

2023年大学生创业计划书股份合作协议

大学生创业计划书(优秀7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。通过制定计划，我们可以更加有条理地进行工作和生活，提高效率和质量。下面是小编为大家带来的计划书优秀范文，希望大家可以喜欢。

大学生创业计划书股份合作协议篇一

为贯彻落实党中央、国务院和省委、省政府“以创业带动就业”的战略部署，根据人力资源社会保障部、教育部、财政部、中国人民银行、国家税务总局、国家工商行政管理总局《关于实施20xx年高校毕业生就业推进行动大力促进高校毕业生就业的通知》(人社部发〔20xx〕25号)和人力资源社会保障部《关于实施大学生创业引领计划的通知》(人社部发〔20xx〕31号)、省政府《关于进一步推进高校毕业生就业工作的意见》(青政〔20xx〕13号)要求，为确保我省大学生创业引领计划顺利实施，特制定本方案。

贯彻落实党中央、国务院和省委、省政府促进以创业带动就业的战略部署，坚持政府促进、社会支持、市场导向、自主创业的基本原则，发挥政府部门、公共服务机构和高等学校的职能作用，调动社会各方面力量，采取一系列鼓励、引导和扶持政策措施，强化创业意识，提升创业能力，改善创业环境，健全创业服务，引导和带领大学生通过创业实现就业。

20xx-20xx年，3年引领450名大学生实现创业，其中〔20xx年不少于100人〔20xx年不少于150人〔20xx年不少于200人。每年培训创业指导教师50名，为1000名以上有创业愿望并具备一定条件的大学生开展创业培训，使准备创业的大学生都能

得到创业指导服务。市场导向的大学生创业机制初步建立。

1、开展大学生创业培训(实训)。深入开展“创业培训进校园”、“创业培训进社区(乡镇)”等专项活动,对有创业意愿的大学生及时开展创业培训,为在校大学生提供创业指导服务,将创业指导与创业教育、创业培训(实训)紧密结合,指导大学生制定创业计划书,为大学生制定创业路线图。对参加创业培训的大学生优先推荐创业项目,优先给予贷款支持,优先提供跟踪服务。加快创业培训(实训)机构的建设和认定,培养和选评一批创业培训师和讲师,力争到20xx年基本满足全省创业培训的师资需要。在青海大学、青海师范大学、青海民族大学探索建立模拟公司、信息化创业实训平台,组织有创业愿望的大学生参加创业培训(实训)或演练。建立完善大学生创业导师制度,每年邀请省内外有社会责任感的企业家、专业人士和创业成功人士为大学生开展1—2次传授创业经验和创业指导活动。组织开展大学生创业竞赛活动。

2、加快创业孵化基地建设。积极会同有关部门,充分整合

政府、企业、高校、社会团体等多方资源,发挥经济技术开发区、工业园区、高新技术园区、大学科技园区和青年创业园区的优势,建立大学生创业孵化基地,为创业大学生提供低成本的生产经营场所和企业孵化服务;将创业实训、创业孵化、创业指导相结合,细化、规范服务流程,建立不同阶段大学生创业的全方位、阶梯型的创业孵化服务体系;加强创业场地、创业设施等硬件建设,有条件的地区,要利用设施农牧业建设项目为大学毕业生开辟创业园地;研究制定大学生创业园区房租补贴、经营场地补贴政策;加大对西宁市、格尔木市“国家级创业型城市”创建工作的支持力度,从20xx年起,3年内每年为西宁市安排贴息资金1000万元,为格尔木市安排贴息资金300万元,用于支持建设创业园和大学生创业园地。支持有条件的高校建立大学生科技园。

3、为大学生创业提供指导服务。建立大学生创业项目库,举

办创业项目展示和推荐引导活动。建立创业大学生联谊会等大学生创业交流平台。依托公共就业服务机构，成立创业指导服务中心，为创业大学生提供创业项目开发、方案设计、风险评估、开业指导、融资服务、跟踪扶持等“一条龙”服务。

