

# 最新创新企业计划书 企业项目创新创业计划书(实用5篇)

人生天地之间，若白驹过隙，忽然而已，我们又将迎来新的喜悦、新的收获，一起对今后的学习做个计划吧。通过制定计划，我们可以更好地实现我们的目标，提高工作效率，使我们的生活更加有序和有意义。以下是小编收集整理的工作计划书范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。

## 创新企业计划书篇一

项目名称：“课友”移动端分享软件

启动时间□20xx.3.11

主要产品/服务：手机app的

目前进展：产品研发阶段

1、主要业务□app开发，发布以及广告商的招揽。

2、盈利模式：基于中国消费者长期的消费价值观，产品的营销策略定位于采用免费运营模式，在取得了较多的受众以后，以招收面向大学生受众的广告商铺设广告而收取广告运营费用。前期需要一定的经费来进行开发和产品的宣传工作，产品正式运营后需要考虑定期的维护和广告商的招揽工作。

3、未来3年的发展战略和经营目标：前期主要以投入开发为主，计划于两年内同等类型软件市场占有率达30%，第3年开始考虑盈利：

1、 人员配置与分工：计划选用10名人员左右的开发小组，分工如下：

5名产品开发者（其中一名管理者），2名产品企划者与管理，2名产品推广员以及广告招收员，以及1名总管理者。

2、员工的奖励制度：拟采用激励式的管理方案，5名开发者在开发期

间享有基本工资，在开发完成后享有奖金。而产品企划者与管理与产品推广员将视产品的市场占有率以及app受欢迎程度来决定红利（主要考核方式以app下载次数为指标）。

### 1 项目的技术可行性和成熟性分析

目前市场上还没有此类产品，但有类似的课表app通过对类似课表app的调研发现，该类软件在大学生中普遍受欢迎，用户多。但是课表软件仅仅是提供课表和选择该门课的同学的简单对话交流，且对课程的年份没有区分开，往往几个年纪的同学混在一起，并没有做到一个班的同学能够相互交流的程度，所以可行性较好。

### 2项目的技术创新性论述

#### （1）基本原理及关键技术内容

该软件基于苹果ios系统开发，针对所有苹果用户适用，技术要求不高，仅为简单的代码编写与组合，一般计算机专业的人员在经过该代码的学习后即可编写。

（2）技术创新点：本app是实用类型的软件，受众广，广大受众能够轻易的学会使用该软件，不麻烦，使用方便。

3 后续研发计划：如果在苹果的软件平台上得到了较好的收益并且有了一定的资本累计，则考虑安卓和塞班等其他操作系统的软件移植（一定要基于良好的收益）。

4 研发投入：每年投入研发费用超过盈利的20%。用于产品改善和员工福利及技术研发。 5 技术保密和激励措施：关键技术由高层和研发团队掌握，高薪待遇。

1 行业状况：项目由于目前没有相关产品的存在，所以存在一定风险和

开发难度，需要时间，技术和资金的大量投入。但该app有很好的前景。

2 市场前景与预测：没有相关产品问世，市场空白，前景广阔。没有相关产业与之配套，将带动其他产业发展。

3 目标市场：主要以各个高校的学生为主要目标市场。

4 主要竞争对手：目前没有相关app，但有类似课程表格app类软件，相信很快会有该类软件的出现，很快会出现竞争对手。

5 市场壁垒：主要是推广工作的展开和广大高校受众的接受程度。 6 swot分析：由于暂无相关app，主要问题在产品问世后的模仿软件冲击。

7 销售预测：预计前两年因为以推广和产品研发升级为主，不会盈利。第三年开始正常盈利。

1 价格策略：采用免费的运营模式。

2 行销策略：发布上appstore以后，销售前期主要通过微博等网络推销来主动寻求客户。等品牌优势形成后考虑采用电视广告营销等方法。等公司实力雄厚以后再加大广告投入，扩大客户源。

