

2023年大学创新计划书例子 大学生创新创业计划书(精选5篇)

计划是提高工作与学习效率的一个前提。做好一个完整的工作计划,才能使工作与学习更加有效的快速的完成。计划为我们提供了一个清晰的方向,帮助我们更好地组织和管理时间、资源和任务。这里给大家分享一些最新的计划书范文,方便大家学习。

大学创新计划书例子篇一

依托中国最大的c2c网上购物平台——淘宝网,通过电子商务交易方式,打造在淘宝网上有竞争力的网上商铺——时尚潮。欲想在xx年7月在淘宝网上开家时尚潮服饰专卖店,淘宝网商城为购物商城,而时尚潮将被打造成为它的亮点商铺之一。

1、投资安排:以最小的的资金投入,尽最大的努力,赢取满意的收入。预期先投入5000元左右。

2、网店基本情况:网店名称:时尚潮 地址:广东广州

3、网店的宗旨:追赶时尚,精彩你我他。

4、流程:设计网上商店——选择开店平台——向平台申请开设店铺——进货——登录产品——营销推广——售中服务——交易——评价或投诉——售后服务(或进入淘宝首页注册会员——免费开店——填写用户信息——绑定支付宝账户——淘宝网开店考试——登录账户——我是卖家——基本设置——商品描述及发布等——营销推广——阿里旺旺在线客服——交易——售后服务)

目标市场的设定:客户群以年轻的消费者群体为主,年龄在15至40之间的朋友将会是我们网店的最大客户群。时尚潮

的产品主要以流行首饰及服饰为主。

经过市场调查进一步得出结论，该产品在市场内需求量大，市场竞争强烈，需要通过新型的营销手法进行运作，迅速占领市场，获得较高的客户满意度。给以介绍新客户的原始客户小店物品打八折的优惠，或免邮费的营销手法吸引更多的新顾客及留住老顾客。

直接在批发市场进货。或将产品前期库存将依托实体店，当小店每天业务量保持在10单以后上，将拥有库存。

产品价格问题（网店销售指导价，最低成交限价与供货商结算价和发货费用）和货款结算方式（有三种方式：第一是接到定单后直接把进货款汇入商家帐号里，供货商受到货款后立即按照网店提供的用户地址和数量发货完成交易；第二是先预付给商家一定数量的货款然后接到定单后直接通知供货商发货快速完成交易；三是跟供货商商议发货打款同时进行甚至可以交易结束后再结算比较省钱），保证货源的顺畅、质量和可靠性，建立我们接到订单，只需要通知商家，由商家直接把商品发给顾客的风险最小的经营模式；若无法直接由商家发货，那就只好接到定单直接去进货然后采用直接邮寄的方式（注意用纸箱把产品稳妥包装，里面最好能垫一些缓冲材料，纸箱外面用胶带密封几道以防止箱子散架，避免运输途中损坏或者泄露影响信誉）。

货物来源：批发市场进货，训练议价能力，力争将批发价压到最低，与批发商建立良好关系，在关于调货的问题上要要和批发商协商，以免日后的纠纷。网购，通过淘宝网与阿里巴巴的批量进货方式，满足200元的小额批量进货。

1、战略目标：我们坚定与执着于一个目标——追求时尚，精彩你我他！不断挖掘创新自己网店的宝贝。每月都新推几种新潮商品。

2、阶段目标：寻找合适自己网店的货源保质保量，慢慢深入市场，开发客户。

3、进度安排：

第一个阶段：挖掘时尚新品，市场调研，分析问卷。

第二个阶段：淘宝网开店、维护；

第三个阶段：宣传推广；

第四个阶段：进入正轨运营网店。 网店用品宣传策划方案：折价促销、赠品促销、限期供应、与其他网店建立友情链接、利用网络以外的宣传方式。

物流服务拟采用圆通、申通、韵达□ems这样的成熟网络，价格采用协议价，单票6元左右。还会根据商品的购买量及优惠政策，对顾客实施免邮的措施。

淘宝网上开店依然会存在很多风险，比如资源（原材料/供应商）风险、进货的风险、市场不确定性风险、交易安全的风险、积压商品的风险、管理风险（含人事/人员流动/关键雇员依赖等等 应对政策：找一些网下不常见或不曾流通市场的产品，以找到最廉价、质量好、稳定的货源渠道，不仅找唯一的一家，我们可以寻找相关的相对独特的产品进行销售，并自己创新一些新的产品。利用网络定期向顾客发送相关产品的介绍，使顾客了解最新的打折、促销及最新产品。定期向顾客发送新闻邮件。利用顾客留下的邮箱及联系方式，定期向顾客发送相关打折产品，会员可换取好礼，贴心的会员生日礼等。

