

最新创业规划大学生作业(通用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。范文怎么写才能发挥它最大的作用呢？下面我给大家整理了一些优秀范文，希望能够帮助到大家，我们一起来看看吧。

创业规划大学生作业篇一

在这“人才第一”为了迎接未来的挑战，作为当代社会的大学生，为了将来能有一碗饭吃，必须提前做好准备，给自己充电。

当然，锻炼自己的方法有很多。课后我们可以出去实习或者做一些兼职来支付自己的费用。但在这个严格的时代，我们必须努力创新，独树一帜。我们不应该是第一个吃螃蟹的人，还要有自己的风格，走上一条可行的道路。只有这样，才能顺应社会的发展，为台州做出更好的贡献，为构建和谐社会贡献自己的力量。

当今社会，大学生自主创业已经成为大学生自我发展和增加阅历的一种趋势。这种行为不仅可以锻炼自己，磨练意志，积累经验，还可以通过自己的努力为父母减轻一些负担。所以要沿着这个趋势继续探索探索，在坚持原则的基础上，用更好更实际的经验迎接未来的挑战！

为此，我们打算建立一个“想法”便二店方便他人，满足自己，从更大的方面跟上时代的步伐，促进社会的发展！

这是一个知识的时代，但这个时代更需要人才。如果你愿意，没有错。相信自己——路是自己的！

1. 时代的变迁赋予了当代大学生不同的意义，不同的生活和思想，不同的追求，不同的享受生活的方式。随着科技的不

断进步，生活水平的不断提高，人的惰性的潜力被激发出来，这使得一些大学生宁愿花钱也不愿自己去做一些事情，有时他们渴望需要一个“helper”帮助他们完成他们想完成的事情。

2. 为了锻炼自己，增加实践经验，一些大学生不遗余力地参加学校活动。所以，有很多事情我做不到，也没有时间去完成，但我幻想自己可以拥有“分离”。

1. 众所周知，在大学校园里，能力远比知识重要，这需要一个让我们不断学习、锻炼和展示自己的平台，从而提高我们的能力。学校里的社团和学生会对我们没有太大的诱惑，需要自己创业，为自己铺路。

2. 勤工俭学是许多大学生想做的事情。一方面可以减轻父母的负担，另一方面可以向别人证明自己的自立和成长。但是，据我所知，校园里可供勤工俭学的工作岗位非常有限。这让我们只有通过自己的努力打开另一个勤工俭学的渠道，才能真正自力更生！

1. 业务内容:主要是帮助一些没有时间或者不愿意站出来完成工作任务和人际交往的同学满足自己的需求，作为其中一员“helper”努力完成他们需要完成的事情。

2. 主要项目:

取件:代替一些不想在路上浪费时间的同学拿一些需要的物品代保管(保管要额外收费);

想法的.生成:从各方吸取好的经验，为生活、学习、感情中遇到困难的人提供建设性的想法，从而为需要的人解决问题。

2. 互利原则:在诚信的基础上，客户平等互利;

3. 科学原则:确保为求助者提供的规划和方案科学可靠，切实

可行。

1. 学习工作忙，没时间动脑的人；
2. 时间紧，没有办法帮助的人；
3. 崇尚创新，个人能力单一的人。

1. 大学校园内外都没有商业商店。因此，在市场竞争中，我们处于相对优势的地位。但正因为如此，市场的开放将面临一个大问题。在一定程度上，许多学生会保持警惕，因此创新和有说服力的广告活动是必要的。

2. 另外，大学是人才聚集的地方。“想法”每个人都很容易来，所以我们面临的另一个问题是同学们不屑接受的问题，所以我们必须拿出有声望、有质量、有效果的“想法”
39；，着手树立良好的形象，以便更快地打开市场。

4. 策略:开业期间可享受五折优惠和免费服务；

5店面:店面要设在醒目的地方，店面设计要新颖独特，体现智能化形象；

6. 设备:需要两台电脑、打印机、复印机、电话、桌椅和小型办公用品。

1. 来源:首先采取股份制，自带电脑等大件物品；为了省钱，可以先用打印机和复印机。

2. 分布:

