

最新机电系学生创业工作计划 学生会创业部工作计划(实用5篇)

制定计划前，要分析研究工作现状，充分了解下一步工作是在什么基础上进行的，是依据什么来制定这个计划的。因此，我们应该充分认识到计划的作用，并在日常生活中加以应用。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。

机电系学生创业工作计划篇一

创业就业部，是一个为广大同学提供就业创业和职业发展服务，为同学们提供社会实践锻炼的平台。

关注就业、认识职业、成就事业。

通过组织并举行全校性的就业指导、创业辅导、职业生涯规划宣讲和校内招聘会、就业调研以及组织开展社会实践等活动，帮助同学们树立正确的职业价值观，提高就业竞争力。

一、做好纳新阶段新成员的系统培训，让其在部门中以学习带动工作。注重培养和锻炼部门会成员就业创业方面的能力，以期能够自主独立地完成部门相关工作。

二、与勤工部、外联部等部门合作，积极主动的去银座等一些校外企业（银座华信店等）与他们建立联系，为广大同学提供更多更好的勤工助学和实习的好机会，更好的锻炼同学们的社会实践能力。

三、在校团委的领导下，定期召开就业创业报告会、经验交流会等，以“就业创业超市”为依托，深入开展各种宣传活动，了解学生想法，深入调研开展工作。

四、定于每周二、四下午在“就业创业超市”进行咨询宣传，每周搜集许多就业创业类信息和大学生在求职过程中的困难解答，建立创业就业宣传展板，定期向学校领导汇报工作成绩。

五、收集企事业单位招聘信息，从中获取其各个部门在招聘时最为看重学生哪方面知识和技能，并与同学们分享此成果。多关注各类人才招聘见面会，组织同学们去学习。多做些市场调查，了解市场欠缺哪方面的人才，了解市场的需求。

六、组织社团人员到企业联系，为以后部门开展就业创业工作打下基础，让同学们有更多的实习机会，真正实现艺术设计学院学习实践相结合的完美理念。

一、基本工作职能：

- 1、在毕业就业指导中心指导下收集、发布就业信息。
- 2、开展就业指导、职业生涯规划活动的策划和实施。
- 3、及时更新就业消息，准确的反应就业率，收集毕业生就业后反馈的情况。
- 4、宣传、推广证书认证工作。
- 5、建立贫困家庭、就业困难等特殊学生就业档案。
- 6、完成团委、招生就业处交办的其他工作。

二、下面是我们部门在20xx年冬季的工作计划：

1在全系范围内展开一次创业就业意向调查，希望能够通过调查发现同学们想要了解的就业创业信息，为以后部门活动的形式及内容提供依据。

2至少开创一个属于机材学院学生会创业就业部自己的传统活动。（初步拟定以下几点想法）

（1）模拟招聘会。

模拟招聘会即立体式的社会实践活动，旨在让同学们通过“实战演习”，锻炼自我推销的能力，积累应聘经验，作好双向选择的知识与能力两方面的准备，并让新生提高就业意识、增强就业危机感、意识到提前职业规划的重要性；并通过活动增强自信心和全面认识自我。

（2）演讲比赛。

大学生就业难成为社会关注的一个话题，为提高我系学生面对当前严峻就业形式的的能力，展示当代大学生的个性。以大学生就业与创业演讲比赛的形式，抒发当代大学生心中的梦想，展示当代大学生的个性。演讲范围只要与就业和创业有关即可，但需内容健康向上。

（3）女生创业就业专向指导。

建院女生就业是个“老大难问题”，对此我部门想联合女生部一同对我系女生进行专向培训，让女生能够更好的掌握就业形式，把握就业创业方向，更准确的为自己的人生找到出路。

（4）讲座

请大三的师兄师姐为大二即将面临“双选会”的同学讲解面试技巧。让同学们能够应付自如，能够更好的推销自己。

三、部门建设

进入新的学年度，部门招新工作将在九月末展开，鉴于上学

期部门干事对部门职责等活动不是很清楚的情况下，本学期将会通过让他们参与到部门的每项活动的形式，让各新成员较快熟悉部门的工作，提高部门的工作效率，同时让他们在学生会能学到更多的东西，尽可能多的锻炼他们。同时让各新成员尽快地相互认识了解，增加相互间的默契程度，更好的发展本部门。对部门干事培训是今年新创立的活动之一，培训内容分以下几点：