前期依托实体店不存在库存问题；后期自身持有库存后，滞销品将用摆摊的方式促销，不赞同采用退货给供应商的方式，降低库存压力，迅速回笼资金。

大学创新计划书例子篇二

爱老敬老是中华民族传承数千年的高尚情操，作为xx学院的一名大学生，我们有责任传承这样一种高尚的品德，共同营造良好的社会风气。我们借此社会实践活动机会把“健康从心开始，关爱生命，呵护心灵，完善自我”这个理念贯彻到实践中。

在当今这个快节奏的社会里，老人们成了被淡漠的群体，缺少社会的关心。他们需要是那份被关爱的温暖。在这一丝的温暖中感到社会对他们的关怀。人生的目的在于追求快乐。

关爱老人，是我们所有人都应尽的一份责任，时刻谨记这份责任并付出行动，我们的人生才会完整，才会更有意义。

传播爱心，传承文明，回报社会

1、目的:慰问敬老院的老人家，给他们送去一份关爱和温暖，塑造红河学院的良好社会形象，展现我院学生的素质，并达到关怀老人的社会效应。

2、意义:使孤寡老人们感受到社会对他们的关怀，同时增强同学们的社会责任感，让大家了解社会，关注这群庞大而特殊的群体，从中学会关爱，学会感恩，弘扬中华民族敬老爱老的传统美德。

3、目标:让老人们对我们的活动感到满意、对我们的服务感到满意。

20xx年5月24日

xx敬老院

xx第二小组全体成员

活动前期工作准备：

- 1、组长xx与敬老院有关负责人取得联系，与其洽谈具体的时间和相关事宜。
- 2、统计所有参加活动的人，并交代注意事项
- 3、确定好要到敬老院做的事
- 4、准备好慰问品(自制的小礼品)

备注:每人收集一些夏天的健康保健知识和养生之道，了解一些日常生活的小窍门。针对近期持续高温的天气，了解防暑的知识，陪老人聊天的时候教给他们。

活动流程：

- 1、从敬老院有关工作人员处了解各位老人的性格特点，生活习惯和健康情况。
- 2、全体组员向老人们问好，送上诚挚的祝福。
- 3、安排学生与老人的互动，分开与老人们进行聊天、下棋等，各显其能，达到让老人高兴的效果。
- 4、帮助老人打扫清洁卫生。
- 5、给老人们讲讲夏天的生活保健和养生之道，介绍一些方便实用生活小窍门和健康知识。
- 6、与老人聊天，耐心聆听。

全部活动结束后，活动参加者和老人告别，合影留念。最后按原路返校，整个活动结束。

- 1、集合必须准时。
- 2、着装整洁。
- 3、进入敬老院，见到老人一定要微笑打招呼，这是对老人的一种尊重与认可。
- 4、与老人交谈时要尽量的去倾听他们，要引导老人多讲述他们的往事。
- 5、老年人多患有心脑血管疾病，活动时应注意不可有太大响声，不可长时间吵闹起哄，尽量避免老人较大的活动及情绪波动，以避免老人出现身体不适。老年人在敬老院多存在孤独寂寞感，交流时语言须亲切。
- 6、清扫房间时一定要将物品放回原处，不要改变它们的原来布局。

1、车费:60元

2、小礼品:10元

总计:70元

1、负责人:xx

2、拍照:xx_

大学创新计划书例子篇三

院系专业:

