2023年创业计划书标题有哪些(通用7篇)

计划是人们在面对各种挑战和任务时，为了更好地组织和管理自己的时间、资源和能力而制定的一种指导性工具。通过制定计划，我们可以将时间、有限的资源分配给不同的任务，并设定合理的限制。这样，我们就能够提高工作效率。这里给大家分享一些最新的计划书范文，方便大家学习。

创业计划书标题有哪些篇一

创业是一种勇敢前行的决心，一个人的创业计划书更是规划了未来事业发展的蓝图。我有幸参与了一次创业计划书活动，通过此次活动，我深切体会到了创业计划书的重要性和创业过程中的挑战。本文将从五个方面进行讨论，阐述我对这次活动的体验和心得。

第一段：创业计划书的重要性

创业计划书是一个创业者将想法转换为实际行动的核心文件。在撰写计划书的过程中，我不仅明确了自己的创业目标，还深入分析了市场状况、竞争对手和目标客户等关键因素。通过细致的分析和规划，我意识到只有具备清晰的目标和可行的策略，才能使创业之路更加顺利。因此，编写创业计划书不仅可以提高创业者的专业能力，还可以帮助创业者更好地了解自己的创业项目，为后续创业过程提供指导。

第二段：创业计划书活动的收获

通过参与创业计划书活动，我学到了很多宝贵的经验和知识。首先，我了解到了创业过程中的挑战和困难，比如资金问题、人才招聘和市场竞争等，这使我对创业的现实情况有了更加清晰的认识。其次，我学会了如何制定创业目标和策略，并将其合理地呈现在计划书中。这个过程不仅锻炼了我的逻辑

思维和文字表达能力，还加深了我对市场和行业的理解。

第三段：创业计划书活动的启示

通过这次活动，我触摸到了创业的魅力和挑战。创业不仅仅是在开始阶段花费大量时间和精力，还需要通过持续的努力和创新来不断发展壮大。同时，我也意识到创业需要团队的支持和合作。一个人的力量有限，只有与合适的伙伴携手共进，才能更好地应对各种挑战。因此，在创业之前，我应该充分了解和选择适合的团队成员，共同致力于项目的成功。

第四段：创业计划书活动的反思

在撰写创业计划书的过程中，我发现自己在一些方面还存在不足。首先，我在数据收集和分析方面需要进一步提升，例如市场调研和业务模式设计等。其次，我在创新能力和资源整合方面还需要加强，以更好地满足市场需求和提供有竞争力的产品或服务。此外，我也意识到在创业过程中，应该注重与潜在投资者和合作伙伴的沟通和合作，以便获得更多支持和资源。

第五段：创业计划书活动的展望

通过参与创业计划书活动，我对创业有了更加深入的理解和认识。我将在今后的创业道路上不断学习和提高自己的能力，以适应不断变化的市场环境。同时，我也将坚持自己的梦想和目标，勇敢地面对挑战和困难。我相信，只要有坚定的信念和努力奋斗，就能够创造属于自己的成功故事。

总结：通过这次创业计划书活动，我深刻认识到创业计划书的重要性和挑战。我在活动中收获了很多宝贵的经验和知识，并充分认识到了自己的不足之处。面对未来的创业之路，我将不断学习和完善自己，为实现自己的创业梦想而不懈努力。创业不仅是一个反映个人智慧和追求的过程，更是一种为社

会创造价值和贡献的方式。我相信，只要坚持不懈，就能够实现自己的创业梦想。

创业计划书标题有哪些篇二

创业计划书活动是一次对自身能力的锻炼，也是一次对理论与实践的结合。通过此次活动，我深切地感受到创业的复杂性和挑战性。下面我将从四个方面总结我的心得体会。

首先，创业计划书活动是一次思维方式转变的机会。在撰写创业计划书的过程中，我深入研究市场调研、竞争分析等内容，对自己要创办的企业有了更加全面的认知。以往我只关注到创业的理念和目标，但通过这次活动，我深刻认识到创业过程中的实际操作和风险。我学会了站在投资者或者银行家的角度，对自己的计划进行严谨、全面的审视，从而更好地理解了自身的优势、劣势以及机会和威胁。

