

创新创业项目计划书(优质5篇)

当我们有一个明确的目标时，我们可以更好地了解自己想要达到的结果，并为之制定相应的计划。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。以下是小编为大家收集的计划范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

创新创业项目计划书篇一

为贯彻落实教育部《关于做好“本科教学工程”国家级大学生创新创业训练计划实施工作的通知》（教高函〔20xx〕5号）有关精神，保障学院国家级大学生创新创业训练计划的顺利实施，进一步提高学生的创新创业能力，制定本办法。

第一章总则

第一条实施国家级大学生创新创业训练计划，旨在促进教育观念的转变，改革人才培养模式，强化创新创业能力训练，增强学生的创新能力和在创新基础上的创业能力，培养适应创新型国家建设需要的高水平创新人才。

第二条国家级大学生创新创业训练计划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）创新训练项目旨在探索以问题和课题为核心的教学模式改革，倡导以项目为载体、以学生为主体的创新性实验，注重研究过程，调动学生的主动性、积极性和创造性，使学生在本科阶段得到创新性科学研究的锻炼。项目以本科生个人或团队的形式展开，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）创业训练项目以本科生团队的形式展开，以实际或模拟的商业活动为载体，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角色，完成编制商业计划书、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）创业实践项目是由本科生团队在学院导师和企业导师共同指导下，采用前期创新训练项目或创业训练项目的成果，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。

第三条国家级大学生创新创业训练计划注重训练过程和自主实践，注重能力训练，强调在项目实施过程中培养和提高学生发现问题、分析问题和解决问题的能力。

第四条学院加强国家级大学生创新创业训练计划实施的条件建设。学院各级实验教学中心、院内综合性创新实践基地和重点实验室都要积极为学生开展创新创业训练提供条件支持，向参与项目的学生免费提供实验场地和实验仪器设备。

第二章 组织机构

第五条学院创新创业教育领导小组负责学院国家级大学生创新创业训练计划的整体规划、政策制定、组织协调与评估等工作。学院成立国家级大学生创新创业训练计划专家委员会，由学院主管教学的院领导担任主任，成员由教务部、科研部、学工委（团委）负责人，以及各分院分管教学的副院长和相关专家组成，主要负责项目的评审、检查验收和总结等工作。教务部为项目归口管理部门。

第六条各分院成立国家级大学生创新创业训练计划工作小组和专家组，负责本单位项目的组织实施和条件建设，做好项目的申报、评审、过程管理和总结等工作，为项目的开展提供必要的支持。

第三章项目管理

第七条申报条件

（一）创新训练项目可采取个人或团队形式申报，创业训练项目和创业实践项目须以团队形式申报。鼓励学生跨分院、跨专业、跨年级组建团队申报，每个团队人数原则上不超过5人，项目负责人限1人，团队成员应分工明确，有机协作。

（二）项目申报人为学院全日制在校大学生，一次只能申报1个项目。主持国家级大学生创新创业训练计划项目未结题的学生不得申报。

（三）每个项目均应有1—2名指导教师，指导教师来源于学院教师和企业专家，院内导师须具有博士学位或中级及以上职称。每位指导教师所指导的项目不得超过2项。创业实践项目实行学院教师、企业专家双导师制。

（四）创新训练和创业训练项目实施年限原则上为1年，且必须在项目负责人毕业离校前完成。创业实践项目实施年限一般不超过2年。创业实践项目负责人毕业后可根据情况更换负责人，或是在能够继续履行项目负责人职责的情况下，以大学生自主创业者的身份继续担任项目负责人。创业实践项目结束时，应按照有关法律法规和政策妥善处理各项事务。