班级: 2班

设计人□x

学号□x

日期□x

1、企业名称□x购物中心

2、法律模式：合伙企业

3、联系地址□x高新区科学大道

4、电话□x

5□e-mail□x

6、经营范围：服务业

7、商业计划简述：为满足高新区广大人群的购物及娱乐需求建立此购物中心。集购物，休闲，娱乐餐饮于一体的综合商业购物中心。以下将对企业各方面进行规划。

8、产品或服务：此购物中心内部不仅有大型购物市场，各类商品应有尽有，还有各类娱乐休闲场所(ktv□电影院、电玩城、冷饮吧等)。更好满足消费者需求。

9、所有者信息：

姓名□x

地址□x高新区科学大道

资质：本人是学习电子信息工程专业的，但是对商业也抱有兴趣，故选择了此选修课，希望可以借此机会锻炼自己。

企业的作用：为满足高新区广大人群的购物及娱乐需求。

相关经历：在家乡有类似的有这种形式的购物中心，过购物的经历，觉得高新区购物不是很方便。另外，小学时期曾小批量复印过考试质料进行销售；高中时期曾参加过义卖销售二手或手工制作商品；大学目前打算在20x下半年小批量制作郑大手绘明信片（还未实行）。对创业有着浓厚兴趣。

10、吸收就业人数：总计暂定260人。（包括：董事1人、副董事1人、总经理1人、销售部10人、客户部10人、项目宣传部10人、采购部10人、质管部经理10人、财务部10人、市场部10人、人力资源部10人、前台经理3人、售后服务质询人员5人、收银员35名、服务人员100名、保洁人员20名、保卫人员14名）。

11、投资：各合伙人投资共x万

营运资本：

资本来源：银行贷款、赞助商、股东、政府支持。

1、商业构想描述：

（一）本购物中心建立在高新区科学大道，这是一个学生密集区，可提供学生、居民及上班族方便。

（二）本购物中心，建筑总面积约五万平方米，共分为5层，每层楼约为1万平方米，每层楼又分为不同的商品区。购物中心内设16部自动扶梯，8部客梯，4部平步梯，1部货梯，一部观光梯，还建设有可容纳500辆车辆的大型地下停车场。

（三）购物中心1至3层部分采用自主经营模式，部分采用联营扣率模式；4至5层则采用租金的合作方式经营。

(四)购物中心还有自己的优惠卡，顾客可凭优惠卡打折、积分兑现奖品。

2、经营布局：

一层：饰品、化妆品、钟表眼镜、数码产品、箱包皮具、家具床品、鞋类。

二层：正装、运动休闲装、各类男装、各类女装、内衣袜。

三层：各类食品、各类饮品、各类生活用品、各类玩具、书籍、果蔬。

四层：电玩城、网吧□ktv娱乐场所。

五层：有一半区域为电影院，另一半为工作人员办公开会场所。

3、拉动客源：宣传单，当地电台、电视广告传播，举办各类优惠活动。

4、市场分析：本购物中心位于高新区，这里是学生密集区，消费量大，消费者多，消费需求量大，然而缺少功能齐全的消费场所，生活不够方便。本购物中心客源主要以当地学生、居民、上班族为主。同时有效避免的很多超市等消费场所的功能性不足。本购物中心功能性强大，设施齐全，并与多家服务行业的小企业合作，为大家提供方便，具有很强的竞争力，极大满足了消费者的需要，具有良好的发展前景。

1、经营项目：

一层：饰品、化妆品、钟表眼镜、数码产品、箱包皮具、家具床品、鞋类。

二层：正装、运动休闲装、各类男装、各类女装、内衣袜。

三层：各类食品、各类饮品、各类生活用品、各类玩具、书籍、果蔬。

四层：电玩城、网吧□ktv娱乐场所。

五层：有一半区域为电影院，另一半为工作人员办公开会场所。

2、经营模式：购物中心1至3层部分采用自主经营模式，部分采用联营扣率模式；4至5层则采用租金的合作方式经营。

3、主营简介：嘉沿购物中心是一所集休闲、文化、娱乐、美食为一体的大型一站式购物中心。设施齐全，商品种类丰富多样。

(一) 各类商品均以市场价的百分之九五销售，同时如果消费在200元以上则可以拥有本购物中心优惠卡一张(仅限于1至3楼购物使用，4至5楼有自己专门的会员、贵宾卡)，顾客可以在购物中凭优惠卡再可享受八折优惠(特价商品除外)，本购物中心还会适时举办各类促销优惠活动，给消费者更大的优惠。

