

口腔医学创业计划书(优秀5篇)

范文为教学中作为模范的文章，也常常用来指写作的模板。常常用于文秘写作的参考，也可以作为演讲材料编写前的参考。范文怎么写才能发挥它最大的作用呢？以下是小编为大家收集的优秀范文，欢迎大家分享阅读。

口腔医学创业计划书篇一

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：以最少的资金投入，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 and 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。

口腔医学创业计划书篇二

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_

口腔医学创业计划书篇三

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。

口腔医学创业规划书篇四

发展趋势：

母婴产品是现在市面上非常热销的一种产品，是所以新生婴儿的生活必需品，随着我国人口的不断增加，婴儿产品成为市场上需求量非常大的一个行业，开一家这样的店是否盈利很关键。首先得了解婴儿行业的发展趋势。

趋势一：婴幼儿奶粉行业格局发生变化，国产品牌形象重塑任重道远。

受到三聚氰胺事件影响，伊利已经从婴幼儿奶粉消费量第一的位置退居到第二的位置。伊利现在正处于市场恢复期，消费者的信心也在逐渐回升。但消费者对于奶粉等食品安全造成的影响仍是心有余悸，这种背景下，人们出于慎重考虑，消费时仍会倾向国外品牌；国外品牌也可能就此发难国产品牌，同时国外品牌将会进一步加速在中国的战略推广和布局。趋势二：婴幼儿服装三四级城市争夺成焦点。

婴幼儿服装市场经过多年的发展，一二级城市的婴幼儿服装市场已经成熟稳定，在一二级城市中婴幼儿服装消费的品牌已经有了较高的集中度。中小品牌想要进入一二级城市并夺得一定的市场份额已非易事。而三四级城市除了好孩子品牌服装消费较高外，其他品牌服装的消费程度相当。三四级城市已经成为众多品牌争夺的焦点。

趋势三：网络将成为针对母婴人群的重要宣传销售渠道。

80后的母婴人群有着其显著的媒介接触特点，与网络的接触更加频繁。网络所提供的快速、便捷、高效，被他们广泛认可。低龄婴幼儿家庭出行不便，而通过网络能够减少出行，从而减少各种安全隐患，因此在低龄婴幼儿家庭中网络的接触更加频繁。从发展趋势上看网络接触相对电视接触保持着一定的优势，而且这种趋势将会扩大。因此网络将成为针对母婴群体重要的宣传和销售渠道。

目标市场分析：

一、之项目背景分析

在迎来黄金时代，无疑会给母婴产品带来无限商机。_年的新生儿人口将增加2200万。未来5年，中国又将迎来新一轮的婴儿潮，引爆母婴用品市场新一轮“淘金潮”。随着现代母婴用品的走俏，许多商家都把眼光瞄准了母婴用品市场，母婴用品的市场价值不可估量。目前国内平均每名母婴每年在用品上的花费大概是400元，国内3亿多母婴中，8000万城市母婴每年在购买用品上要花掉320亿元，再加上2.5亿农村母婴的用品消费，每年国内母婴的用品消费在500亿元以上。估计到_年，中**婴用品年消费额有望超过1000亿元。强大的数字蕴含着母婴用品的巨大市场，巨大的市场必然蕴含着巨大的商机和强大的利润空间。母婴用品行业在国外发达国家早已属于成熟产业，各种商品琳琅满目，各种儿童及孕妇的产品和服务都已具备，按市场发展必然规律及我国一系列的政策

倾向母婴用品行业也必将在我国市场迅速崛起。我**婴用品市场领域急需要一个品牌化，专业化和实力化的企业来开发和壮大。

三、之行业背景分析

据权威调查显示，中国0至6岁婴幼儿用品市场的远景容量为5000亿元。有关专家指出，婴幼儿用品产业将是我国一个新的经济亮点。有关专家预测，中国已开始进入一个新的人口生育高峰期，在_年以前，人口增长将保持在每年1600万至_万的水平，将出现一个庞大的需求群体。中国社会科学院一位社会学家分析指出，与前几个高峰期不同的是，这个生育高峰期的主要群体是改革开放初期出生的一代独生子女，在经济社会不断开放的环境中成长，他们的思绪方式、受教育程度、生活观念以及消费观念和父辈差异很大。这决定了他们在孩子成长的花费方面表现出两个特点：一个舍得花钱；二是花钱趋向越来越重视婴幼儿的素质教育，从而带来一个全新的婴幼儿用品市场。

这个全新的婴童用品消费市场潜力到底有多大？有研究显示，按照目前新生儿的出生数量进行累积计算。0至6岁的婴幼儿数量为1.08亿。以平均每个孩子花销5000元进行概算，0至6岁婴幼儿用品市场的远景容量为5000亿元。统计显示，中国每年出生的城市新生儿为350万，一年消费总额大致为300亿元。

的确，中国婴童产品市场的发展潜力极其巨大。据中国童装协会统计，目前我国年产童装46亿件，占全服装总产量的近10%，国内共计消费童装21亿件。全国年童装消费约400亿元，占全国服装总消费的近7%，占全球童装总消费的3%。