3激励机制：公司起步阶段对推销员采用提纯5%的奖励模式，

以促进其推销积极性。等公司稳定收入后，采取销售竞争奖励制度，依据其销售业绩划分不同的奖金等级。

1产品生产：该产品为软件应用类产品，采用小组工作室的生产方法。

3、 2 生产人员配备及管理：计划选用10名人员左右的开发小组，分

广告招收员，以及1名总管理者。

## 创新企业计划书篇二

1、 公司名称[]makeyourowndesigner[]

2、 公司地址：浙江省杭州市武林广场；

3、 公司固定成员：

4、 所属行业：时尚创意服装业；

5、 业务模式：设计专属自己的服装为主营模式；

6、 创业背景：

（1）现在的服装已经成为了反应着装者社会性的一种无声语言，所以那些标榜自我存在、显现自我主张、有鲜明个性特征的服装必会受到消费者、尤其是年轻消费者的青睐，在现代人眼里，时髦、有创意的服装，能够张扬个性，可以更好的来修饰自我。

（2）对于现在买的衣服，我们往往会遇到一个很严重的问题——撞衫。无论什么季节，我们总会发现自己买的衣服总有那么几件会和别人一样，于是就会觉得心里不舒服，就把

它们藏在柜子里，不再穿出去。

## 目前服装行业的现状

经济全球化的形势下，服装行业的竞争日益加剧，这对我国服装行业既是新的机遇和挑战，同时也是中国从服装大国建设服装强国的关键。建设服装强国的根本性因素是依靠服装科技生产力的跨越式进步，实现劳动生产率的`大幅提高。

服装设计是文化创意产业中的一个类别。中国拥有几千年的文化储备，文化资源相当丰富，北京、上海等地均在兴建创意产业园区，加强服装创意文化的市场拓展研究，在创造财富与就业机会的同时，促进行业的整体提升。

- 1、本公司根据现在的实际情况，采用招收设计师的方式，来帮助顾客设计、修改他们想要的服装款式。
- 2、采取产品多元化的策略，尽量满足顾客所需。
- 3、在价格上，因为我们大多针对的是年轻朋友，特别以大学生和刚工作不久的人群，他们的收入都不太高，因此我们的价格会适当定的比较低一些，是大众所能承受的。
- 4、在促销方面，我们会根据顾客的消费状况进行促销活动。比如送小礼物，打折，等等方式。

在武林广场租一个店面，面积不用太大，但是要布置的时尚，能紧跟潮流。店面主要就是为顾客设计出他们想要的，具有自己风格的服饰。

## 1、启动资金

- (1) 工具设备，计算机等：自有
- (2) 办公租金：30000

(3) 人员工资（年）：40000（两人）

(4) 销售广告：1000

(5) 办公费用：4000

(6) 布料，线等：30000

以上为固定投资，共计75000

## 创新企业计划书篇三

### 项目背景

随着2005年的“互联网+”及“一带一路”发展战略的提出，o2o的兴起，在一定程度上，表明了传统制造业已经成功搭上“互联网”这趟高速列车；加之各种高科技产品及手机app（应用软件）层出不穷，而移动互联网更是一枝独秀；其中我国在人工智能科技方面也炉火纯青。所以，面对着移动互联网带来的“互联网+”效应目前也是受到了众多投资者的关注。

而我们在基于“互联网+传统制造业”及“互联网+”新业态（即基于互联网的新产品、新模式、新业态创新创业项目）的背景下，传统制造业产品与互联网科技的有机结合使我们的项目应运而生。

#### （一）市场定位及需求分析

1、我们将“智能便携式电动滑板”初期定位服务于短、中途出行的消费者以及创新科技、滑板爱好者；以及将产品定位于中高端智能科技产品、服务性产品、便携式短、中途代步产品。

2、目前，在国内甚至是全球市场上还未出现过一样的智能产品，因而全球出现了大区域性的市场空白，真正上属于全球首发人工智能产品。

3、滑板本身就是属于青少年所钟爱的物品之一，而青少年本身就是社会上一个潜在的消费群体，青少年本身就热爱运动又加上智能的全新搭载感受，相信不少青少年朋友会喜爱这款产品。