2) 月度提成分配标准:根据个人对项目的接受程度、项目完成情况、客户满意度，将员工个人表现分为a□b□c三个等级，进行提成分配。

写文字方案:按字数要求付费，基本费2元，然后根据难度稍作调整；

代想法:基本费用2元，如果对需要的人没用，可以免收费；

附表：

客户记录登记表

服务项目

用户姓名

联系号码

收取费用

服务开始和结束时间

创业规划大学生作业篇二

1、经营目标：

在xxx大学xx学院建立首家专业甜品店——心甜甜品店，经营范围为中西式甜品。品种包括冰淇淋蛋糕类、冰淇淋类、冰淇淋曲奇饼类、沙冰刨冰类、糖水类、羹(露)类、粥类、果汁类、调味乳制品类、布丁类、药膳滋补炖品类、凉茶类龟苓膏类、中式传统点心类等。

2、经营宗旨：

甜美、健康、时尚。

1、市场介绍：

XX大学XX学院是一个很年轻的学校，建校至今仅2年多。目前校内缺乏一家能够系统化管理的甜品店。而本计划所拟建的心甜甜品店正是填补了这样一个空白。

2、市场竞争分析：

XX大学XX学院是一个年轻的学校，校内一切设施正在完善之中，资源困乏，学生的消费环境更令人担忧，饮食问题亟待解决。我们的服务宗旨能够克服以上所述的困难，能够满足目标消费者的需求，能够很快的切入这块市场，我们的经营理念能够支撑起属于我们的天空。经过分析，我们可以开拓这个市场。心甜专业经营甜品，坚持品牌化差异化人性化的经营。用润物细无声的渗透方法，建立和扩大知名度和美誉度，让消费者从认识我到爱我，买我。

3、目标顾客：

有人误认为女生比男生更喜爱甜食，其实是个错误。事实上，口味的喜好并无性别之分，许多男生也喜爱甜品。不少女生为了保持苗条身段或为了减肥，往往视甜食为洪水猛兽。而且如今消费者越来越理智。所以心甜的目标顾客是全校学生。

1、原料专业，放心更多

心甜与知名品牌饮用水、乳制品以及其他原材料的地区供应商建立合作关系，在心甜店堂内点餐区域和各类宣传品上进行标识。从原料供应商值得信赖的角度出发，给顾客一种食品安全能够确切得到保障的感觉。

2、品种丰富，选择更多

众口难调。心甜要尽可能让甜品口味适应各各类品味的顾客。推出诸多款式的甜品可供各类顾客挑选。

3、营养全面，健康更多

心甜经营品种除了普通的冰品甜品外，想创业，还有在我国南方部分地区教为流行的药膳滋补炖品类、凉茶类、龟苓膏类。价格表上列明每种甜品所含的补品成分、药膳滋补功效、适应症等，以便顾客按需选择。低热量、有良好养颜功效的甜品，尤其针对爱美的女生。吃甜品和保持好身材不仅不冲突，而且能够通过食补养颜。

4、服务规范，满意更多

心甜员工分为管理、甜品加工制作、点餐收银、店堂清洁四类。分别着统一服装进行操作和服务。员工要求技能专业，服务统一使用普通话，建立严谨的服务管理规范和投诉回访机制，并严格进行监督管理。

心甜门店设置在xx大学xx学院食堂一楼东首，可以充分利用食堂的桌椅，容纳更多的顾客。

心甜每个员工必须是专业的，包括点餐收银人员和店堂清洁人员在内的每个人必须进行严格培训，确保正常工作时的规范操作。

管理人员设置人事管理和企业管理人员各2名，要求本科以上学历，专业素质优秀并有良好实践操作能力；甜品加工制作人员设置配方员2名，加工操作员6名，要求大专以上学历，专业素质优秀并有良好实践操作能力；点餐收银和店堂清洁人员若干，严格培训后上岗。所有员工须办理健康证。

优良科学管理的前提是确定和贯彻正确先进的管理思想。我们将采取以人为本，重视团队合作精神的的管理思想。重视个人的发展，尊重个人价值，各职能部门相互协调合作，求得餐厅的整体发展，实现1+12的效果。

