

创新创业社团发展规划 大学创业创新工作计划(实用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。那么我们该如何写一篇较为完美的范文呢？下面是小编帮大家整理的优质范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

创新创业社团发展规划篇一

由此，我计划在学校开一家文印店，名叫“人人文印”。该店的业务范围是提供文印服务，同时卖一些文具用品、时尚眼镜框、水温感应变图杯。

创业思路

(1)在纸张的背面(局部)为商家做广告，对他们做宣传，同时，我们会收取广告商家的广告费用。

(2)很大程度上降低打印价格，现暂定a4普通复印为元，

(这是其他文印店价格的一半)，这样就何以迅速占领市场。

(4)销售一些文具用品。销售文具用品可以是多元化，同时提高收入。时尚的眼镜框和水温感应变图杯。

初期计划

我初期工作计划首先是与商家洽谈广告的事宜，同时做好印刷机、电脑、文具、纸张等物品的采集工作，然后做好宣传并聘请员工准备开业。

我的目标是在半年的时间内占领学校的市场，同时与现存各

个宿舍的复印合作;在一年里可以在新老校区各开一家。

那么目前最主要的是启动资金问题，因印刷机、电脑等物品价格昂贵，不可能拿出这么多钱来购买，我有两种思路：

a□和商家洽谈赞助，

b□租赁印刷机。此外，就是广告合作问题，因为广告合作是能降低印刷价格的关键，只有做好这一步，才能使“人人文印”壮大，所以我还会吸收一些人才，扩大队伍。

第二章项目介绍

“人人文印”作用于高校、服务于同学，针对同学打印文件贵，打印不方便等问题，为同学节省学习开支、提供方便;同时针对外界商家对学校广告宣传范围小，宣传时间短，宣传方式落后等问题，为商家提供长期的、全面的、贴近生活的广告宣传。

主要业务：文字录入、编排、打印(含简单名片制作)彩色复印

扩展业务：数码照片打印喷绘大型制图

同时出售文具为同学们提供方便、时尚眼镜框、水温感应变图杯。

吸引顾客。

以打印为主广告辅助扩展业务为目标的多位一体盈利模式。

“人人文印”的宗旨是：服务同学，方便商家。

第三章市场分析

在学校，同学们复印文件是非常普遍的，课件、传单等都需要打印，经过调查，每月仅打印纸张约40万张(不包括大四毕业交论文时)，这个数量是非常庞大的，而且复印部数量极少。基本都是宿舍私自开的价格质量等难以保证并且营业范围有限。

学校内的文具店少而且我们在新校区，去市区不方便。

正处在恋爱的关键时期，许多在校大学生为了表示对方在自己心中的地位的重要，为了见证自己的爱情，纷纷购买情侣饰品作为一种信物来展现自己的爱情。

第四章行业分析

这个市场是非常大的校外有很多商家想打入学校市场，广告就是其先锋队。每年各商家通过发传单、海报、赞助晚会、搞活动等形式来增强知名度，但这些形式都只是短期的宣传，宣传范围有限，宣传方式落后，不能做到长期有效的宣传作用。

有时同学不愿意去文印店，因为那会浪费很多时间。这样就说明了文印有很大的空间去挖掘。

第五章市场预测

创新创业社团发展规划篇二

从6月份开始参加大学生创新创业训练计划项目，历时整整一年，从3人小组慢慢发展成了由十几人组成的强大团队，指导老师由1人扩散到多人。我们从刚开始的一无所知和一筹莫展，到现在对创业过程中的技术、营销、财务等的理论知识以及实践过程中需注意的融资、风险防范等实践经验都有一定程度上的认知。我们经历了很多，从中也在不断成长与蜕变。回顾这一段时间以来的努力和收获，现将我们的心得体会分

享如下：

不断努力是成功的前提。指导老师和团队都非常重视这个创新创业训练项目，也都在尽心尽力的做着这件事情，但是很多时候自己做的并不如自己想象的好，指导老师每天晚上给我们开会到晚上十一、二点，为大家作指导，思路决定出路，我们只有不断地更新旧的老式的管理理念，不断地创新和改革制度，才能引领出一个好的项目团队，在优胜劣汰的规则里才能保持自身的竞争优势，与时俱进才不至于落后于发展的步伐。

著名的西点军校有一个悠久的传统，就是学员遇到军官问话时，只能有：“报告长官，是！”“报告长官，不是！”“报告长官，不知道！”“报告长官，没有任何借口！”这四种回答。二十一世纪是一个充满竞争和机会的世纪，只有提高执行力，才会创造1+1>2的可能。没有任何借口教给我的不光是一种工作的态度，也是一种生活的方式；团队成员一遍遍的理思路，一遍遍的修改优化自己负责模块的材料，认真执行，为了完成团队的任务，大家经常一起加班到深夜，共同达到团队目标。记得印象最深的一次就是大家已经加班到凌晨三点了，大家已经很饿了，突然一个人拿出几片面包，大家都很兴奋，吃着面包，喝着水，大家都很满足，将疲惫完全抛在脑后，吃完，又聚精会神地继续着手头的工作。大家在实施过程中，做着pdca循环，一遍一遍地迭代，不怕苦，不怕累，不断追求卓越。

