

# 大学生创新创业医学作品 大学生创新创业项目的演讲稿(实用9篇)

在日常学习、工作或生活中，大家总少不了接触作文或者范文吧，通过文章可以把我们那些零零散散的思想，聚集在一块。那么我们该如何写一篇较为完美的范文呢？下面是小编帮大家收集的优秀范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

## 大学生创新创业医学作品篇一

尊敬的各位导师，同学们：

大家晚上好！

根据我这段时间的经历，我对《自我超越》这个题目非常感兴趣。所以当我在黑板上看到这个演讲信息的时候，我毫不犹豫的决定参加。感谢大家给我一次机会让我和大家分享我观点、我的感触。文章中的某些观点可能过于偏激、不足为训，希望大家多多指教。

有时候我总想如果自己现在不是学生，而是和其他的那些伙伴一样在社会上打拼，我生活会怎样呢？我会不会还像现在一样，过一天算一天，从不强迫自己向着更好的方向前进？也从不逼迫自己努力去超越自我？我想应该不会！因为在这个竞争日趋激烈是社会中，如果一个人不能勇敢的超越自己、止步不前的话，注定会被这个社会淘汰。

上年寒假在北京打工的时候，我的一个老板给我讲述了他现实的人生经历。他说，他不想在农村过那种面朝黄土背朝天的生活，于是他就拿了家里两千块钱偷跑出来，跑到广州去打工；在广州他呆了大概二十天，在这个二十天里他除了违法的事几乎干过所有的苦力，但是在那个时代一个人到一个

陌生城市总是要被人欺负的，活是干了，但是找不到人要钱；就这样当他还剩下最后五块钱的时候，他实在无法在那个城市待下去了，于是他选择离开，他用一块钱买了一张站台票混进了火车，他也不知道自己将要去哪儿，他想，“火车在哪儿停在哪儿下”。就这样命运把他带到了北京，但是在路上吃饭花光了仅有的那四块钱，在这个同样陌生的城市里，依然没有任何人帮助他，于是他就只能向前走，不知道将要去向何方，只求命运的垂青。不知什么时候也不知道走到了哪儿，他再也走不动了，晕倒在一条不知名的马路边。大概直到第三天才有一个扫垃圾的老太太，把他唤醒给他买了两个面包一杯可乐，才使他重新有了力气。后来那位老太太借给了他两百块钱，这是这两百块钱挽救了他，改变了他。从那以后他努力地学习，一步一步前进，努力提高自己，疯狂的弥补着自己的不应有的不足。到现在他虽不算什么成功人士，但却也能在北京市里有一套体面的房子和车子，过着体面的生活。

有时候，要想好好的活下去，的确不得不超越自己。其实不仅仅在北京，就在济南上个星期我有幸看到了骇人的一幕。

上星期有一个叫什么“职业生涯规划测评”的机构，给我班三个同学打电话让他们星期六过去做一个问卷调查。去的时候和他们说好——不管怎样，不管他们说什么，就是不能拿钱——可是，走到哪儿才知道——有时候，原来拒绝一个人居然是那么那么的难啊！那是一个培训机构，主要培养同学们的职业技能，但是费用确实太高2499，他们没有这么多的钱，也知道自己不可能报这个培训。但是在那些所谓的老师们的将近五个小时的狂轰滥炸下，还是没能拒绝。多方面的打电话筹钱，最终的战果是：三个人去参加调查，两个人报名参加培训，其中一个人还交了150块钱。由于他们两个实在是筹不到完全的学费，最后只能偷偷溜走，那150块钱也没有勇气要过来。

现在不超越自己，还要等到什么时候呢。人的一生的悲剧或

者喜剧性也就在于你不得不努力的超越自我，不论什么时候，处于何种境地，都没有资格不思进取。两千多年前孟子就曾经提醒我们：生于忧患死于安乐。而现在的社会不管是否天将降大任与你，你都不能放弃自我的超越，因为其他人在努力的、近乎疯狂的超越自己。要想在未来激烈的社会竞争中击败他们，占据一席之地，没办法，必须也只能超越自己。

