

创新创业策划书案例蛋糕店(大全5篇)

无论是身处学校还是步入社会，大家都尝试过写作吧，借助写作也可以提高我们的语言组织能力。范文书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇范文呢？接下来小编就给大家介绍一下优秀的范文该怎么写，我们一起来看一看吧。

创新创业策划书案例蛋糕店篇一

二、产业概况和前景预测

1、儿童教育市场潜力分析据国家^v^的统计数字，中国家庭的支出为教育支出，中国家庭子女教育的支出比重接近于家庭总收入的三分之一，城市家庭教育占家庭消费的，有的家长把孩子教育投资列在首位。2006年底，中国社会科学院发布的《2006年社会蓝皮书》指出，子女教育费用在居民总消费中被排在第一位，超过养老和住房。总之，儿童教育市场这一产业所构成的，是一个巨大的、永不会衰败的市场。

因此，我们完全可以断定儿童教育产业市场前景是非常广阔的，它已经成为我们这个时代最有活力和意义的朝阳产业。

2、儿童教育市场的特点：

(1)、客户群数量巨大：中国目前0 - 7岁幼儿约有亿；每年新出生人口2000多万，其中城市人口就有600多万。庞大的基数、稳定的增长与更新，奠定了儿童市场坚实的客户基础。

(2)、家庭对教育投资需求强劲：“望子成龙”是每个家长的心愿，重视教育是中华民族的优良传统。中国人在培养后代方面，可以用“舍得花血本”来形容，后代仿佛是自己生命的延续，是未来的希望。我国城镇居绝大多数为独生子女家庭，子女消费已成为家庭第一大日常支出，月收入在1500元

的家庭孩子月消费为500元左右，月收入5000元的家庭用于孩子的消费额为1000元左右，其中用于孩子的教育消费已占子女月消费的30%。

(3)、儿童早期教育理念深入人心：越来越多的家长意识到儿童早期教育的重要性，科学研究证明，0——6岁的婴幼儿时期，是人生命的起跑线，是人智慧潜能开发的关键期。美国教育心理学家布卢姆在《人类特性的稳定与变化》中，通过对千名儿童的追踪分析，提出了理论：若以17岁时人的智力发展水平为100，则4岁时就已具备50%，8岁时达到80%，剩下的20%，是从8-17岁的9年中获得的。人在0-8岁这一阶段经过了人生的几个关键期：语言关键期、运动关键期、社会性关键期、对感官的关键期、数学关键期，抓好幼儿关键期的早期教育培育，有利促进和帮助幼儿的健康成长。

(4)、儿童早期教育代表朝阳教育产业的发展方向：联合国文教组织宣称，教育产业是21世纪的朝阳产业。卓越的投资人认为，教育产业是“21世纪最后一支原始股”。世界教育专家认为，儿童早期智力开发是21世纪教育发展的趋势所在。中国教育专家认为，“科教兴国”要从婴幼儿早期教育抓起，从整体上提高未来人才的素质。

许多国家都把儿童的科学教育作为21世纪争雄的第一战略任务。各种儿童早期发展计划纷纷出现，其重要的特点，就是加强对儿童的个性化指导，能力培养，实现综合素质的全面发展。在实行独生子女政策的我国，大部分家长只有一次养育孩子的机会，因而年轻的父母更加需要培养孩子全面、系统、实用的科学指导，尤其是适合自己家庭和孩子发展特点的个性化指导，使孩子迈好这人生的第一步！好让自己的孩子不输在起跑线上！

当今中国的家庭格局基本是三个家庭六个大人共养一个孩子，幼教产品目标消费者达亿人之多。巨大的市场吸引力催生了众多幼儿教育产品的出现，但由于市场处于低端竞争阶段，

品牌众多，竞争混乱。这一切都为我们进入市场提供了一个难得的契机，我们可以通过明确目标市场、提升产品理念、研发优质课程、创新经营模式，步步为营地进入这个市场基础成熟、消费群体稳定、发展空间广阔、产品盈利持续、项目延伸广泛的朝阳产业。

三、经营模式初步设想

1、产品定位

创新创业策划书案例蛋糕店篇二

班委积极在班上宣传活动，让同学们对其有一定的了解

主持人宣布活动开始

主持人简述创新创业的概念

ppt演示国家在创新创业有关方面的建设成就

展示几个通过创造性创业取得成就的名人事例

展示我校在创新创业教育方面的工作以及取得的成果

创新创业知识问答环节 后期：主持人做活动结束工作

清理好场地卫生

创新创业策划书案例蛋糕店篇三

1、陈皓负责板块

(1)、字幕：周二15:00前把字幕内容送到科技馆

(2)、海报：周一至周三各贴12张

粘贴时间：

上午一二节课后、下午五六节课后

粘贴地点：

上午三岔口、大礼堂、四五食堂、二食堂各2张；

(3)、展板：周一把展板抬到三岔路口，周五中午把展板抬到科技馆第一报告厅。论坛结束后负责把展板抬回学苑楼。

□4□□kt板：做一块kt板。内容为“江苏大学创新创业论坛”+落款

2、严晓负责板块

(1)、统计校科协各部门及学院人员到场人数，安排观众落座区域；

(2)、礼仪服装；

(3)、鲜花；

(4)、水果：周二上午购买适量时鲜水果

(5)、会场内务：包括会场卫生以及嘉宾的需求（水杯30个，茶叶和席卡等）

3、刘彧倩负责板块

(1)、请柬：周一晚19：00之前把校学生会、校社团联合会的观礼请柬送抵主席团受邀人员。

(2)、为主持人借礼服;

