

最新创新创业的计划书 创新创业计划书(精选8篇)

计划是一种为了实现特定目标而制定的有条理的行动方案。我们该怎么拟定计划呢？那么下面我就给大家讲一讲计划书怎么写才比较好，我们一起来看一看吧。

创新创业的计划书篇一

篮球运动具有强烈的竞争性和对抗性，尤为青少年所爱。在学校中开展篮球运动对培养学生对体育运动的兴趣，促进学生身心健康，增强学生体质，丰富学校文化生活，调节紧张的学习气氛具有重要意义。

二、篮球训练目的

为初中热爱篮球的同学提供活动的空间平台，锻炼身体，在此基础上寻求篮球队更高更远的发展。

- 1、学习和掌握篮球运动的基础知识、技术和战术，提高运用能力，不断提高篮球运动水平。
- 2、为篮球运动在学校的进一步普及和提高打好基础，培养优秀篮球运动员。
- 3、培养学生优良的作风和坚强的意志品质。

三、教学目标

- 1、发挥篮球运动实用价值，通过各种简化的比赛形式，培养学生对篮球的兴趣。
- 2、在运动实践中学会篮球基本技术。

3、充分利用篮球活动运动负荷大、对抗性、竞争性强的特点锻炼身体，促进身心健康，学会与同伴合作，并通过篮球运动丰富课余生活。

四、教学安排

训练时间：每周三课外活动。

训练地点：学校篮球场。

五、训练的内容和要求：

1、思想作风的训练思想作风训练要贯穿到训练的全过程中，列入训练的计划。教师要“严格要求，严格训练”，并注意学生的特点，采取劝告、说服、评比、表扬与批评等教育的手段和方法。

2、身体训练身体素质是掌握篮球技术、战术的基础。根据中学生年龄的特征，身体训练应以提高速度、灵敏和柔韧等素质为主。在速度训练中，重点进行反应速度和动作速度的训练。灵敏素质的训练要注意发展队员的各种条件下的迅速、准确和协调的反应能力。例如：各种起动、急停、突然变向和控制身体重心，保持身体平衡以及上下肢的协调性等。柔韧素质主要是进行伸展性的练习。力量训练着重发展爆发力。耐力训练可结合技术、战术练习和教学比赛，着重发展速度耐力。

3、技术训练技术是战术的基础。技术训练应注意基本功和常用技术两个方面，包括手、脚、视野、腰胯、意识五个方面的内容。本期训练重点主要放在手、脚和视野的基本的练习，提高手对球的感应的能力。脚的基本功，重点放在快速移动中脚步动作蹬、伸、起、停等的掌握与控制。视野的基本功，重点放在扩大视野，提高观察能力训练。

4、战术训练中学篮球战术训练是在学习和掌握攻防战术基础配合的基础上，重点加强人盯人防守和快攻技术的训练，提高攻守转换的能力，培养战术意识，并结合比赛实践，提高运用战术的能力。

5、心理训练篮球队的心理训练应着重加强学生的意志品质的培养，使他们在训练和比赛中，具有明确的目的性和克服困难的意志行动，引导他们在实际锻炼中与困难作斗争。

六、注意事项：

1、按时参加活动，有事请假，请假时请与球队负责老师联系，说明请假原因，如没有参加日常训练并无请假者，算缺席1次，缺席达到5次，就会开除篮球队并且报给学校。

2、活动时必须穿运动鞋，运动服。

3、活动时，队员的手表、钥匙等物品不要配戴，以免挂伤自己和他人或造成物品的损坏。队员的指甲不要过长，以免在活动中划伤他人。

4、对抗赛时，注意保护自身和他人的安全，不要有过大的犯规动作，不要伤及他人。要时刻记住安全第一。

5、活动时，自己的外衣、钱物等物品一定要自己保管好。

将本文的word文档下载到电脑，方便收藏和打印

推荐度：

点击下载文档

搜索文档

创新创业的计划书篇二

专科在校大学生。

培养大学生创新精神和创业意识，提高大学生综合素质和创业能力，使大学生获得更好的职业发展前景。对一些有潜力的大学生创业者提供指导和技术扶持，助其走上成功创业的道路。