4、加大大学毕业生创业信贷支持力度。各州(地、市)及所属各县(区)都要建立健全小额贷款担保机构，搭建融资平台，为创业大学毕业生提供小额贷款担保服务。进一步扩大小额贷款担保基金规模，鼓励各地区增加投入□20xx年，省级财政新增小额担保贷款基金1亿元，按照省与西宁市、海西州3：1，省与海东、海南、海北三州5：1，省与青南三州9：1的比例配套下达。自主创业大学毕业生的贷款额度提高到10万元以内，贷款期限不超过2年。对创办微利项目的，在规定的贷款期限内给予全额贴息。

5、完善创业扶持政策。对大学生初创企业，可按照行业特点，合理设置资金、人员等准入条件，并允许注册资金分期到位。允许高校毕业生按照法律法规规定的条件、程序和合同约定将家庭住所、租借房、临时商业用房等作为创业经营场所。对应届及毕业2年以内的`大学生从事个体经营的，自其在工商部门首次注册登记之日起3年内，免收登记类和证照类等有关行政事业性收费；登记求职的大学生从事个体经营，自筹资金不足的可按规定申请小额担保贷款，从事微利项目的可按规定享受贴息扶持；对合伙经营和组织起来就业的，贷款规模可适当扩大。完善整合就业税收优惠政策，鼓励大学生自主创业。将大学生创业见习纳入大学生就业见习管理。鼓励支持大学毕业生开办网店，从事创业实践活动，提供创业辅导和便利条件。充分发挥青海省高校毕业生创业专项扶持资金作用，进一步拓宽大学生创业融资渠道。

6、支持大学生自谋职业。鼓励和引导大学毕业生返乡创业，从事农牧业生产经营和服务。对返乡创业从事农牧业生产经营和服务的大学毕业生，2年内给予每人每月300元的生活补贴。鼓励和支持基层服务大学毕业生创业富民。对灵活就业

大学毕业生申报就业的，提供免费劳动保障和人事代理服务，做好社会保险关系等的接续。落实符合就业困难人员条件大学毕业生灵活就业的社会保险补贴政策，逐步实现稳定就业。

(一)加强领导，明确分工。充分发挥就业联席会议作用，会同有关部门成立引领大学生创业工作指导小组，统一负责本计划的组织实施。西宁市、格尔木市国家创业型城市创建工作中大学生创业引领计划，要在创建工作领导小组统一领导下，统筹安排，确保本方案的顺利实施。

(二)突出重点，强化推动。建立西宁市、海东地区和格尔木市工作推进机制，将大学生创业引领计划纳入促进创业带动就业和国家级创业型城市创建工作的重要内容，重点推进。鼓励行业协会、社团组织发挥优势作用，引导大学生在信息技术、文化创意、电子商务、民族服饰等领域创业。

(三)树立典型，宣传引导。开展评选表彰活动，树立创业大学生、创业导师、支持创业金融机构、大学生创业基地典型。总结工作经验，推动宣传交流，引导社会舆论，增进全社会对大学生创业的理解和支持。努力培育崇尚创业、褒奖成功、宽容失败的创业文化环境。

大学生创业计划书股份合作协议篇二

创业者必须将自己的产品或服务创意作一介绍。主要有下列内容：

- 1、产品的名称、特征及性能用途；介绍企业的产品或服务及对客户的价值
- 2、产品的开发过程，同样的产品是否还没有在市场上出现？为什么？
- 3、产品处于生命周期的哪一段

4、产品的市场前景和竞争力如何

5、产品的技术改进和更新换代计划及成本，利润的来源及持续营利的商业模式

生产经营计划。主要包括以下内容：

1、新产品的生产经营计划：生产产品的原料如何采购、供应商的有关情况，劳动力和雇员的情况，生产资金的安排以及厂房、土地等。

2、公司的生产技术能力。

3、品质控制和质量改进能力。

4、将要购置的生产设备。

5、生产工艺流程。

6、生产产品的经济分析及生产过程

大学生创业计划书股份合作协议篇三

当今的大学生面临最大的难题就是就业压力，越来越严峻的就业形势使很多大学生感到前途迷茫，甚至不知道读大学的意义何在，毕业后的找工作难、工作压力大、同事之间关系的处理等问题都成了当今最热门关注的话题。