其次，创业计划书活动是一次团队协作的锻炼。一个优秀的创业计划书不仅需要创业者对市场和行业有精准的洞察力，还需要有团队合作的能力。在这次活动中，我学会了协调各个团队成员之间的关系，合理分配任务和进度，充分发挥团队成员的优势，实现团队目标的最大化。团队合作的过程中，我也学到了如何沟通，如何平衡各方的利益，以及如何解决团队乃至个人的问题。

第三，创业计划书活动是一次全面能力锻炼的机会。在撰写创业计划书的过程中，我不仅要熟悉市场和行业的情况，还需要了解财务分析、营销策略、人力资源管理等诸多方面的知识。我通过查阅资料和请教专业人士，提升了自己的全面能力。在这个过程中，我理解到一个创业者需要全面的知识储备和能力提升，才能更好地应对各种挑战和问题。

最后，创业计划书活动是一次对创业梦想的坚持与追求。撰写创业计划书需要深入思考和持续的努力，而当计划书得以

完善之时，我感到非常的满足和自豪。这次活动让我深刻认识到创业并非一蹴而就的事情，而是需要坚持与努力的过程。只有真正坚守梦想，并付诸行动，才能激发创业者内心深处的潜力。

总而言之，创业计划书活动是一次对自身能力的全面锻炼，并提供一个思考和追寻创业梦想的机会。通过这次活动，我深化了对创业的认识，培养了团队合作的能力，提升了自身的知识和技能。我相信这些宝贵的经验和体会将成为我未来创业道路上的基石，助力我更好地追求创业梦想。

创业计划书标题有哪些篇三

云山xx咖啡屋位于大学城的广外, 与北校区的云山咖啡屋有着一脉相承的关系, 但都作为广外大的一道风景. 与北校区所不同的是南校区有着更广阔的市场.

在格调方面, 云山水榭咖啡屋仍为温馨浪漫的风格, 为顾客提供优质的服务, 给顾客最好的享受.

咖啡屋面向的消费群体主要是本校的学生及教职工人员, 同时也面向大学城各高校的师生, 学生家长及参观人士.

咖啡屋内食品初期定位于中等价格水平, 因为考虑到大学城内多为大一新生, 消费意识不强, 所以我们在价格方面会考虑得较全面, 多推出大众价格的饮品; 当大学城逐渐完善, 学生层增多时, 逐渐将咖啡屋的格调提升到中高层次, 增加高格调的消费产品, 同时保证价位的平衡, 在不降低咖啡屋格调的前提下尽量满足各种档次的消费需求.

咖啡屋将划分一部分区域进行书吧式服务, 在这里提供一些比较时尚的或畅销的书籍, 但对在这部分区域进行最低消费的设置, 以保证成本的回收.

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:既要上下属感受到咖啡屋纪律的严明,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

创业计划书标题有哪些篇四

编号：89757

项目名称：浓情巧克力

申请人：

联系地址：湖北省武汉市

联系电话：电子邮件：

提交日期：2011-6-1

4商业目标和任务：

在湖北与巧克力相关的零售行业上取得永久的地位是我们的主要目标。在未来半年内我们希望在本省建立我们的知名度，我们将为目标市场提供高质量、高水平、低价格、服务好的产品作为我们的首要任务。商业理念：

依靠××××提供的经验和技术指导，手工巧克力坊能够取得比较高的满意度。手工巧克力坊将利用先进的技术和优质的服务，为用户提供高品质的产品组合。

地理位置：

我们公司位于武汉繁华地段，之所以选择这里是因为地段好、人流量大，而且潜在客户较多。

前景：

经过一定的调查发现，湖北并无类似的巧克力制作销售公司，而且作为年轻的大学生正是追求时尚，新意，存在很大的潜在市场。通过××××创业公司提供的创业经验、技术，以及日后提供的货源渠道。经过我们周密计划、目标市场的潜力、我们的策略、我们的产品等等，使我们的公司的未来充满希望。