（五）已经获得浙江省大学生科技创新活动计划或国家级大学生创新创业训练计划立项的项目不得重复申报。

第八条立项程序

（一）学生个人或团队在指导教师指导下自主申报。

（二）分院负责申报项目的初审，组织专家评审，按学院下达的推荐名额确定推荐项目，并上报教务部。

（三）对分院推荐的项目，学院专家委员会进行评审，确定入围项目并提交学院创新创业教育领导小组审核。

（四）入围项目公示。

（五）上报上级主管部门审批，审批通过后正式立项。

第九条项目实施

项目立项后，项目组须编制项目任务书，进行开题报告，并根据项目任务书组织实施，详细记录项目的实施过程，不定期组织专题讨论，提交季度进展报告等。

项目负责人对研究项目负全责，应组织协调项目组全体成员认真执行相关规定，按期保质保量完成项目的各项任务。

第十条中期检查

分院组织专家对项目实施内容、进度、阶段性成果及存在问题进行检查，及时提出整改意见和措施。学院专家委员会进行抽查。

第十一条结题验收

（一）根据项目研究期限，学院专家委员会对项目实施情况、取得成效和存在问题等进行检查验收，形成项目验收意见。各项目组提交的必需材料为项目总结报告，补充材料为论文、设计、专利以及相关支撑材料。

（二）项目结题验收成绩分为优秀、良好、合格和不合格四个等级。

（三）验收结束后，分院应及时进行工作总结与交流，撰写并提交总结报告，填报相关数据统计表，及时跟踪和收集项目正式发表的研究成果。

学院公布各项目的总结报告，将验收结果报上级主管部门，并定期组织成果汇编。

对项目管理不力的分院，将酌情减少下一期推荐名额。

第十二条 项目变更

项目名称、项目内容、项目实施时间、项目组成员及项目指导教师原则上不得变更，如确需变更，需在项目实施后三个月内提交相应变更申请书，经分院审核同意后报学院审批。

第十三条 项目中止

由于不可抗拒的原因而中止研究的项目，应由项目负责人提交项目中止报告，经分院审核后报学院审批。

对项目执行不力或无正当理由自行中断项目的，学院将取消该项目计划，追回已下拨项目专项经费，取消其今后申请本计划项目的资格，情节严重者给予通报批评。

第四章 经费管理

第十四条 国家级大学生创新创业训练计划项目研究经费由省财政专项经费和学院配套经费组成，学院根据各项目实际情况核定项目经费。项目经费下达到项目负责人和指导教师，由承担项目的学生使用，指导教师负责监管，教师不得使用项目经费。

第十五条 项目启动后，先下拨项目经费的50%，通过中期检查后下拨余下经费。

第十六条 项目经费主要用于实验材料费、测试加工费、资料费、复印费、调研差旅费、交通费等，实行专款专用，专户核算。分院应加强对项目经费的管理。学院对资助经费使用

情况进行监督，如发现弄虚作假，一经查实，终止项目资助，并对责任人作出相应处罚。

第五章鼓励政策

第十七条通过验收的项目，学院为项目组成员颁发证书，可作为学生评优、推荐就业的重要依据。

第十八条通过验收的项目，项目组成员可按参与国家级项目申请第二课堂创新创业学分。验收成绩为优秀的，可以申请学院科技创新优秀奖学金。

第十九条学院鼓励项目研究成果转化，如发表论文、申请专利、申请技术成果鉴定、研制产品、推广软件等，并适时组织成果展或成果交流会。

第二十条为鼓励教师积极参与国家级大学生创新创业训练计划，学院给予指导教师教学工作奖励，按相关规定计算教学工作业绩。

第六章附则

第二十条本办法由教务部负责解释，自公布之日起试行。

创新创业项目计划书篇二

1、纯兼职

如果你甘于做一个收入稳定的小白领，不妨先尝试一下兼职。目前在北京、上海、广州等大城市，白领做兼职是一种常见现象。兼职能干点什么？兼职职位有高有低，需要根据各人的能力、机遇而定。不过，不管何种兼职，都可以锻炼能力、积累经验，同时还可以积累一定量的资金，又不占用上班时间，不用放弃目前的工作，正好能够弥补想创业的白领的短