聘请国内外知名公司的高级管理人员，以及对创业有资深研究和实战经验的专业人士、职业讲师、资深培训师、成功的创业者。

通过体验式、实践式、互动式等教学方式激发学员学习兴趣，启发学员深入思考和操作实践。

案例教学：通过真实案例的讲解与分析，启发学员思考，提高学员的创新能力和创业能力。

实践教学：通过角色扮演、创业实践等情景训练，让学员获得更真实的创业体验。

互动教学：通过小组讨论、互相点评等方式，提高学员积极性与主动性，更加具有创造性地参与教学环节。

创业能力培训内容主要包括五门课程：战略定位、商业模式、资源整合、销售技巧和创业实践，同时还设有课程总结、课程体验、座谈和参观等活动，总计40小时。

学员可以免费试听，体验案例教学、互动教学等教学方式，了解课程内容和授课形式。

战略定位

学习如何通过调查分析找到市场需求，如何选定客户，如何通过选择合适的产品与服务满足客户需求。

商业模式

根据选定的客户、产品或服务，学习如何建立可以持续运营的. 商业模式和盈利模式。

资源整合

学习如何通过沟通与合作的方式整合内部与外部的资源，增强企业竞争能力，提高效率，降低成本。

销售技巧

学习广告、营销等知识和技能，让产品与服务快速获得客户关注并认可，让企业获得较强的销售能力。

实战演练

通过情景模拟、案例分析、团队pk等方式让学员在应用中更好地掌握知识技能。

活动

通过讲座、座谈等活动，让成功的创业者与学员分享经验，学员可以体验更多的真实经历。

参观

参观考察企业，了解技术发展趋势，学习企业运作流程，感受企业真实氛围。

创新创业的计划书篇三

精品小咖啡店是一个资金投入低、消费人群广、回收成本快，类似于奶茶店，而且门面非常好找的创业项目，一般除了保留3个月左右的店租、人工和日常开销外，奶茶店经营管理不用太多周转资金，非常适合小本自主创业。

我们店名为“茶 物语”，易记顺口，可以让人很快记住。我们的目标是以一般奶茶店不具有独有的特色吸引顾客而获取大的利润，用一年的时间打响“茶 物语”名声，建立品牌效应并积累资金后，通过调查试点后，把运营扩张到其他市场，获得更大的利益。通过在经营的过程中不断改革，逐步完善，形成口碑，扩大市场占有额，形成连锁“茶 物语”奶茶店。

奶茶、咖啡属于大众消费，消费者甚多，主要以青少年学生为主，不管是现在的市场需求还是未来的市场需求都极大，不过奶茶店行业竞争也很激烈，我们必须做出特色才能不被淘汰，才能在行业中脱颖而出。目前奶茶店口味大多雷同，所以我们要想做的出色，必须创新，例如增加新的口味、使用奇特有趣的杯具，让顾客耳目一新。同时要注重奶茶店的卫生，让顾客一走进奶茶店就有一种干净清新的感觉。

对于产品的定价，我们会根据不同的口味定出不同的价格，一般在3.5元左右，和市场平均价格相同。我们采取产品竞争优势，以产品的质量和特色抢占市场份额。

由于类似的店众多，进入该行业比较困难，而且大多顾客有惯性消费心理，取得行业竞争优势比较困难。所以我们会在开业前期以高质量低价格来取得进入市场的通行证，并且会有促销和特殊活动，具体的会在产品和服务中介绍。

本店主要经营各种咖啡、奶茶，另外，为了满足顾客的消费需求，同时经营双皮奶、

刨冰、奶昔，各种果汁及饮料和各种小吃，如各种口味的瓜子和烤翅等。

为吸引顾客，本店会通过不断地尝试来研发新类奶茶，新类奶茶会成为本周的推荐饮品，在推出的前两天会特价销售，如果反响好的话会成为本店特色产品。为了不被因模仿而被超越，我们会不断地推出新产品、节日产品和周年产品。如情人节：推出情侣奶茶，光棍节：推出单身奶茶。不断地因特色而吸引顾客，使顾客对本店印象深刻，并逐渐地形成口碑，成为企业的无形的品牌资产。