4、此产品与动漫名剧“名侦探柯南”中，工藤新一所使用的功能强大的滑板有较高的相似度，这可能会引起名剧“名侦探柯南”大众粉丝的追捧。

5、对于短、中途的出行朋友，一个便携式、智能、操作简单的滑板代步车自然会赢得人们的喜爱。

## （二）行业历史与前景分析与预测

1、从第一台计算机的产生到人工智能的兴起，都代表了一个时代的全新的巨变，之前的人工智能存在研发科技技术的种种限制及研发成本的高额，迫使人工智能转向研究阶段，市面上人工智能产品少之又少，而随着人们生活水平的提高及生产步骤的繁杂化，人们迫切的需要人工智能产品来代替人们的劳作。

2、2015年，提出了“互联网+”以及“一带一路”发展战略，大力倡导“互联网+”理念、加快经济转型把“引进来”与“走出去”相结合；不管是“互联网+传统行业”还是培育产生基于互联网的新产品、新服务、新业态、新模式，推动互联网与教育、医疗、社区等深度融合的公共服务创新，都在一定程度上表明了人工智能前景广阔。

3、我国正处于实现中华民族伟大复兴的“中国梦”的大浪潮之下，领导人又依据现阶段的国家经济提出“一带一路”的

经济发展战略，那么新时代的互联网科技+传统行业所引申出的产品将有巨大的机会热销至各个国家，而产品销售的海外扩展也会更加成熟。

4、从传统的产业到o2o链接的兴起以及智能家居的实现都在一定程度上改变了人们的生活，让生活变得更加适应现实快节奏社会，而能够给人们一个舒适、便捷是未来科技及互联网产业所共同的目标；而21世纪以后的社会注定是高科技引领人们生活、高科技改变世界。

基于在学校感受到交通工具被盗窃频繁的缘故，加之考虑到一般的短途代步工具在目前的市场上可供人们选择的种类太少且其自身的便携性等等都受到了不同程度的制约和“互联网+”的大浪潮，我们初期将产品定位于服务于短中途出行的消费者。

“智能便携式电动滑板”是一个依托智能科技的人工智能产品。

1. 外形：

a.基于能有效减少阻力的流水弧和其他的个性化美观设计，如：灵动的曲面构造、层次分明的棱角设计、带有动感的炫酷彩绘等等。

2. 整体构造：

a.由硬度较高的合金构成，其主要是能够起到一定的保护车身的作用并且拥有防水的车身。

b.车身中间段还具备可供人们折叠的链接栓以便可以随时实现减少空间的目的以此来达到“便携性”。

3. 制动转换系统：



a.其制动装置依靠储电蓄电装置，由蓄电池提供电能带动滑板的运行，其蓄电池具有使用寿命长、拆卸方便等特点（注：一般是一车配两池，且可以蓄电池拆卸充电）。

b.另外滑板的机械动能如果达到了一定的标准，其产生的机械能能够转化为电能储存起来，以便提高滑板的续航能力。

c.其滑板车的驱动是前驱动/后驱动/前后驱动，在驱动调节上，我们采用智能按钮来控制滑板是何种驱动形式（注：如果，我们关闭前驱动智能按钮，则滑板现在就处于后驱动状态）。其最高时速为30千米/小时=40千米/小时。

#### 4. 显示系统：

a.通过一个内置的防水荧幕显现，它可以显示滑板车的时速、电量。

#### 5. 外联智能系统：

a.一个手机的智能终端，系统能够通过滑板上的敏感的传感器来捕捉到滑板静止和运动时的一切信息，如：从手机智能终端上人们能够获取滑板车的时速、剩余电量情况及转化获能情况、预测可行驶路程、零部件受损报警及检测、超重报警、智能获取滑板车的具体位置。