公文写作（策划书，会议记录，工作总结）新闻写作（通讯，采访，评论）其它（摄影，照片处理，设计编辑，软件培训，电脑排版）会议：部门成员可发表意见，谈工作总结。

其它：简历部门邮箱方便工作交流，实行工作责任制采取奖励与撤职。

1、创业就业部有自己专门的博客，为大家提供最新资讯。

本部博客负责人会随时更新博客内容，主要以博文和播客的形式传递信息，及时为同学们排除疑难，同学们登陆。

四、其他

随着部门新成员的加入，各项工作都要做相应的准备，我部门要与招生就业处以及院就业部积极保持联系。另外，重视部门宣传工作，建设部门博客，同时加强部门与学生会各部门的联系。

我们有信心将就业创业部工作做的更好更强！

机电系学生创业工作计划篇二

下面是小编为大家整理的,供大家参考。

创业计划书可以帮助创业者自我评价，理清思路。我们该怎

么拟定创业计划书呢?下面是小编为大家整理的关于大学生创业
创业工作计划书，希望对您有所帮助!

大学生创业工作计划书1

一、项目概况

项目名称:

启动时间:

准备注册资本:

项目进展: (说明自项目启动以来至目前的进展情况)

主要股东: (列表说明目前股东的名称、出资额、出资形式、
单位和联系电话。)

组织机构: (用图来表示)

主要业务: (准备经营的主要业务。)

盈利模式: (详细说明本项目的商业盈利模式。)

未来3年的发展战略和经营目标: (行业地位、销售收入、市
场占有率、产品品牌等。)

二、管理层

2.1 成立公司的董事会: (董事成员, 姓名, 职务, 工作单位和
联系电话)

2.2 高管层简介: 董事长、总经理、主要技术负责人、主要营
销负责人、主要财务负责人(姓名, 性别, 年龄, 学历, 专业,
职称, 毕业院校, 联系电话, 主要经历和业绩, 主要说明在

本行业内的管理经验和成功案例。)

2.3激励和约束机制：(公司对管理层及关键人员将采取怎样的激励机制和奖励措施。)

三、研究与开发

4.1 项目的技术可行性和成熟性分析

4.1.2项目的技术创新性论述

(1)基本原理及关键技术内容

(2)技术创新点

4.1.2项目成熟性和可靠性分析

4.2项目的研发成果及主要技术竞争对手：(产品是否经国际、国内各级行业权威部门和机构鉴定;国内外情况，项目在技术与产品开发方面的国内外竞争对手，项目为提高竞争力所采取的措施。)

4.3 后续研发计划：(请说明为保证产品性能、产品升级换代和保持技术先进水平，项目的研发重点、正在或未来3年内拟研发的新产品。)

4.4研发投入：(截止到现在项目在技术开发方面的资金总投入，计划再投入的多少开发资金，列表说明每年购置开发设备、员工费用以及与开发有关的其它费用。)

4.5 技术资源和合作：(项目现有技术资源以及技术储备情况，是否寻求技术开发依托和合作，如大专院校、科研院所等，若有请说明合作方式。)

4.6 技术保密和激励措施：(请说明项目采取那些技术保密措

施，怎样的激励机制，以确保项目技术文件的安全性和关键技术人员和技术队伍的稳定性。)

四、行业及市场

5.1 行业状况：(发展历史及现状，哪些变化对产品利润、利润率影响较大，进入该行业的技术壁垒、贸易壁垒、政策导向和限制等。)

5.2 市场前景与预测：(全行业销售发展预测并注明资料来源或依据。)

5.3 目标市场：(请对产品/服务所面向的主要用户种类进行详细说明。)

5.4 主要竞争对手：(说明行业内主要竞争对手的情况，主要描述在主要销售市场中的竞争对手，他们所占市场份额，竞争优势和竞争劣势)

5.5 市场壁垒：(请说明市场销售有无行业管制，公司产品进入市场的难度及对策)

5.6 swot分析：(产品/服务与竞争者相比的优势与劣势，面临的机会与威胁)

5.7 销售预测：(预测公司未来3年的销售收入和市场份额)

五、营销策略

6.1 价格策略：
(销售成本的构成，销售价格制订依据和折扣政策)