5、调味手法;- p*

6、奶茶的保存;7、奶茶的包装要求;

8、奶茶的变化(包括样变与质变，比如：拉花。

创新创业的计划书篇四

创业计划书摘要，是全部计划书的核心之所在。

*其它需要着重说明的情况或数据(可以与下文重复，本概要将作为项目摘要由投资人浏览)

二、业务描述

*企业的宗旨(200字左右)

*主要发展战略目标和阶段目标

*项目技术独特性(请与同类技术比较说明)

介绍投入研究开发的人员和资金计划及所要实现的目标，主要包括：

- 1、研究资金投入
- 2、研发人员情况
- 3、研发设备
- 4、研发产品的技术先进性及发展趋势

三、产品与服务

*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

四、市场营销

*目标市场，应解决以下问题：

- 1、你的细分市场是什么？
- 2、你的目标顾客群是什么？
- 3、你的5年生产计划、收入和利润是多少？
- 4、你拥有多大的市场？你的目标市场份额为多大？
- 5、你的营销策略是什么？

*行业分析，应该回答以下问题：

- 1、该行业发展程度如何？
- 2、现在发展动态如何？
- 3、该行业的总销售额有多少？总收入是多少？发展趋势怎样？
- 4、经济发展对该行业的影响程度如何？
- 5、政府是如何影响该行业的？

6、是什么因素决定它的发展?

7、竞争的本质是什么?你采取什么样的战略?

8、进入该行业的障碍是什么?你将如何克服?

*竞争分析，要回答如下问题：

1、你的主要竞争对手?

2、你的竞争对手所占的市场份额和市场策略?

3、可能出现什么样的新发展?

5、你的策略是什么?

6、在竞争中你的发展、市场和地理位置的优势所在?

7、你能否承受、竞争所带来的压力?

8、产品的价格、性能、质量在市场竞争中所具备的优势?

*市场营销，你的市场影响策略应该说明以下问题：

1、营销机构和营销队伍

2、营销渠道的选择和营销网络的建设

3、广告策略和促销策略

4、价格策略

5、市场渗透与开拓计划

6、市场营销中意外情况的应急对策

五、管理团队

*全面介绍公司管理团队情况，主要包括：

2、要展示你公司管理团队的战斗力和独特性及与众不同的凝聚力和团结战斗精神

*列出企业的关键人物(含创建者、董事、经理和主要雇员等)

*企业共有多少全职员工(填数字)

*企业共有多少兼职员工(填数字)

*尚未有合适人选的关键职位?

*管理团队优势与不足之处?

*人才战略与激励制度?

*外部支持：公司聘请的法律顾问、投资顾问、投发顾问、会计师事务所等中介机构名称。

六、财务预测

*财务分析包括以下三方面的内容：

2、投资计划：

(1) 预计的风险投资数额

(2) 风险企业未来的筹资资本结构如何安排

(3) 获取风险投资的抵押、担保条件

(4) 投资收益和再投资的安排

(5) 风险投资者投资后双方股权的比例安排

(6) 投资资金的收支安排及财务报告编制

(7) 投资者介入公司经营管理的程度

3、融资需求

创业所需要的资金额，团队出资情况，资金需求计划，为实现公司发展计划所需要的资金额，资金需求的时间性，资金用途(详细说明资金用途，并列表说明)

融资方案：公司所希望的投资人及所占股份的说明，资金其他来源，如银行贷段等。

*完成研发所需投入？

*达到盈亏平衡所需投入？

*达到盈亏平衡的时间？

项目实施的计划进度及相应的资金配置、进度表。(略)

七、资本结构

*请说明你们希望寻求什么样的投资者?(包括投资者对行业的了解，资金上、管理上的支持程度等)