谢谢！

## 大学生创新创业医学作品篇二

风险：无

技能要求：合作精神。

业务描述：

据说最早管导师叫老板的就是打这种工的同学，他们多数是理工或者经济类专业的学生。。这类工作的收入，往往跟导师所拥有的项目数量和质量有关。学生出力帮老师干活，老师负责学生的生活费——这是一般情况，想靠给老师打工发大财目前看来还比较困难。

这份工作的好处是稳定，还有，求职时可以在简历上装点门面。

## 大学生创新创业医学作品篇三

目前，创业项目甚多，而大部分都是大相径庭，能够做到出类拔萃，有创意有想法的确实不太多。毕竟是创新创业的时代，谁的创意好谁就有可能在投资人的面前获得一笔丰厚的融资资金。不管是那个阶段的人的创业都是这样，有创意的才是最受欢迎的。那么，大学生创新创业项目有哪些?推荐几个不错的项目给大家。

## 1. 开奶茶店

专家预计，至间，饮品行业将会达到3000亿元人民币的产业规模，隐藏着巨大的商机。奶茶文化的历史源远流长，如今的奶茶饮品已经成了人们生活中不可缺少的一部分，尤其是深受白领、学生群体的喜爱。开一家奶茶店无需太大门面，只需1-2人即可经营，这是一个不错的大学生创业好项目。

### 波叔奶茶让你收益赚翻天

波叔奶茶融合台式奶茶的创新理念及港式奶茶的缜密制作工艺，让茶的芬芳和奶的醇厚完美融合，充分释放食材中的营养，口感爽滑且香醇浓厚，吸引消费者寻香而来。

波叔奶茶有着一套完善的品牌管理方式，有着统一专业的制作工艺、出餐流程及服务规范，让零经验的大学生创业者也可以快速上手，轻松致富！

## 2. 炸鸡小吃店

金黄香脆的外皮，鲜嫩多汁的鸡肉，满口香辣咸麻，掀起了一股全民吃炸鸡的热浪。对于大学生来说，不管是在学校附近，还是在休闲娱乐地段，开一家炸鸡小吃店都是相当棒的选择。开一家炸鸡小吃店的投资也不多，5-7万元即可开业。大学生资金不足，可以和三五亲朋好友合伙开店，各自分工店面运营的相关事宜。

### 超鸡英雄鸡拯救吃货一族

超鸡英雄鸡排是一款以时尚为主题的炸鸡，经营占地小，租金低，装修费用低，真正的小本创业，装修厨具简单，方便快捷的操作使整个制作过程都无明火，无油烟，在享受健康美味的同时也避免了环境污染。

超鸡英雄鸡排不需要太多的人力成本，不受餐位限制，不用餐桌，售卖打包即可，节省开支，运营成本低。大学生创业好项目有哪些?开一家超鸡英雄加盟店是一个不二选择。

### 3. 培训班

随着时代的发展，如今的家长越来越重视下一代的教育问题。一到节假日，家长们都张罗着为自家孩子报名上各种补习班。一方面是因为中国家长有一种“望子成龙，望女成凤”的传统思想，另一方面也是因为家长之间也存在一种攀比心理，总是希望自己家的孩子比别人家的孩子强。因此，对于大学生创业来说，可以从教育行业入手。

### 4. 学生用品店

学生用品店除了可以卖书本、文具等，还可以卖一些当今学生喜欢的小饰品和运动器具。例如，女生喜欢的时尚首饰、精美相框、毛绒玩具等物品。男生喜欢的篮球、足球、乒乓球等物品。大学生在校外开学生用品店是最适合不过的了。一方面是因为自己了解当今学生群体的喜好与需求，另一方面是因为和同龄人的沟通可以更进一步了解目标客户的需求与喜好。

### 5. 发廊

要说当今有哪些大学生创业好项目?在校外开一家发廊也是相当不错的创业选择。当今很多大学生都是成年人了，对于美的追求更有自己的主见。因此，发廊对于他们来说，是一个不可缺少的生活需求。开一家发廊的投资也不是很高，主要就是需要购买一些烫发、染发的机器与工具。如果资金充足，可以聘请几位美发师，如果资金不够充足的创业者，可以先到其他发廊打工，拜师求艺，学到了技术再自己开店。

