

最新大学生团课记录 大学生的学习计划(优质5篇)

范文为教学中作为模范的文章，也常常用来指写作的模板。常常用于文秘写作的参考，也可以作为演讲材料编写前的参考。写范文的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？以下是我为大家搜集的优质范文，仅供参考，一起来看看吧

大学生团课记录篇一

一、自我分析

1、我的性格

2、个人特长

爱好跑步，有积极向上的态度，有较强的团队协作能力，

3、兴趣爱好

运动、羽毛球、聊天、看书、独自待着，听音乐。

4、我的价值观

虽然我无法像伟人一样为国家作出那么大的贡献，但我会尽我微薄之力做好自己，保持良好的心态，朝着自己的目标去奋斗，遇到困难挫折永不气馁，励志做一只打不死的小强。勇于冒险，做好吃苦的准备。在以后的道路上奋斗、拼搏、屡战不怕，相信自己。

5、我的能力

对于一个刚到大学的大学生，说到能力，一定是十分的缺少。

目前，我们来到这里才两个学期，我学到了一些浅薄的专业知识，成绩还可以。面对以后的日子，首先，认真地努力学好自己的专业知识；其次，与人交流，扩充在自己的人脉；最后，锻炼一下自己的实践能力，积累自己的工作经验。

6、我的学业情况

我现在就读于一所本科学校——许昌学院，化学化工学院应用化学专业。以后出去后，我也会继续学习，因为学无止境。而且我们这个专业知识就是要不断的探索。

7、我的优势

我是认真负责的人，我希望把事情尽量做到最好。另外，我非常看重朋友，很在乎友情。。

8、我的劣势

现在身为学委的我，我觉得管理班级，现在的我存在一些问题，缺少的是那种威信，管理方面也欠缺。另外，我也是一个不善于表现自己的人。

二、外部环境影响与他人期望

1、影响

(1) 人的影响

(2)、学校的影响

a□学校：给了我们锻炼的平台和就业平台

c□专业：让我了解了更多的专业知识，了解了以前没有的知识□ d□班上：让我知道了团结、融洽的重要性。

e□寝室：沟通的重要性

2、期待

(1) 父母：我们爸妈希望我以后过的幸福快乐

(2) 亲戚：希望我以后找到一个好工作

(3) 朋友：希望我找到一个自己合适的工作与过得开心

(4) 老师：希望我学有所成

(5) 同学：希望我过得好

三、职业分析

根据我的专业以及兴趣，我设定了二个目标。

目标一：做科研工作

优势(s)□应用化学现在是我的专业，不管我喜欢的程度，我都会尽力去学，而且我相信以我认真的态度一定会学得好，而且对于有机化学方面的知识，我很感兴趣，我相信我会做好的。

劣势(w)□对于有机化学，我们现在还没开始学，只是在高中的时候学了一些简单的，但我会先自学，对于不懂的我会找老师请教。我比别人还是有点差距。

机遇(o):随着我们学校的不断改革发展，我们院系的实力也在不断提高，我们的实验设施越来越好，还有专门的实验室，为我们提供了很好的平台和机会，就在最近还有一个学姐被美国数个学校争取录取，而且还申请到奖学金。这更给我们很大的动力。