市场分析：

起源于墨西哥，盛行于西方国家的巧克力，历来被人们视为“幸福食品”，据美国饮食协会研究表明，巧克力中含有一种多酚物质，该物质在水果、蔬菜、红酒和茶中也都存在，对人体健康有诸多好处。普通人每天食用200克巧克力，能让人的抗氧化能力增加，可有效降低胆固醇，减少患心血管疾病可能。然而在我国，巧克力的健康概念逐渐建立起来之后，市场却并未形成成熟销售体系，只有在“贵族”消费区域才能见到德、法、英、比利时等巧克力大国的原装进口巧克力，价格也是令人咋舌;事实上，进口巧克力在国内的利润达到100-300%，而且无论是原料、工艺、包装、口感等方面均与国产巧克力有加大的区别，目前已成为新兴一代的馈赠与享受佳品，受到众多消费者的追捧。而国产巧克力在蓬勃发展的形势下，在产量和质量上却远远未能满足国人的需求，据中国食品工业协会糖果专业委员会透露，我国目前巧克力

厂家年产量约11万吨，人均占有量不足100克，而发达国家人均年消费巧克力量早已经超过12公斤，相对这个数字，我国的巧克力市场无论是生产还是销售，均有广阔的空间待于开发。相关机构预测，拥有14亿人口的中国，市场消费的潜力将高达200亿元，而目前这个数字仅是30亿元，伴随着每年10-15%的迅猛年增长率，中国必将成为世界上最有发展潜力、增幅最快的最大巧克力市场。当代社会中，手工巧克力是相爱的人们相互表达情意的凭证;是节日馈赠亲朋好友的精美礼品;是人们放松心情、补充能量的营养休闲食品;手工巧克力在人们的日常生活中占据的地位日益重要。特有的食品属性以及特定的文化内涵，作为一种特殊的营养食品，手工巧克力的品质和口感就成为消费者购买时的第一选择，而产品价格已经不再是巧克力行业的竞争热点。从全球手工巧克力行业的发展态势看，提高原料纯度、研制新品种.开发新口味、提升品牌形象，不断缩短与消费者之间的距离，建立对位的联系等成为了新的发展趋势。

总市场：

目前，在湖北各大学附近只有大量的奶茶店，没有类似的巧克力店。如果公司能发展适合需求的产品，提供适合大学生的消费水平、有创意的产品，销售方案表明马上就是收回前期投入，并盈利，对于公司的知名度也会有很大的提升。

选址：

上应该考虑这个地区的文化氛围以及对巧克力潜在消费需求如何。

但无论什么样的顾客都是上帝，这个群体必须是稳定的，并且认可你的产品和理念。

一般开设巧克力店，店铺选择25-三十五平米米比较容易成功。

为这些会影响个人的的体质。

大的优势:形成集约经营，成行成市的氛围，扩大这个地区店铺的知名度，对大家都有好处。

目标市场：

喜欢巧克力漂亮卡通形象的少年轻人。重点客户为情侣和女生。

2目标市场客户：湖北在校大学生以及社会上的年轻人

3、最重要的产品□diy手工巧克力，进口巧克力，国产巧克力，东南亚休闲食品，巧克力饮品、蛋糕。

主要竞争对手：

1、奶茶店，蛋糕店，汉堡店等。

营。

名度小，要进行大量的宣传、增加成本、可能有人会模仿着开第二家巧克力店。采取的对策：

首先，我们产品所面对的客户为青年，主要为大学生，根据他们的消费水平制定适当的可以接受的价格。

销活动，发传单，在网上(如bbs)上宣传，提高知名度，在顾客心里留下好的印象。

第三，选址要好，人流量要大。

提供多的制作巧克力的模具，给顾客更多的自由发挥的空间。

第五，定期要推出新产品

旺季开业，保证开业之初就能赚到第一桶金。

营销策略：

1、广告：在学校可以贴广告的地方贴广告，在学校bbs上宣传，发传单。

2、促销：发送折价券、部分商品特价促销、满一定金额减一定数额，赠品，酬谢包装，抽奖。

销售计划：

1、平均每月盈亏平衡模拟计算表

项目金额(单位：元)