为此，作为新一届的大学生的我们不得不为自己以后的人生另外开创一条道路，那就是——创业之路，同时国家也大力鼓励和帮助大学生创业，为此，我们因该从现在开始为自己打算，抓住这个契机，实现自己的创业梦想。以后帮助更多需要帮助的人。

1、公司名称

【明眸】眼镜超市

2、公司的成立

【明眸】眼镜店是一家即将成立的眼镜店，将于本人毕业后两年之内于四川理工学院旁隆重开业。本眼镜店以学生为主要服务对象，产品以中、低档框架眼镜为主，包括眼镜架、眼镜片、各种框架眼镜配件，兼营隐形眼镜及其护理液、药片、隐形镜盒等。

3、公司的优势与特点

【明眸】眼镜为您提供一流的服务，优质的产品。

服务项目有：免费电脑验光、免费维修眼镜、免费清洗眼镜、免费咨询眼病、专家专业验光。

服务特点：专家坐堂验光；先进的主觉电脑验光仪；优质的服务；绝对物美价廉的眼镜；在正常使用情况下，半年内如发生任何可归责于商品本身结构、制作和材料不良的情形，我们将为你免费更换同等价值的商品（正常的磨损、擦伤或使用不当不在此限）。

技术保证：配镜后两周内光度发生任何不适，我们将免费为你复检，于必要时免费重配同厂牌同品质的镜片。

价格保证：您在亮晶晶购买的每一件均从生产商直接购入，减少中间环节，成本降低，价格当然合理。

满意保证：您在【明眸】选配的镜架一律一年质保。

1、发展背景

当今时代，社会竞争日益激烈，繁重的功课让青少年近视人群迅速扩大。统计表明，我国戴眼镜人口已经超过3亿，每年的市场需求量高达1亿副。再加上3.2亿中老年人需要的花镜、以及太阳镜，市场需求量极为可观。

另一方面，在当今社会，眼镜消费的个性化，时尚化，品牌化，高档化的趋势日益显著。眼镜早已不是近视人群无奈的选择，而更成为一种时尚装饰品。

2、发展趋势

三亿屈光不正人口，以每人每六年更换一副眼镜计算，一年的眼镜需求量有多少？那就是5000万副眼镜的年需求量，200亿元人民币的年销售额，10%的年增长速度，这就是中国眼镜零售业所面临的市场，也许实际情况还远不止于此，据统计，我国戴镜人口每年有不断上升的趋势，城镇居民的眼镜更换频率约为每3—4年一次，大城市约为2—2.5年一次，由此计算，当前中国眼镜市场的年需求量远在6000万副以上，而這些，还不算上太阳镜和司机防护镜等特殊用镜的开发。学生是眼镜消费的主要群体之一，据调查，学生近视率高达80%左右，眼镜更换频率也很高，一半左右的人半年——一年更换一次。

1、眼镜销售

眼镜销售行业是一个很有前景的行业[]20xx年中国十大暴利行业的评选中，眼镜行业排在电信行业之前，列第六。所谓：20元的镜架，200元卖给你是讲人情，300元卖给你是讲交情，400元卖给你是讲行情。眼镜的成本价不到售价的10%，眼镜行业的利润是以倍来计算的！

其中，每经过一道关口，都会加上一定利润，利润一般在20%左右。而最大的利润则是在零售店，如果一副眼镜有180元利润，那么100多元是商店得的。

2、顾客特征

眼镜的购买者和使用者通常是同一个消费者，顾客特征呈现为购买者、使用者统一，属于个人购买行为，随机性较大，容易受广告等促销活动的影响。不管是暴利也好，不是暴利也好。总的来说，眼镜经营是个有前途的行业，是很有利可图的。主要是看经营者怎样来进行经营管理。