风险(t):研究化学有很大的危险，因为创新的化学反应会发生什么谁也不知道。另外做好化学这方面的工作，就要有很高的学术，很扎实的知识，稍不努力就会淘汰掉。

目标二:拥有自己的生态园

优势(s):个人兴趣浓厚，都说兴趣是最好的老师，一直都对生态环境感兴趣，我希望大家都能食用到最绿色的食品。

劣势(w):对于我们刚出去的人资金问题，市场竞争大。

机遇(o):人们的生活水平越来越高了，对于吃到放心食物有很高的期待，对自己的健康更注重了。而且对环境也有帮助。

四、与目标之间的差距

科研者

对于这个工作，我现在还缺少很多的专业知识，现在我还是学到了一些皮毛，有关化学方面的知识需要我继续深造。

生态园

表面很受欢迎，但竞争压力太大了，很多人都注意到这方面了，除了资金问题，还有就是经验问题，我才刚出去，缺少经验。

五、现实职业目标的具体计划

总体来讲首先要学好本专业开设的课程，很好的掌握理论知识，和实践能力，勤画、勤做，最后锻炼自己的口才和实际工作能力。具体点计划如下：大一阶段：

a□已经过了两个学期了，马上就是暑假了，决定出去打工挣

钱，了解一些

外面的情况，积累社会经验。

b□好好学好专业知识，同样也为拿奖学金做好铺垫

c□做好我的学委工作

d□每个星期在图书馆呆至少两个上午或下午

e□打好人际关系，坚持晨跑

大二阶段：

a□坚持运动锻炼，让自己有一个好的身体

b□认真学好专业知识

c□拿到英语四级和计算机二级的证书

d□每个星期在图书馆呆至少四个上午或下午

e□每周两天早晨晨读

f□拿到奖学金、优秀学委、三好学生

g□人际关系继续搞好

h□利用寒暑假了解与我们相关的专业的工作情况

大三阶段：

a□扎实复习自己的专业知识

b□在社会上找到自己相关专业的地方实习，多掌握一些经验

c□完成毕业论文

我也许不会完全按照这去做，但我会按照大概的去做，因为计划永远赶不上变化

大学生团课记录篇二

实习目的

加强理论与实践的联系，巩固运用所学的知识，培养分析问题、解决问题的能力 and 创新能力，完成专业培养方案计划和实习大纲规定的目标。

实习方式：分散实习

实习要求

1. 实习单位：实习单位由学生自己选择，经家长同意并报实习指导老师确认；实习内容应根据要求，由学生和实习单位决定，并经指导老师认可。实习单位与实习内容应与专业密切相关。
2. 实习时间安排在第四学期与第五学期之间的暑假，实习时间不少于6周。
3. 所有实习学生必须在规定的时间内将实习情况登记表、实习鉴定表，及实习报告交给实习指导老师。实习情况登记表中登记的单位、实习鉴定表中的盖章单位及实习报告中的描述的单位要一致。
4. 实习学生必须端正实习态度，认识实习的重要性，积极认

真地参加实习，保质保量地完成实习任务。

5. 实习学生每周应至少主动与实习指导老师见面或联系一次，在实习工作中要服从指导老师指导，注意人身安全，维护学校形象，遵守实习单位的有关规定，不打听、收集与实习无关的资料和信息。

6. 实习的主要成果为实习报告，实习完成以后，按规定认真写好实习报告。实习报告要求如实报告自己的经历和收获严禁抄袭，格式必须规范，要求理论联系实际，内容具体，观点正确，结构合理、逻辑清楚，字迹清晰，文笔流畅，符合“实习报告格式及要求”。

7. 实习报告包括中文版本和英文版本，中文版本的字数不得少于3000字，英文版内容与中文版内容相符。主要内容包括：

a. 实习单位的基本情况。包括单位的历史、内部机构、人员组织、生产经营范围、业务运作模式、发展规划、经营和管理特色等。

b. 实习内容的详细总结(重点)。

c. 实习的收获和体会(重点)。

d. 对实习单位经营管理方面的建议。

e. 通过实习对学院教学工作的建议。

8. 学生实习成绩不合格必须重修，直至合格方能毕业。

实习成绩不合格者，应重新实习。补作实习期间的费用，一律由学生个人自理。

未补实习或补作实习仍不及格者，按学籍管理的有关规定处

理。

一、个人实习阶段的主要任务：

1. 完成本学期教本附科一和读本有关内容的教学任务；提高教学能力；

3. 加强备课工作，通过个人备课和集体备课相结合促进教学效益的提高；

二、教育教学指导思想

结合《普通中小学各科新课程标准》的学习积极落实新课程改革的观念，培养学生具备良好的人文素养和科学素养，具备创新精神、合作意识，具备包括阅读理解与表达交流在内的多方面的基本能力，以及运用现代技术搜集材料和处理信息的能力，为升二,三,四.五.六.初一打下坚实的美术基础。

三、教学工作

(一)附科课

1. 教本

(1)附科课教本的处理，在寒假备课的前提下，根据实习学校及指导老师的具体安排作出相应的调整，进一步完善。

(2)教学内容的组织：

a.遵从指导老师的安排，完成相应教学内容。

b.按照专题教学要求，在教学中要突出各种文体的特点，引导学生掌握相关知识要点，并引导学生模仿和创作。把各专题内部的创作作品密切联系起来，进行比较阅读研究，从而

深化对作品和专题要点的把握。每个专题的教学内容完成之后，组织并指导学生作品的完成专题练习和反馈工作，及时查漏补缺。

c.提倡“自主、探究、合作”的学习方式，

要有计划地引导学生自学，引导他们自主钻研课文，获得学习兴趣，自奋其力，自力得知；要突出研究性学习的特点，拓展课堂内容，深化课文理解；要组织合作学习小组，鼓励学生相互切磋，相互讨论，切实提高美术创作能力。