6.2 行销策略：(请说明在建立销售网络、销售渠道、广告促销、设立代理商、分销商和售后服务方面的策略与实施办

法)

6.3激励机制：(说明建立一支素质良好的销售队伍的策略与办法，对销售人员采取什么样的激励和约束机制)

六、产品生产

6.1产品生产(产品的生产方式是自己生产还是委托加工，生产规模，生产场地，工艺流程，生产设备，质量管理，原材料采购及库存管理等)

6.2 生产人员配备及管理

七、财务计划

7.1 股权中小企业融资数量和权益：(希望创业基金参股本项目的数量，其他资金来源和额度，以及各投资参与者在公司中所占权益)

7.2 资金用途和使用计划：(请列表说明中小企业融资后项目实施计划，包括资金投入进度，效果和起止时间等。)

7.3 投资回报：(说明中小企业融资后未来3 -5 年平均年投资回报率及有关依据。)

7.4 财务预测：(请提供中小企业融资后未来3 年项目预测的资产负债表、损益表、现金流量表，并说明财务预测数据编制的依据。)

八、风险及对策

8.1主要风险：(请详细说明本项目实施过程中可能遇到的政策风险、研发风险、经营管理风险、市场风险、生产风险、财务风险、汇率风险、对项目关键人员依赖的风险等。)

8.2 风险对策：（以上风险如存在，请说明控制和防范对策。）

大学生创业工作计划书2

一、创业项目：校园周边咖啡店

二、项目资金：

1、据计算估量可初步得出餐厅开业启动资金约需10600元(场地租用费用2000元，餐饮卫生许可证的审领费用600元，场地装修费用3000元，厨房用具购置费用1000元，基本设施及其他费用等4000元)。

2、运营阶段的成本主要包括：员工工资，物料采购费用。税，水电燃料费等所有开支。

创业资金可以办理银行贷款。

三、实施计划：

1. 市场调查和分析阶段通过真实有效的市场调查，了解校园咖啡厅的可行性，确定校内咖啡厅和其他校外咖啡厅的不同之处，了解学校的规定和政策，进而确定下一步的计划。

2. 硬件操作阶段 包括选址和店面设计等，建立在前一阶段的基础之上。

3. 准备阶段：

员工聘请：包括服务人员，专业技师，管理者。邀请专业面试官，通过面试，试用，确保招聘到合适的员工。服务行业服务者的素质十分重要，一定要引起重视。招聘在校大学生，一方面可以为学生提供实习的平台，一方面有利于咖啡厅的发展。

员工培训：

可以聘请专业的培训师对员工进行培训，也可以采用自控培训法。或者通过比较，学习成功咖啡厅的培训经验。

薪酬制度和员工激励：

确定合理的薪酬制度，有利于调动员工积极性，也有利于咖啡厅的长远发展。

原料采购制度：

可以采用报价采购法，保证采购到的原料质量高，品质好，价格合理。

成本控制制度：

实行采购成本控制，存储成本控制，人事成本控制，加强费用支出管理控制，建立一整套完整的制度。在开业和运营阶段贯彻执行。

卫生制度：咖啡厅属于高雅的饮食场所，卫生十分重要，高校群体尤其挑剔，因此单独列出来表示重视。建立完整严格的卫生制度是一家高雅，成功咖啡厅的必要基础。包括饮品卫生，餐具卫生，公共场所卫生和员工个人卫生。严格的卫生制度应该在开业之前就制定出来，在营业阶段应该坚决有效的执行。

4. 开业阶段 开业前期宣传，开业庆典的策划和实施，等等。良好的开端是成功的一半。

5. 运营阶段 此时咖啡厅进入稳定的营业时期，重点在于顾客的维持和开发新的顾客。

6. 营销组合策略：

有形化营销策略：

由于本咖啡厅的经济实力尚弱，因此初期将采取避实就虚的营销简略，避开大量的硬广告营销，而采取一整套行之有效的“承诺营销”进行产品宣传，通过菜单、海报、文化手册、广告、促销活动等向消费者进行宣传。

大学生创业工作计划书3

一、项目简介：

社区水果超市的建立：在社区的居民达到3000个家庭(每个家庭3人计算)的小区建立水果超市。

二、市场分析

中国的水果市场巨大，与国外人均年消费水果85公斤相比，国内人均消费才刚到其一半。通过对大多家庭的调查，80%的3口之家每月消费水果的金额在80元以上。10%的家庭消费水果在50—80元之间。只有10%的家庭消费水果在50元以下。