大学生创业奶茶店创业计划书-大学生创业计划书

大学生创业计划书

大学生app创业计划书

大学生创业的计划书

大学生校园创业计划书

大学生淘宝创业计划书

学校大学生创业计划书

大学生美甲店创业计划书

大学生创业计划书精选

大学生优秀创业计划书

大学生创业计划书股份合作协议篇四

1公司介绍

(1) 公司名称:

(2) 公司性质:

(5) 公司预计初期投入资金：30万（投入资金筹措方式采取均摊制）

(6) 公司面向群体：有车一族

(7) 公司经营策略：积极创新、稳中大步前进

(8) 装修风格：整洁中档2公司各部门及职责

董事会：由各位出资者构成，主要负责公司重大问题的决策。

总经理：由董事会推荐选举产生，全权负责公司日常的各类经营，对董事会负责，并且对公司各职能部门的工作经行部署安排和监督。财务部：设主管一职，主要负责公司的财务工作。维修部：设维修主管一名，主要负责对汽车各类维修。

销售部门：设销售主管一名，主要负责公司销售产品的采购活动，并且负责公司客户关系管理系统的日常工作和维护。

在中国经济日益腾飞的今天，人民的收入日渐增高，现在越来越多的人开始向私家车看齐。如今，汽车行业已成为我国的一大支柱产业，而伴随着汽车行业而生的一大批新兴行业也如雨后春笋般涌现。随着汽车的日益普及，汽车零件的损坏与维修也大大增多了，汽车维修市场份额也开始逐渐增大，伴随着这样的形式，我以及我的伙伴的汽车维修企业也将尽快成立。

1市场描述

随着汽车迅速进入千家万户，我国汽车维修业也进入了发展的黄金时期，汽车维修业和汽车保修设备行业在市场的洗礼中开始由传统的劳动密集型向资金技术密集型、由生产型向服务型过渡，形成了利润丰厚的汽车后市场。目前，全国汽

车维修行业有一二类企业30多万家，从业人员近300万人，每年都在以10%左右的速度快速增长。国营、集体、股份制、私营、个体、中外合资等多种经济成分的汽车维修企业在共同发展□4s店、特约维修服务站、综合维修厂、快修连锁店、专项维修店等多样化的经营方式各展其长，形成了一个门类齐全、品种多样，分布广泛，服务方便，能够满足不同消费层次需求的汽车维修市场体系。

中国汽车市场发展潜力巨大，特别是私人汽车消费，在未来20年将持续高速增长。中国汽车保有量的`快速增长将直接带动国内汽车维修保养市场的发展，按照一个完全成熟的国际化的汽车市场的利润测算，中国汽车维修保养市场的利润总额约为2153.55亿元。

20xx年及未来几年，我国汽车维修业必将完成一个从无序到有序的过程，规模化效应将会在近一两年显示得更为淋漓尽致，汽修企业间的竞争更为激烈，不可避免。那么，在当前汽车维修业发展形势下，我国汽车维修企业该如何当前行业发展形势、把握未来市场发展方向，根据行业趋势制定发展战略，汽修企业加速提升企业品牌形象，加强技术与产品实力，改进企业管理水平，完善售后服务体系面对与迎接新一轮的考验，做大做强。

2典型问题

竞争对手的主要优势：

1. 入行时间早
2. 有固定顾客和渠道
3. 合适的管理模式
4. 员工工作熟悉稳定

竞争对手的主要劣势：

1. 服务理念落后
2. 管理模式相对固定死板
3. 维修技术人员学习能力弱

公司的优势：公司优势在这里集中表现在交通区位方面，交通便利。非常具有团队精神，团队成员的私交也非常的好。拥有良好的感情基础和超强的凝聚力，使得我们团队一定是一个高效的团队。公司提供售后服务，有自己客户关系管理系统。

公司的不足：公司在成立之初肯定会因为业务的不熟练产生一些问题，这是新公司无法避免的。并且公司的管理机制并不一定够科学有效。应对办法：多进行一些岗前培训，进行参观优秀企业，公司运营过程中适时调整策略和管理机制，未来能力允许的情况下，多招揽优秀人才。