营业额21000

(减)进货成本3000

(减)装修设备折旧800两年摊销

(减)员工工资1200

(减)其他费用(水电、税收)等1200

(减)房租3000

净利润118002、营销预算：对于营销的费用问题，由于处在大学周边，所以营销费用并不高。

传单(包括横幅)400

抵价卷2000

礼品800

一些开业时的额外花费(如花篮，气球等)500

总计 3700

单位：元

3、营销活动时间表

2011年时间表内容

七月商业计划草稿市场调查产品线分析

八月营销分析店面装修技能培训产品选择

九月广告/促销活动

十月计划评估与修订

十一月新品推荐

十二月新品推介圣诞节活动促销

一月新年活动促销

二月情人节促销

三月促销展示

四月新品推荐

五月修订营销计划促销活动

六月促销活动效果分析并修改

注：具体时间根据学生的假期可适当调整

创业计划书标题有哪些篇五

生态养殖创业计划书一 项目介绍 xx黑鸡体型中等大小，体躯紧凑，结构匀称。成年公鸡体重1.8千克，其体态雄伟而健壮，鸡冠为单冠，直立而鲜红，体羽呈黑色；成年母鸡体重1.5千克，单冠，体羽黑色，体形清秀□xx黑鸡肉细味美，是...

xx黑鸡体型中等大小，体躯紧凑，结构匀称。成年公鸡体重1.8千克，其体态雄伟而健壮，鸡冠为单冠，直立而鲜红，体羽呈黑色；成年母鸡体重1.5千克，单冠，体羽黑色，体形清秀□xx黑鸡肉细味美，是上乘营养滋补佳品。

公司发展的理念是：生态、环保、健康。目的是让更多的人吃上高质量的鸡肉，更多的绿色食品。因为现今人们已经意识到了药物残留对人体的伤害，在市场上有多少商品让人们放心？有多少产品能保持原产品本色？几乎没有，这些商品都多多少少地失去了他们原来的本色。随着人们生活水平的提高，随着饮食条件的大大改善，人们的观念也在发生着变化，他们不会再关心温饱问题，而是更多的关注吃进去的东西是否健康，自然而然地对绿色食品更加青睐，所以本产品的销售前景非常大。