# 大学生创新创业医学作品篇四

自上初中以来我便开始住校，深知令人头疼的“吃饭”问题，也就是食堂的饭菜问题。由于学校食堂普遍都是以大锅菜的方式做的，因此虽然价格较低但很少能真正让学生欢迎。而学生对食堂饭菜的抱怨则更是“自古有之”。虽然大学生可以到校外就餐，但大多数学生迫于经济因素，还是愿意在校食堂就餐。饭菜质量得不到保证，会导致很多问题，学生营养跟不上，甚至有的学生经常不吃饭。于是，营养不良、胃病等不该出现在大学生中的病症也屡见不鲜，这为学生身心健康埋下了隐患。因此我决定整合食堂和饭店的' 优缺，开一家学生自助营养快餐店。

本店位于大学聚集中心地段，主要针对的客户群是大学生、教师、以及打工人员。经营面积约为80平米左右。主要提供早餐、午餐、晚餐以及特色冷饮和休闲餐饮等。早餐以浙江等南方小吃为主打特色，当然本地小吃也是少不了的。品种多，口味全，营养丰，使就餐者有更多的选择。午餐和晚餐则有南北方不同口味菜式。而非餐点又提供各种冷饮，如果汁、薄冰、冰粥、刨冰、冰豆甜汤、冰冻咖啡、水果拼盘等。本餐厅采用自助快餐的方式，使顾客有更轻松的就餐环境与更多的选择空间。本餐厅装饰自然，随意，同时负有现代气息，墙面采用偏淡的温色调，厨房布置合理精致，采光性好，整体感观介于家庭厨房性质与酒店厨房性质之间。

## 三、发展战略

1、本餐厅开业之前，要作广告宣传，因为主要客户群是针对学生的，而学生中信息传递的速度与广度是很大的，所以宣传上可不用费太大的力度，只需进行传单或多媒体(如：音响)等形式的简单广告即可。

2、本餐厅采取自助餐的方式，免费茶水和鲜汤。并且米饭的质量相对竞争者要好，可采用不同的做法，使口感与众不同，

以求有别于竞争者，给顾客更多的优惠，以吸引更多的客源。此外，本餐厅还推出烧烤+冷饮、八宝饭等情侣套餐，由于休闲饮食的空缺，这也将成为本店的一大特色。

3、有许多学生习惯于三点一线的生活方式，许多时候为了节约时间会选择最近的就餐地点而不愿到较远点的餐馆，所以在地理位置选择上不会与学校大门有太大的距离。餐厅在适当的时候还将推出送外卖的服务，根据不同情况采取相应得做法。如：若有三份以上(包括三份)的叫量可以免费送货上门，单独叫外卖的需交付一定的送货费，这样还有一个好处，如有一人想叫外卖，为了不出送货费则会拉上另外的两份外卖，如此也是能增加销量的。

4、餐厅使用不锈钢制的自助餐盘，即节约又环保，而废弃物也不能随便倾倒，可以与养殖户联系，让其免费定期收取，如此可以互利。据悉，竞争者在这方面做得并不到位，因此良好的就餐环境是可以吸引更多的顾客的。

5、暑假期间虽然客源会骤降，但毕竟还有部分留校学生、附近居民以及打工人员，届时可采取减少生产量，转移服务重点等方式，以改善暑期的经营状况。寒假期间就考虑修业一个月，已减少不必要的成本支出。

6、市场经济是快速发展的，变化的，动态的，因此要以长远的眼光看待一个企业的发展并进行分析，制作出长期的计划，每过一个阶段就该对经营的总体状况进行总结，并做出下一步计划，如此呈阶梯状的发展模式。在经营稳定后，可以考虑扩大经营，增加其它服务项目，并可以寻找新的市场，做连锁经营，并慢慢打造自己的品牌，可以往专为学生提供饮食的餐饮行业发展，总之，要以长远的眼光看待问题，如此才能有企业的未来。