板，可谓一举两得。注意事项：白领在选择兼职的时候，一定要注意与自己的特长和未来发展的方向相结合。兼职是为了缩短自主创业的距离，缩短从打工者到老板的距离，如果陷入到为兼职而兼职的局限中，为眼前的一点蝇头小利斤斤计较，而忘记了对自己能力的锻炼和资源的积累，那就有点得不偿失了。

2、抓副业

搞点副业赚钱是一个不错的项目，做自己的工作之外的副业可以充分利用在工作中积累的资源 and 建立的人脉关系。兼职能干点什么？这是白领的一个特点，也是白领的一个优势，学会充分利用在工作中积累的资源 and 建立的人脉关系进行创业，可以大大减少创业风险。因为相当于原来工作的延续，无缝衔接，创业也容易踏上成功之路。注意事项：要注意不能将个人生意与单位生意搞混淆，将工作秩序搞颠倒，甚至只要是有利可图的生意就归自己，而无利可图或者亏本的生意就归单位，这样做不仅要冒道德上的风险，而且很有可能受到法律的制裁。另外，要区分清楚主业、副业，不能因为自己的创业活动影响单位的工作。

3、合伙创业

有些白领没有时间自己进行创业，但可以提供一定的资金，或者拥有一定的业务经验和业务渠道，这时候就可以寻找合作伙伴一起进行创业。兼职能干点什么？不过在创业之初合作伙伴一定要先分清楚责、权、利，不能等到赚钱了再说。我们看到无数合作创业的伙伴，在公司没有赢利之前，双方都能够和谐相处、和和气气，一旦公司赚了钱，矛盾便开始出现，有时一发而不可收拾。这就是大多数合伙企业，开始热热闹闹，中间打打闹闹，最后一败涂地的原因。注意事项：与合作伙伴一起进行创业需要注意的事项是：责、权、利一定要分清楚，最好形成书面文字，有双方签字，有见证人，以免到时候空口无凭。

4、色彩顾问

这是一群都市中的神秘人物，他们出入高档写字楼，衣着讲究，谈吐得体，气质不凡，他们不是很忙，却拥有不菲的收入；他们不是绝顶聪明，却获得大帮高层圈子的认可——因为，他们能够发掘魅力，制造奇迹！而仅用很少的投资，你就可以拥有一家属于自己的色彩工作室。

5、分手礼品店

分手了，我还能给你什么不管是不是舍得，红尘中总有许多男男女女分分合合。在人的一生中，有过爱你的人、你爱的人，但是跟你结婚的不一定就是爱你或你爱的人。曾经总是美好的，如果在我们放弃的这一刻有些可以记住并祝福的礼物送给对方。也算是一种安慰吧！开一间《分手了，我还能给你什么》这样的特色礼品店。给更多无缘相聚的有情人一份祝福，也许也可以感动月老，让他老人家把红线重新接好。呵呵！

6、职业预测店

求职难，求到份称心如意差事更难。如果利用一套相关的测试软件，对每个求职者进行专项测试，指点迷津，肯定有市场。这样的小店开在高校附近最好。

一场大胆而令人兴奋的海上探险即将开始。带着一群经验不足的水手，靠着一张不精确的地图，坐在一只又破又旧的帆船，全凭着一种信念，就是这个世界的某个地方有一座宝藏，不管它是不是传说。孙正义说：“最初所拥有的只是梦想和毫无根据的自信而已，但是所有的一切都在这里开始。”

创业是漂流，好多时候它是没有航标的。当然也不能随波逐流，要自己去找方向，找机会。“偶然让我们遇上了父母，选择给我们带来了朋友。”同样，偶然和选择决定了创业的

走向。

我谋事，天成事。通过自己最大的努力，同时加上一些特别难以复制的某种运气，一件事就做出来了。很多讲成功学的人就把这个逻辑给颠倒过来，说成功就像是走台阶上楼一样是必然的，只要努力下去就能成功，让你永远想到的是只有成功。