(1) 尊重餐饮业人员的独立人格

(2) 下管一级：上级对下级进行规划管理，下级应服从上级的工作指导，尽力完成上级发放的任务。

(3) 互相监督：管理层监督员工的工作，同时员工也可以向上级提出自己的意见或见解。

(4) 营造集体氛围：既要上下属感受到甜品店纪律的严明，也要关怀员工，让员工感受到来自集体的温暖，有利于加强凝聚力，提高工作积极性。

(5) 公平对待，一视同仁，各尽所能，发挥才干

管理队伍

投资是一项经营人才的业务。我们将构建一支在各种有影响力的岗位上具有直接技术与经验的管理队伍，并欢迎一切有志于谋求本甜品店发展的人才加入本甜品店。

管理制度

建立严谨的服务管理规范和投诉回访机制，并严格进行监督管理。完善员工守则，考核制度和奖惩制度。

考虑电视广告或印刷媒体等传媒方式，做为最切实可行的宣传渠道，调查证实高品质甜品通过精美的电视广告或印刷媒体能树立良好的品牌形象。另特别会在新生开学之际，下发宣传单，设点宣传并接受咨询。

制作可爱的心甜吉祥物，以卡通造型作为形象代言，从卡通造型上体现甜美、健康、时尚的企业宗旨。

心甜店堂做到清洁光亮，窗明几净。渗透好甜美、健康、时尚的企业文化。根据不同甜品品种，使用各类特制碗碟。碗

碟高雅脱俗，使顾客一看餐具就产生舒心感觉。

制订心甜健康时尚美食手册。内容介绍中国各个地区名小吃，最新的美食甜点，最新的养生养颜药膳配方等。这本手册每年修订一次，放在店堂供顾客翻阅。

在新年、端午节、中秋节及西方的圣诞节，情人节等重大节日，在校内或店外组织露天主题活动，旨在增强消费者对心甜产品的印象。活动通过分发快递活页广告、进行产品知识问题竞答、组织小型演出等方式，给予参与者相应奖励。奖品包括印有心甜卡通图案的小礼物、优惠券及最新产品品尝券，每次活动花费约1000~20xx元。

店堂设置许愿树两棵，消费即可得到许愿卡。可在许愿树上挂上写好的许愿卡，每个月的第一个星期天店员将收集许愿卡，以抽奖的方式挑出实现过程花费在300元以下的愿望，帮助顾客实现。

店内常备各种小礼物，如心甜的卡通造型汽球、卡片等。一次性消费满60元的顾客可获赠卡通小卡片一张，积满一套三张可获赠6寸冰淇淋蛋糕一块。顾客也可购买优惠卡，每卡售价9元，持卡者可永久享受购买店内除新品和特价品以外的任一商品8.8折优惠。凭借上乘的品质加上灵活的促销手段来赢得稳定的顾客群。

- 1、桌椅、碗勺、厨具、消毒柜等设备；
- 2、预付店租、装潢；
- 3、原材料。

以上项目将移交专业人士代为预算评定。

根据企业实力，心甜以xx大学xx学院这个市场为起点，放眼

泰州五所高校的市场。逐渐向连锁店发展。具体分为以下三步：

1、立足南京师范大学泰州学院市场，占据一定份额

填补xx大学xx学院市场的空白，把企业做得专业、规范，稳步发展。

2、占领xx大学xx学院市场，建立连锁机制

当企业形象被接受并开始喜爱之后，根据需求在泰州五所高校开设连锁店。在实际操作中学习经营管理经验。

3、走向泰州市场，开放加盟经营

在泰州市场能够得到良好控制、正常运转，有了一定流动资本、区域内知名度，掌握一定市场运作体系理论和操作经验，申请到产品自主知识产权之后，在泰州市内扩张连锁店，开放加盟经营。