三、选择理由

1、行业的需要：中国缺少水果的销售大户。

2、创业者的需要：进入门槛低，很小的投入就可以经营。

3、政策支持：20__年3月22日(北京市商务局、北京市发展和改革委员会)：79项鼓励支持发展的商业项目，包括超级市场、便利店、社区早餐店、食品店、日用品店等。限制的商业项目有：地区级以上商业中心和规划的特色商业街(区)以外限制新增加营业面积5000平方米以上的大中型零售商业设施；城区二环路以内，限制新增加营业面积10000平方米以上大型百货店、大型综合超市；城区三环路以内限制新增营业面积10000平方米以上的大型仓储式商场、大型专业超市、各类大型批发市场；城市中心区、市级商业中心、地区级商业中心、

中关村科技园海淀园、商务中心区限制新增各类初级集贸市场、批发市场等。

4、全新的销售机会：只有水果连锁店还是空白。而其它行业连锁店都处在微利竞争状态下。

5、新颖的销售方式：开放式的自选。

6、多样的服务项目：提供自动榨汁服务。提供组合包装箱，及在店内介绍各种水果的特征和适合食用的人群，引导健康消费。

7、水果的购买状况和消费者的心理：时间忙，没有多余的时间用来购买水果。超市和批发市场因为是购买别的产品为主，所以不会购买很多的水果。

8、庞大的市场：国家计划在20__年使人均消费水果达到40公斤。20__年48公斤。2030年53公斤。也就是说到2030年，水果要有2500万公斤的消费增长。市场巨大。是现在市场的40%。

四、特色服务：

1、给顾客全新的、放心、保证质量和便宜的放心消费地点

更多的顾客选择去超市购买水果，除了是在购买其他商品的时候见到有水果销售，顺便购买外，剩下的最大原因就是超市的水果不管是从产品外观、产品质量、分量上都可以让消费者很放心。并且开放的自选方式可以让顾客有更多的挑选余地。对于我们的水果超市，采用统一装修、统一店面布置、统一采购、统一配送，并且全部产品都经过清洗、打蜡、分级、包装后在进行销售，完全可以给予顾客以上心理的满足。

2、独特引导消费

现在的顾客购买水果，完全是凭借自己的口味和喜好来选择水果消费，而忽视了水果本身的特性和适合食用的人群。通过对众多的消费者的调查，发现几乎没有一个人能说出菠萝的特性和适合食用的人群，及肝病、胃病病人应该吃什么水果，不适合吃什么水果。这就说明大家都是在盲目的消费水果。没有什么水果消费常识也就会闹出给糖尿病病人送香蕉的好心办错事情的误会。作为一个水果零售商、我们的责任就是要教会大家如何合理的消费、食用水果。在这方面，我会在店面张贴每种水果特性的海报及适合食用的人群，和好坏等级的鉴别方法，引导大家健康的消费。

3: 提供多种多样的服务来针对不同的消费群

水果消费者一般会分为自己食用和送礼2种。针对送礼人群的心理及包装需要，我们会专门设计些可折叠或组合的不同容量(3g□5g)等包装组合，有偿提供给消费者。也就是说，顾客可以随意组合、购买水果。购买完后如果需要包装盒，只需要交纳一定的包装费，就可以得到店内的包装盒(可分为祝寿、探望病人、看望亲戚等几种)，并可以得到贺卡一张。这样，既让消费者明白消费，免去了在游商或其他商家处购买的昂贵礼品装水果，又可以保证质量。

4、深入挖掘水果的特性及消费者的其他需要

随着人们的收入增加，更多的消费者开始饮用新鲜果汁。针对消费者的着方面的需求，每家水果连锁店都会有免费使用的榨汁机供顾客使用。顾客在购买完水果后，可以自助的免费使用水源清洗水果并免费使用榨汁机，将水果榨成果汁。如果顾客自带容器，我们将不收取任何费用。如果顾客想将果汁带到家庭、公司或在路上饮用的话，我们将有偿提供一套容器(包括朔料杯、吸管、蜂蜜、砂糖等，并帮顾客封装好)的服务，便于顾客把新鲜的榨的果汁带到任何地方饮用。在卫生方面，顾客每使用完一次榨汁机，我们都会对机器进行消毒处理，然后放进消毒柜，保证卫生。