我公司的产品都是严格按照精选健壮的上等鸡苗，科学的免疫程序，传统的林网放养的方式，坚持足够的饲养日龄上市等生产程序生产的，所以能够完全满足消费者的要求。

公司面临最大的竞争对手是肉鸡产品。

（一）竞争对手的优势和劣势：

1. 优势：

饲养周期短，成本低，易管理，可大规模生产

2. 劣势：

肉中水分含量高，蛋白质含量低，脂肪含量高，肉质口感差，抗病力差，肉受合成饲料的影响含有大量的添加剂、激素、抗生素之类对人体有害的物质。

（二）本公司产品的优势和劣势：

1. 优势：

蛋白质含量高，营养全面，抗病力强，肉质细腻鲜嫩，因此是补身健体的上等食品，对人体无副作用，可称之为绿色食品。

2. 劣势：

饲养周期长，成本高，大规模生产比较困难。

健康食品靠拢，这说明大家已经有了这种“绿色意识”。所以本公司的产品有消费者很高的认同度，也有广阔的发展空间。

土鸡养殖的风险主要体现三方面：

1、价格风险：肉价市场的变动。以目前物价的上升和生活水平的提高，土鸡的价格波动较低，因此价格风险也较低。

等为主要防疫对象。饲养土鸡，虽然疾病发生较少，但也必须实施以“预防为主、防治结合”的原则。

养殖业最大的风险也就是疾病风险，当然这种风险是可以控制到最低。

3、自然灾害风险：水灾、火灾、雪灾、气温等风险系数不高。

（一）经营方式

公司性质：个人独资或股份合资企业

公司名称：沧州市圣农兴邦农业发展有限公司

公司员工组成：经理1人，员工6人，顾问4人，欲招聘数人。

（二）场址选择

场址选择应符合以下几点：

1. 交通方便，远离居民区、公路，噪声污染小；

2. 座北朝南，避风向阳，水资源充裕；

3. 土地面积大，易于管理；

4. 地势较高，土质结实。

这样既便于鸡疾病防疫，又便于物资和产品运输，使鸡有充分的活动范围和采食源，有利于鸡的生长。

（一）厂房建设：

一般可以建造塑料大棚鸡舍进行土鸡的养殖：

大棚鸡舍的建造以经济实惠、方便灵活、就地取材为原则。以毛竹、木条（锯板下脚料）、塑料薄膜、遮阴网、反光纸等为主要撑架，锯板下脚料的木条为铺板，构筑成离地高0.6米的中层和离中层高0.6米的上层，这样一种多架式的、干燥清洁的土鸡栖息地。一个双层式共约300平方米（中上二层）面积的养鸡大棚，可一批饲养土鸡3000～4000只。也可以搭

建简单的单层鸡舍，鸡舍长25米，宽6米，高2.5米，可一批饲养2000只左右。

大棚内部应该按5米长度进行分间，用鱼网隔离，中间留有1米过道，目的是为了防止有外界刺激时，鸡群发生应急反应在一起扎堆，容易发生死亡；另外也可以方便管理。

大棚四周离地面0.5-0.8米处，用鱼网固定，并每间开个小孔，天气炎热时可把塑料薄膜遮起到鱼网固定上缘，便于通风；天气寒冷时，把塑料薄膜全部放下，起到保暖的作用。这就是塑料大棚的“冬暖夏凉”。

另外，还应搭建遮阳避遇棚、沙浴坑等。

（三）设备准备：

养殖土鸡所用的设备一般有：

水塔、电灯、取暖设备、饮水设备、采食设备及疾病预防设备等。

一般采用林网放养的模式进行。

早晨鸡群放出，白天自由采食昆虫、青草等，晚上回来进行精料补饲。全天侯保证充足饮水。鸡粪可以作为有机肥对果树进行催肥，也可以经发酵处理后用于水产养殖。力争做到生态循环利用养殖。

生态循环养殖是有效利用每个环节的副产品，达到保护环境，有效降低农业生产成本，显著提高养殖效益的高效模式。

土鸡——鸡粪——果树/牧草——昆虫/牧草——土鸡

土鸡——鸡粪——水产——淤泥——农作物——土鸡

土鸡——鸡粪——蝇蛆——蚯蚓——土鸡

土鸡——鸡粪——蝇蛆——土鸡

（一）育雏期的饲养管理：

出生后至30日龄这段时期称为育雏期。

a. 育雏期土杂鸡的生理特点育雏期是土杂鸡比较特殊、难养的饲养阶段，了解和掌握雏鸡的生理特点，对于科学育雏至关重要，雏鸡与成鸡相比有如下生理特点。

1、体温调节能力差，雏鸡个体小，自身产热量少，绒毛短，保温性能差。刚出壳的雏鸡体温比成鸡低2~3摄氏度，直到10日龄时才接近成鸡的体温。体温调节能力到3周龄末才趋于完善。因此，育雏期要加温设施，保证雏鸡正常生长发育所需要的温度。