b.智能系统与滑板车一体化即只有滑板车制动指纹开关打开才能够使滑板车正常运行（即具备了智能化的防盗系统）。

#### 6. 控制系统：

a.搭载着全新的智能重力感应控制系统来实现用户对滑板车的方向控制。

b.刹车是通过滑板前踏板的智能感应区域实现前后轮双刹。

c.提速是通过滑板后踏板的智能感应区域实现自动提速（即如果，脚掌覆盖相应智能感应区域则就会实现对应的功能）。

综上所述：

1、该款“智能便携式电动滑板”弥补了目前市面上短、中途代步工具的便携式问题，彻底的解决了没有停车位的尴尬。

2、创新又人性化的智能设计使产品能够发挥更大的独特性而相比目前国内的“电动独轮车”、“电动双人扶手车”它更具有便携性的特点及其与手机智能终端的创新点更是前两者不能比拟的。

3、其该产品的价格定位合理，可堪称为“性价比之王”。

4、其防盗系统完善，且搭载全新智能重力感应系统和创新型区域覆盖感应系统。

5、其能源的可持续性既实现了“绿色地球”的号召又提高了能源的使用率。

6、其相比目前市面上的相关小型代步车而言，它的种类繁多，可提供客户多种选择，且团队秉持着“客户就是上帝”的基本原则，其最新推出的“自由彩绘滑板/高级定制滑板”在一定程度上满足了客户的特定要求。

7、其采用“一车四轮”的组装，完美的诠释了“平稳性”的特性。

8、其驱动设定颠覆了传统的前驱动/后驱动/前后驱动分离式驱动方式，创新点为——让滑板车顺畅的搭载了各种驱动形式，以满足不同的行驶快感。

9、滑板车的车轮客户可以使用工具随意拆卸（如：如果，感

觉车轮颜色不太好，可以换自己喜欢的；如果，感觉车轮轮印磨损较大了，可以换新车轮等等）。

## （一）建立“新翼”有限责任公司

### 1、公司简介

a.公司名称：“新翼”有限公司

b.公司性质：有限责任公司

c.服务宗旨：“客户就是上帝”

d.企业精神：团结、创新、协作、热爱

e.企业目标：为我们的客户提供最优质的滑板车

f.公司口号：“敢于创新，用于实践”

g.经营范围：滑板车的整体制作、滑板零部件销售、滑板外形个性设计

h.公司战略：依靠坚实的科技基础，打造优良的商业品牌，逐步提升自身的各项能力，把我们的产品销售到世界各地。

### 1. 建立销售网络

a.如：通过互联网销售渠道扩大销售区域如：在网营方面设计个性化的销售视觉界面提供给消费者最好的产品展示、通过qq或微信等社交工具扩展互联网销售路径、寻找互联网代理代购商（特别是在校大学生资源）。

