌、统一形象、统一采购、统一售价、统一服务质量，统一的管理体系等进行全面统一的管理。打造规模效益。

1、竞争对手——一个体店夫妻店。他们的经营理念比较落后，市场经济意识和法律意识都比较淡薄，因此，他们经营的局限性壁垒比较大，小农思想比较严重，故其所经营的商品质量得不到保证，进货渠道比较杂乱和局限，品种单一，服务较差。同时，商品的时尚性新颖性不强，特别是不能吸引青年一代的个性需求。而作为连锁店则是以强大的资金实力和统一的运做模式来作为后盾，从进货源头上就把住了商品的质量关，以及从流通等各方面着手降低了商品的成本，进而以更优惠的价格，更好的商品来面对消费者。同时连锁店可进行一些促销活动，以及做广告宣传，而农家店夫妻店是各顾各，一般只停留在传统的口碑上。且他们的店面较小，从几方面上看他们都是不能与之相抗衡的，加上购物环境的不胜理想，不能给消费者提供更好的购物享受和自由度。

2、竞争对手生日礼品专业店和时尚饰品店。具有一定的规范化、规模化、专业化，其产品也较时尚、个性。但其价位较高，利润空间大。而且其加盟公司实力存在较大差异，管理体制不健全。尤其有些公司，只注重发展加盟店的数量，收取加盟费。而忽略了加盟店的扶持、跟进服务和区域保护。造成了加盟店的后期管理混乱，发展不均衡，难以统一，各自为阵，从而失去了加盟连锁的优势和规模效益。而作为专业连锁店，没有中间环节直接管理，连锁经营。拥有更加丰富的产品储备，更加专业化的经营，更加实惠的价格，更加人性化的服务。从而最大地满足人们个性化、时尚化的送礼需求，解决送礼难，送好礼更难的现实困难。一份礼品、一

份心意、一份祝福、一份快乐，传导快乐消费理念，引领快乐消费新潮流。与此相比具有较强的竞争性。

b.店长：必须从事营业员工作满六个月，经考核合格方可当任。

2、人员配备：一星标准店长一名，副店长一名，营业员2名(50平方米)。

4、用人原则：充分给予每个员工以信任和机会，用其所能，用尽所能；

b.促销品(一个月后滞销品)改9.8为5, 如51525

c.特价品(三个月后滞销品)降级销售, 如9.8为5, 19.8为9.8, 29.8为19.8。

7、利润率□a.独特个性时尚商品(当地批发商无售商品)为50%；

b.一般个性时尚商品(周边同行店无售商品)为40%；

c.常规个性时尚商品(周边同行店有售商品)为35%；

c.联合：与蛋糕店、鲜花店、礼仪公司等联营，拓宽销售渠道；

d.赞助：参与周边院校的联谊、文艺等各种活动，进行适当的宣传，提高知名度；

e.替送：因事忙、闹别扭、商务等需要，替送一份礼品，传一份祝福，更具人性化；

f.团购：学校、机关、企业等节日礼品、会议和校庆纪念品；

g.节假日：元旦、情人节、圣诞节等不断进行特价、赠送等优惠活动，提升人气。

h.自创日：在平常日子，可想办法创造活动日，如和好日、道歉日、想您日等。

1、前期投入

按目前行业的现状，开设一家一星的标准店(同行业规模在10-30平方米)，营业面积50平方米，房租6000多元/月，按交三压一支付计24000多元，货架及装修等10000多元，货款加上流动资金为10万元。预计15万元。计划前期开设5家一星标准店，总投资约75万元。

2、融资方式

公司以3~6个股东融资在80万元，每股5000元，计160股。先期采取零负债的模式，到企业发展进一步加快时，可向银行申请一定的贷款，使公司得到滚动式的发展。

3、投资收益

按一家一星的标准店一个月期限来计算，营业收入为60000元，营业收入利润率为35%，营业利润为21000元。营业成本计12000元，其中房租6000元，各税费1000元，人员工资费用4000元(4人)，包装费、礼品袋等费用1000元。月纯利润为9000元，即年纯利润为108000元。投资回收期为1.5年。

经营学生礼品为主，兼顾商务礼品、家居饰品等，对专业店不断地复制，以专业连锁形式滚动式的发展。将西安市为起点，打好基础。发展到周边如成都、重庆、郑州等西部城市，以此为基地，向全国覆射。将开设专业连锁店1000多家，打造中国最大的工艺礼品专业连锁机构。