大学生创业工作计划书4

1、背景

互联网金融行业仍然有很多细分领域还能够切入和创新的，去年本来有想过转型，切入到旅游金融行业，之后因为其它原因不了了之，所有把之前写的商业计划书摘抄一部分出来跟大家分享。

行业经过近两年的飞速发展，催生了很多p2p平台，但行业集中度越来越高，逐步构成全国性和区域性寡头，整个行业竞争逐渐趋于白热化，同时也充满机遇。而整个行业的获客成本也被推到极高，目前行业获取一个投资用户成本已经超过3000，而人均投资金额可是三到五万，这还是没有计算用户流失的情景下，所以如果想获取一万有效投资用户，营销成本超过3000万，这是在不研究人员成本，租金以及一些其它额外的支出的情景下。

行业的获客困难，其实都是大家一味模仿，过度营销的结果，我们以跟旅行社合作为切入点，给旅行社授信，定位80，90后追求自由，欢乐的群体，一方面做旅游消费金融分期，一方面为他们理财，做旅游基金。为他们攒钱，方便他们出行。同时后期开发app等，切入旅游社交，中高端线路设计，为用户量身打造旅游线路。

2、行业分析

目前整个p2p行业用户人数将近200万，而互联网理财的用户已经超过1亿，据艾瑞咨询统计，超过90%以上互联网理财用户都是70后，80后，90后人群，而这些人群除了拥有互联网理财的习惯，也同时超过60%以上都已经初为人父人母，因为在互联网金融行业竞争逐渐激烈的时候，行业不乏创新，类似以初为人父人母定位的宝宝钱包，以月光族定位的玖富旗下的随手攒，以高级白领和中产阶级定位的诺亚__旗下的员

工宝。

宝宝钱包是一款专门为初为父母，而又有互联网理财习惯的用户群体设计的，利用父母热爱孩子的情感营销来定位，在上线一个月的时间迅速获得超过10万的注册用户，在没有过多的营销推广，只是依靠朋友之间的推荐和病_营销，而在他们迅速积累用户的时候，以后将能够切入母婴电商市场。

目前现有的一亿互联网理财用户群体，也是此刻旅游市场的主要用户，据统计超过70%以上的80后，90后一年出游一次以上，而国内的旅游市场现有的市场份额也将近3万亿以上，超过50%以上的80，90后消费群体一年有两次以上的出游，而这些用户群体都有比较良好的信用环境，也有必须的还款本事和意愿，目前包括途牛，天天旅游网都已经开始在做互联网金融给用户做旅游分期。而包括华夏银行，浦发银行也开始切入旅行社并且跟国内一些比较大的ota公司合作，给予其用户授信。

目前我国消费金融的市场开发程度尚不足30%，远低于欧美等国水平，而此刻很多的地产公司，电商，银行都已经在布局，精心开垦这片蓝海，据艾瑞咨询统计，20__年国内的消费金融市场将到达27万亿。而旅游消费金融，将会占据比较大的市场比例。

3、我们的发展定位

有别于其它的互联网金融平台，我们是专注旅游细分领域的，而相当一部分互联网理财用户，他们同样也是旅游人群，经过旅游消费分期切入旅游行业，为很多的旅行社增加额外营收，扩张市场，增加盈利点，同时我们为旅游用户理财，管理资产，让他们__升值，能够方便下次出行，而我们平台只是中介，后期我们开发中高端旅游线路，专门为游客定制服务，其中包括酒店，机票，导游，路线，活动项目，为vip用户供给高端服务。

平台后期将开发app增加旅游社交交友，以及自荐申请旅行师的功能，经过社交的方式，时间的分享，将极大的增加旅行的趣味，同时增加公司的品牌度，增加客户的黏度和使用频率，同时产生沉淀很多的资料。

中国的旅游行业经过自助游，跟团游，目前大众已经到达必须层次的富裕程度，所以更多的是追求精神上头的体验，中高端旅游，度假休闲，甚至于这样的旅行社交，简便活泼的旅行方式将是未来的主流。