#### 四、餐厅管理结构

店长兼收银员1名，厨师1名，服务生2名。

经营理念侧重于以下几点：

主要的文化特色：健康关怀、人文关怀

主要的产品特色：具有食疗保健功能的素食餐品

主要的服务特色：会员制的跟踪服务

主要的环境特色：具有传统文化气息的绿色就餐环境

在大学中的食堂的饮食一直是个问题，大学的饮食质量不高已成为公认的问题，仅仅是满足了学生们的温饱问题，而质量却远远没有达到学生们的要求。部分大学的饮食状况令人担忧，甚至有的大学食堂出现了集体中毒事件。

本企划就是根据这一点，为了保障大学生的饮食安全，提高大学生的饮食质量，成立大学饮食联盟，旨在为高校大学生提供价格低廉安全高质并富有特色的食品，并且同时为各高校提供一定的勤工助学岗位，帮助贫困生更好的完成学业。

优势与劣势：

优势分析：本餐厅经营解决了学校食堂饭菜口味单一等问题，也无流动小摊卫生没有保证的担忧，并且与食堂同样方便快捷，节约时间。另外，本餐厅采用自助选择方式，应该很容易受到顾客欢迎，并能节省部分人力资源。同时，餐点还提供冷饮、冰粥等，并提供免费茶水。简洁舒适的装修将是餐厅的一大特点，学生普遍喜欢在干净、服务态度好的餐馆就餐，因此令人满意的服务也将是本店的一大特色。此外，学校食堂有明确的就餐时限，而校外很少有餐馆出售早餐，因此在校外的本店则可以较容易地抓住这部分因时间差而导致丢失的市场份额，换句话说就是由在就餐点前后的一段时间



要就餐的潜在客户群所产生的市场份额。

劣势分析：由于刚起步，快餐店的规模较小，如就餐的人力资源、服务项目等都比较有限。而校区内外的竞争也是比较激烈的，因此还存在着不小的劣势。另一方面，因为学校假期是固定的，寒暑假期间的客源会骤降，而寒假期间会比暑期更少，这将会是一个比较难以解决的问题。

机会分析：据我们的市场调查与分析，本店产品的市场需求是存在的，并具有一定的竞争力。而本人正是学生——这个最大客户群中的一员，所以更能了解顾客需要什么样的产品和服务，从这些方面来看，是应该是很有机会挤入该餐饮市场的。

威胁分析：餐厅的服务与产品质量的高低与经营成本又有直接和必然的联系，如此则产品价格必然不会比竞争对手低，虽然总体上价格并不会太高，但相比之下，客户的经济承受能力就成为一大考验了。并且，成本与利润也是直接挂钩的，盈利的多少则又是能否在竞争中生存下去的一大决定因素。再者，各地风俗与饮食习惯的不同，又产生了另一个问题，即是否大多数顾客都能对产品认可或满意呢，这也是需要接受考验的。

文档为doc格式

## 大学生创新创业医学作品篇五

经营目标：在南京师范大学泰州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。

经营宗旨：甜美、健康、时尚。

**市场介绍：**南京师范大学泰州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。

**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。

**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。

**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。

**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，找项目就上大学生创业网，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。

**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。

心甜门店设置在南京师范大学泰州学院食堂一楼东首，可以充分利用食堂的桌椅，容纳更多的顾客。

人事：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。

管理思想：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。

## 管理理念

(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 and 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。

**传媒广告：**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。

**形象代言：**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。

**店面布置：**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。

**美食手册：**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。

**节日活动：**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。

**许愿树：**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。

开张成本

桌椅、碗勺、厨具、消毒柜等设备

预付店租、装潢

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，心甜以南京师范大学泰州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，占据一定份额填补南京师范大学泰州学院市场的空白，把企业做得专业、规范，稳步发展。

2、占领南京师范大学泰州学院市场，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。

## 大学生创新创业医学作品篇六

冰淇淋是深受年轻人喜欢的，现在不管是夏季还是春秋冬季节里，人们都有吃冰淇淋的习惯，冰淇淋的市场很不错，是很合适的创业项目。大学生朋友可以考虑在大学附近或者一些人流集中的商圈开一家冰淇淋小店，推出自己的特色，不定时的更新产品和口味，在款式花样上也多下点功夫，这样才能更好的吸引到顾客。同时冰淇淋店里也可以经营各种小吃和奶茶饮品之类，这样收入来源会更多。