(3)教材的备课

在自己备好课的前提下，根据实习学校综合组的制度与实习老师一起集体备课，向在校老师学习备课专题的重点、难点、疑点等，提高自己的备课能力。

2. 读本，动手，想象，画

根据教本与读本相结合的原则，做到课本、读本对应衔接；以“读，动，听，画”为主，组织学生创作与阅读和讨论交流。要在读本的阅读中体现学生的主体性；以写促读，布置读画笔记的动手能力，促进学生对读本的理解；读本的“名著导读”“名画创作”部分，结合“研究性阅读”实施；在练习、检测时以读本为材料，促进学生对读本学习的兴趣。

(二)活动想象教学

1. 依据教材编写体例，完成教本上活动的有关训练。

2. 结合指导老师的教学计划，遵从其实习工作安排，活动练习分步骤进行达标训练，要求学生逐渐达标。

3. 提高学生考场作画的完成速度，在课堂上能够在25分钟完

成一幅活动作品。

4. 调动学生参与作品观察与点评，提高观察实效。

5. 作品教学重讲评，示范，通过讲评示范明得失，知方法。要引导学生自评自改。

6. 鼓励学生作品后和作品反思，做自我总结，提高作品作画的能力。

(三) 课时进度

实习三个月，其中二天见习，二个月二十四天来实习，四天总结。具体由实习指导老师安排。

共2页，当前第2页12

大学生团课记录篇三

在现在的社会生活中，需要使用创业计划书的情况越来越多，创业计划书可以帮助创业者分析创业风险。一般创业计划书是怎么制定的呢？下面是小编帮大家整理的大学生的网络创业计划书，希望能够帮助到大家。

国内最大的二手服务商“易趣、淘宝”其注册用户有61%为在校大学生，其他占25%为社会人士注册，他们每年与学生的交易量占总交易量的85%以上。

“易淘”均不向交易双方任何用户提供商品质保和售后服务，所有89%的商品一经售出，一概不理，他们最大的弊端在于交易期的漫长等待，互相信任度低，不提供对而售商品的技术鉴定和评估，让买方始终不放心，优点：规模大，先入市场，利用完善的电子商务网络交易，成本低廉，对商品的详细信息把握到位有一定的透明度。

鉴于“同一周期内，大学里学生需求有相似性与差异性，对而售商品需求日益旺盛，一些商品耐用性强，一部分大学生为减轻家庭负担，宁愿购买二手，校内交易可信性高，方便廉价无欺。“大四毕业生大多在忙于找工作，离家远东西托运不方便，不愿意浪费时间亲自处理自己带不走的的东西，目前高校内部交易混乱各自位为政，甚至互相压榨坑害自己同学，另一面针对大学生提供专门的服务的市场在中国还是一片空白，潜力巨大在校学生生活单调，精神心理空虚不振等日益暴露，大四出去找工作，要面临好多困难，往往四处碰壁心灰意冷甚至自寻短见，即使找到一般的工作也会有住房对当地不熟安全等一系列社会问题发生而无助，迫切需要一个全国性的大学生组织帮他们一把！

在对以上的情况数据进行分析推理基础上，我们决定在中国所有的大学采用“电子商务网+固定电话+固定店址”经营方法，利用全国统一数据库技术，针对大学生群体提供完美的二手商品售前售中售后服务及其他相关力所能及的服务等，在对各个高校内部交提供坚强售后服务后盾的基础上，采用“多方调货+快速物流”等措施加快交易速度，保证交易双方成功，保护我们学生自己的利益，我们的宗旨：以二手商品为先导，一流服务为坚强的后盾！同时利用我们全国的网络和平台，实施针对全国流动着的那部分大四毕业生提供全面人性服务，针对全国在校大学生推出定期校园活动，力选新人挖掘学生内在潜力，活跃大学生业余生活。