大学计划书篇四

1.1 创意背景和项目的简述

书吧是新兴的服务业，以提供符合知识分子的精神需要为服务内容，以知识分子为主流消费者的服务业。书吧集图书馆、书店、茶馆的优点于一身，可以在人们喝茶聊天的时候翻翻时尚杂志或流行小说，也可以让人们在舒缓的音乐中，忘记工作的疲劳和学习的压力，放松身心，同时也是交流、聚会的好地方。根据调查分析，由于校外酒吧、咖啡厅等休闲娱乐场所缺少符合大学生要求的个性化服务，没有和大学生心理相符合的消费环境，而且在外休闲娱乐设计人身安全问题，这点校方一直是放在重中之重的，基于以上几点原因，造成的大学虽有得天独厚的文化资源而没有真正为广大学子带来更多的实惠与便利，文化资源的运用存在较大的空白。

休闲式书吧立足高校，采用借力思想，充分使高校物资资产、人力、信息资源为我所用，精心经营好书吧，保证服务质量，努力做到使我们书吧服务成为集文化交流和丰富信息为一体，集个性化与特色化为一体的高品质服务。让其成为学生之间，师生之间，高校和社会之间的桥梁与纽带。

毕业在即，毕业生都会有很多的书籍不想或无法带回家，而这些书籍的非即时转手导致低年级同学不能及时获取旧书资源，以至于到新学期时花费更高成本争相涌入校外旧书店淘书。而“休闲书吧”将回收来的旧书卖给低年级需要的同学，为低年级求购旧书搭建一个平台，为其节约经费。还可倡导大家使用旧书，传播环保理念。所以毕业生与其经历毕业甩卖、废纸遍卖的尴尬，不如使书本发挥最大的传播知识的价值。将自己不用的书籍无偿捐赠给或有偿义卖给休闲书吧。校园咖啡厅、水吧已经成为普及，校园人群需要有安静、随性的阅读空间，而校园书吧正在为迎合广大学子的需求而努力。

二、市场定位

2.1基本定位

休闲书吧是一个以书为载体的休闲会所，旨在体现一种“自由”“随意”的生活方式，它是一个“私密的”“怀旧的”“纯粹的”休闲空间，让读书行为转变成一种城市田园风格。把书的绿色、积极、向上的意义无限放大。优秀的书籍成就优秀的大学生，书吧不仅是海量知识的运输者，还是和谐校园、温情社区的实践者之一。休闲书吧是一个有共同爱好群体的纽带，让这一类人在这里能真正寻求到一种心灵的宁静。

我们提供“自然”“随意”的空间，持续的“人文服务”

你可以在这里“读书”“发呆”“冥想”“聊天”“交流”

你可以在这里“享受孤独”“分享快乐”“思想流浪”

三、性质及服务对象

3.1书吧性质

3.1.1经营方式：

以租书、卖书、卖茶、咖啡、饮料为营销方式。

3.1.2经营目标：

入口的是香浓的咖啡、美味的餐点，入眼的是亲切的笑容、优质的服务，营造轻松自在，怡然自得的氛围。大厅内绿色植物与图书交相辉映，雅致卡座适宜两三人小聚在一起探讨事情，学校提供的吧台可以为学生提供茶水，把书吧建设成为安职学子休闲娱乐、学生聚会、师生交流的首选去处。同时我们还会在后期为学校考二建、专升本的同学提供免费的

培训讲座，以供学生汲取有用的知识，让我们的模式成为书吧打造学子，学子成就书吧的良性发展模式，这也体现了我们安职的文化底蕴。

3.1.3 价格定位：

由于书吧位于安职主校区内区，主要消费群体为师生群体，在价格上定位为中低档次，适合大学生的消费水平。

3.1.4 格调定位：

以绿色为主色调，渲染浪漫、雅致、舒适的氛围。在装修风格上采用古典与现代相结合，柔和的灯光和曼纱交织，蓝调音乐烘托环境氛围的同时又不打扰同学们看书聊天，讨论问题。使得消费量不大的顾客可以不用在座位台上就可以享受高档的服务，满足不同消费者的需求。