再者，社区儿童服务业在国外发达国家早已属于成熟产业，各种商品琳琅满目，各种儿童及孕妇的服务项目在社区中都已具备，按市场发展必然规律及我国一系列的政策倾向也必

将在祖国大陆市场迅速崛起。

市场现状：

一、实用性品牌专营严重空白

在国内孕婴市场尚未形成的过渡时期，除少数大型商场、专卖店外，几乎没有具有品牌效应的专营店店面，一些地方仍将孕婴用品随同百货用品销售，这样既不方便购买，又缺乏安全感；而类似集中经营婴幼儿用品的经营店却又无严格意义上的品牌。因此，市场急切呼唤既具有品牌价值，又具有品质保证，且能适应消费需求的品牌专营店。

二、购物地理环境局限性大

体一般活动不便，对安全性要求特别强，这是这两类特殊阶层消费的共性。故而那种交通便利，接近社区服务，且环境优雅的购物场所成为消费者的急需。市场上的孕婴用品多在大型市场和购物中心，不便于消费者消费。于是，消费者在出于安全及品质的双重的需求下，对出现在家门口、接受社区服务的专营性品牌店尤为渴望。

三、缺乏综合性，结构相对单一

孕婴用品涉及行业广泛(服饰、塑胶、轻工、电子、医疗器械、钢材、纸品数十个行业)，且市场较分散，缺乏统一的机制规范整个行业，所以品牌规模的营造成为业内发展的方向。同时，现在品牌店仅限于用品、服饰两类商品。而像日用品、起居用品、孕妇的特殊用品、工艺礼仪、艺术品几乎为零。

四、现有产品价格体系不合理

目前，孕婴产品呈现两个极端：一方面，进口产品过高的价格令普通消费者望而却步，一个童车的价格动辄八、九百甚

至几千，赶上一辆山地车的价钱；另一方面质低价廉的产品又不能适应广大中层消费者的需求。中端产品在中国是个空白。消费者呼唤适合中国市场大众化的中端品牌。

口腔医学创业规划书篇五

根据《教育部高等教育司关于报送20xx年国家级大学生创新创业训练计划立项项目的通知》（教高司函〔20xx〕7号），省教育厅决定开展20xx年大学生创新创业训练计划项目（以下简称“大创项目”）申报工作。现将有关事项通知如下：

贯彻落实《国务院办公厅关于深化高等学校创新创业教育改革的实施意见》（国办发〔20xx〕36号），深入实施省教育厅“高等学校创新创业教育推进计划”，构建国家级、省级、校（院）级三级创新创业训练计划实施体系，创新人才培养机制，强化创新创业训练，着力培养大学生的创新精神、创业意识和创新创业能力，促进学生全面发展，培养适应创新型国家建设需要的高水平创新人才。

大创项目包括创新训练项目、创业训练项目和创业实践项目三类。

（一）创新训练项目是本科生个人或团队，在导师指导下，自主完成创新性研究项目设计、研究条件准备和项目实施、研究报告撰写、成果（学术）交流等工作。

（二）创业训练项目是本科生团队，在导师指导下，团队中每个学生在项目实施过程中扮演一个或多个具体的角色，通过编制商业计划书、开展可行性研究、模拟企业运行、参加企业实践、撰写创业报告等工作。

（三）创业实践项目是本科生团队，在学校导师和企业导师共同指导下，采用前期创新训练项目（或创新性实验）的成果，提出一项具有市场前景的创新性产品或者服务，以此为

基础开展创业实践活动。

（一）省级大创项目实行限额申报（见附件1），其中创业实践项目每校申报数不超过2项。学校要在信息汇总表中明确本校项目的推荐次序。

（二）部属高校的项目由教育部和学校共同资助，省教育厅预算单位的项目由省财政和学校共同资助，其他高校的项目由学校自筹经费。学校要按照省级创新训练项目和创业训练项目平均每项不低于5000元、创业实践项目平均每项不低于1万元的标准给予资助。

（一）大创项目面向本科生申报，鼓励学生跨学校、跨院系、跨专业、跨年级组建团队申报项目；鼓励学生围绕“互联网+”现代农业、“互联网+”制造业、“互联网+”信息技术服务、“互联网+”文化创意服务、“互联网+”商务服务、“互联网+”公共服务、“互联网+”公益创业等自主开展研究和探索。

（二）每个团队人数应控制在5人以内，项目组成员必须有明确的分工。每名学生在校期间只能主持1项省级项目，参与项目不超过2项。原则上要求项目负责人在毕业前完成项目。

（三）省级创新训练项目和创业训练项目预算总经费不低于每项1万元，创业实践项目预算总经费不低于每项2万元。

（四）省教育厅将从省级项目中遴选优秀项目上报教育部，由教育部最终确定国家级项目。

（五）2015年度立项的省级和国家级项目，由高校自行验收，并向省教育厅报送学校项目总结报告（包含项目经费配套、使用情况）及项目验收结论（优秀、良好、合格、不合格）。验收总结材料质量将作为20xx年立项的重要参考。

（六）项目经费由承担项目的学生使用，教师不得使用，学校不得截留和挪用，不得提取管理费。

（一）申报材料。

1. 学校项目申报公文和《大学生创新创业训练计划项目申报信息汇总表》（见附件2□excel格式），一式一份。

2. 《大学生创新创业训练计划项目申报表》（见附件3，创新训练项目、创业训练项目、创业实践项目分别装订成册，一式一份）。

3□20xx年学校项目验收总结报告（包含项目经费配套、使用情况）及项目验收结论（优秀、良好、合格、不合格），一式一份。

（二）申报方式。

分纸质材料报送和网络申报两部分：

申报（含网报）截止日期为20xx年5月10日（星期三），逾期不予受理。