(二) 对于如电玩城、网吧等由其经营者自主定价。

1、企业的位置□x高新区科学大道。

2、企业选址计划的描述：购物中心将选择在x高新区科学大道进行建立。高新区现今为开发区，购买土地、建立购物中心等的价格也会比较优惠，同时郑州是一个交通发达的城市，又是一个以粮食生产的为主的中原城市，进货等也很方便，价格也会比较优惠。购物中心将选择一个离各大高校比较近的地方，给个学生等人群提供方便。高新区科学大道是一个

新兴的开发区，拥有各大新兴企业，会涌来一批高技术人才上班族，同时高新区也居住着一些居民，对于这些居民，日常的生活消费不够方便，建立本购物中心具有良好的市场前景，在不远的将来，这里必会成为一个人流密集区。

3、选择此地的原因□x高新区名校聚集，共有x大学□x大学□x工业大学□x轻工业学院等多所高等学校及各类中小学教育机构。另外高新区还是一个产业聚集区，还有各类小区。然而高新区的大型购物场所比较少，对于学生、居民、上班族来说还不能很好满足其需求。特别是对于各大学学生，购物更是不够方便，经常要跑到市中心等地购物娱乐，购物资源不足。为更好满足高新区各类人员的需求，故在高新区科学大道这一学生密集区建立嘉沿购物中心。

4、销售方式：零售

1、启动促销：

(一)媒体广告。

(二)分发宣传单。

(三)陈列优惠销售。

(四)店员推荐。

(五)促销活动。

2、开张计划：

(一)选好开张日子，用媒体形式宣传，同时分发宣传广告。

(二)开张酬宾优惠活动。如购满多少元可参加抽奖或兑换奖品、前多少名顾客可以赠送礼物等。

(三)商品特价优惠活动，所有商品一律七折优惠。

(四)开张揭幕，放炮庆祝，播放喜庆音乐。

(五)顾客互动活动，如亲子活动，有奖竞答，现场以庆祝购物中心开张为话题的有奖书画比赛等。

3、其他促销计划：

(一)节假日促销活动，如商品特价等。

(二)开学大酬宾优惠活动。

(三)购物中心成立周年活动。

1、企业的法律形式：合伙企业

2、选择这种法律形式的原因：本购物中心将由多个合伙人合伙建立，同时与多个小型服务企业合作，如有亏损则由合伙人共同承担。损益分配的比例，按合伙人出资比例分摊。各股东共同出资经营、共负盈亏、共担风险。同时，合伙企业一般无法人资格，不缴纳所得税。合伙企业可以由部分合伙人经营，其他合伙人仅出资并共负盈亏，也可以由所有合伙人共同经营，具有灵活性。合伙企业也比较容易设立和解散。其经营活动，由合伙人共同决定，合伙人有执行和监督的权利。合伙人可以推举负责人。合伙负责人和其他人员的经营行为，由全体合伙人承担民事责任。换言之，每个合伙人代表合伙企业所发生的经济行为对所有合伙人均有约束力。合伙人具有不同的专长和经验，能够发挥团队作用，增强了企业的管理能力。资本实力和管理能力得到提高，增强了企业扩大经营规模的可能性。

投资项目说明：

(一) 四五楼娱乐场所租赁。

(二) 商品投资。

(三) 合作投资。

(四) 活动投资。

1、资金来源：银行贷款、赞助商、合伙人、政府支持。

1、企业组织：董事、副董事、总经理、销售部、客户部、项目宣传部、采购部、质管部、财务部、市场部、人力资源部、前台经理、售后服务质询人员、收银员、服务人员、保洁人员、保卫人员。

大学创新计划书例子篇四

(一) 校园快递业务

1、业务介绍

(1) 在固定时间内(如中午12:00-14:00和下午17:00-19:00)由各快递公司业务员准时将最新一批的快件送到我们工作室,我们安排专人签收,再按东西区、楼栋整理分类完毕后在当天中午或下午有我们安排人员将所有快件派送到收件人寝室。

(2) 学校师生将需发送的快件送到我们工作室(我们也可上门取件),我们会在当天中午或下午由快递公司派送员统一取件,既方便了快递公司,也方便了师生,大大提高了工作效率。