### 2、办教育培训班

这对于大学生创业者来说，应该是一个很合适也很擅长的项目。大学生毕业后，可以利用自己在校学到的知识及掌握的技能，投资一个教育培训班。毕竟现在的家长对孩子的学习都非常看重，选择给孩子上各种培训班也是常有的事情。只要做好教学质量和服务工作，大力宣传和推广，就能吸引到更多的学生和家。而且办教育培训班成本很小，经营也很简单，只要多用心、认真负责一点，没什么做不好的。

### 3、开麻辣烫店

一直以来，餐饮业都是创业行业里成功率比较高的一个行业，也是一个永不退伍的行业，想要创业做生意的大学生可以考虑往餐饮业发展，比方说开一家麻辣烫店。麻辣烫是多数人都喜欢吃的特色美食，麻辣好味道，怎么吃都不腻，市场需求很大，大学生毕业后可以找一个好的麻辣烫品牌来加盟，结合自己的经济实力选择投资规模的大小，用心经营确保品质和口味，在总部的协助下相信能够收获财富。

### 4、开文具用品店

只要有学生的地方，就有文具用品店的市场，毕竟学生在学习过程中需要用到各种各样的文具用品，而且文具用品款式

更新快，学生们都会经常购买。大学生创业完全可以选择在一些学校附近开文具用品店，保证产品的质量，提供丰富多样的产品，一站式的服务于学生群体，相信会有一个好的发展。

## 大学生创新创业医学作品篇七

是创业者计划创立的业务的书面的摘要。

它用以描述与拟创办企业相关的内外部环境条件和要素特点，为业务的发展提供指示图和衡量业务进展情况的标准。

通常创业策划是市场营销，财务，生产，人力资源等职能计划的综合。

写好创业策划书要思考的问题：

(一) 关注产品

(二) 敢于竞争

(三) 了解市场

(四) 表明行动的方针

(五) 展示你的管理队伍

(六) 出色的计划摘要

### 二、创业策划书的内容

一般来说，在创业策划书中应该包括创业的种类，资金规划及基金来源，资金总额的分配比例，阶段目标，财务预估，行销策略，可能风险评估，创业的动机，股东名册，预定员工人数，具体

内容一般包括以下十一个方面：

### (一)封面

封面的设计要有审美观和艺术性,一个好的封面会使阅读者产生最初的好感,形成良好的第一印象.

### (二)计划摘要

它是浓缩了的创业策划书的精华.

计划摘要涵盖了计划的要点,以求一目了然,以便读者能在最短的时间内评审计划并作出判断.

计划摘要一般包括以下内容：

公司介绍；

管理者及其组织；

主要产品和业务范围；

市场概貌；

营销策略；

销售计划；

生产管理计划；

财务计划；

资金需求状况等.

摘要要尽量简明,生动.特别要说明自身企业的不同之处以及



企业获取成功的市场因素.

### (三) 企业介绍

这部分的目的是不是描述整个计划,也不是提供另外一个概要,而是对你的公司作出介绍,因而重点是你的公司理念和如何制定公司的战略目标.

### (四) 行业分析

在行业分析中,应该正确评价所选行业的基本特点,竞争状况以及未来的发展趋势等内容.

关于行业分析的典型问题:

(1) 该行业发展程度如何 现在的发展动态如何

(2) 创新和技术进步在该行业扮演着一个怎样的角色

(3) 该行业的总销售额有多少 总收入为多少 发展趋势怎样

(4) 价格趋向如何

(5) 经济发展对该行业的影响程度如何 政府是如何影响该行业的

(6) 是什么因素决定着它的发展

(7) 竞争的本质是什么 你将采取什么样的战略

(8) 进入该行业的障碍是什么 你将如何克服 该行业典型的回报率有多少

### (五) 产品(服务)介绍

产品介绍应包括以下内容:产品的概念,性能及特性;主要产品介绍;产品的市场竞争力;产品的研究和开发过程;发展新产品的计划和成本分析;产品的市场前景预测;产品的品牌和专利等.