有意思的地方在于，去采访这一些成功的人：“你是怎么成功的？”他会说：“我有梦想，每天练习，从不放弃。”所以成功了。但是如果再去调查那些不成功的人，大体上这些条件都具备了，故事的九成可能是一模一样，就是剩下的一成，或者在关键的那一点上，他不一样，结果就完全不一样了。但事先谁也不知道关键的是哪一点，如果知道的话，成功就很容易保证了。

有一句讽刺的话，战略就是过后总结出来的好运气。就是说有的公司做成功了，从后往前推，推出来我当时是怎么做的，把这个过程合理化。

成功是偶然的重叠，偶然的一件事，引起了偶然的行动，最终和偶然的人相遇。瞎猫撞死耗子，偶然的结果当然就是必然了，只是从他嘴里讲出来就是百分之百，所有的东西听起来都是合情合理了。“真的吗？你再试试给我看。”很大机会做不到，这个并不奇怪，很多情况都变了。

就比如现在的苹果应用商店，它有从音乐商店传下来的一个法脉。当年苹果在做ipod的时候，要有一个与之配合的一个服务系统，能够在线下载音乐，还能收费和分成，就弄了个itunes。后来就把这个音乐体系扩展成了下载书、游戏和各种应用程序的，去支撑iphone。一颗种子发了芽，长成了大树，结了各种果实，就像自然法则，其实很可能不是这样的。它这儿长一点，那儿长一点，然后以乔布斯的方式把它们连成了网，就像他说的：“你无法预先就将点点滴滴串联起来，

你只有在回顾过去的时候才能将它们联系起来。”他当时很可能并没有想明白会这样走，他也是走一步看一步的，还明显借鉴了索尼。后来有无数各色人等给他写传记，做各种战略归纳，提炼种种经营思想，显得好像是一个很明白的人，故事也是顺理成章的，就像侦探小说，按照一整套的思路推出来的。

“要承认运气，别把运气错认为是实力，这是最愚蠢的经营者。”任天堂的老板说，“只不过他也是人，总想说成是自己的实力，而不是什么运气。别这样！”很多人抱怨说公司战略不清楚，今天这样，明天那样，老板说一套做一套。其实谁都别指望老板真的把一切都想明白。他要做的就是保持一种尝试的心态，今天左一点，明天右一点，加上各种碰巧，终于带着大家找到了出路。后面的那些人就会说：“哇，咱家老板多伟大！”也就这样而已。人在美感的引导下，容易把偶然的事件变成一个主题，然后记录在生命的乐章中。

创新创业项目计划书篇三

大学生创业心得体会

班级□XXXXXXXXXXXXXXXXX学号□XXXXXXXXXXXXXXXXX

姓名□XX创业是什么?对于大学生来说，创业有什么意义?我觉得这是我们创业之初就面对的问题，然后我们根据我们所想的去付诸实践，不管成功与否，我们总会收获我们想要的。

创业是一项充满挑战的事业，一个具有创业愿望的大学生能否最终走上成功创业之路，与他是否相信自己可以在激烈的挑战和竞争中胜出有着直接的关系。实践创业是大学生通过发现和识别商业机会，组织各种资源提供产品和服务，以创造价值的过程。实践创业活动的主体是大学生，客体是商业机会和各种为达到目的而需要和可以得到的资源。同时，大学生实践创业也是一个不断探索的过程，在这个过程中可能

会遇到挫折和失败，所以大学生是否自信、能否在挫折和失败中重新振作，对于创业能否成功至关重要。大学生实践创业阶段的主要任务包括了解经营常识、把握经营方向、提高商业能力。