4、公司规划

公司前期主要是移动端微信的开发，对接旅行社进行合作，设计金融产品，组建营销团队，目前移动互联网已然是趋势，手机将人跟各种消费场景连接在了一齐，我们经过移动端微信的切入，以产品创新和新媒体营销来获取流量和用户，并且经过这种产品将所有的旅行社连接在一齐。初期团队计划8—10个人，其中包括跟旅行社洽谈商务人员，新媒体运营，客服，金融产品设计，风控人员以及美工和技术人员。

5、各个业务板块占比

计划在年内做到10个亿的成交量，同时有10—20条自我设计的专属旅行路线，旅游次数到达千人次以上，将用户数做到10万以上，同时引进风投，进行a轮。再去扩张市场，其中包括组建自有的风控团队，催收团队，营销，品牌，以及于跟各种旅游地产公司合作，设计度假游等产品。期望在一年内坚持盈亏平衡，同时占有必须的市场份额。并且能够有持续的盈利的本事。

6、盈利本事分析

按照我们计划的10亿的成交量来计算，以4%的息差，我们从旅行社这边的毛利润能够到达400万，定制路线以千人次计算，

每人次6000元来计算，毛利率15%，毛利润将近90万。保守预估一年内能够到达500—1000万的营收。按照10pe算引入风投a轮，公司估值超过一个亿。

后期如果引入资本我们将加速引入发展，进行业务的扩张，异常是打通全国内的旅行社，有别于途牛，我们是一开始就以旅游消费金融作为切入，后期也能够整合线路供给增值服务，按照预估，一年内能够到达盈亏的平衡。相对国内的ota公司，我们一开始就有十分清晰的盈利模式，能够差异竞争，而不是陷入烧钱获取用户的怪圈。

后期的业务板块还能够涉及跟酒店，旅游地产，度假等项目合作，为用户创造额外的价值，可是暂时只是预期，对于其创收本事此刻还不能预估。

目前国内的在线旅游公司对于旅游行业的渗透率还没有超过10%，而在欧美国家早已经超过了50%，所以还是极大的提升空间，随着国内收入水平的不断提升，以后出境游，高端个人定制游，将会呈现爆发之势。而其中的旅游消费金融，户外，度假旅游也会不断提升市场份额。未来十年，旅游行业都将是一个高速增长的行业。

大学生创业工作计划书5

一、创业概念

如今的饰品，早已从穿衣打扮的点缀中分化出来，成为时尚的风向标，在市场日趋完善的今天，已升华为一个独立的财富产业；饰品，也是一种流动的文化，透过一件件小小的饰品，可以看出佩戴者的品味和文化素养。

二、竞争对手分析

年轻人对饰品永远不会满足，非常需要式样新颖的物件以彰显

自己的个性。徐州工程学院附近像样的饰品店基本没有，所以饰品需求量是很大的，以至于很多人要到很远的地方买饰品。我们本身就是大学生，置身于这个环境更有优势。我们可以更了解大学生需要什么，更好的迎合大学生的口味。饰品店的成本不多，对于我们大学生具有一定的可行性和可操作性。

三、市场及顾客选择

主体顾客是学生和社会上的年轻人，毕竟年轻人更热衷于饰品，且有这个闲心花钱购买饰品。市场主要面对的是徐州工程学院的学生和年轻老师，及周边的青年人。

四、店名

本店里饰品种类繁多，品种齐全。顾客可以更大程度地挑到自己喜欢的时尚酷炫的商品，满足他们追求时尚的需要，可以说是顾客购物的乐园。

五、店面选址

因为学校附近没有像样的饰品店，而学校内学生对饰品需求量较大，这里会是一个很大的市场。具有很强的操作性和实用性。

六、经营理念及目标

- 1、为了让顾客放心的买到喜欢的商品，本店设计了一条标语：花最合适的钱买最满意和时尚酷炫的商品。
- 2、坚持诚信为本，顾客权益至上的理念，展现产品的价值质量，体现产品与人完美结合的艺术效果。
- 3、靠薄利多销，走经营流水，留意客户的反馈信息。凭借品