八、投资者退出方式

*股权转让：投资商可以通过股权转让的方式收回投资

*股权回购：依照本创业计划的分析，公司对实施股权回购计划应向投资者说明

九、风险分析

*企业面临的风险及对策

十、其它说明

*您认为企业成功的关键因素是什么？

*请说明为什么投资人应该投贵企业而不是别的企业？

*关于项目承担团队的主要负责人或公司总经理详细的个人简历及证明人。

*媒介关于产品的报道；公司产品的样品、图片及说明；有关公司及产品的其它资料。

*创业计划书内容真实性承诺。

创新创业的计划书篇五

创业计划书摘要，是全部计划书的核心之所在。

*其它需要着重说明的情况或数据(可以与下文重复，本概要将作为项目摘要由投资人浏览)

二、业务描述

*企业的宗旨(200字左右)

*主要发展战略目标和阶段目标

*项目技术独特性(请与同类技术比较说明)

介绍投入研究开发的人员和资金计划及所要实现的目标，主要包括：

- 1、研究资金投入
- 2、研发人员情况
- 3、研发设备
- 4、研发产品的技术先进性及发展趋势

三、产品与服务

*创业者必须将自己的产品或服务创意作一介绍。主要有以下内容：

- 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

下一页更多精彩“创新创业计划书”

创新创业的计划书篇六

一、指导思想：

以推进素质教育为目标，以全面提高青少年科学素养为宗旨，结合全国科技周活动，培养学生的创新精神与实践能力和实践能力。开展丰富多彩的校园科普系列活动，培养学生爱科学、学科学、用科学的兴趣！我校今年的科技工作的口号是：人人参与科技活动，在参与中增长科技知识，以科技知识引导我们的学习和生活。

二、整体思路：

1、结合新课改的要求和学校科技教育规划的制定，积极推进科技类拓展型、探究型课程的建设。以课堂为主阵地开展内容丰富、形式多样的科技普及教育，面向全体，积极推进科普活动的创新；广泛发动，形成合力，提高本校科技教育的效率。

2、加强领导，健全学校科技教育工作机制；依托课堂，发挥课堂教育的主渠道作用。探索课堂教学与科普教育一体化、开放式的教学模式，走出去、请进来，让学生有更多的机会了解身边的、生活中的科学。在实践中了解并掌握更多的科技知识，领略科技前沿的风景。

3、充分发挥其示范和辐射作用，同时对那些开展活动较好，但尚未达到区示范组标准的科技小组要予以扶持，使其能更上一个台阶，形成多点开花的局面。创建自己的品牌教师，鼓励教师积极参加科技教育的理论和实践研究，能以先进的教育理念引领科技教育的实践。

三、具体工作：

1、开展全校性的科技普活动。

结合市、县的科技比赛和大规模的科普活动，采用紧密型的管理方式，由校和班级两个层面展开。

2、搞好校内宣传活动。

学校利用橱窗，定人定期更换宣传资料，结合社会热点印发科普资料对学生进行科普宣传；班主任利用午会课、班队会、快乐的十分钟等时间让学生以自主比赛、有奖问答等形式掌握和巩固科技知识；搞好日常卫生、科技知识的教育，要求每班在黑板报上专门开设一个科普栏目；与学生秋游、春游相结合，与周边社区和社会科普单位相联系，对学生进行科普教育。

3、积极参加镇、县级的科技比赛。

我们将根据本校自身特点，选择性地参加镇、县级比赛项目。对于学校本来的重点项目、强项，小制作、建筑模型、航模等项目要巩固好。同时，适当选择一些其它项目进行发展、壮大。建立校内科技兴趣小组。科技小组要做到五个定，即定指导、定记录、定内容、定时间、定地点。

4、建章立制、创造条件、营造良好氛围，定期召开科技工作会议，布置、协调相关事宜。

为科技指导教师创造条件，积极支持并保障落实他们参加各类学习活动的的时间。进一步加大投入，保证活动经费及活动必须设备的到位。在现有的奖励机制上，进一步加大对那些工作卓有成效，成绩显著的科技指导老师的奖励力度。