在产品(服务)介绍部分,企业家要对产品(服务)做出详细的说明,说明要准确,也要通俗易懂,使不是专业人员的投资者也能明白.一般地,产品介绍都要附上产品原型,照片或其他介绍.

## (六) 人员及组织结构

在企业的生产活动中,存在着人力资源管理,技术管理,财务管理,作业管理,产品管理等等.而人力资源管理是其中很重要的一个环节.

因为社会发展到今天,人已经成为最宝贵的资源,这是由人的主动性和创造性决定的.企业要管理好这种资源,更是要遵循科学的原则和方法.

在创业策划书中,必须要对主要管理人员加以阐明,介绍他们所具有的能力,他们在本企业中的职务和责任,他们过去的详细经历及背景.此外,在这部分创业策划书中,还应对公司结构做一简要介绍,包括:公司的组织机构图;各部门的功能与责任;各部门的负责人及主要成员;公司的报酬体系;公司的股东名单,包括认股权,比例和特权;公司的董事会成员;各位董事的背景资料.

## 大学生创新创业医学作品篇八

策划书摘要.....

第二部分 产品/服务.....

第三部分 行业及市场情况.....

第四部分	组织与管理	.....
第五部分	营销策略	.....
第六部分	产品制造	.....
第七部分	融资说明	.....
第八部分	财务计划	.....
第九部分	风险评估与防范	.....
第十部分	项目实施进度	.....
第十一部分	其它	.....
	备查资料清单	.....

说明:策划书摘要应该尽量控制在2页纸内完成。 创业策划书摘要应该涵盖该策划书的所有要点,浓缩所有精华,并要求简洁、可信、一目了然。

产品/服务描述(这里主要介绍拟投资的产品/服务的背景、目前所处发展阶段、与同行业其它企业同类产品/服务的比较,本企业产品/服务的新颖性、先进性和独特性,如拥有的专门技术、版权、配方、品牌、销售网络、许可证、专营权、特许权经营等。)

企业现有的和正在申请的知识产权(专利、商标、版权等):  
专利申请情况: 产品商标注册情况: 企业是否已签署了有关专利权及其它知识产权转让或授权许可的协议?如果有,请说明(并附主要条款): 目标市场:这里对产品面向的用户种类要进行详细说明。 产品更新换代周期:更新换代周期的确定要有资料来源。

产品标准:详细列明产品执行的标准大学生创新创业项目策划书大学生创新创业项目策划书。详细描述本企业产品/服务的竞争优势(包括性能、价格、服务等方面):产品的售后服务网络和用户技术支持:

1、行业情况(行业发展历史及趋势,哪些行业的变化对产品利润、利润率影响较大,进入该行业的技术壁垒、贸易壁垒、政策限制等,行业市场前景分析与预测):(1)列表说明过去3年或5年各年全行业销售总额:必须注明资料来源。(2)列表说明未来3年或5年各年全行业销售收入预测:必须注明资料来源。

3、企业内部部门设置情况:以图形来表示本企业的组织结构,并说明每个部门的责权利、部门与部门之间的关系等。

4、企业员工的招聘与培训

(1)董事长 姓名 性别 年龄 籍贯 联系电话 学历 学位 所学专业 职称 毕业院校 户口所在地 主要经历和业绩:着重描述在本行内的技术和管理经验及成功事例。

主要职责 (2)总经理 姓名 性别 年龄 籍贯 联系电话 学历 学位 所学专业 职称 毕业院校 户口所在地 主要经历和业绩:着重描在本行业内的技术和管理经验及成功事例。

主要职责 (3)技术开发负责人 姓名 性别 年龄 籍贯 联系电话 学历 学位 所学专业 职称 毕业院校 户口所在地 主要经历和业绩:着重描述在本行业内的技术水平、经验和成功事例。

大学生创新创业项目策划书投资创业。 主要职责 (6)其他对企业发展负有重要责任的人员(可增加附页)