2、代谢旺盛，生长迅速，雏鸡代谢旺盛，心跳和呼吸频率很快，需要鸡舍通风良好，保证新鲜空气的供应。雏鸡生长迅速，正常条件下2周龄，4周龄和6周龄体重分别为初生重的4倍、8.3倍和15倍，这就要求必须供给营养完善的配合饲料，创造有利的采食条件，如光线充足，喂食器具合理安置，适当增加喂食的次数和采食时间。雏鸡易缺乏的营养素主要是维生素（如维生素b1□维生素b1□烟酸、叶酸等）和必须氨基酸,长期缺乏会引起病症，要注意添加。

3、消化能力弱雏鸡消化道较成年鸡短小，消化功能有一个逐渐完善的过程。雏鸡饲喂要少吃多餐，增加饲喂次数。

4、胆小易惊，抗病力差，雏鸡胆小，异常的响动、陌生人进入鸡舍和光线突然改变等都会造成惊群。生产中应创造安静的育雏环境，饲养人员不能随意更换。雏鸡免疫系统功能低下，对各种传染病的易感性较强，生产中要严格执行免疫接

种程序和预防性投药，增加雏鸡的抗病力。

5、群居性强，雏鸡模仿性强，喜欢大群生活，一块儿进行采食、饮水、活动和休息。因此，雏鸡适合大群高密度饲养，有利于保温。但密度不能太大，防止啄癖的发生。

b. 育雏期的环境要求

1、温度：温度与雏鸡体温调节、运动、采食和饲料的消化吸收等有密切关系。2周龄以内育雏温度应掌握在35摄氏度~38摄氏度，以后每周下降2~3摄氏度。温度计的读数只是一个参考值，实际生产中要看雏鸡的采食、饮水行为是否正常来确定温度。

1~30日龄雏鸡至关重要，控制好温度是育雏成败的首要条件。

2、湿度：雏鸡从高湿度的出雏器转到育雏舍，湿度要求有一个过渡期。第一周要求为70%~75%，第二周为65%~70%，以后保持在60%~65%即可。育雏前期高湿度有助于剩余卵黄的吸收，维持正常的羽毛生长和脱换。干燥的环境中尘土飞扬，可诱发呼吸道疾病。由于环境干燥易造成雏鸡脱水，饮水量增加而引起消化不良。生产中，应考虑雏前期的增湿和后期的防潮措施。

3、通风：通风的目的是排出舍内污浊的空气，换进新鲜空气。也可有效降低舍内湿度。自然通风主要靠开闭窗户来完成，机械通风要利用风机来完成。生产中，要特别注意冬季舍内的通风换气。，找到采食，饮水位置，也有利于保温。7~14日龄，每天光照20小时；14~21日龄，每天光照16小时。以后采用自然光照，光线强度也要逐渐减弱。研究发现，红光、绿光均能有效地防止啄癖发生，但采用弱光更为简便有效。

5、饲养密度：饲养密度的单位常用每平方米饲养雏鸡数来表示。在合理的饲养密度下，雏鸡采食正常，生长均匀一致。

密度过大，生长发育不整齐，易发生啄癖，死亡率较高。密度过小，导致资源浪费。

c. 雏鸡的选择选择健康的雏鸡是育雏成功的基础，由于种用土杂鸡的健康、营养和遗传等先天因素的影响，初生雏中常出现有弱雏、畸形雏和残雏等，对此需要淘汰。因此，选择健康雏鸡是育雏成功的首要工作。雏鸡选择应从以下几个方面进行。

2、绒毛健雏绒毛丰满，有光泽，干净无污染。绒毛有粘着的则为弱雏。

3、手握感觉健雏手握时，绒毛松软饱满，有挣扎力，触摸腹部大小适中、柔软有弹性。

4、卵黄吸收和脐部愈合情况健雏卵黄吸收良好，腹部不大，柔软，脐部愈合良好、干燥，上有绒毛覆盖。弱雏表现脐孔大，有脐疔，卵黄囊外露，无绒毛覆盖。

5、体重土杂鸡出壳重应在30克以上，同一品种大小均匀一致。

d. 雏鸡的初饮和开食

1. 初饮初生雏鸡接入育雏室后，第一次饮水称为初饮。雏鸡在高湿的育雏条件下，很容易造成脱水。因此，初饮最好用凉开水，为了刺激饮欲，可在水中加入葡萄糖和蔗糖。对于长途运输的雏鸡，在饮水中要加入口服补液盐，有助于调节体液平衡。