几堂课听下来，受益匪浅，包括了如何更好地为人处世，更好地处理好工作与学习的道理之外，我最大的感受是想到了在过不久后即将完全踏入社会的我们该如何去面对种种的挑战，特别是现在的大学生面临巨大的竞争压力，我们都有创业激情，但我们应该踏实认真的看待这一问题。不少大学生创业把握不住方向，很容易走入误区。其实，在就业竞争如此激烈的时代，大学生应该首先树立第赚一分钱，而不是一创业就必须挖到一桶金的观念。

作为当代大学生，我们在学校里学到了很多理论性的东西；我们有创新精神，有对传统观念和传统行业挑战的信心和欲望；我们有着年轻的血液、蓬勃的朝气，以及初生牛犊不怕虎的精神，对未来充满希望，这些都是创业者应具备的素质，这也往往造成为了大学生创业的动力源泉和成功创业的精神基础。

我想大学生创业的最大好处在于能提高自己的能力、增长经验，以及学以致用；最大的诱人之处是通过成功创业，可以实现自己的理想，证明自己的价值，但是正如讲师说的创业的道路是艰难的，我认为创业的成功与否不一定与知识的积累量成正比，关键是创业的方向方式和方法。有的时候还要看准时机，找准市场的潜力。就好比比尔盖茨，他之所以能财源滚滚，就是因为他看到了计算机在人类的生活中会起到很大的作用，这个市场有无限的潜力，也就是需求会无限增大。

但是在身边一些大学生创业失败的例子可以映射出，作为大学生往往急于求成，缺乏市场意识和商业管理经验，常常盲目乐观，对创业的理解还仅停留在一些美妙的想法与概念上，没有做好心理准备，对于创业中的挫折和失败感动茫然与痛

苦。真正的市场是有成功也有失败的，只有这样，才能使年轻的创业者更理智。

种种挫折和市场经济大潮的考验，在经历了最初的创业冲动和付出之后，相信越来越多的大学生走向了成熟和冷静，对创业有了更深的理解。能够拥有更多的资本踏入社会，不在复杂多变的社会和创业形势面前望而却步。

所以我们大学生在卷入创业热潮的同时，也要深刻地思考清楚，思考自己的人生方向和自我定位，在学习和工作中不断充实自己、提高自己。正确估量自己，同时发挥自身优势去充分适应社会对人才的需求，正确估量自己就需要做到既不心高气傲，认为只有最好的工作条件和工作报酬才适合自己；也不能妄自菲薄认为自己没有能力去承担任何工作。正确评估自己，是更好创业的前提，只有给自己一个良好的定位，就业选择才会顺利。让我们在新时代的蔚蓝天空下上演最好的自己。

当然，时代是永远向前发展的，我们都知道《谁懂了我的奶酪》这个寓言故事，它告诉我们所拥有的奶酪其实是在不断变化的，也就是我们在社会上所拥有的筹码是不断变化的，不更新就会被用完，不注意保存就会变质。所以这也时刻提醒着我们大学生要随时更新自己所掌握的知识与技能。在今后的生活中要不断的学习，充实自己，增加自己的社会竞争力这也才有利于我们更好地立足于社会，更好地实现我们的创业理想。切记，无论做什么事情都是一个自我提升的过程，不管是失败的或者成功的，只要从中获得看宝贵的经验，都将是人生财富。

体验创业、学习创业与实践创业，是大学生成功创业的三个连续阶段。事实证明，大学生有益的创业活动，将会成为真正发挥自己的才华、展现创新思想和个性特点以及充分认识社会的一个大好机会。创业大学生所具有的品质、素质，完全可以胜任一般情况下的就业需求。创业和就业是孪生兄弟，

能创业者一定可以顺利就业!

大学生创业课心得体会

时间总是过得很快，让人还没来得及反应过来它就早已悄悄地溜走了。一年在不经意间就过去了，更何况是短短的一个月时间呢!这个月是我在大学里最不平凡的一个时期，它不同于我们平时的专业课，那么平淡无奇。相反，上这个课，让我觉得所有在脑海里跳动着的思维全都迸发出来了，所有我们的热情、梦想都可以尽情地与他人分享。同样的青春，同样的激情，在这里，伴着张老师和叶老师的谆谆教诲，我们懂得，梦想是成功的舞台，团队是我们的基础，老师是我们前进的方向。这就是创业课!