3.2 服务对象

安职广大师生，追求时尚，喜欢浪漫，热爱文学和动漫的学生，需要宁静环境的师生。

四、自身环境的要求

4.1 装修简单、明亮、安静，但是有书卷味道。

4.2 工作人员最多三名，不能杂乱，要安静的环境，期间洋溢着温馨的音乐。

4.3 需要一台很好的电脑，一些绿色植物，有格调的墙纸与装饰品。

4.4 准备热水供应和各种茶(分时节、天气、男、女等准备不同特色的茶水)，咖啡、饮料等好的调配师，最好自己能学一点。总之要能满足学生的自身需求。

4.5各种题材的书分主题在书橱里摆放好，“休闲娱乐男人女人电脑世界诗路漫语小说夜话魂绕古文梦绕异国成功导航等等”等主题。（可根据学校各个系各个专业相对应的设立主题）

4.6像咖啡厅那样的小单桌、座椅和图书城里那样的长廊凳（要带桌面）等，方便师生随时入座。

大学计划书篇五

序言在全球金融风暴影响下，我国社会的就业形势严峻、就业市场环境恶劣。

职业的日益交替让现代大学生不得不在选择了留校学习的同时还现身职场，以便适应不断变化的工作前景。

在这种情况下作为一名在校大学生，我不得不考虑到将来的职业和就业。

风暴袭来有危也有机，把危险化为机遇才是当前重点。

不管就业形势如何，大学生们都应避免产生恐慌心理，不知所措和焦虑不安都无益于成功求职。

走出象牙塔的职场新人们要调整好心态，积极面对，争取各种机会，用慎重、真诚和勇敢的态度面对职业中的第一次选择，成功走好职业生涯的第一步。

在危机面前做到未雨绸缪、沉着应对，在安定的工作中寻求突破、获得更好的发展，这是每一位职场达人所追求的目标。

而只有当一个人具有明确的职业定位和清晰的职业规划时，他才会怀揣愿景，浑身充满着动力，工作才会变得更加有意义，职业生涯发展才会越来越好。

第一章：自我认知（一）自身认知1. 我的优势能力（1）自信并且具有天生的领导才能，魄力强（2）有追求成功的雄心和干劲（3）目光长远，考虑全面（4）工作标准高、原则性强；（5）敢打敢拼，富有开拓精神，愿意接受挑战（6）学习新东西的接受能力强，擅长技术性工作和公开演讲（7）思维活跃，多有创意；（8）学识广博，乐于助人；对人有较高的稳定性和忠诚度2. 我的弱势能力（1）易忽视细节，易于仓促做出决定（2）对人比较粗心、随便、直接，缺乏耐心。

（3）让人难以接受，或处事鲁莽，易冲动，不计后果；（4）可能过于刻板；（5）可能表现得不近人情；（6）可能表现得较自负（二）职业规划测评1. 职业兴趣技能型23研究型22事务型15文艺型11企业型21社会型19从上图中可以看出各个职业类型之间存在不同程度的关系。

一般来说，两个类型靠的越近，它们之间的关系就越密切，这两种类型的个体之间的共同点就越多。

如技能型和研究型的人就都不太偏好人际交往，这两种职业环境中也都较少机会与人接触。

反之，两个类型离的越远，关系也就越少，通常在六边形上处于对角位置的类型之间即为相对关系，如技能型和社会型、研究型和企业型、艺术型和事务型等，一般来说，相对关系的人格类型共同点很少，因此，一个人同时对处于相对关系的两种职业都很感兴趣的情况十分少见。

2. 职业价值观帮助*贡献审美*艺术思考*创新成就*实现自主*独立地位*声望影响*支配报酬*财富社交*人脉安全*稳定舒适*安逸团队*融洽新奇*冒险规则*秩序1817181917131810151917191216择业时如果有针对性地考虑这些方面的因素，选择与自己职业价值观相近的最适合自己的工作环境和领域，将有助于激发今后的工作热情，获得事业的成功。

比如您的职业价值观是“安全*稳定型”，那么竞争激烈或压力很大的工作环境，如民企、外企等，可能就不适合您；但如果您的职业价值观是“新奇*冒险型”，竞争激烈环境可能反倒适合您的发展，而一些繁琐、机械重复的工作，可能会制约发展。