我们针对本校20xx多人进行抽样调查，其中大一600人，大二400人，大三500人，大四500人，西亚斯市场调研：

1. 你在过去的两个月内是否曾经买过二手商品？
2. 你在何时何地以何种方式多少钱购买？
3. 在交易中有何满意的和不满意的地方？

4. 如果有一个“二手交易平台”你是否愿意去交易？

5. 你还希望能提供什么服务？

没有二手交易的情况下：

你不喜欢二手商品，还是其他什么原因呢？问卷调查告诉我们：53%的人在过去的两个月内购买国二手商品类型为电子类书籍类电器类和小商品类等一半以上人抱怨二手质量太差没有相关售后服务，27%称自己想购买二手但是没有找到合适商品或者想卖东西只是长时间卖不出去或者不能以满意的价格卖出去，10%的人称自己暂时没有购买的欲望，如果学校有家专门的提供二手商品信息量大的商店，表示愿意去试试，甚至可能买其他自己没有打算买的东西. 10%的人完全对二手不感兴趣，或者根本不放心去尝试，有钱就买新的，同时表示要出售自己手头一些不要的商品，苦于找不到买家只能长期的闲置.

“目前，所有高校校内的二手交易仅限于电子类，图书类等销售先例的商品，其实他们不知道有些东西一样存在潜在买家，不过只是卖家单方认为没有渠道和市场而已”！

对本校毕业出外找工作的同学50人进行了详细谈话发觉：44人表示找工作确实遇到麻烦，不得不跟认识的同学一起找工作这样安全可靠，可是又限制了活动自由，人生地不熟，信息不明确，很是失落，当问及要是能有一家大学生自己的组织能随时随地帮忙怎么样？大多惊讶说太好了. 6人表示一切无所谓，饿死也不求人！

我们免去卖家销售中的麻烦，矛盾和误区，向所有的买方提供完善体系售后服务，保障交易公平，诚信度，我们负完全法律责任. 让卖家最短时间合理价格出售自己的商品，也让买家最短时间最合适价格买到最满意商品，“电子商务网络+固定服务电话+固定店址”：“三重服务让你放心，保你满

意”！

我们的文化理念：“关注大学生，关注未来，帮助大学生，造福社会”！

由大学二手市场入手逐步包围社会等偏远市场！

20xx年底要建成一个遍及全国几乎所有大学的连锁经营网络，向大学生提供各种完美服务，助其成才，推出“全国vip卡”享受会员黄金服务，无论何时何地，服务就在你的身边！

第一步：在西亚斯建立第一个平台，测试小规模经营的优缺点，在11月17日全校发起大规模广告宣传攻势：大海报，展板，网络发帖等手段，11月18向学校部门申请固定地址来展销“大四离校前最大一次二手商品现场交易会”，（突破以往交易缺陷，凡合理合法商品均可在此交易），先自己组织一部分物品，以此带动卖家前来出售，销售价格为稍加手续费的市场行价，提供字据：“相关单据质保售后服务书等说明”，观察出售商品的类型，数量，成色和成交价等，充实自己的经验，招募人才，扩大影响！逐步形成自己的经营理念和规则！

第二步：当在此市场达到一定规模，组织有经验的市场开拓团队一起去郑州联络30所高校，寻找合伙人和商业机会，探寻其他高校市场情况，开始发掘最佳合伙人，经营规则上即要约束合伙人的经营行为，又要灵活经营，随机应变，让利润90%给新合伙人。商量在20xx年年初同一天，在郑州30所重点的高校发起大规模的广告宣传，并随后即天大规模组织各类商品展销买卖！

选择合伙人，公开校园招聘面试：“大2是最好的人选，思想基本成熟，不会太世故，课程不是太忙，做事投入，忠诚度高，容易接受我们的经营理念文化，而且找那种也比较喜欢创业和有志功图大业的人！

根据不同的大学要采取不同策略，短时间内建立起一定规模的连锁，保证小规模内市场内运转正常，让利润的90%给合伙人，我们不计较那些利润，我们真正的目的是：让别人发大财为我们服务，建设我们最终平台，我们需要的是个大平台，不是那似乎很诱人的利润！

任何人不能准确预测我们将会遇到的问题，我们只能保证：遇到问题要冷静分析，寻找根源冲突，尽快解决问题！

不断完善经营，当郑州地区的市场成熟后，同样以郑州为圆心去覆盖其他大学和职业院校(这些人更愿意合作)，每搞一个小网络就让它不但能自我运转而且能不断的融入整个大市场，刺激它需求消费。

第三步：当河南省高校全在服务之中，开始开拓其他的省份，这时候我们已经有大批的“业务精英”（专门成立：市场开拓部），可以交给他们去拿这个总的经营模式去开拓新市场，同时可以锻炼一部分人的挑战能力，如果遇到意想不到的问题必须马上通知总部，立即解决！