创业，对我们来说已经不是很遥远的事情了，因为即将毕业的我们如果不愿意给别人打工，那就只有选择创业。苦读了数十年就为了有朝一日能够实现我们的梦想，如何实现?毫无疑问创业是最佳方式，而创业也不是那么简单，否则现在都是创业的人了。学习了一个月的创业，懂得了许多，心灵上也有很多的触动。我觉得这个课程选对了，首先，是有名师指导也就是两位老师，每节课最享受的就是听这两位老师讲述的案例，案例选择的很好启发很大，每每听案例都有一种想创业的冲动，而到现实生活中又会觉得迷茫。

再者，认识了一些优秀的同学，他们敏捷的思维，准确的判断，特别是第二组的一个男同学，思考问题全面让我不得不佩服，俗话说三人行必有我师，他们都是我的好老师。另外，我也学到了团队合作的重要性，团结、互助对一个团队是多么的重要。这是在我们专业课的课堂是学不到的。最后，一个有头脑的总经理是创业成败的关键，总经理的能力体现在如何发掘员工的潜力让他们充分展现自己的优势。

我印象特别深刻的是有一次写企业之间的合作商洽函，因为我是文秘专业，之前写过类似的函也有很多次，所以这次就

是我来负责写，最后由我来展示，赢得了班级同学一致热烈地掌声。所以，每个人都有自己的长处，有些时候只是时机不成熟罢了。

我们经常说态度决定一切。每次，我都是抱着积极的态度去上课，而卧确实也比较喜欢这个课的模式，每个人很亲切，老师很专业并且很敬业，对我们所有的问题都耐心且细心地解答。我们组虽然只有我一个女生，我觉得更能从男生的思维中得到启发。男生他们可以从宏观出发，而我可以补充内容的细节部分。但是，当我沉浸在这样一个环境中，有一句话惊醒了我：理想很丰满，现实很骨感。创业需要勇气与毅力，绝不是说说就罢了，而是要实际行动。现实总是让人遍体鳞伤，还记得我们课上陈述自己的项目时，被老师否决时候，才发现我们想的太天真了。但是，我们并没有就此被打倒，而是相处了一个更好的解决方案，最终通过。得到了认可，我们像脱缰的野马，又一次在课堂上活跃，继续我们未完成的公司，我们不能让它停滞不前。记得又一次我们聚集在食堂里讨论我们的项目，讨论期间，还不时有说有笑，建立起了深刻的友谊！

突然想到了陈欧的代言，觉得很适合创业的你们：你只闻到我的香水，却没看的我的汗水，你有你的规则，我有我的选择，你否定我的现在，我决定我的未来，你嘲笑我一无所有，不配去爱，我可怜你总是等待，你可以轻视我们的年轻，我们会证明这是谁的时代，梦想是注定孤独的旅行，路上少不了质疑和嘲笑，但那又怎样，哪怕遍体鳞伤也要活的漂亮。是啊，创业就是要有这种什么都不怕的精神。