创业规划大学生作业篇三

一个非常简练的计划及商业模型的摘要，介绍你的商业项目，一般500字左右。

二、公司描述

a.公司的宗旨

b.公司的名称、公司的结构

c.公司经营策略

在这里用最简洁的方式，描述你的产品服务；什么样的困难你

准备解决;你准备如何解决;你们的公司是否是最合适的人选。

d.相对价值增值说明你的产品为消费者提供了什么新的价值

建立开发生产设备，并努力提高生产和研究能力以便满足日益提高的客户需求。通过大规模的促销攻势提高我公司的产品服务的销售量。

增加分销渠道零售网点区域销售销售公司采用电气化直邮式的分类等。

录用新的员工以便支持在新的市场计划下可持续的发展。

提高研发能力，创造领导潮流的新型产品，提高竞争能力。

三、产品与服务在这里用简洁的方式，描述你的产品服务

注意不需要透露你的核心技术，主要介绍你的技术、产品的功能、应用领域、市场前景等。

1. 产品服务a

2. 产品服务b

说明你的产品是如何向消费者提供价值的，以及你所提供的服务的方式有那些。你的产品填补了那些急需补充的市场空白。可以在这里加上你的产品或服务的照片。

a.产品优势

b.技术描述： 1. 独有技术简介 2. 技术发展环境

c.研究与开发

d.将来产品及服务

说明你的下一代产品，并同时说明为将来的消费者提供的更多的服务是什么。

e.服务与产品支持

四、市场分析

简要叙述你的公司处于什么样的行业、市场、专向补充区域。市场的特征是什么?你的分析与市场调查机构和投资分析有什么不同。分析是否有新生市场?你将如何发展这个新生市场大学生创业计划书范文大学生创业计划书范文。

如果你在程序软件市场开发c++或nt的平台工具，不要只泛泛的讲一下这是一个价值300亿的大市场。如果你正在制作在nt工作平台上的c++应用程序开发工具，你就应该在报告中详细描述去年共销售了多少c++开发程序软件，有多少成长型的客户群，你的目标市场是什么?你的竞争对手分到了多少份额?是否有其他的市场零售商oem厂商在销售你的产品。

a.市场描述

我们计划或正在xx行业竞争。这个市场的价值大约有xxx[]我们相信，整个行业的主要发展趋势将向着(环境导向型，小型化，高质量，价值导向型)发展。

市场研究表明(引用源)到20xx年该市场将(发展萎缩)到xxx[]在这段时期里，预计我们力争的细分市场将(成长、萎缩、不发展)。改变这种情况的主要力量是(例如电脑降价，家电商业的蓬勃发展等原因)这个行业最大的发展将达到xxx[]你的公司可能独一无二的将你的产品服务 and xx公司同级别的公司的现行业务合并。而当今的类似xx公司的正面临着诸如逐步提

高的劳动力成本等困难。

b.目标市场

我们将目标市场定义为x□y□z□现在，这个市场由a个竞争者分享。

我们的产品拥有以下优势：高附加值，出色的表现，高品味，为企业的量体裁衣突出个性。

c.目标消费群

消费群特点

我们之所以选择这些渠道因为：

- 1、季节变化引起的消费特点；
- 2、资金的有效运用可以利用市场上现有产品的销售渠道。

针对每一个分销渠道，确定一个五年期的目标销售量以及其他假设条件。为每一个渠道所做的假设可以是以下这些。

五、竞争分析

请告诉我们分别根据产品、价格、市场份额、地区、营销方式、管理手段、特征以及财务力量划分的重要竞争者。

a.竞争描述

b.竞争战略市场进入障碍

请在这里研究进入你的细分市场的主要障碍及竞争对手模仿你的障碍。

六、营销略策及销售

a.营销计划

描述你所希望进行的业务是如何的。以及你所希望进入的细分市场。曾经使用的分销渠道，例如：零售、对商业机构的直接销售□oem以及电子媒介等等。还要描述你所希望达到的市场份额。

b.销售战略

描述你进行销售所采取的策略大学生创业计划书范文职业规划。包括如何促销产品：通过广告、邮件推销，电台广播或是电视广告等方式。

c.分销渠道及合作伙伴d.定价战略e.市场沟通

你的目的是加强、促进并支持你的产品能更好的满足消费者需求的热点

唯一的原则就是寻找一切可能的有利的途径进行沟。

七、财务分析

财务数据概要。

创业规划大学生作业篇四

通过举办大学生创业街，努力拓宽大学生就业创业视野，增强大学生创业意识和风险意识，为大学生创业实践搭建成长平台，提升大学生就业创业综合素质和能力，营造校园创业氛围。