b.网营销售还可以以各种促销活动来打造有实力有口碑的品牌如：团购优惠、限时秒杀、优惠减免、打折抵扣、积分兑

换、幸运抽奖等等。

## 2. 创建品牌的销售专卖店

a.如：创立品牌为“畅达”智能便携式电动滑板专营店，店铺位段可以选在客流量多的地方如：学校、科技产品专卖位段。

## 3. 设立分销商和代理商

a.如：设立的分销商和代理商以懂相关技术问题的人员优先，代理人可以广招在校大学生。

## 4. 设立滑板零部件销售平台

a.如：滑板零部件销售可以着重发展o2o的售后服务体系和销售体系。

## 5. 新媒体的运用

a.如：与新媒体加强合作，利用电视广告、海报宣传、报纸印刷、传单宣传、互动销售活动宣传。

## 6. 适当定期调整商品价格

a.如：产品价格方面可以以新品适当提价，以特价款式促销，不同材质部件组成的产品可呈阶梯式价格分布。

## 7. 充分利用折旧商品

a.如：返厂维修后的产品可以以优惠产品销售

## 8. 组建有丰富销售经验的销售团队

a.如：销售团队可以实现“走到哪里，产品就在哪里”和提供优质的服务（如：更好的介绍商品等等），为鼓励工作人员的销售积极性可以以销售额为前提的加薪提成。

## 9. 利用相关的歌曲和mv来发挥明星效应

a.如：新生代神曲“我的滑板鞋”，打造劲酷的宣传视频，利用诙谐的标语宣传如：“别人遛狗，我们就遛电动滑板车”。

## 10. 定期改变商品的摆放位置

a.如：改变新品与换季商品的位置，将适合较多的商品型号摆放在显眼的位置。

## 11. 分期推出“限量版”滑板

a.如：为纪念品牌的创立，择优推出“限量纪念版”滑板。

## 12. 持续推广“高级定制”特色

a.如：展示在店内设立独立的“个人高级定制滑板”的展示墙，通过展墙来激发消费者的“定制”热情。

## 13. 饥饿营销策略

a.如：通过限制某一商品型号的推出时间，来达到饥饿营销的目的。

# 创新企业计划书篇四

为了丰富在校学生生活，锻炼学生们的演讲能力和口头表达能力，增强学术气氛，给大家提供一个展现自我，提升自我的机会和舞台，经营管理系创业者协会决定举办一场别开生

面的演讲比赛。

以” 创新与创业” 为主题，尽情发挥各参赛选手的自身风采、主张观点及演讲才能，以新颖的角度和方式，阐述对” 创新与创业” 的理解。

主办单位：经营管理系创业者协会

经营管理系14级全体学生（如有14级班级不参加，取消评比优秀班集体，优秀团集体资格）、13级学生自愿。

11月11日起，以经营管理系全体为单位，每个班至少推荐两位选手参加初赛。

a□与宣传部合作，制作宣传单发到每个班。

b□和各个班级合作，各班组织委员对各班级进行通报，将宣传细化，深入化。

c□借助创业者协会微信平台进行宣传。

大赛分为预赛和决赛两个部分。

预赛（考察选手的基本演讲素质）

1、时间和地点□xx月底，地点xx

2、评委：由学生科老师、创业者协会各负责人

3、比赛流程

每位选手演讲进行五分钟的演讲。包括一分钟自我介绍和三分钟关于主题的演讲。最终按分数取前八名进入决赛。

## 决赛

1、时间和地点：11月13，地点：一阶梯教室

2、评委：由学生科老师、创业者协会各负责人

3、比赛流程：

(1) 主持人开场白。

(2) 命题演讲。选手按照赛前抽签顺序依次上台演讲，每人六分钟（一分钟自我介绍+五分钟演讲）。

(3) 观众互动的小节目（由观众说出一个字，台上参赛选手说出一句包含此字的诗词）。

(4) 宣布上一轮得分，淘汰两名选手，获得优秀奖。

(5) 即兴演讲。大屏幕上给出6个题号，每个题号后面对应一个题目。按照赛前抽签顺序由第一个选手选择题号，30秒钟准备时间后开始即兴演讲，时间约为2分钟。其他选手照此依次进行。

(6) 评委评分并点评，主持人宣布比赛成绩和名次。

(1) 本次比赛演讲稿的内容必须围绕”创业与创新”的主题，结合实际，突出亮点，主题鲜明，积极向上，切忌空谈理论。

(2) 参赛语言可采用中文或者英文，采用站立式脱稿演讲。

(3) 参赛选手必须在赛前15分钟入场，找相关人员签到。

(4) 比赛顺序由抽签决定。

(5) 比赛开始后，各参赛选手不得无故退出比赛，否则当做

弃权。

(6) 每位选手的演讲时间限定在8分钟内。

得分才用累计形式，两轮得分累加从高到低依次排列，决出一、二、三等奖。整个评分过程要求校研会同学参加，力求做到公平、公正、公开。

一等奖（1名）：证书+奖品（奖杯+用餐优惠券+ktv优惠券+笔记本）

二等奖（2名）：证书+奖品（奖杯+用餐优惠券+笔记本）

三等奖（3名）：证书+奖品（奖杯+纪念品+笔记本）

优秀奖（2名）（证书）、最佳口才奖（1名）、（证书+奖杯）

## 创新企业计划书篇五

为贯彻落实《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〔2015〕36号），进一步激发高校学生创新创业热情，展示高校创新创业教育成果，教育部发布了《教育部关于举办第三届中国“互联网+”大学生创新创业大赛的通知》（教高函〔2017〕4号）。为推动我校创新创业工作，定于2017年3月至5月举办“互联网+”大学生创新创业校内大赛，特此通知。