质和设，赢得顾客的认可，努力实现本店与顾客双赢的局面。

4、最终目标：寻求加盟，连锁经营，扩大规模和影响力。

七、组织机构

由两名人员专门负责采购货物，两名人员负责推销。两名人员负责给顾客将商品进行维修和包装，加工等服务。还有一名人员负责店里的清洁和装饰。

八、产品和服务

1、本店将有不同种类饰品推出：手机挂件，塑料花草，首饰品(项链，手链，耳环，戒指等)，车上饰品，宿舍饰品，书包挂件，玩具熊，布娃娃，生活用品(如钥匙环，指甲剪等)，文具用品(笔，纸，本子等)，本店将提供适当的保养，保修，加工等服务。

2、紧跟潮流，适时推出新产品，而且条件满足时可以设计自己的专属饰品(联系我校的设计专业的学生)。

九、收入来源

1、所销售商品获得的利润和服务性收费。

2、代理业务获得的收入，可以拉赞助，在广告宣传单上印发其他行业广告，在学校合适场地发放。

十、资金需求、筹措方法及投资回报

因为本店经营货品占地不大，起步初期可以先根据市场需求作一份需求分析，根据此分析再逐步扩大购买规模，预计需要大约20000(待算)元启动资金，主要用于购买货物、租借销售场地、员工培训、市场宣传推广。资金的筹措方式是个人或者学校的风险资金，以投资入股的方式投入，其他资金投

入方式也可以考虑。预计在未来的一年内收回成本(平均销售利润率20%计算)。

十一、人力规划及其开业费用

初期费用粗算

1、房租：20__/月，

2、装修费：3000

3货款：8000元

4、其他费用：1000元

5、员工工资可以在第一月底结，不用算在初期费用里面

6、不可预计费用：15000元

7、门面转让费：15000元

共计：47000元

十二、定价策略和经营策略

1、商品将分为上中下三种不同的档次。不同的价格。这样就可以满足不同消费能力的顾客。

2、会员卡制：消费满一定金额，可得到一张会员卡。方便以后购买获得优惠。

3、积分制：消费一元得一分，满足一定积分可兑换相应的商品。

4、特价区：设“十元特价”“五元特价”“两元特价”等，

主要对一些挤压或小型物品促销。

5、也会采取代售的方式经营，替别人代卖一些东西。

6、利用本身作为大学生的优势。到学校的教室、宿舍进行推销商品，扩大影响力。让他们更多的了解本店！

十三、营销推广策略

1、组织人员在不同时间去学校发广告单。并在节假日搞些促销活动，回馈顾客(根据国庆节，中秋节，春节，劳动节等节日特点搞活动)。

2、产品宣传：货架边摆放一些关于饰品的相关介绍资料，尤其是比较流行的饰品，方便顾客了解这些新推出来的饰品。

3、店内海报：可在店内贴上海报、招贴画等，介绍饰品的使用及文化内涵等。

4、主题促销：进一步细分消费者购买饰品的行为特征。可根据不同的组合，推出“情侣饰品”“生日饰品”“一饰定情”“亲情永驻”等主题。每个组合包括多个小饰品。

5、品牌建设：以最优的服务，最优惠的价格，提供多种搭配方案。满足不同消费者的需求。力求让消费者以最优惠的价格买到他们心仪的饰品。

6、代替他人送货：有很多顾客因为没有时间，碍于情面，处境尴尬等原因不好意思亲自把礼物送给对方，本店可以代劳。从而获得分外的服务费用。

7、扩大销售地点，除了有专门的店面外，可以选择合适的地点进行销售，如在附近摆地摊！

8、本店销售一些具有__特色的小饰品，如香包、针织造型工

艺等，会对顾客具有很大的吸引力,应该会有很好的市场。

;

机电系学生创业工作计划篇三

五、收集企事业单位招聘信息，从中获取其各个部门在招聘时最为看重学生哪方面知识和技能，并与同学们分享此成果。多关注各类人才招聘见面会，组织同学们去学习。多做些市场调查，了解市场欠缺哪方面的人才，了解市场的需求。

- 1、在毕业就业指导中心指导下收集、发布就业信息。
- 2、开展就业指导、职业生涯规划活动的策划和实施。
- 3、及时更新就业消息，准确的反应就业率，收集毕业生就业后反馈的情况。
- 4、宣传、推广证书认证工作。
- 5、建立贫困家庭、就业困难等特殊学生就业档案。
- 6、完成团委、招生就业处交办的其他工作。
 - (1) 模拟招聘会。
 - (2) 演讲比赛。
 - (4) 讲座