2、市场分析

目前在我校承接校园快递业务的主流公司有:申通、圆通、

宅急送、中国邮政ems□武汉特能。申通、圆通、宅急送主要以受理环节以发件人电话预约，业务员取件为主要方式；而中国邮政ems的快递受理主要是发件客户自行到学校收发室办理。收件客户签收环节，中国邮政ems□申通、圆通、宅急送派送员通过电话联系收件人约定好取件地址。

通过很长时间的调查我们发现我校快递市场存在一些漏洞，具体如下：

(1)快件签收的安全性，由于领取快件时不需要出具任何身份证明，不少同学反映，随便一个同学都可以冒充收件人将快件领走，快递公司至今仍未出台相关的预防方法，可见快件安全性不强。

(2)派送员与收件人约定的地点一般都是露天的，时常会碰到打雷下雨、烈日炎炎等恶劣天气，给他们工作带来很大的不便。

(3)时间问题：有时候派送员暂时无法联系到收件人或者收件人因有事不能取件，那么会给派送员带来工作不便，并且派送员在等待收件人一个个取件的过程中也浪费很多时间和精力，效率不高。

所以学校快递业务处在两难的境地，有许多需要完善的地方。

3、可行性分析

(1)宏观环境分析：

当前我校快递公司派送员的任务繁重琐碎并且很多师生对于他们的服务很不放心，不满意。因而建立沟通双方的桥梁势在必得。

(2)产品及服务分析：

我们立足于xx学院，提供优质的快递派送和取件服务，保证你的快递以最快的速度送达到收件人寝室，同时作为各快递的咸宁学院办事处，处理师生的快递取件业务，可上门取件。

(3) 行业竞争与状况分析：

据调查本行业暂无竞争对手，可以开拓市场。

(4) 消费市场及购买力行为分析：

各快递公司派送员为了工作的方便愿意和我们合作，并支付我们一定报酬；学校师生为了快件的安全和便利，同样会支持我们，并支付一定报酬。

(二)romanticmail(xx慢递业务)

1、项目介绍：

“慢递”概念最早源于美国，一开始只负责投递信件，形成市场后，商家的业务也逐渐向物品扩展。在国内也是近期开始流行，受到青少年和广大白领阶层的热捧。

慢递是一种普通邮局一样的信件投递业务，但不同的是慢递时间由寄信人自己决定，可以是几个月后、一年几年后，也可以是十年后、甚至更长时间，慢递是一种类似行为艺术的方式，提醒人们在快速发展的现代社会去关注自己的当下。

比如，给5年后的自己写信，寄递内心的目标与希望；给未来的孩子写信，分享父母相识、相知的历程；给3年后毕业的朋友写信，重温学生时代的美好回忆……我们相信这项“把今天寄给未来”的慢递服务必将在咸宁引领新的时尚潮流，我们计划加盟北京熊猫慢递邮局，在细分寄递业务的基础上掘金邮递市场。

2、市场分析：

年轻人群是最朝气蓬勃的一个群体，我们的感情正处于一个兴奋期，对新鲜事物的好奇，也有对现状的不满，有盲目自满与自我陶醉，也有对未来的憧憬……这样的一种状态必定有着一定的心理压力，我们需要一个可以排解心理压力的位置，从某种程度上引导忙碌的都市人重新关注“时间”的意义，就能给出这样一个机会。

并不高的费用，外加新颖的方法，必定能吸引很多大学生和xx白领阶层。并且慢递市场在xx暂未开发，受xx慢递业务的影响，在咸宁有着很大的潜在价值。

3、可行性分析

(1) 宏观环境分析

随着现在大学生的物质生活质量的提高，在精神生活质量却没有与之相同的提高进度。romanticmail契合了都市人的心理需求，人们寄信的动机可能不尽相同，有人为了祝福，有人为了宣泄。很多在生活中不便直接表达的情绪，通过拉长收信时间，可以有效缓解寄信人的尴尬和焦虑感，帮助减压。

此外，如果将生命视为一趟旅程，那么每一天都值得享受。当你选择让亲友或自己等待一封未来将至的信，其实就是在有意识地放慢脚步，感受时间的传递与寄托。romanticmail就是这样一项提高精神生活质量为目的的一项业务，此外，送礼物已经是很常见的事情了，如果妈妈的生日上学期间，又想给妈妈送一个礼物。romanticmail可以帮助你，按时的送出这份礼物。