赞助商：

(1) 育才校区:4月16日星期六xx ——xx年4月17日(星期日)

(2) 燕山校区:4月22日xx(星期五)——xx年4月24日(星期日)

(1) 育才校区:图书馆—大学书店校园主干道

(2) 燕山校区:校园主干道

1、大学生创业街:

(1) 分别设在育才和燕山校区, 50 —有60个学生摊位, 鼓励大学生创业。学生在活动中有自己的摊位, 自主经营商品(在学校允许的范围内), 自负盈亏。

(2) 报名时间:4月7日, 育才xx ——xx年4月13日

燕山3月16日□xx ——xx年4月20日

(3) 申请展位, 必须交100元押金, 并签订协议。

(4) 经考试合格的学生, 由学校发给营业执照。

(5) 每个摊位配有两张桌子、两把椅子和一个顶篷。

(6) 学生展位的展位费统一以80元定价, 具体位置以抽签方式确定。抽奖时间为4月15日下午5:00 —; 八点在学生会办公室。

2. 商家展示和销售:

(1) 分别成立于育才和燕山校区。20个商业摊位, 学生会实习部和各学院实习部(外展部)会组织商家进入校园进行展销。

(2) 报名时间:4月7日, 育才xx ——xx年4月15日

燕山3月16日□xx ——xx年4月20日

(3) 申请展位，必须交100元押金，并签订协议。

(4) 经批准的业务，由学校学生发给营业执照。

(5) 每个摊位配有两张桌子、两把椅子和一个顶篷。

(6) 商业摊位应划分具体区域，并标明摊位号码，根据不同的摊位号码协商摊位费用。

3. 跳蚤市场：

(1) 育才和燕山校区分别设立专门的二级市场区，通过二级交易进行资源回收，倡导学生的节约意识，树立正确的发展观和价值观。

(2) 燕山校区由青年志愿者协会具体承办。

(3) 报名时间：4月7日，育才xx ——xx年4月13日

燕山3月16日□xx ——xx年4月20日

(5) 每个摊位必须交纳100元押金，并签订协议，保证在二级市场区的摊位陈列销售的所有商品必须是二手商品，严禁陈列销售全新商品。如违反规定，押金将被没收。

(6) 安排人员监督和维护活动期间的秩序。

(7) 展位具体位置抽签决定，抽签时间待定。画画的地方是学生办公室。

4. 趣味绘画

(1)活动时间:4月19日晚19:00 一; 一晚上十点钟

(2)地点:育才校区图书馆前

燕山校区孔子广场

(3)活动形式:

1) 设立服务宣传点:

a.利用展板收集学生对这项活动的意见, 同时推广这项活动, 提高知名度□b.作为本次活动的咨询点, 为学生提供相应的服务。

第二部分:大学生创业计划书优秀范本企业名称:

企业家姓名:

联系地址:

邮政编码:

电力:

入门组:a创意组b创业组

日期:年月

一、企业家简介

学历、相关课程及企业管理和业务经验;

二、项目概述

三、市场分析

1. 目标客户描述；
2. 企业的市场容量/预期市场份额；
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；

四、经营管理

1. 运营模式，包括产品(服务)介绍和输出目标；
2. 资源配置，包括生产经营设施、生产资料和劳动力的配置；
3. 管理模式，包括公司的物流管理和质量管理；

五、市场战略

1. 营销计划；
2. 竞争性促销；
3. 市场渗透计划(如何保持和增加市场份额)；

六、组织结构

1. 企业登记的所有制形式；
2. 核心管理，包括工作职责、经验、能力、专长、月薪；

3. 人员安排，包括部门、人数、具体职责、月薪(可附组织机构图、岗位说明书)；
4. 公司的营业执照和成本预测；
5. 公司的责任，包括保险、纳税和其他成本预测；