请大三的师兄师姐为大二即将面临“双选会”的同学讲解面试技巧。让同学们能够应付自如，能够更好的推销自己。

本部博客负责人会随时更新博客内容，主要以博文和播客的形式传递信息，及时为同学们排除疑难，欢迎同学们登陆。

随着部门新成员的加入，各项工作都要做相应的准备，我部门要与招生就业处以及院就业部积极保持联系。另外，重视部门宣传工作，建设部门博客，同时加强部门与学生会各部门的联系。

机电系学生创业工作计划篇四

在这个学期里，我部对本学期的工作内容做出如下规划：

1、在部门内部对各部员进行详细明确的分工，以利发挥创业部在校园使者团的主要作用，保证为各部门活动的顺利开展提供绿色通道。

2、秉承上学期的工作态度，继续努力做好创业部的本职工作。

3、加强本部优秀部员的培养及其他部员的培训，以提高其综合素质和工作能力。

4、适当地采取一些措施来增强部员的合作精神。

1、在团内积极与其他部门沟通，了解其他部门的需求，以便及时地为其他部门提供所需的资源，此外，通过与其他部门部员的沟通也可以扩大大部成员的知识面。

2、多与各学院毕业生取得联系，了解他们的就业及创业方面的情况。此外，我部计划与其他部门合作，请专业导师来为广大同学开展有关择业、就业方面的讲座，以帮助同学们了解最新的就业形式和社会动态。

在这一学期里，我们部门主要计划进行以上的工作与活动，努力做好我部门的工作，做好为学校及广大同学服务的工作，让他们真正在我部受益。新的学期开始了！我们校园使者团也将迎来一个新的工作篇章。由于上学期从创业部被调到秘书处工作，我个人基本上在秘书处没有做什么事情，有什么

事情都是大家一起做的！但大家都很有配合的完成了工作。从此我看到了每个使者都具有热情、和谐、团结、积极向上，对工作充满激情，贡献自己的力量！

在此，我代表秘书处做了如下工作计划：

- 1、首先纳新，挑选人选（要求：08级、09级各一名）具有较强的文字写作能力及组织策划能力比较擅长应用文件书写，会用电脑做简单的表格等。
- 2、对新进入的使者进行简单的培训。
- 3、认真完成每次的工作记录。
- 4、以“协助老师，服务同学”的宗旨去完善上级交给的任务。
- 5、围绕宗旨，抓住同学们的需要协助策划部策划新的活动。

机电系学生创业工作计划篇五

1. 在部门内部对各部员进行详细明确的分工，以利发挥创业部在校园使者团的主要作用，保证为各部门活动的顺利开展提供绿色通道。
 2. 秉承上学期的工作态度，继续努力做好创业部的本职工作。
 3. 加强本部优秀部员的培养及其他部员的培训，以提高其综合素质和工作能力。
 4. 适当地采取一些措施来增强部员的合作精神。
1. 在团内积极与其他部门沟通，了解其他部门的需求，以便及时地为其他部门提供所需的资源，此外，通过与其他部门部员的沟通也可以扩大大部成员的知识面。

2. 多与各学院毕业生取得联系，了解他们的就业及创业方面的情况。此外，我部计划与其他部门合作，请专业导师来为广大同学开展有关择业、就业方面的讲座，以帮助同学们了解最新的就业形式和社会动态。

在这一学期里，我们部门主要计划进行以上的工作与活动，努力做好我部门的工作，做好为学校及广大同学服务的工作，让他们真正在我部受益。新的'学期开始了!我们校园使者团也将迎来一个新的工作篇章。由于上学期从创业部被调到秘书处工作，我个人基本上在秘书处没有做什么事情，有什么事情都是大家一起做的!但大家都很配合的完成了工作。从此我看到了每个使者都具有热情、和谐、团结、积极向上，对工作充满激情，贡献自己的力量!

在此，我代表秘书处做了如下工作计划

1. 首先纳新，挑选人选(要求：08级、09级各一名)具有较强的文字写作能力及组织策划能力比较擅长应用文件书写，会用电脑做简单的表格等。
2. 对新进入的使者进行简单的培训。
3. 认真完成每次的工作记录。
4. 以“协助老师，服务同学”的宗旨去完善上级交给的任务。
5. 围绕宗旨，抓住同学们的需要协助策划部策划新的活动。