刻苦学习是成功的动力。在刚实施创新创业训练项目时，大家都没有接触过这方面的知识，对创新创业训练项目简直一头雾水，但是这也阻止不了我们前进的步伐。前期，获取理论知识，即阅读书籍，每个人找到自己负责的模块（企业管理、技术、营销、财务等），到图书馆找十本以上的书看，深钻研，多思考，以最快的速度进入角色，并成为该领域的专业人士，这就需要一个人的快速学习能力；有时候，思维可能会出现“停滞不前”的现象，在了解到专业的理论知识

的基础上，指导老师邀请到了学校的营销、财务领域的资深专家和银行、机械行业等领域的总经理前来给我们作指导，我们结合自身的项目的实际，分别对专家进行了咨询，大家了解到了更多的商业信息，思维得到拓展，并以此为基点，发散思维多方位思考，提炼自身的创新点，对创业训练项目的成果获得也更加有信心；在项目实施过程中，我们拜访过多家与本项目相近的企业，深入学习他们的管理和技术，并加以总结提炼，找出适合我们的项目实施的管理方法、技术手段。通过理论与实践的深入学习，我们的水*已经提升到了一定的层次，这也成为我们项目的不竭的动力。给我们提供了系统学习现代企业管理知识的*台，优化管理知识结构，更新管理理论，开拓视野，自我超越，全面提升管理能力和管理素质。

团队合作是成功的`保证。在历史上，刘邦之所以能够战胜项羽，就是因为他作为那个年代新势力的领袖，特别重视团队的作用，善于团结各路英才，发挥团队的力量，从而达到一己之力所不能达到的人才集聚放大效应，这才是根本。我们在项目实施过程中，抓住根本，团队成员各司其职，有效衔接。对团队成员取其所长，专人负责专门的模块，分工明确，责任到人。我们的组织架构是采用职能型的，由团队队长总体负责，团队成员负责相应的模块，实施过程中，所有的情况都是向团队组长说明，期间也会有意见不一致的时候，我们做到及时交流，及时调整。

记得有一次，组长将自己的意见提出来，相应模块的负责人认为不对，不予采纳，两人争执了一番，未果，组长当晚在回去的路上，哭了，心里急的。这件事之后，大家更加努力，也更加团结，因为大家心里都明白，队长心里有根绷得很紧的弦，我们每个人心里都有根绷得很紧的弦，团队的使命化身为我们每个人身上的责任。从这里也一定程度上看出大家投入的热忱与激情，团队也是在一个慢慢磨合的过程中变得更具有凝聚力。我们做到及时交流，及时沟通，每一个人有想法都可以及时的提出来与我们大家一起讨论交流，达到事

半功倍的效果，并且在做项目的过程中大家也感到很愉快。一个项目的成功需要一个共同付出的团队，更需要一个有爱的团队。每逢团队成员过生日，我们都会为其庆生，一来体现团队的温暖，二来团队的感情获得增进，团队散发出一种凝聚力强且朝气蓬勃的气息。

通过这一年的创新创业训练项目的实施研究，我深深感受到指导老师和团队合作的重要性和必要性，非常感谢指导老师，感谢团队，不计回报的付出，同时从中获得了锻炼和成长，学习能力的提高扩展了我们的思维能力；共同的学习目标培养了我们的团队精神；学习的毅力铸就了我们执行的坚韧性。创业是真正流着泪的笑，活着血的甜，坚定信念，排除万难，坚持到底，不断努力，刻苦学习，*的乔布斯在你我之间。

创新创业社团发展规划篇三

主要内容包括：企业名称、成立时间、注册资本、产品和服务、技术水*、行业状况、市场规模、营销策略、生产运营状况、组织管理、融投资计划及财务分析、风险分析及控制等相关内容。