1、产品销售成本的构成及销售价格制订的依据:如果产品已经在市场上形成了竞争优势,请说明与哪些因素有关(如成本

相同但销售价格低、成本低形成销售优势、以及产品性能、品牌、销售渠道优于竞争对手产品，等等)：

2、在建立销售网络、销售渠道、设立代理商、分销商方面的策略与实施：

3、在广告促销方面的策略与实施：

4、在产品销售价格方面的策略与实施：

5、在建立良好销售队伍方面的策略与实施：

6、产品售后服务方面的策略与实施：

7、其它方面的策略与实施：

8、对销售队伍采取什么样的激励机制：

(如果是非制造业，则不需要产品制造，可以制定相应的经营计划)

1、产品生产制造方式(企业自建厂生产产品，还是委托生产，或其它方式，请说明原因)：企业自建厂，购买厂房还是租用厂房，厂房面积是多少，生产面积是多少，厂房地点在哪里，交通、运输、通讯是否方便：现有生产设备情况(专用设备还是通用设备，先进程度如何，价值是多少，是否投保，最大生产能力是多少，能否满足产品销售增长的要求，如果需要增加设备，采购计划、采购周期及安装调试周期)：请说明，如果设备操作需要特殊技能的员工，如何解决这一问题：

3 正常生产状态下，成品率、返修率、废品率控制在怎样的范围内，描述生产过程中产品的质量保证体系、以及关键质量检测设备、产品成本和生产成本如何控制，有怎样的具体措施：

4、产品批量销售价格的制订，产品毛利润率是多少?纯利润率是多少?

2、请说明投入资金的用途和使用计划

: 3、拟向外来投资方出让多少权益?计算依据是什么?

4、预计未来3年或5年平均每年净资产收益率是少?

5、外来投资方可享有哪些监督和管理权力?

6、如果企业没有实现项目发展计划，企业与管理层向投资方承担哪些责任?

7、外来投资方以何种方式收回投资，具体方式和执行时间:

8、在与企业业务有关的税种和税率方面，企业享受哪些政府提供的优惠政策及未来可能的情况(如:市场准入、减免税等方面的优惠政策):

9、需要对外来投资方说明的其它情况:

1、产品形成规模销售时，毛利润率为 %，纯利润率为 %

2、请提供:未来3-5年的项目盈亏平衡表、项目资产负债表、项目损益表、项目现金流量表、项目销售计划表、项目产品成本表;注:每一项财务数据要有依据，要进行财务数据说明。

第九部分 风险评估与防范 请说细说明该项目实施过程中可能遇到的风险及控制、防范手段(包括可能的政策风险、加入wto的风险、技术开发风险、经营管理风险、市场开拓风险、生产风险、财务风险、汇率风险、投资风险、对企业关键人员依赖的风险等。每项要单独叙述控制和防范手段)

第十部分 项目实施进度 详细列明项目实施计划和进度(注明起止时间) 第

十一部分 其它 为补充本项目策划书内容, 需要进一步说明的有关问题(如企业或企业主要管理人员和关键人员过去、现在是否卷入法律诉讼及仲裁事件中, 对企业有何影响): 请将产品彩页、企业宣传介绍册、证书等作为附件附于此。(注: 此策划书为参考格式, 非具体要求, 各参赛团队可根据自己实际情况结合此样式做适当调整与修改)

## 大学生创新创业医学作品篇九

碑石图文雕刻制品, 如平面浮雕壁画、路碑、纪念碑、墓碑、牌匾等等, 广泛用于建筑装饰、商业门店招牌、原先林、公墓及市政建设等。千百年来, 原先石雕刻制品为大众所喜爱, 但因其采用锤子、凿子的手工操作, 加工时间长, 劳动强度大, 技艺要求高, 远远无法满足当今雕刻制品量大、速度快、质量高、图文精细、规范等众多需求。

近年来开发的数控、电脑、激光雕刻机组使雕刻又因具有投资高(少则几万元, 多则几十万元), 体积大(只能固定经营), 材料大小有限制, 技术难度大(必须懂得电脑才会变得快速)等众多因素制约其发展。

创业项目: 小商品代理

当然这儿所说不是代理什么品牌, 毕竟没这个本钱。但可以这样做, 你还可以成为一个企业。首先你要做的就是寻找一个合适的品牌, 但不要找名牌, 你搞不起的。能找厂家是最好的, 不行的话就到批发市场。

