

2023年电力类大学生创业大赛计划书(模板5篇)

时间过得真快，总在不经意间流逝，我们又将续写新的诗篇，展开新的旅程，该为自己下阶段的学习制定一个计划了。我们该怎么拟定计划呢？下面我帮大家找寻并整理了一些优秀的计划书范文，我们一起来看看吧。

电力类大学生创业大赛计划书篇一

说明：策划书摘要应该尽量控制在2页纸内完成。

创业房地产广告策划书策划书摘要应该涵盖改策划书的所有要点，浓缩所有精华，并要求简洁、可信、一目了然。

第二部分产品/服务

产品/服务描述(这里主要介绍拟投资的产品/服务的背景、目前所处发展阶段、与同行业其他企业同类产品/服务的比较，本企业产品/服务的新颖性、先进性 and 独特性，如拥有的专门技术、版权、配方、品牌、销售网络、许可证、专营权、特许权经营等。)

企业现有的和正在申请的知识产权(专利、商标、版权等)：

专利申请情况：

产品商标注册情况：

企业是否已签署了有关专利权及其他知识产权转让或授权许可的协议？如果有，请说明(并附主要条款)：

目标市场：这里对产品面向的用户种类要进行详细说明。

产品更新换代周期：更新换代周期的确定要有资料来源。

产品标准：详细列明产品执行的标准。

详细描述本企业产品/服务的竞争优势(包括性能、价房地产广告策划书格、服务等方面)：

第三部分行业及市场情况

1、行业情况(行业发展历史及趋势，哪里行业的变化对产品利润、利润率影响较大，进入该行业的技术壁垒、贸易壁垒、政策限制等，行业市场前景分析与预测)：

(1)列表说明过去3年或5年各年全行业销售总额：必须注明资料来源。

(2)列表说明未来3年或5年各年全行业销售收入预测：必须注明资料来源。

2、目标市场情况

(1)图表说明目标市场容量的发展趋势

第四部分组织与管理

1、企业基本情况：

拟定的企业名称

预期成立时间

预期注册资本

其中：现金出资额及占股份比例

预期注册地点

3、企业内部部门设置情况：以图形来表示本企业的组织结构，并说明每个部门的责权利、部门与部门之间的关系等等。

4、企业员工的招聘与培训

5、董事会成员名单：（可根据本公司实际情况去决定职位安排）

第五部分营销策略

1、产品销售成本的构成及销售价格制订的依据：

如果产品已经在市场上形成了竞争优势，请说明与哪些因素有关（如成本相同但销售价格低、成本低形成销售优势、以及产品性能、品牌、销售渠道优于竞争对手产品，等等）：

2、在建立销售网络、销售渠道、设立代理商、分销商方面的策略与实施：

3、在广告促销方面的策略诺基亚广告策划书与实施：

4、在产品销售价格方面的策略与实施：

5、在建立良好销售队伍方面的策略与实施：

6、产品售后服务方面的策略与实施：

7、在其它方面的策略与实施：

8、对销售队伍采取什么样的激励机制：

第六部分产品制造

(如果是非制造业，则不需要产品制造，可以制定相应的经营计划)

- 1、产品生产制造方式(企业自建厂生产产品，还要委托生产，或者其它方式，请说明原因)
- 2、简述产品的生产制酒店广告策划书造过程、工艺流程
- 3、产品成本和生产成本如何控制，有怎么样的具体措施
- 4、产品批量销售价格的制订，产品毛润率是多少?纯利润率是多少?

第七部分融资说明

- 1、为保证项目实施，需要的资金是万元，需要资方投入万元，对外借贷万元。如果有对外借贷，担保措施是什么?(你现在手上已经拥有的投资金额是50万元人民币，若资金不足可以通过融资的方式集资，但也要说明你是如何进行融资)
- 2、请说明投入资金的用途和使用计划。
- 3、拟向外百事可乐广告策划书来投资方出让多少权益?计算依据是什么?
- 4、预计未来3年或5年的平均每年净资产收益率是多少?
- 5、外来投资方向可享有哪些监督和管理权力?
- 6、如果企业没有实现项目发展计划，企业与管理层向投资方承担哪些责任?
- 7、外来投资方以何种方式收回投资，具体方式和执行时间。
- 8、在与企业业务有关的税收和税率方面，企业享受哪些政府

提供的优惠政策以及未来可能的情况(如：市场准入、减免税等方面的优惠政策)。

9、需要对外来投资方说明的其他情况。

第八部分 财务计划

1、产品形成规模销售时。毛利润率为%，纯利润率为%

注：每一项财务数据要有依据，要进行财务数据说明。

电力类大学生创业大赛计划书篇二

本站发布大学生创业计划书大赛策划书模板，更多大学生创业计划书大赛策划书模板相关信息请访问本站策划频道。

活动背景：为深入贯彻团省委等联合下发的《关于开展“启航计划”——广东青年创业圆梦行动的通知》精神，进一步深化学校创新创业教育，培养和提升广大青年学生的创造精神、创新意识和创业能力，搭建大学生科技创新平台，结合我校实际情况，学校决定举办xx年“荔香杯”大学生创业大赛之创业计划大赛。