在饮水中加入速溶多维、电解多维和维生素c□可以减轻应激反应，提高成活率。初饮时，对于无饮水行为的雏鸡，可将其喙浸入饮水器内诱导饮水。初饮最好在出壳12小时内进行。

e. 雏鸡的断喙

土杂鸡饲养期长，在密集饲养条件下很容易发生啄癖（啄羽、啄趾等），尤其是育成期和产蛋期，啄斗会造成鸡只的伤亡。另外，鸡在采食时，常常用喙将饲料勾出食槽，造成饲料浪费。而断喙是解决上述问题的有效途径，效果明显。

1、时间断喙时间一般在7~21日龄期间进行。断喙太早，雏鸡太小，喙太软，易再生，而且不易操作，对雏鸡的损伤大。断喙太晚，出血较多，不利于止血。

下喙切去1/3。断喙后下喙略长于上喙。

3、注意事项断喙过程中应注意：

a.断喙器刀片应有足够的热度，切除部位掌握准确，确保一次完成。

b.断喙前后2天应在雏鸡饲

粮或饮水中添加维生素k和复合多维，有利于止血和减轻应激反应。

c断喙后立即供应清水，1周内饲槽内饲料应足够深度，避免采食时啄痛伤面。

d.鸡群在非正常情况下（如疫苗接种，患病）不进行断喙。

e.断喙后应注意观察鸡群，发现个别喙部出血的雏鸡，要及时灼烫止血。

f. 雏鸡的日常管理

1、环境控制温度、湿度、通风、光照和饲养密度等环境条件是成功育雏的基本条件。

2、合理饲喂雏鸡的肠胃容积小，消化能力弱，日常饲喂后每4小时饲喂1次。开食在浅盘或硬纸上进行。3日龄换用小型料槽或料桶。

3、分群适时进行强弱分群，可以保证雏鸡均匀发育，提高鸡群成活率。在育雏过程中，要及时将发育迟缓、体质软弱的雏鸡挑出来。对于这部分雏鸡更要加强饲养，饲养在光线充足、温度适宜的环境中，同时供给优质全价饲料，使其很快得到恢复。

4、疾病预防严格执行免疫接种程序，预防传染病的发生。每天早上要通过观察粪便了解雏鸡的健康状况，主要看粪便的稀稠、形状及颜色等。对于一些肠道细菌性感染（如白痢、霍乱等）要定期进行药物预防。20日龄前后，要预防球虫病的发生，尤其是地面垫料散养的鸡群。

5、做好记录记录内容有雏鸡死淘数、耗料量、温度、防疫情况、饲养管理措施和用药情况等，以便于对育雏效果进行总结。

（二）育成期的饲养管理

出生后30日龄至上市，这段时期称为育成期。这段时期，土鸡已经具备了散养的条件，可进行放养，白天以采食昆虫和青绿饲料为主，夜晚用自配饲料进行补饲，鱼粉8%、豆粕20%、麸皮4.5%、王米67%、添加剂0.5%（在市场上购买现成的，加入混匀即可。

内含有维生素；微量元素如铜、铁、锌、碘、硒、锰、钴等；钙、盐；氨基酸等）。

1. 做好夏季防暑降温措施。

2. 做好冬季防寒保暖措施。

3. 科学饲养管理。

4. 尽量减少因转群而引起的应激反应。

5. 采用“全进全出”的饲养制度。至少做到在同一栋鸡舍内饲养同一批鸡，同时出栏。

6. 做好疾病防治工作。

创业计划书标题有哪些篇六

一、优势：
（一）基于校园，更贴近大学生需求，抓住大学生就业问题。大学生资源丰富，2018年全国大学毕业生已经突破800万，预计2019年全国高校毕业生将达到834万，有策正需要大学生这一庞大资源。