要求简明、扼要、可信，能有效概括整个创业计划；具有鲜明的个性，具有吸引力；有明确的思路和目标；能突出自身优势。

1、企业名称

拟建企业请根据申报项目的具体情况，选择适当的中文名称；已建企业请填写经工商行政管理部门核准的企业名称。

2、注册日期

拟建企业的注册时间由参赛团队自行拟定（时间为20xx年5月—20xx年12月之间）；已建企业请填写工商行政管理部门

核发企业营业执照的时间。

3、注册资本

拟建企业的注册资本请选择填写与未来项目运行相符的注册资本；已建企业请填写工商行政管理部门核发企业营业执照上的注册资本金数额。

4、企业地址

拟建企业的公司地址请选择填写与未来项目运行市场相符的地址；已建企业请填写工商行政管理部门核发企业营业执照上的地址。注意：如果另有生产加工或经营地址请同时注明。

5、联系方式

创新创业社团发展规划篇四

长期以来,国内居民因生活水平较低,对以^{^v^}厨房^{^v^}和^{^v^}卫生间^{^v^}为主要服务对象的小家电消费很少.据统计,目前国内城镇家庭小家电的平均拥有量只有三四种,而欧美国家这一统计数字高达37种.据统计,每年国内有至少260万住户搬入新家,随着人们生活水平提高,对^{^v^}厨房^{^v^}和^{^v^}卫生间^{^v^}的日益重视,小家电产品的加速普及与换代升级必将孵化出惊人市场推动力,小家电的市场发展前景非常广阔.今后2至3年内,我国小家电行业将步入黄金发展阶段,市场需求量年增幅有可能突破30%.

对于浴室取暖用的小家电目前只有浴霸和暖风机两种.目前全国生产浴霸的企业为376家,20__年国内销量估计为400万台,20__年为550万台,20__年达到700万台,销售额超过10亿元.在城市居民家庭中,浴霸拥有率不到15%(20__年),国内消费者对浴霸认同度达82%,市场空间巨大.浴霸在浴室取暖设备中占着绝对优势,其中杭州奥普浴霸20__年销售额为亿元,市场分

额第一. 目前生产浴霸和暖风机的厂家大都集中在浙江, 广东一带, 但其中小厂居多, 多为仿制或oem, 自主研发能力不强.

二, 我们的目标

我们的目标是, 在_年制出样品进入市场, 发展地市级以上代理商10-15家, 销售额在200万元以上, 20__年达到500万销售额, 20__年达到20__万销售额, 利润率保持在30%--50%.

三, 资金使用

四, 产品成本及盈利分析

为节省费用, 降低投资风险, 先期的小批量生产以委外加工为主, 暂不购买生产设备. 本产品主要包括: 桶体, 盖子, 加热盘, 漏电保护器, 防干烧保护器, 开关, 蒸汽调解板, 底座, 密封圈. 其中加热盘7-8元, 漏电保护器12元, 防干烧保护器元, 开关元, 其余为塑料件, 价格15元, 另外产品包装, 接线螺丝, 运费等, 成本合计在40元以下. 批发价暂定为80元, 每个毛利为40元, 估计两年能收回投资并稍有盈利. (以上数据是调查的零配件经销商, 还有向下浮动的可能)

五, 销售前景

创新创业社团发展规划篇五

1、性质：大学生厨房是一种面向全体大学生出租厨房的一种服务性项目。

2、设备设施：大学生厨房以单元制形式存在，一个单元有一个厨房和一个餐厅。一个厨房中有四个灶台，四套炊具和燃气灶，和一个砧板台，多套切菜工具，和一个橱柜，里面碗具、油盐等调料一应俱全，配备自来水龙头和多只篮、桶等洗菜工具，和几个油烟机；餐厅里有大小桌子五、六张，电风

扇，饮水机，电冰箱，消毒柜，电饭煲，时时提供热饭。

3、项目服务内容：大学生们只要提着自己喜欢的菜来到大学生厨房来，根据时间或者规模交付一定的租金就可以到指定的灶台上去烹饪了，一个厨房四个灶台、可以同时烹饪。在一个中餐或晚餐时间内，一个灶台又可连续地让几组同学烹饪。这样一个单元的厨房：中餐时间(11:00-2:00)之间大概可以烹饪28(4个灶台-7组/灶台)组同学。同学们可以在这里吃完再走，也可以带出去吃，一切自便。

我们大学生厨房还搭配有一个大冰箱，若是一个常客，且有吃不完的菜，或需要存储的剩菜我们将替他们存储，只需将它们密封好后放入一封闭的篮子，然后写上姓名或其他标记，放入冰箱即可，但因考虑到用电情况和冰箱空间问题，若存放的时间超过一天则支付2元/天的寄存金。

4、项目目的：大学生厨房的产生是我组深刻了解到很多大学生们抱怨食堂的饭菜天天一个样，味道不可口，没有一点新意，还有部分学生又觉得在外餐馆的饭菜，卫生状况不好，嫌油不多，而且价格不低。在只有两种选择的情况下，除了抱怨，只有抱怨，所以我们想到了大学生厨房这个既对大学生的口味，又锻炼大学生自己动手能力的厨房。

5、大学生厨房室内的装饰：可由学生来创造设计，设计核心为自由舒适，绿色环保。主要体现简单美。大学生自己种的花草，手工剪贴画，废物利用等些有创意的设计都可用来装饰大学生厨房。