总部负责巩固已有的市场，开发新商机，同时协调全国其他市场开拓员继续扩张市场，建立规模网。

大概时间估计至少要5年时间来构筑这个网络！

前期，尽量避免重置成本浪费，投资金力量使用各种手段在广告宣传，加强服务多样化。

后期，分散经营风险给所有的合伙人，避免一招失误，全盘崩溃！

大学生团课记录篇四

在进入大学之前，或许很多高考毕业生就开始接触正在读大学的学生朋友了，大家都对大学很憧憬。可是，进入大学并不等于放松警戒，把学习放在一边。如果你是这样想的，那就是大错特错了。高中步入大学，是新的起点，新的挑战，一切将要从零开始，为此作为高考生，我们一定要提前结合自己的实际情况，制订一个合理的学习计划和对自己学习中的提出的要求，为顺利完成学业做好安排。

一、学习目标要明确，做好切实可行的计划。

根据学校要求，大概需要7个学期来完成学业。

二、合理安排时间，按时完成学习任务。

在学习课程中，精心地安排好每天的学习时间，抽出1小时去学习，循序渐进的过程完成学习任务。

三、养成做笔记的习惯。

在课前，做好预习笔记，有针对性的列出重点和难点并加深对学习内容的理解和记忆，便于以后查阅和复习。课上，做好听课笔记，养成良好的学习习惯。

四、认真地完成布置的作业，养成自主的学习习惯。

根据教学计划的要求，要按质按量的完成老师布置的作业和学习任务。还要培养良好的自主学习习惯，掌握必要的学习技能。

五、多向老师和同学请教。

遇到疑难问题，要及时向老师请教，或者通过电子邮件与老

师同学联系，寻求辅导和帮助。

六、及时做好考前的复习工作。

考前复习是学习过程的最后阶段，要对整个课程的学习进行检查和补充，总结经验。

七、利用业余时间，通过计算机网络加强学习。

随着新技术、新媒体的发展，远程开放教育把先进的科学技术应用于教学中，我要利用业余时间，通过网络定期浏览，以便及时的调整自己学习进度和策略。通过网络网上课件和学习管理平台的学习。通过电子邮件与老师同学联系，寻求辅导和帮助。

八、不断加强专业学习，确定补修专业。

为了加强综合素质，还需要在完成学业后，不断地加强与自己的专业相关课程的学习，来完善自我。吸纳新的技能和知识充实自己，提高分析和处理工作的能力，注重总结经验，完善自我。

总之，虽然客观制定了个人初步学习计划，还存在许多不完善与不足之处，还需要今后根据自己的切实情况，在学习中不断地补充，加以改进、及时地总结经验，以合格的成绩来完成自己三年的学业。

为实现自己的计划目标，我会合理安排好时间，用心、用力的学习，努力拼搏，挑战自我！

大学生团课记录篇五

一店面简介

本店位于大学聚集中心地段，主要针对的客户群是大学生、教师、以及打工人员。经营面积约为80平方米左右。主要提供早餐、午餐、晚餐以及特色冷饮和休闲餐饮等。早餐以浙江等南方小吃为主打特色，当然本地小吃也是少不了的。品种多，口味全，营养丰，使就餐者有更多的选择。午餐和晚餐则有南北方不同口味菜式。而非餐点又提供各种冷饮，如果汁、薄冰、冰粥、刨冰、冰豆甜汤、冰冻咖啡、水果拼盘等。本餐厅采用自助快餐的方式，使顾客有更轻松的就餐环境与更多的选择空间。

本餐厅装饰自然，随意，同时负有现代气息，墙面采用偏淡的温色调，厨房布置合理精致，采光性好，整体感观介于家庭厨房性质与酒店厨房性质之间。

二发展战略

1. 本餐厅开业之前，要作广告宣传，因为主要客户群是针对学生的，而学生中信息传递的速度与广度是很大的，所以宣传上可不用费太大的力度，只需进行传单或多媒体(如：音响)等形式的简单广告即可。
2. 本餐厅采取自助餐的方式，免费茶水和鲜汤。并且米饭的质量相对竞争者要好，可采用不同的做法(如：蒸熟，是一种南方饭馆常见的米饭做法)，使口感与众不同，以求有别于竞争者，给顾客更多的优惠，以吸引更多的客源。此外，本餐厅还推出烧烤+冷饮、八宝饭等情侣套餐，由于休闲饮食的空缺，这也将成为本店的一大特色。
3. 有许多学生习惯于三点一线的生活方式，许多时候为了节约时间会选择最近的就餐地点而不愿到较远点的餐馆，所以在地理位置选择上不会与学校大门有太大的距离。餐厅在适当的时候还将推出送外卖的服务，根据不同情况采取相应得做法。如：若有三份以上(包括三份)的叫量可以免费送货上门，单独叫外卖的需交付一定的送货费，这样还有一个好处，