1客户群的建设与维护通过传单发放和横幅摆放、优惠活动促销，汽车维修知识的传授等措施吸引人气，以专业的技术，周到的服务意识培养属于自己的忠实客户群体。

2产品定价对于公司销售的汽车配件尽量比同行低一些，提高销售量赢得客户。；

（一）车身修理设备

（二）汽车维修钣金设备

（三）篷布、座垫及内装饰修理设备

缝纫机；锁边机；工作台或工作案；熨斗；裁剪及其他专用工具。准备资金：1000元

（四）电器、仪表修理设备

其他预算

大学生创业计划书股份合作协议篇五

通过我们团队多少天多少个区域多少个网点走访和高档社区多少户的访谈，我们团队通过专业的市场调查分析总结和头脑风暴后创意的这份加多宝营销策划建议书，凝具我们团队的创意创新智慧。希望这份建议书在市场上得到充分的实行，祝愿什么的'取得良好的战果。最后祝愿我们三方你我经销商共赢。

大学生创业计划书股份合作协议篇六

营销是企业经营中最富挑战性的环节，影响营销策略的主要因素有：

- (1) 消费者的'特点；
- (2) 产品的特性；
- (3) 企业自身的状况；
- (4) 市场环境方面的因素。最终影响营销策略的则是营销成本和营销效益因素。

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。对创业企业来说，由于产品和企业的知名度低，很难进入其他企业已经稳定的销售渠道中去。因此，企业不得不暂时采取高成本低效益的营销战略，如上门推销，大打商品广告，向批发商和零售商让利，或交给任何愿意经销的企业销售。对发展企业来说，它一方面可以利用原来的销售渠道，另一方面也可以开发新的销售渠道以适应企业的发展。

大学生创业计划书股份合作协议篇七

主要经营范围：

咖啡类：蓝山，拿铁，摩卡，卡布其诺，意大利，哥伦比亚，巴西等等。（咖啡类为本店特色，均为现磨现煮的咖啡。）

酒类：红酒，葡萄酒，鸡尾酒，白酒，香槟，桂花酒，白兰地，各式啤酒等。

奶茶：各种口味奶茶，如草莓，青苹果，巧克力，芒果等。

下午茶：绿茶，红花茶，人参乌龙茶，几种花草茶等。

甜点：各式精致甜点，如慕斯，饼干，蛋糕等。还有多种口味的沙冰和冰激凌。

企业类型：服务

（略）

1、目标顾客描述：在校大学生及老师。商务楼的商业人士。

2、市场容量或本企业预计市场占有率□xx%

3、竞争对手的主要优势：产品数量较多，发展历史久，资金充裕，被众多客人认可。

4、竞争对手的主要劣势：产品模式固定，不灵活。

5、本企业相对于竞争对手的主要优势：发展初期可以采用不同的经营模式，选择最适合的。

6、本企业相对于竞争对手的主要劣势：资金少，不被客人认可。

1、产品：统一

2、价格

breakfast

麦芬（巧克力、蓝莓、香草、蔓越没□x元

丹麦类面包x元

lunch

蔬菜派x元

法式三明治（吞拿鱼、熏鸡□x元

三明治（吞拿鱼、土豆、恺撒□x元

沙拉（土豆、吞拿鱼、恺撒□x元

餐盒（叉烧、黑椒牛肉□x元

teatime

芝士条、面包棒x元

小饼干x元

提拉米苏x元

水果杯x元

维也纳黑森林蛋糕x元

芝士蛋糕x元

蓝莓芝士蛋糕x元

3、促销方式：

4、地点：

(1) 选址细节xx

(2) 选择该地址的主要原因xx

(3) 销售方式：最终消费者

(4) 选择该销售方式的原因：服务行业，不适合批发零售

企业将登记成：合伙企业

拟议的企业名称xx

企业的员工xx

企业将获得的营业执照、许可证xx

企业的法律责任（保险、员工的薪酬等、纳税）

1、工具和设备：厨就是烤箱，扒炉，炉灶，水池，煮面炉，消毒柜，冰箱

吧台方面：冰箱，水池，制冰机，蛋糕柜（可选择），咖啡机等.....

2、固定资产和折旧概要xx

（略）