七、财务状态

1. 预算和投资报酬；
2. 财务数据，包括营业收入、费用和现金流量；
3. 财务分析，包括资金和债务的余额预测、月度利润表、财务变动和各种财务预测表；

创业规划大学生作业篇五

不少大学生会选创业这一条路，创业不是一帆风顺的。以下是大学生创业规划，欢迎阅读。

一个非常简练的计划及商业模型的摘要，介绍你的商业项目，一般500字左右。

a.公司的宗旨

b.公司的名称、公司的结构

c.公司经营策略

在这里用最简洁的方式，描述你的产品服务；什么样的困难你准备解决；你准备如何解决；你们的公司是否是最合适的人选。

d.相对价值增值说明你的产品为消费者提供了什么新的价值

建立开发生产设备，并努力提高生产和研究能力以便满足日益提高的客户需求。通过大规模的促销攻势提高我公司的产品服务的销售量。

增加分销渠道零售网点区域销售销售公司采用电气化直邮式的分类等。

录用新的员工以便支持在新的市场计划下可持续的发展。

提高研发能力，创造领导潮流的新型产品，提高竞争能力。

注意不需要透露你的核心技术，主要介绍你的技术、产品的功能、应用领域、市场前景等。

1. 产品服务a

2. 产品服务b

说明你的产品是如何向消费者提供价值的，以及你所提供的服务的方式有那些。你的产品填补了那些急需补充的市场空白。可以在这里加上你的产品或服务的照片。

a.产品优势

b.技术描述： 1. 独有技术简介 2. 技术发展环境

c.研究与开发

d.将来产品及服务

说明你的下一代产品，并同时说明为将来的消费者提供的更多的服务是什么。

e.服务与产品支持

简要叙述你的公司处于什么样的行业、市场、专向补充区域。市场的特征是什么?你的分析与市场调查机构和投资分析有什么不同。分析是否有新生市场?你将如何发展这个新生市场。

如果你在程序软件市场开发c++或nt的平台工具，不要只泛泛的讲一下这是一个价值300亿的大市场。如果你正在制作在nt工作平台上的c++应用程序开发工具，你就应该在报告中详细描述去年共销售了多少c++开发程序软件，有多少成长型的客户群，你的目标市场是什么?你的`竞争对手分到了多少份额?是否有其他的市场零售商oem厂商在销售你的产品。

a.市场描述

我们计划或正在xx行业竞争。这个市场的价值大约有xxx□我们相信，整个行业的主要发展趋势将向着(环境导向型，小型化，高质量，价值导向型)发展。

市场研究表明(引用源)到20xx年该市场将(发展萎缩)到xxx□在这段时期里，预计我们力争的细分市场将(成长、萎缩、不发展)。改变这种情况的主要力量是(例如电脑降价，家电商业的蓬勃发展等原因)这个行业最大的发展将达到xxx□你的公司可能独一无二的将你的产品服务和xx公司同级别的公司的现行业务合并。而当今的类似xx公司的正面临着诸如逐步提高的劳动力成本等困难。

b.目标市场

我们将目标市场定义为x□y□z□现在，这个市场由a个竞争者分享。

我们的产品拥有以下优势：高附加值，出色的表现，高品味，

为企业的量体裁衣突出个性。

c.目标消费群

消费群特点

我们之所以选择这些渠道因为：

- 1、季节变化引起的消费特点；
- 2、资金的有效运用可以利用市场上现有产品的销售渠道。

针对每一个分销渠道，确定一个五年期的目标销售量以及其他假设条件。为每一个渠道所做的假设可以是以下这些。

请告诉我们分别根据产品、价格、市场份额、地区、营销方式、管理手段、特征以及财务力量划分的重要竞争者。

a.竞争描述

b.竞争战略市场进入障碍

请在这里研究进入你的细分市场的主要障碍及竞争对手模仿你的障碍。

a.营销计划

描述你所希望进行的业务是如何的。以及你所希望进入的细分市场。曾经使用的分销渠道，例如：零售、对商业机构的直接销售□oem以及电子媒介等等。还要描述你所希望达到的市场份额。

b.销售战略

描述你进行销售所采取的策略。包括如何促销产品：通过广告、邮件推销，电台广播或是电视广告等方式。

c.分销渠道及合作伙伴d.定价战略e.市场沟通

你的目的是加强、促进并支持你的产品能更好的满足消费者需求的热点

唯一的原则就是寻找一切可能的有利的途径进行沟。

财务数据概要。

如有以下材料，请列出

a.公司背景及结构

b.团队人员简历

c.公司宣传品

d.相关词汇

□