3. 人格特征乐群性6活泼性9怀疑性5变革性6智慧性5有恒性7想象性3独立性4稳定性6交际性8事故性7自率性7影响性7情感性5忧虑性5紧张性6人格类型为[]esfj[]（外向感觉情感判断）有一副热心肠，待人友好真诚，慷慨大方，希望能真实具体地帮助别人。

您健谈亲切，好交际，善于合作，是集体活动的积极参与者。

体贴有礼貌，易于共事，需要和谐并且能够创造一种和谐的氛围。

您比较多愁善感，尽责，做事有条理。

在鼓励和赞扬声中您能工作得十分出色。

对于那些对人的生活有直接的、显而易见影响的事情感兴趣。

也可能存在以下问题：过分在意别人的情感和想法，可能忽视自己的内心需求，需要学会给人空间，必要的时候说“不”，并考虑一下自己提供的帮助是不是别人所需要的。

（三）、小结经过一番自我解析，我感觉自己更加有信心拥有美好的未来，我有塌实稳重的优点，又有交际缺乏的劣势，但我会加强现有优势，戒骄戒躁，勤奋学习，刻苦钻研！第二章：环境分析（一）、家庭环境分析经济状况：父母为个体经营家，经济状况良好，达到小康指标，收入稳定。

家人期望：父母总是望子成龙，望女成凤，我父母同样希望

我有一份稳定的工作，能做出点成就来，有自己的一番事业。

对我影响：希望有稳定的工作，能做出一番事业，做事细致耐心，生活生动快乐。

（二）、职业环境分析模具是我国入世后为数不多的有竞争优势的行业之一。

当前世界上正在进行着新一轮的产业调整，一些模具的制造逐渐向发展中国家转移，中国成为世界企业巨头在全球范围内寻求低成本的模具加工中心和研发中心的首选地之一，正在成为世界模具大国。

在广东人才劳务市场中，模具专业人才供不应求。

广东省有6000多家模具企业，如果以平均每家需要100名技术工人计算，需要60多万模具人才。

然而，广东省模具企业从业人员仅20多万，存在超过40万的需求缺口。

（三）swto分析1、优势s随着人们生活水平的不断提高，家装行业非常的火暴，我们学校的建筑行业一直...

大学计划书篇六

下面是一份完整的大学生创业项目计划书，从中可以为创业项目计划书找到一些写作思路。本项目计划书内容是很完整，从项目介绍、产品特色及服务，到团队建设管理、资金分析、营销模式再到风险规避和经营计划，一环紧扣一环，可见对项目的分析很透彻，同时提到的开移到餐厅的想法很吸引人，是一份不错的大学生创业项目计划书。

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：

(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

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

这部分的目的是不是描述整个计划，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?
- (2) 创新和技术进步在该行业扮演着一个怎样的角色?
- (3) 该行业的总销售额有多少?总收入为多少?发展趋势怎样?
- (4) 价格趋向如何?
- (5) 经济发展对该行业的影响程度如何?政府是如何影响该行业的?
- (6) 是什么因素决定着它的发展?
- (7) 竞争的本质是什么?你将采取什么样的战略?
- (8) 进入该行业的障碍是什么?你将如何克服?该行业典型的回报率有多少?

(五) 产品(服务)介绍

产品介绍应包括以下内容：产品的概念、性能及特性；主要产品介绍；产品的市场竞争力；产品的研究和开发过程；发展新产品的计划和成本分析；产品的市场前景预测；产品的品牌和专利等。

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。一般地，产品介绍都要附上产品原型、照片或其他介绍。

(六) 人员及组织结构

在企业的生产活动中，存在着人力资源管理、技术管理、财

务管理、作业管理、产品管理等等。而人力资源管理是其中很重要的一个环节。

因为社会发展到今天，人已经成为最宝贵的资源，这是由人的主动性和创造性决定的。企业要管理好这种资源，更是要遵循科学的原则和方法。

在创业计划书中，必须要对主要管理人员加以阐明，介绍他们所具有的能力，他们在本企业中的职务和责任，他们过去的详细经历及背景。此外，在这部分创业计划书中，还应对公司结构做一简要介绍，包括：公司的组织机构图；各部门的功能与责任；各部门的负责人及主要成员；公司的报酬体系；公司的股东名单，包括认股权、比例和特权；公司的董事会成员；各位董事的背景资料。