搏击“互联网+”新时代壮大创新创业生力军

旨在深化高等教育综合改革，激发大学生的创造力，培养造就“大众创业、万众创新”的生力军；推动赛事成果转化，促进“互联网+”新业态形成，服务经济提质增效升级；以创新引领创业、创业带动就业，推动高校毕业生更高质量创业就业。



重在把大赛作为深化创新创业教育改革的重要抓手，主动服务湖北地方经济发展，创新人才培养机制，切实提高我校学生的创新精神、创业意识和创新创业能力。

参赛项目要求能够将移动互联网、云计算、大数据、人工智能、物联网等新一代信息技术与经济社会各领域紧密结合，培育基于互联网新时代的新产品、新服务、新业态、新模式；发挥互联网在促进产业升级以及信息化和工业化深度融合中的作用，促进制造业、农业、能源、环保等产业转型升级；发挥互联网在社会服务中的作用，创新网络化服务模式，促进互联网与教育、医疗、交通、金融、消费生活等深度融合。参赛项目主要包括以下类型：

- 1、“互联网+”现代农业，包括农林牧渔等；
- 3、“互联网+”信息技术服务，包括工具软件、社交网络、媒体门户、企业服务等；
- 6、“互联网+”公共服务，包括教育培训、医疗健康、交通、人力资源服务等；
- 7、“互联网+”公益创业，以社会价值为导向的非盈利性创业。参赛项目须真实、健康、合法，无任何不良信息，项目立意应弘扬正能量，践行社会主义核心价值观。

全体在校学生、毕业五年内有工商登记注册的我校学生。

大赛分为创意组、初创组、成长组和就业型创业组。由各二级学院筛选并推荐符合条件的团队参加校内比赛。具体参赛条件如下：

- 1、创意组。参赛项目具有较好的创意和较为成型的产品原型或服务模式，在2017年5月31日前尚未完成工商登记注册。参赛申报人须为团队负责人，须为普通高等学校在校生。

2、初创组。参赛项目工商登记注册未满3年（2014年3月1日后注册），且获机构或个人股权投资不超过1轮次。参赛申报人须为初创企业法人代表，须为普通高等学校在校生，或毕业5年以内的毕业生。企业法人在大赛通知发布之日后进行变更的不予认可。

3、成长组。参赛项目工商登记注册3年以上（2014年3月1日前注册）；或工商登记注册未满3年（2014年3月1日后注册），且获机构或个人股权投资2轮次以上（含2轮次）。参赛申报人须为企业法人代表，须为普通高等学校在校生，或毕业5年以内的毕业生。企业法人在大赛通知发布之日后进行变更的不予认可。

4、就业型创意组。参赛项目有效提升大学生就业数量与就业质量。若参赛项目在2017年5月31日前尚未完成工商登记注册，参赛申报人须为团队负责人，须为普通高等学校在校生。若参赛项目在2017年5月31日前已完成工商登记注册，参赛申报人须为企业法人代表，须为普通高等学校在校生，或毕业5年内的毕业生。企业法人在大赛通知发布之日后进行变更的不予认可。

初创组、成长组和就业型创业组中已完成工商登记注册参赛项目的股权结构中，参赛成员合计不得少于1/3。对于高校科技成果转化项目，允许将拥有科研成果的老师的股权合并计算，合并计算的股权不得少于50%（其中参赛成员合计不得少于15%）。