5、用科教新理念、新思想在办学层面指导特色的建设，推动科技办学特色朝内涵、优质方向发展。

注重校园科学文化的积淀，注重校本创新精神与实践能力的培养体系的构建，注重科技教育的基地建设，努力营造校园科

技文化氛围。科技教育基地的建设要以点带面，推动全校的科技教育工作。结合探究性活动，开展一次科普小作文比赛，并给予必要的奖励；鼓励学生的小发明、小创造，要求各班学生把自己的小作品、小制作上交学校，学期结束时，在条件成熟的情况下开展一次学生作品的展览会。

6、建立科技教育激励机制。

科技教育工作纳入学校教师工作的考核内容，教师科技教育的实绩作为业务考核、职称评聘的依据之一，形成搞与不搞不一样，搞好与搞不好不一样的评价体制，奖励优秀的科技辅导教师与爱好科技活动的学生；尤其要努力提高科技辅导教师的待遇，让他们在实践中不断提升自己的辅导水平，参加县、市级比赛，为学校争光。重视对科技教育的投入，保证必要的活动经费，不断购置更新科技器材，推动学校科技教育不断向前发展；加强对青少年科技教育的理论研究，培养一支乐于奉献的科技辅导员队伍。学校每学期有计划地安排科技辅导教师参加县活动中心的教研、培训等活动，以提高他们科技教育的专业能力。

创新创业的计划书篇七

策划书

项目名称： 团队名称：

一、公司概况：

【企业名称】 【企业标志】

【企业类型】 有限责任公司 【注册资本】 【组织结构图】

【各部门业务介绍】 企划部

1. 负责公司品牌推广、企划工作，建立和发展公司的企业文化、市场文化和管理文化

3. 负责公司对外形象的建立与宣传，配合完成日常推广工作

财务部

1. 负责公司日常财务核算，参与公司的经营管理

4. 严格财务管理，加强财务监管，督促财务人员严格执行各项财务制度和财经纪律

业务部

3. 负责收集市场需求信息和客户满意度信息

4. 负责订单的管理和销售费用的管理 管理部

2. 负责制定公司人事、劳务工资、考核、培训等管理制度、规章和办法并组织实施

3. 负责公司各类会议、重要活动的组织筹备，编写会议纪要

4. 统一管理公司各种医疗器材和办公设备

5. 推广先进的经营管理理念

二、服务介绍：

我们的服务主要是面向大学城的全体老师、在校大学生和职工。依托专业的技术，在中医理论的指导下，利用传统医学文化与现代养生技术，以中医养生为主要业务，健康指导和保健产品为辅助，推崇治未病保健宗旨，是一家以艾灸、推拿等为主要调理方法的中医保健养生企业，依据中医“治未病”的理念，致力于亚健康的调理。

在生活节奏越来越快、压力越来越大的当前，亚健康已经严重危害着人们身

心健康。我们在针对上述人群进行了问卷调查以后，发现大家的健康状况不容乐观，也同时发现了一个我们可以施展所学的广阔市场。中医理论中“阴阳平衡即健康”的理念，为亚健康状态的调理提供了理论基础。为了提高在校大学生的身体素质，缓解教职工的职业病，我们经过筹备，于今正式推出“治未病”中医养生诊疗。提供从脉诊、咨询到调理的全方位服务，帮助大学生和教职工全面摆脱亚健康、预防慢性病。

我们的服务项目包括：中医养生诊断、中医养生指导、养生食疗指导、保健按摩、中药足浴、艾灸、拔罐、刮痧等理疗项目。调理范围主要有：落枕、偏头痛、颈椎病、肩周炎、坐骨神经痛、风湿腿痛、各种肌肉拉伤、女生宫寒、痛经、四肢冰凉、面部美容按摩等。下面是我们的养生保健价目：

- 1、 拔罐：3元/罐
- 2、 刮痧：20元/次
- 3、 拉罐：30元/次
- 4、 艾灸：20/次(半小时)
- 5、 足疗：60元/次(半小时)
- 6、 面部美容按摩：15元/次(半小时)
- 7、 全身保健按摩：40元/次(半小时)
- 8、 养生食疗指导：30元/次