(2) 产品及服务分析

(3) 行业竞争与状况分析

精神产业无疑是低成本的，而且在精神产业这方面学校内绝对是无人问津，在学生好奇心的驱使下romanticmail在学校内定能掀起一波热潮□romanticmail的romantic气息能吸引大量情侣，让我们为之提供服务。

(4) 消费市场及购买力行为分析

romanticmail帮客户保存信件收费标准是这样的，一年为25元，两年为30元，每增加一年，费用增加5元。我们是在用今天的钱来做将来的事。我们并没有想在邮费上赚到什么钱，这些费用对于大学生和白领阶层能接受。

1、团队精神：诚实敬业，团结，奋斗

2、经营理念：

以最快的速度送快件

以最负责的态度邮递慢件

以最诚信的心态构建共赢

3、战略目标：

用一个月时间与各快递公司协商，进行免费配送和收件，在零误差的基础上建立长久合作联盟，实现双赢，用一年的时间尝试不同的经营方法和经营理念，结合本校特点，探索适合自己的发展道路。

4、竞争策略：本着人无我有，人有我优的原则。诚信经营，热忱服务

5、营销策略

- a.通过宣传单等平面媒体向全校师生宣传我们的特色服务
- b.通过等立体媒体介绍我们的优质服务
- c.开展优惠活动

6、核心竞争力分析

- a.我们团队的成员都是网购发烧友，对快递业务很了解
- b.多次与各快递公司派送员商讨过，他们有意向与我们合作

(1)工作室选址：西区宿舍楼下

(3)工作准备：

- a.与各快递公司友好协商后签订合作合作
- b.办理合法的营业执照和行业准入证
- c.准备流动资金

d.团队保持目标一致

(1)资本结构：采用股份制合作方式

(2)销售预算：开业两个月后基本维持正常水平，六个月可收回成本

(3)前期投入：开一家一家以校园快递业务为主，以romanticmail(校园慢递业务)为特色的速度“弟”工作室前期投入包括前期房租、装修、首批存货等内容。工作室店面大概在60平方米。店里装修相对简单，估计2万元左右即可，首批存货加上其他一些用度，估算在5万元左右。

(1)

(2)w(劣势)

潜在的竞争对手很多，快递服务业利润薄，吸引大批量的慢递客户难度大

(3)o(机会)

(4)t(成本)

除装修的固定费用外，需要的成本不多

(一)风险分析：

1. 校园快递服务是新兴得服务行业，必须建立在高度信任的基础上才能成功运作，怎样做大批量的快件收发业务的确值得思考，虽然咸宁学院这块市场还是空白，但有很多潜在对手，他们有可能后来居上。
2. 慢递业务具体应该由哪个部门监管也是未知数。
3. 慢递更需要人力和物力对邮寄物品进行保管，需要大量成本。

(二)风险预防：

1. 建立关系网：有着巨大的人际网，才能找到更多的目标客户，也能增加客户对我们的信心。
2. 优质的服务：有了优质的服务，我们才能一步步打造我们的口碑，建立我们的群众基础。
3. 资本流通：积极与投资商洽谈，希望能获得vc投资。

大学创新计划书例子篇五

项目名称： _____

项目主持人： _____

指导教师： _____

填报日期： _____

_____年_____月_____日

教务处制

项目结题简表

项目名称：

资助经费

完成时间

成果形式

_____年_____班级

承担主要工作： _____

一、项目主要研究内容及成果摘要：

二、项目效果自我评价（包括预期目标、最终结果、研究过程、费用支出情况、心得体会等）：

项目主持人签名：

_____年_____月_____日

三、指导教师意见：_____

指导教师签名：_____

_____年_____月_____日

四、项目经费使用情况（明细表）：

1. 材料费：_____

2. 资料费：_____

3. 加工费：_____

4. 检测费：_____

5. 交通费：_____

经费合计：_____

五、项目经费审核意见：_____

_____年_____月_____日

审核人签名：_____

_____年_____月_____日

六、审核验收意见

负责人签名：_____

_____年_____月_____日