经验和过去的成功比学位更有说服力。如果你准备把一个特别重要的位置留给一个没有经验的人，你一定要给出充分的理由。

(七) 市场预测

应包括以下内容：

- 1、需求进行预测；
- 2、市场预测市场现状综述；
- 3、竞争厂商概览；
- 4、目标顾客和目标市场；
- 5、本企业产品的市场地位等。

(八) 营销策略

对市场错误的认识是企业经营失败的最主要原因之一。

在创业计划书中，营销策略应包括以下内容：

- (1) 市场机构和营销渠道的选择；
- (2) 营销队伍和管理；
- (3) 促销计划和广告策略；
- (4) 价格决策。

(九) 制造计划

创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。

(十) 财务规划

财务规划一般要包括以下内容：

其中重点是现金流量表、资产负债表以及损益表的制备。

损益表反映的是企业的盈利状况，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。

(十一) 风险与风险管理

(1) 你的公司在市场、竞争和技术方面都有哪些基本的风险？

(2) 你准备怎样应付这些风险？

(3) 就你看来，你的公司还有一些什么样的附加机会？

(4) 在你的资本基础上如何进行扩展？

(5) 在最好和最坏情形下，你的五年计划表现如何？

如果你的估计不那么准确，应该估计出你的误差范围到底有多大。如果可能的话，对你的关键性参数做最好和最坏的设定。

准备创业方案是一个展望项目的未来前景、细致探索其中的合理思路、确认实施项目所需的各种必要资源、再寻求所需支持的过程。

第二阶段：创业构思

第三阶段：市场调研

第四阶段：方案起草

创业方案全文

写好全文，加上封面，将整个创业要点抽出来写成提要，然后要按下面的顺序将全套创业方案排列起来：

(1) 市场机遇与谋略；

(2) 经营管理；

(3) 经营团队;

(4) 财务预算;

(5) 其他与听众有直接关系的;信息和材料, 如企业创始人、潜在投资人, 甚至家庭成员和配偶。

第五阶段: 最后修饰阶段

首先, 根据你的报告, 把最主要的东西做成一个1—2页的摘要, 放在前面。其次, 检查一下, 千万不要有错别字之类的错误, 否则别人对你是否做事严谨会怀疑的。最后, 设计一个漂亮的封面, 编写目录与页码, 然后打印、装订成册。

第六阶段: 检查

可以从以下几个方面加以检查:

(1) 你的创业计划书是否显示出你具有管理公司的经验。

(2) 你的创业计划书是否显示了你有能力偿还借款。

(3) 你的创业计划书是否显示出你已进行过完整的市场分析。

(4) 你的创业计划书是否容易被投资者所领会。创业计划书应该备有索引和目录, 以便投资者可以较容易地查阅各个章节。还应保证目录中的信息流是有逻辑的和现实的。

(5) 你的创业计划书中是否有计划摘要并放在了最前面, 计划摘要相当于公司创业计划书的封面, 投资者首先会看它。为了保持投资者的兴趣, 计划摘要应写得引人入胜。

(6) 你的创业计划书是否在文法上全部正确。

(7) 你的创业计划书能否打消投资者对产品(服务)的疑虑。

如果需要，你可以准备一件产品模型。

可行性分析与创业计划书范文

大学计划书篇七

中共中央第xx届xx全会通过的《关于制定国民经济和社会发展的第十二个五年规划的建议》指出，“必须坚持解决好农业、农村、农民问题作为全党工作重中之重，统筹城乡发展，坚持工业反哺农业、城市支持农村和多予少取放活方针……”，推进农业现代化，加快社会主义新农村建设。

在新农村建设过程中，要科学制定村庄发展规划，发掘农村的优势，通过规划、建设和管理，改进村庄发展中存在的不足。作为新农村建设的新生力量，我们大学生村官要深入学习“十二五规划”关于农村发展特别是惠民利民的各项政策，要充分认识农村未来几年的发展方向和潜力。在国家政策方针的引导下，利用自己掌握理论知识和开阔的发展视野，为新农村建设的规划提出更为科学的方向和建议。

成才。一样的青春，一样的梦想。村官之路刚刚启程，三年的农村工作、学习与生活，期待我们共同奋进。展望新的一年，寄予新的希望□20xx年即将过去，在新的一年里我将在以往的工作基础上，总结经验，寻找方法，再接再厉，以新农村建设为目标，以为民谋利益为根本，以更加饱满的热情投身到工作中去。