（二）有策拥有经验丰富得职业规划咨询师、企业管理咨询师、心理咨询师组成的专业团队。

二、劣势

（一）创业型企业，资源能力弱，缺乏相应资金的支持。

（二）有策具体运营模式还未完善。

三、机遇

（一）企业需要多元化的招聘人才。企业招聘较为单一，缺乏多元化招聘，有策可满足企业多元化招聘需求。

（二）目前校企合作、企业间的合作公司较少，有策可加强校企合作和企业间的合作，以一个全新的势头进入市场并打开市场。

（三）部分线上招聘公司存在虚假招聘信息给就业大学生造成不利，有策可对企业和就业大学生提供一定的保障。

四、挑战
（一）外部竞争力大。类似的公司出现在市场上，如赶集网、58同城等等，与有策公司瓜分市场，且此类公司已形成较为完善的体系；以及此类公司具有一定的知名度。

（二）知名度相对较低，难以吸引企业以及学生的关注及信任。

（四）目前企业招聘可靠资源难以快速大量的收集，优质学生资源难以快速寻找。

第三章 运营模式

创业计划书标题有哪些篇七

随着时代的发展和社会的进步，创业已经成为越来越多大学生的选择。为了提高自己的创业能力，我们学校开设了创业课程，让我们学生能够有机会通过撰写创业计划书来锻炼自己的创业思维和实践能力。在这个过程中，我受益匪浅，收获了许多宝贵的经验与心得。

首先，撰写创业计划书是一项独特的挑战。在此过程中，我意识到了创业的复杂性。一个创业计划书需要包含市场分析、竞争对手分析、产品定位等多个方面的内容，这让我意识到创业不仅仅是一个想法，还需要认真的策划和执行。在写作过程中，我绞尽脑汁，思考市场的潜在需求，寻找切入点。这个过程让我更加了解市场和消费者的需求，培养了我的市场洞察力和策划能力。

其次，创业计划书的撰写过程让我明白了团队的重要性。在创业过程中，团队的力量是不可忽视的。在撰写创业计划书

的过程中，我们需要和小组成员密切合作，分工合作，协同努力。正是因为每个人的不同专长和贡献，我们才能够完成一个全面且有说服力的计划书。这让我深刻体会到了团队协作的重要性，学会了如何与他人合作，如何在粉碎意见分歧的同时，保持团结和目标一致。

撰写创业计划书还使我意识到了自身的不足与需要提升的地方。在写作过程中，我发现自己知识储备不足、思维局限，不够理性。通过学习市场分析、竞争对手研究等知识，我逐渐提升了自己的专业能力，并且在这个过程中，学会了如何对事物进行思考和分析。另外，我还意识到了自己的决策能力和执行力有待提高。一个好的创业者需要快速做出决策，并能够迅速行动，取得竞争优势。因此，在撰写创业计划书的过程中，我不断思考如何提升自己的决策和执行能力。

最后，撰写创业计划书是一个实践创业思维的过程。通过创业计划书的撰写，我学会了从一个商业模式的构建和可行性的评估出发，实现商业愿景和目标。同时，我也熟悉了商业计划书的表达方式和结构，提高了我的撰写能力。

总的来说，撰写创业计划书对我来说是一次难能可贵的学习和锻炼机会。这个过程让我更加深入了解了创业的艰难和挑战，也让我明白了团队的重要性和自身需要提升的地方。通过这次经历，我对创业有了更加深刻的理解和认识，也更加坚定了我的创业梦想和志向。我相信，在未来的创业道路上，我会用这次撰写创业计划书的经历为自己助力，实现我的创业梦想。