一、组织机构

主办单位：校团委

校毕业生就业指导服务中心

承办单位：经济管理学院分团委

赞助单位：茂名市营兴水果专业合作社

渤海商品交易所茂名石化产品交易中心

二、比赛时间

xx年3月-4月

三、参赛对象

全日制本、专科在校学生

四、活动内容与要求

（一）创业计划系列培训

2、邀请我校知名创业指导老师何明光副教授作创业计划书撰写指导讲座；

3、组织报名参赛的团队代表前往广东青年网商联盟粤西创业中心参观。

电力类大学生创业大赛计划书篇三

目前，中国空调企业正急于扩大产能□20xx冷冻年度旺季的销售大爆发以及20xx冷冻年度史无前例的高速增长令中国空调市场空前繁荣。整个中国空调企业要货要到疯狂的地步，空调压缩机供应根本跟不上。“这样的备货情况让人震惊，市场风险很大！”然而在各个空调企业一个接一个更大的投建项目纷纷上马。美的和格力分别新建生产基地，奥克斯、志高、格兰仕也在投建新基地……很显然，这些投建扩产项目的市场效应是留给两三年之后检验的。

20xx年是“十二五规划”开局之年，各个空调企业也在纷纷规划未来5年的发展，其中最重要的就是规模扩张程度。据《电器》记者解□20xx年格力、美的、海尔、志高、奥克斯、海信科龙和格兰仕这七家市场主要品牌的总产能已经超过1亿

台，未来5年，这个数字很可能将接近两亿。

据产业在线统计□20xx年中国空调销量达到9495万台，同比增长44%。其中内销为5135万台，同比增长37%;外销为4360万台，同比增长55%。多数人认为中国家用空调内销市场销量将大幅波动，但乐观估计，年均增速将保持在15%，出口量则预期每年将有10%的平均增幅。通过20xx年的基本数据可以推算□20xx年中国空调内销量将达到7800万台□20xx年将达到1.03亿台;出口量在20xx年将达到5803万台□20xx年将达到7000万台，市场需求大。

未来空调的需求增长来源于四方面：

其一是房地产市场。虽然房地产调控政策目前非常严厉，但政策效应并不明显，并且由于房地产调控导致全国各地房屋租赁市场火爆，客观上造成各地房屋空置率下降，从而带动空调消费。此外，未来五年3600万套保障房建设目标，还会增加约7000万台空调的消费量。

其二是城市空调的更新消费。按照平均一台空调使用8年时间计算，未来5年正是空调大量更新的阶段。

其三是出口市场。发达国家的经济复苏以及新兴市场的高速成长都为出口市场带来机会。此外，全球变暖趋势明显，炎热天气出现的概率增高。

其四是农村市场□20xx年家电下乡空调的销售额约为250亿元，约占空调内销总额的10%。产业界最新反馈的消息表明□20xx年第一季度，家电下乡空调销售额处于激增状态。各个空调企业普遍认为，农村市场的.空调普及将带来巨大的市场空间。

电力类大学生创业大赛计划书篇四

本创业计划的简述（包括公司、项目产品、创业团队等基本情况）。

项目的创意背景、技术（创意）的描述和前景分析。

1、行业及市场概述（国内行业状况、市场容量）；

2、项目的市场需求程度（分析项目市场的可接受容量、主要市场）；

3、项目的目标市场（结合产品优势、企业优势，确定该产品的细分市场定位）；

4、项目的市场竞争分析（从项目的技术优势、营销优势、行业的认知、团队管理优势等多方面分析与市场同类产品的竞争优势）。

1、项目总体安排（描述项目实施计划、操作周期、阶段目标）；

4、项目获利方式（其中可分析技术的先进性对获利方式的贡献程度等，分析这种获利方式是否是最佳的，及持久性）。

1、核心团队：教育背景（学习及培训经历）、工作业绩；

2、创业发起人：自我评价（创新意识、开拓能力、经营理念）。

1、项目资金来源与运营计划；

2、投资收益与风险分析；

3、预测近3年的财务状况，列出主要财务报表和财务指标。

关键的风险分析（财务、技术、市尝管理、竞争、资金撤出、

政策等风险），提出应对措施。

未来1—5年的定位及发展规划。

企业名称：

创业者姓名：

联系地址：

邮政编码：

电话：

参赛组别：

a创意组

b创业组

日期：年月

教育背景，学习的相关课程及企业管理、经营经验；

- 1、目标客户描述；
- 2、市场的容量/本企业预计市场占有率；
- 3、市场容量的变化趋势；
- 4、竞争对手的主要优势；
- 5、竞争对手的主要劣势；
- 6、相对于竞争对手的主要优势；