(3)、礼仪: 包括训练礼仪基本动作以及动作要领。

(4)、嘉宾迎接: 周三中午在校正门迎接嘉宾。

(5)、互动问题: 周一19:00之前, 确定互动问题(要求问题有深度)。

4、谢阳洋负责板块

(1)、调试话筒以及多媒体设备;

(2)、签到; (签到桌向科技馆方面借)

(3)、现场秩序;

(4)、会议摄影: 负责论坛期间的拍照、摄影工作

(5)、嘉宾的现场接待: 贵宾室负责确定话题与主讲人的组合

创新创业策划书案例蛋糕店篇四

养殖场和村民合资, 个人投资4万元, 为使养殖场尽早走上正规, 更好更快的发展。现急需资金6万元, 希望上级领导予以政策和资金上的支持。

综上所述, 该项目投资少, 见效快, 抗风险能力强, 具有极强的科学合理性和可行性。在项目实施第三年即能收回投资, 更主要的是能起到示范带动作用, 指引一条致富路, 激发广大村民创新创业的热情, 展现我县大学生村官扎根基层, 服务农村的务实精神。

姓 名:

签 名:

(三号黑体)

一、目录

二、摘要

三、公司简介(500字以下)

主要阐述公司宗旨、公司目标、公司价值观等宏观领域

四、商业环境(500字以下)

主要是在竞争状况、市场态势、顾客分析、供应商分析、细分市场分析等方面，以事实数据为依据进行分析阐述。

五、公司描述(500字以下)

主要阐述管理团队、组织结构、具有新技术、产品和服务、运营以及营销潜力的信息(即资源与技术情况)。特别要尽力指出具有的真正优势。

六、公司的战略(500字以下)

主要阐述在市场定位、如何发挥优势、如何利用有效资源实现企业的快速发展，如何避免与降低运行过程的风险等方面的发展方向。

七、行动计划(500字以下)

主要是为达到上述目标而进行的行动计划，包括原材料的获得、产量的控制、产品的规格、价格确定、目标市场的确定

或新市场的开辟、销售渠道、促销方案以及生产计划等等。

八、财务分析(500字以下)

主要分析投资数据、资产负债表以及现金流情况。

九、附录(相关附属与佐证材料)

注意：

以上各标题下面具体的正文文字内容，均采用“小四号宋体”，行间距均为“单倍行距”，页边距“上下左右均为”，并“左侧”装订，以打印稿的形式上交。

3. 组织结构

4. 员工情况

(二) 经营财务历史

(三) 外部公共关系

战略支持、合作伙伴等

(四) 公司经营战略

近期及未来3-5年的发展方向、发展战略和要实现的目标

第二部分 产品及服务

(一) 创新产品、服务介绍

(二) 创新核心竞争力或技术优势

(三) 创新产品专利和注册商标

第三部分 行业及市场

(一) 行业情况

创新行业发展历史及趋势，进入该行业的技术壁垒、贸易壁垒、政策限制

(二) 市场潜力

对创新市场容量、市场发展前景、消费者接受程度和消费行为进行分析

(三) 行业竞争分析

主要竞争对手及其优劣势进行对比分析，包括性能、价格、服务等方面

(四) 收入(盈利)模式

业务收费、收入模式，从哪些业务环节、哪些客户群体获取收入和利润

(五) 市场规划

公司未来3-5年的销售收入预测(融资不成功情况下)

第四部分 营销策略

(一) 创新目标市场分析

(二) 创新客户行为分析

(三) 创新营销业务计划

创新创业策划书案例蛋糕店篇五

前期宣传、赛的组织发动(1月14日-3月13日)

在全校范围内充分作好本次赛的宣传，鼓励并发动广学生参加比赛。宣传方式包括：横幅、展板、手绘创意海报、网络平台。

比赛流程：赛分为初赛、决赛两个阶段。

(一)初赛：3月16日3月31日

每系每类比赛至少上报1份作品(三类比赛共计三份作品)，允许团队成员跨院系适当交叉。跨院系组成的团队应在负责人所在院系处报名。评审组对作品进行初审，从中选出10份作品进入决赛。组会向各参赛团队反馈评审意见和建议。

各位参赛选手请于3月20日前将资料报送系团总支。

(二)决赛：4月7日4月24日。

1、参赛者需上交创新创业赛作品申报书纸质版2份和电子版1份。以供赛组会各专家进行查阅评审。

2、赛组会组织评审组进行决赛评审。赛前抽签决定答辩顺序。答辩限时8分钟，分为项目陈述、自由问答、现场打分三个环节。

3、项目陈述需要制作ppt,演示时间不得超过4分钟;自由问答阶段不得超过3分钟，现场打分1分钟。

4、参加答辩者为团队成员，不得更换成员。

请进入决赛的团队将ppt于4月17日前报送团