如有一人想叫外卖，为了不出送货费则会拉上另外的两份外卖，如此也是能增加销量的。

4. 餐厅使用不锈钢制的自助餐盘，即节约又环保，而废弃物也不能随便倾倒，可以与养殖户联系，让其免费定期收取，如此可以互利。据悉，竞争者在这方面做得并不到位，因此良好的就餐环境是可以吸引更多的顾客的。

5. 暑假期间虽然客源会骤降，但毕竟还有部分留校学生、附近居民以及打工人员，届时可采取减少生产量，转移服务重点等方式，以改善暑期的经营状况。寒假期间就考虑修业一个月，已减少不必要的成本支出。

6. 市场经济是快速发展的，变化的，动态的，因此要以长远的眼光看待一个企业的发展，于是可根据pdca循环(即戴明环)，进行分析，并制作出长期的计划，每过一个阶段就该对经营的总体状况进行总结，并做出下一步计划，如此呈阶梯状的发展模式。在经营稳定后，可以考虑扩大经营，增加其它服务项目，并可以寻找新的市场，做连锁经营，并慢慢打造自己的品牌，可以往专为学生提供饮食的餐饮行业发展，总之，要以长远的眼光看待问题，如此才能有企业的未来。

三、餐厅管理结构

店长兼收银 1名 ， 厨师1名，服务生2名。

经营模式

经营理念

本公司特色营销将侧重于以下一些重点：

主要的文化特色：健康关怀、人文关怀

主要的产品特色：具有食疗保健功能的素食餐品

主要的服务特色：会员制的跟踪服务

主要的环境特色：具有传统文化气息的绿色就餐环境

四、市场分析

在大学中一直被诟病的就是大学食堂的饮食问题，大学的饮食质量不高已成为公认的问题，仅仅是满足了学生们的温饱问题，而质量却远远没有达到学生们的要求。部分大学的饮食状况令人担忧，甚至有的大学食堂出现了集体中毒事件。

本企划就是根据这一点，为了保障大学生的饮食安全，提高大学生的饮食质量，成立大学饮食联盟，旨在为高校大学生提供价格低廉安全高质并富有特色的食品，并且同时为各高校提供一定的勤工助学岗位，帮助贫困生更好的完成学业。

优势与劣势：

本餐厅经营解决了学校食堂饭菜口味单一等问题，也无流动小摊卫生没有保证的担忧，并且与食堂同样方便快捷，节约时间。另外，本餐厅采用自助选择方式，应该很容易受到顾客欢迎，并能节省部分人力资源。同时，非餐点还提供冷饮、冰粥、等，并提供免费茶水。简洁舒适的装修将是餐厅的一大特点，学生普遍喜欢在干净、服务态度好的餐馆就餐，因此令人满意的服务也将是本店的一大特色。此外，学校食堂有明确的就餐时限，而校外很少有餐馆出售早餐，因此在校外的本店则可以较容易地抓住这部分因时间差而导致丢失的市场份额，换句话说就是由在就餐点前后的一段时间要就餐的潜在客户群所产生的市场份额。

opportunity(机会)分析：据我们的市场调查与分析，本店产品的市场需求是存在的，并具有一定的竞争力。而本人正是

学生——这个最大客户群中的一员，所以更能了解顾客需要什么样的产品和服务，从这些方面来看，是应该是很有机会挤入该餐饮市场的。

threat(威胁)分析：餐厅的服务与产品质量的高低与经营成本又有直接和必然的联系，如此则产品价格必然不会比竞争对手低，虽然总体上价格并不会太高，但相比之下，客户的经济承受能力就成为一大考验了。并且，成本与利润也是直接挂钩的，盈利的多少则又是能否在竞争中生存下去的一大决定因素。再者，各地风俗与饮食习惯的不同，又产生了另一个问题，即是否大多数顾客都能对产品认可或满意呢，这也是需要接受考验的。