工作计划

1. 积极探索发展高效农业

“规模化生产，市场化导向，产业化经营，专业化服务”，这是泗洪现代农业的发展方向。农村工作的总体思路是：以科学发展观为指导，以发展高效农业，实现农民增收为目标，

以标准化生产，产业化经营，社会化服务为抓手，以工业化致富农民，城市化带动农村，产业化提升农业为理念，推进农村农业高效、快速、健康、可持续发展。新洪村要充分利用现有的土地资源，大力发展高效经济作物，重点支持发展种植养殖业，以市场为导向，按照高产、优质、高效、生态、安全的要求，依据新洪村实际，调整优化农业结构，积极发展品质优良、特色明显、附加值高的优势农产品，以此促进农村发展、农民增收。

2. 努力培育新型农民

农民是“三农”的主体，是新农村的建设者，是新农村建设的主体。农民素质的高低会直接影响到新农村建设能否持续有效和谐地发展。而目前农村农民普遍存在文化层次偏低，整体素质不高的问题，新洪村1000多劳动人口中，超过一半以上的人未达到初中文化水平，这是制约农民增收和农村建设的主要根源。新农村建设的关键是将大量农村劳动力迅速培育成有文化、懂技术、会经营的新型农民。这就需要加强农村劳动力的技能培训，可以通过现代远程教育平台、职业教育学校等有关部门进行开展农业实用技术培训、农民创业培训等各类培训，普及农业实用技术，搞好生产服务。通过园区建设、基地建设、试验示范等形式，“做给农民看，带着农民干，帮助农民富”。

3. 创新完善村庄建设

努力争取“新洪村集中居住区建设”项目及康居示范村建设项目。目前，全村的大多数住房都是陈旧的砖瓦房，迫于新农村建设的需要，建设质量品位高、村庄特色明显、基础设施配套良好、环境整洁优美的农村集中居住区，任务迫切而意义重大。“南水北调”工程已经在新洪村河道开工，可以考虑结合“南水北调”工程这一契机，发展本村的观光农业。

朱湖镇万亩高效设施蔬菜基地位于s245省道与三岔河大桥两

侧，规划面积1.2万亩，计划用三年时间建设□20xx年实施建设3000亩□20xx年计划实施4000亩□20xx年计划实施5000亩，涉及吴湾、黄圩、新行、庄塘等六个村庄，同时发展配套产业，形成种植、加工、销售一条龙服务。新洪村可以通过其辐射和聚焦效应，进行联村共建、资源共享、合作共赢。

4. 发展创业项目，带动村民创业

在过去的几个月里，反观其他乡镇的大学生村官，他们在做好工作的同时，创业项目搞得也是有声有色。在新的一年里，我们要主动向已经开展创业项目的大学生村官学习，集思广益，积极开展创业项目甄选和实施，进而带动村民创业致富，这是我们新的一年的重要目标。

5. 发挥自身优势，做好服务工作

作为一名新选聘到村的大学生村官，我要积极配合村党支部和村委会开展村级各项工作；认真了解村情、民情，及时掌握基层工作动态，切实维护村民利益，成为促进当地农业农村发展的生力军；利用熟悉电脑操作的优势，通过网络和远程教育为村民提供技术信息、市场信息、致富信息，关注群众需求，立志打造一个“使党员干部长期受教育，让人民群众长期得实惠”的平台，为农村科技致富提供智力支撑；积极投身农业农村工作，协助村委会开展政策宣传，提高处理基层复杂问题的能力；利用自身较强的民主法治意识和积极健康、蓬勃向上的精神风貌，积极主动作为，为农村基层组织建设注入活力，给农村带来新的观念和信

象牙塔里走出来的我们，或许还带着那份年轻的骄傲，那份“天之骄子”的荣誉。选择村官就是选择了农村基层，就是俯下身子将激情、青春、梦想的种子播种在这片广阔的天地里，在这里生根、发芽、成长、成才。一样的青春，一样的梦想。村官之路刚刚启程，三年的农村工作、学习与生活，期待我们共同奋进。

展望新的一年，寄予新的希望[]20xx年即将过去，在新的一年里我将在以往的工作基础上，总结经验，寻找方法，再接再厉，以新农村建设为目标，以为民谋利益为根本，以更加饱满的热情投身到工作中去。