另外，针对已病者，我们也有自己的治疗方法。在现代，相

当一部分大学生的生活习惯生活不规律，熬夜，长时间玩手机玩电脑，缺乏锻炼都对身体带来很大的伤害。比如长时间玩手机造成的颈肩部肌肉劳损，甚至颈椎病、肩周炎等等。

创新创业的计划书篇八

活动背景：在现今的经济高速发展的背景下，大学生就业的问题尤为突出，创业成为缓解大学生大学生就业的一个重要突破口，国家为此从政策和资金等各方面大力鼓励大学生创业，正是如此，创业大赛计划竞赛为大学生了解创业知识，培养创新意识，树立创业精神，提高创业能力，早就符合未来未来挑战的高素质人才具有重大意义。“挑战杯”中国大学生创业计划竞赛被公认为中国大学生的“科技奥林匹克盛会”，它的举办为在校大学生提供了一个很好的创业平台。同时它也为社会和经济的发展提供了丰富的可利用资源。同时也为我省下一届“挑战杯”创业计划竞赛选拔人才和作品。为此，我系很荣幸的承办了怀化学院第五届“挑战杯”创业计划竞赛。为了扩大挑战杯在怀化学院的知名度，调动更为广大的学生参与此项活动中，以及为提高同学参赛的便捷度，我们商学系将精心策划这一次活动，现将活动安排如下：

一、活动主题：

第五届树仁“挑战杯”大学生创业计划竞赛

二、参赛对象：

怀化学院全体学生

三、主办单位

共青团怀化学院委员会

怀化学院学生会

四、承办单位

商学系团总支、学生分会

五、时间及竞赛流程安排(__年11月—__年12月)

1、前期(11月5日-11月9日)

前期准备及宣传阶段(11月2日-11月9日)

- (1)、制作展板、喷绘、专刊，摆台宣传，校内外媒体
- (2)、相关负责人联系各系部、各协会,传达大赛精神,发出组队邀请
- (3)、参赛团队报名
- (4)、启动仪式及赛前培训(__年11月)
- (5)、各团队项目准备
- (6)、组委会联系相关企业,创投机构
- (7)、组委会联系校内外媒体
- (8)、成立评审团
- (9)、建立大赛qq群，加大宣传

2、报名阶段(__年11月9日—11月25日)

3、初赛培训及作品创作阶段(11月8日-11月25日)

初赛培训：(暂定)

时间：11月8日

地点□e2b-301

2、中期(__年11月29日--12月上旬)

(1)、中期宣传:喷绘,横幅,海报,展板,校内外媒体

(2)、初赛(__年12月10日)

(3)、决赛(__年12月24日)

3、后期

(1)、后期宣传

(2)、对各获奖团队的创业过程进行跟踪报道

(3)、组委会做活动总结

注：具体时间按实际情况商定

八、活动流程

1、初赛

各团队提交项目书面材料;由评审团审定参加决赛的项目;公布决赛团队名单。我们将根据作品整体质量选取作品的数量,以提高决赛参赛作品的整体质量,同时为更多的学生创造机会。

2、决赛

1、主要环节

- (1)、团队展示
- (2)、策划展示及答辩
- (3)、案例分析环节
- (4)、争锋相对(各队队长向其他队伍相互提出质疑辩论)
- (5)、一等奖团队项目启动金授予仪式(由创投机构提供)

2、时间：12月24日

3、地点：e1c-201

注：1、我们将根据决赛的特点来安排工作人员，圆满的结束此场活动。2、我们会邀请校优秀的评委来评审此次活动，为同学们创造一个公平舞台。

九、奖项设置

特等奖(终审作品总数的3%) 奖金 + 证书

一等奖(终审作品总数的8%) 奖金 + 证书

二等奖(终审作品总数的24%) 奖金 + 证书

三等奖(终审作品总数的65%) 奖金 + 证书

在这接近两个月的日子里，我们商学系是忙碌的，但同时是收获的，忙碌着这一个挑战的盛典，收获着挑战带给我们的成就和激情。我们商学系会在此次活动中全力以赴，争创佳绩。我们相信此次活动在我们商学系师生的共同努力下，定会取得圆满的成功。