7、相对于竞争对手的主要劣势；

1、运作方式，包括产品（服务）介绍及产量目标；

2、资源配置，包括生产运作设施配置，生产资料配置和劳动力配置；

3、管理模式，包括公司的物流管理和质量管理；

1、营销计划；

2、竞争性推销；

3、市场渗透计划（如何保持、提高市场占有率）；

1、企业注册的所有制形式；

2、核心管理层，包括工作职责、经验、能力、专长、月薪；

3、员工安排，包括部门、人数、具体职责、月薪（可以附加组织结构图和工作描述）；

4、公司的经营执照及费用预测；

5、公司的责任，包括保险、纳税等费用预测；

1、预算及投资报酬；

2、财务数据，包括营业收入和费用、现金流量；

3、财务分析，包括资债平衡预测、月收入表和财务变化、各类财务预测的表图；

电力类大学生创业大赛计划书篇五

主办单位：校团委

校毕业生就业指导服务中心

承办单位：经济管理学院分团委

赞助单位□xx市营兴水果专业合作社

xx产品交易中心

xx年3月—4月

全日制本、专科在校学生

（一）创业计划系列培训

- 2、邀请我校知名创业指导老师xx副教授作创业计划书撰写指导讲座；
- 3、组织报名参赛的团队代表前往广东青年网商联盟粤西创业中心参观。

【参赛团队应全程参与创业计划系列培训】

（二）创业计划大赛

1、创业项目意向（以下两个方向任选其一）

（2）结合自身或所学专业实际创业。以模拟经营某项产品或服务的形式完成一份可操作性强的创业计划书。

2、参赛团队要求

(1) 参赛者须以创业团队形式参赛，每个参赛团队成员总数不超过6人，鼓励团队成员跨学科、跨专业，以提高团队素质；各团队需指定1名负责人，每位同学最多只能参加1个团队。团队可邀请本校教师作为指导老师（最多1人），每位指导老师最多只能指导2个团队。

(2) 参赛者应在广泛进行市场调研、认真进行企业分析的基础上，完成一份把产品或服务推向市场的完整、具体、可操作性强的创业计划书。

(3) 参赛作品必须为参赛者原创，严禁抄袭。参赛团队遵守大赛各项规程，按要求提交创业项目计划书，参加各个环节及评审。

3、奖项设置

一等奖2个奖金500元+证书

二等奖4个奖金300元+证书

三等奖6个奖金200元+证书

优秀奖若干证书

优秀组织奖3个奖金500元+证书

优秀指导老师5名奖金200元+证书

【获奖团队可直接进驻广东青年网商联盟粤西创业中心进行创业实践】

(一) 创业计划系列培训

阶段

时间安排

实施进程要点

前期宣传

3月26日前

邀请茂名市营兴水果合作社联合会总经理xx先生（经济师）
讲解地区水果电商创业背景

前期培训

3月26日前

邀请我校知名创业指导老师xx副教授作创业计划书撰写指导
讲座

实地参观

3月31日前

组织报名参赛的团队代表前往广东青年网商联盟粤西创业中
心参观

（二）创业计划大赛

阶段

时间安排

实施进程要点

报名阶段

3月25日前

参赛者将参赛报名表【附件1】（纸质版、电子版）提交各院（系）分团委。

作品征集阶段

4月7日前

参赛者将参赛作品电子版和纸质版提交到各院（系）团委。

初次评审阶段

4月11日前

由各院（系）自主进行初赛，对参赛作品进行初次评审，筛选出符合大赛基本要求的参赛作品。

作品复审阶段

4月15日前

各单位将创业计划书和《作品汇总表》

【附件2】以电子版和纸质版形式提交到大赛组委会秘书处。

决赛阶段

4月18日前

以创业计划陈述□ppt□□创业项目答辩进行比赛，决出各奖项。

（一）经各院（系）初审后，由单位统一将作品纸质版一式五份、《作品汇总表》一份【附件2】，提交大赛组委会秘书处，并将电子版以《“荔香杯”大学生创业计划大赛一院系

名称》”命名，发送到大赛组委会秘书处邮箱。

联系人□xx

邮箱：

（二）各单位初赛作品的数量、质量以及活动开展情况等将作为优秀组织奖的`评选标准。各单位上报复审阶段作品数量要求如下：

化工

石油

环境

机电

信息

文法

理学

外语

经管

建工

体育

艺术

高师

组委会将聘请相关专家对进入复审阶段的作品参赛进行评审，评选出12份作品进入作品（其余作品为优秀奖），并向入围作品反馈评审意见和建议，经修改后参与决赛答辩。

组委会将严格保守参赛作品中涉及到的技术秘密和商业秘密。凡涉及参赛作品的内容，参赛选手自行把握参赛作品中技术及商业内容的披露尺度，与大赛组委会无关。

各单位要高度重视，做好宣传发动工作，精心组织学生参赛，营造良好的创业氛围，推进我校大学生创业指导和实践工作。

“荔香杯”大学生创业计划大赛组委会

文档为doc格式