大赛采用校级初赛和校级决赛二级赛制，其中初赛形式为各二级学院评审，决赛形式由文艺体育与教育通识课部组织相关部门进行综合评审。

各二级学院根据“互联网+”大学生创新创业大赛的报名通知及要求，组织参赛团队提交相关参赛材料进行初审，遴选参加校级决赛的候选团队（至少两项），于4月20日前将评选结

果交至文艺体育与教育通识课部。

2、校级决赛（2017年5月）由教务处、学工处、文艺体育与教育通识课部、校企合作与大学生就业创业指导中心等部门对候选团队参赛作品进行评审，决出金银铜奖若干，并选拔推荐优秀团队参加第三届湖北省“互联网+”大学生创新创业大赛决赛。

学校决赛设项目团队奖项：一、二、三等奖设奖数目占参赛项目数的50%，其它参赛项目获优胜奖，奖励按照学校有关奖励办法执行；同时设置优秀指导教师奖、最佳组织奖、最佳创意奖、最具价值奖、最具人气奖，学院组织和获奖情况将纳入年度工作评估考核。

1、报名时间：2017年3月29日-4月15日

2、报名方式：填写《“互联网+”大学生创新创业大赛报名表》、《“互联网+”大学生创新创业大赛项目计划书》，提交至院系统计汇总。

3、报名要求：参赛申报人须为团队负责人。大赛以团队为单位报名参赛，须为项目的实际成员，每个团队的参赛成员不少于3人，不多于5人。鼓励跨院系、跨年级、跨专业组队，每队配备一名指导老师，每位老师可以指导多个团队。参赛团队所报参赛创业项目，须为本团队策划或经营的项目，不可借用他人项目参赛。

4、参赛队员必须使用真实学生身份报名，如实填写参赛者姓名、所在学院、年级、联系方式等，如冒用他人姓名申报参赛，一经发现即取消参赛资格。

各学院和各有关单位要高度重视，认真做好大赛的宣传动员和组织工作，切实做好大赛的各项准备工作，为在校生和毕业生参与竞赛提供必要的条件和支持；鼓励教师将科技成果

产业化，带领学生创新创业。同时，坚持以赛促教、以赛促学、以赛促创，积极推进我校学生创新创业训练和实践，不断提高创新创业人才培养水平。

## “互联网+”大学生创新创业大赛项目计划书

随着移动互联网、云计算、大数据等技术的应用与发展，互联网再次成为社会和业界关注的热点，与以往不同的是，此次关注的重点是“互联网+传统行业”，而“互联网+医疗”成为其中关注和投资的重点。

云医疗、移动健康、大数据相关技术的发展，带动了各种基于移动互联网的医疗健康app的应用和发展，加之可穿戴医疗健康监测设备的推广使用、云医院的建立，为未来医疗健康服务提供了更为便捷、高效的服务手段，也为医疗服务业升级和转型提供了技术保障。然而，此轮“互联网+医疗”概念热与投资热并未深入到医疗机构的核心业务—诊疗服务，而是徘徊在诊疗服务的外围，典型如网上挂号、网上医疗服务咨询、网上药店等。

现行医疗服务模式存在的弊端是显而易见的，由于诊疗技术、设施、设备的限制，医患双方的诊疗、就医行为大多局限于医疗机构内部，造成了医患双方的不便，而“互联网+医疗”的服务模式能够有效地破解这一难题，极大地改善医疗服务的提供模式和患者接受医疗健康服务的模式。通过互联网和“医疗专业云”，可以有效拓展并延伸医疗机构的服务能力，如患者网上就医、居家监护、就近抽血、集中检验、远程提供诊疗建议、远程手术及手术指导、个性化健康管理等，从根本上变革现有的医疗服务模式。而随着技术的进步，医学影像电子化，诊疗设备的微型化、可穿戴，以及交互式高清视频都为“互联网+医疗”模式扫清了技术障碍。

“互联网+医疗”应用为民众带来的就医便捷以及为医务人员和医疗机构提供的服务能力拓展是推动现行医疗服务模式

升级、转型的动力，但是其中所含的阻碍也是极大的，借用一句俗语来形容“互联网+医疗”模式的未来发展，“前途是光明的，道路是曲折的。”民众的需求、移动互联网以及技术的发展为医疗服务行业带来了变革的机遇，但如何实现依然有赖于政府、业界和社会各方的努力、探索和创新。