举个例以洗发水说吧。你找一个批发的地方寻找一个不出名的产品, 但不要找特水的没用的那种东西哦, 大概批发价在35元之间的产品。再租一间房做办公室了(不要店面的哦,

很贵的)，然后就可以到工商注册一个企业名你就可以做老板了(注册很便宜的哦)，但要找一两个直销还可以的朋友，他可以引导新来的员工，你可以发招聘广告诚招直销员或业务员，不要收取什么押金之类的。首先你要相信别人。招聘的新员工你可以先叫他和老直销一起学习两天，再发货给他们单独做。

具体操作是你如果是用3块进的货的话你可以用5块的价格给你的直销员，不限制他的零售价(好多的直销员可以把5块的东西卖到30以上)，每天晚上再到公司集合，组织员工活动，交流经验和汇报业绩，月销售额在多少(自己定)的员工都有固定工资的，工资(自己定)只是一个形式，每天还有销售排名奖，他们的主要来源是差价。

## 创业项目：开间鲜花店

开鲜花店有许多优点，一是投资小，在市场上租一个店铺，勿须太大，费用一季度一交，配上必需的设施，维持正常的进出货，初期投入一般三四万元即可；二是周转快，鲜花周转期短，勤进快出，十分灵活，即使要转行也不会积压商品；三是符合消费趋势，鲜花消费与人们生活水平及文化品位密切相关，随着社会不断进步人们文化素质不断提升，鲜花市场也会越来越大。

目前我国大中小城市都开有众多的花店，竞争是十分激烈的，如何使你的花店胜出，成为最终的胜利者，以下三点至关重要：一是店址所在的地段要讲求客流量，最好靠近收入较高、生活方式较时尚的目标客户群，比如周边居民的收入水平、文化氛围、社区消费习惯等都是你要考虑的重要因素；二是在经营环节中要注意聘用技术人员花艺师，花艺师是你的左膀右臂，插花、配花等技术活儿最能体现花店的艺术品位，这是吸引顾客的主要途径；三是要培养固定客户，要诚实守信，讲求货真价实，一分钱一分货，拉往回头客，这样才能使花店具有更长远、更稳定的发展。



## 创业项目：开家亲情出租店

目前，我国60岁以上的老年人已近1.5亿，这是一个极为庞大的市场，因此开家亲情出租店，专门为老年人服务前景可观。亲情出租的主要服务内容一般包括两方面，一是出租临时家庭成员，陪老年人聊天、进餐、消磨时光，解除他们的孤独和寂寞；二是提供临时服务，如买菜、做饭、购物、看病、陪护等，随着计划生育政策的全面落实和社会老龄化速度的加快，老年人的这种特殊需求问题会越来越突出，需要引起全社会的重视。开办亲情出租店并不复杂，租一间固定的门面房，设一部电话和其它必须办公用品，再雇一些层次不同的人员即可开张营业。

所雇人员平时可以不在店里上班，但须要时应随叫随到，也可先培训几名固定服务人员，处理店里的日常事务。注意，你的收费标准一定要合理公平，可按小时收费，也可按天收费，要根据服务项目、时间长短、难度大小来定。

## 创业项目：开间个性化t恤店

个性化是眼下很时髦的词。人们已经厌倦了穿着上的千一律，而钟情于卓而不群的个性化。为此，你可以开间个性化t恤店，将所有t恤的图案都制作得十分特别。这些图案，你可以把它制作成中国传说的剪纸图案，可以制作成埃及的象形文字，可以制作成十二星座的图案，等等不一而足。顾客除了可以买店里的成品，你还可以让他们享受更为个性化的服务。

比如根据顾客的要求改变图案的颜色，加印名字或其他文字，还可以让顾客自定照片或图案。当然，开个性化t恤店是有些难度的，在店的背后，最好有你自己的制作工厂，而其中的图案设计及技术工艺人员又是必不可少的。还有一点须特别指出的是，商品如果过于个性化，就会曲高和寡，失去大众基础，所以你的t恤要既有大众化的市场基础，又能体现个性化，这样才能在同类商品中脱颖而出，生意兴隆。