所以面对这样的现状，我们团队致力于开发一款基于“互联网+医疗”模式的医疗服务型app应用，重点解决人们在看病过程以及日常生活中身体健康方面所遇到的问题。

## 2项目内容

### 2.1常见症状，药品的分析

此功能定义为一项搜索功能，即用户打开app后可以直接在搜索栏输入自己的症状，系统会根据患者所输入的症状在此app自带的病理库中搜索多条与之相近的症状，供患者根据自身具体症状来进行选择，同时，在症状的后面便是解决此病的多种详细的用药，用量，周期，价格，供用户根据自身实际情况做出最合适的选择。

此功能还具备日常生活中最常见的病情的一个列表，用户直接在此列表中输入首字母即可方便快捷的查询此病所包含的症状和解决方案。

同时，此项功能还包含了药品大全，即汇集所有药物于此功能内，用户可直接查询某种药物的主要针对症状，用法用量，不良反应，用药禁忌以及药品价格。

### 2.2医院信息查询

此功能首先要开启定位，将用户定位到所在的城市，定位之后，在下拉列表中可以查看用户自己所在城市的所有的医院，药店的具体信息，可以根据距离远近，等级高低以及好评度

来排序查看。

对于药店app中提供了药店各药师的介绍，各个药店所擅长解决的症状，以及各药店的联系方式。

对于医院app中详细介绍了各大医院的基本信息，包括每个医院所含科室，每个科室所含医生的介绍，还有各个医院比较著名的科室或者医生的详细介绍。

在此功能下，对于已经登录的用户，可以在下方对该医院或者药店进行评价，供其他用户参考与选择。

## 2.3 在线求医

第三项功能，我们的app提供的是一项在线咨询的服务，用户可以选择自己想要咨询的某个医院的某个科室的某位医生，如果用户没有明确的选择，也可以直接输入科室，系统会自动推荐符合条件的医生给用户。

在此项功能中，用户可使用多种方式于医生进行沟通，包括图文沟通，语音通话，视频通话等。

在我们的app中注册的医生必须是具有行医资格证的已经注册的执业医师，他们均为各大医院的在职医师，因而我们所提供的这项在线咨询的业务并非是一项免费的咨询业务，我们会根据各位医师的等级，各位医师的受欢迎程度以及用户与医师之间的沟通方式而制定不同的收费细则，这样在给用户提供方便的同时也会保障执业医师的利益。

在此功能下，我们为用户提供了反馈功能，即用户在与各位医师沟通的过 <https://> 程中app会将沟通的图文、语音或者视频全部保存下来，以避免产生医患纠纷所带来的不必要的麻烦。

同时，此项功能还提供了一个在线预约的功能，即用户可以提前预约各大医院的医生，在约定好的时间直接进行诊断，省去了挂号的麻烦。

## 2.4 电子病历

电子病历是我们的app所着手的一项特色的功能，针对使用我们app的用户，用户的每一项就诊记录，包含具体症状和解决方法都会存在电子档案中，方便用户日后调用以及在日后的就诊过程中给医生提供一份可靠的参考。

电子档案中还将记录用户每一次的体检状况，可根据多次体检状况进行一个统计，形成走势图，再由执业医师进行分析，总结其中的不正常的指标，并即时给出解决方案，使用户各项数值尽快恢复平稳。

电子病历中还将记录用户对于各种药物是否有不良反应，为医生用药提供参考，同时，还将记录用户的过敏反应，防止误用药物而产生的医疗事故。

我们还计划将电子病历中的数据与居民身份证相连接，做到在各个医院或者体检中心使用身份证便可读取自己的电子病历，方便快捷，可随时调用。

此外，我们计划将app与各大医疗设备企业相结合，使患者通过医疗设备所进行的检验实时传输到手机上，并存入电子病历。