叶老师说，非常感谢你们这一个月的辛勤栽培，照亮了我们前方的道路，开拓了我们的视野，增长了知识！谢谢你们！同时还有我的伙伴！

创新创业项目计划书篇四

为了提高大学生创新精神，创业意识以及创新创业能力，以期在未来紧跟时代发展的潮流，更好的把握机遇迎接挑战。

12月3日下午2点30分，在新余学院创新创业学院一楼会议室开展了国家级大学生创新创业训练计划项目答辩会。

本次答辩会，评委由陈泉，潘洪科，吴闰生三位老师担任，共同对14个项目进行评分。

答辩会

评委老师

项目展示

各项目负责人在项目展示环节以ppt路演模式详细的介绍了创新训练计划项目的团队人员，理论依据，项目经费，项目计划以及项目研究意义和目的等。

评委点评

在项目展示结束以后，三位评委老师对每个项目进行了细致的点评，并就项目中存在的关键性问题提出了一些指导性的建议。

活动意义

- 1、增强了我校大学生创新创业方面的能力
- 2、有效引导并鼓励青年大学生开展研究性，探索性学习，激发创新创业热情

3、营造“人人想创业，人人争创新”的良好的校园文化氛围

4、贯彻了国家创新创业的理念

以上，就是小创这次分享的活动情况啦~

小伙伴们~

你们是否也对项目答辩有兴趣呢

只要有好的项目想法，敢于实施

小创相信你也可以的哟~

加入我们，动起来吧

创新创业项目计划书篇五

1、直播短视频

直播和短视频完全就是零成本创业，尤其是目前“快手”、“抖音”的大火，最近腾讯也对短视频开始重视，目前正是短视频等创业的最佳时机，不过无论是直播还是短视频，对内容质量的要求较高，更需要长期坚持。

2、鲜花产品

品种繁多而又款式新奇的“工艺鲜花”已成为流行的花卉品种，其市场需求量正大幅度上升。所谓“工艺鲜花”，就是一改以往的鲜花销售方式，根据各种特殊需求，将花卉梳妆打扮一番，使之更富有个性美。

3、游戏相关

随着越来越多的人将网络游戏作为减压的方式，网游点卡及

周边产品销售额日益增长。从事这些产品的销售，可采用网店和实体经营相结合的方式，除了网络销售外，还可以在网吧、书报亭等场所代售。

4、智能家居

如果你经常看抖音、快手等app你会发现智能家居已经在许多年轻人家中普及，近几年，智能家居格外火爆。用户可以在任何时间、任何地点都能对家里的任何设备进行全面的了解和控制，更加安全、放心。

网店开张了，一段时间里却无人问津，店老板们就容易心里发慌。其实这很正常，网络生意同样涉及宣传推广问题，而且比实体店铺的推广更为重要。实体店铺如果开在商业区，门口人来人往，客流量很大，客人看到你的招牌，知道你卖什么，如果他有需求，自然就会走进来看看，这就客流！网络生意也一样，在浩如烟海的网络中如何吸引大家关注您的店铺，增加网店的客流量是您做好生意的前提，店铺的浏览量就是大家对店铺的关注度，也相当于实体店铺的客流量。

很多网店由于资金问题，先期不可能做什么媒介广告，只能采取费用低廉的网络宣传模式。可以在各类相关热门论坛发帖，介绍推荐你的产品，这是扩大知名度、提高关注度的重要宣传手段。

也可以在网络上搜集潜在顾客的e-mail给他们发电子邮件推荐你的产品，这也是一个有效的推广方法，但需要特别提醒，宣传文案尤其是标题一定要能吸引人，让人产生进一步了解的强烈兴趣，这是电邮营销的关键。

接到订单收到钱就得尽快给顾客发货了，用纸箱把产品稳妥包装，里面最好能垫一些缓冲材料如珍珠棉、发泡塑胶或者揉成团的报纸，纸箱外面用胶带密封几道以防止箱子散架，最好再用打包机扎一下，避免运输途中损坏或者泄露影响信

誉，委托货运公司运输或者去邮电局邮寄，由于很多网店经营者是兼职经营，这个环节对他们而言也需要花不少时间和人力，如果能让供货商负责将商品直接发给顾客就省了很多麻烦，自己只需要接订单、收钱即可，能有这样的供货商对网店经营者是最理想不过的。

想去创业，任何盲目的行动都是愚蠢的，创业者在进行准备和进程中，都应该做到心中有数，网上创业看似简单，但如果不能做到有的放矢，你的创业行为仍然会以失败告终。

由于网店经营模式的独特性，很多顾客在异地，导致售后服务费用大而且往返周期很长，顾客不会满意。建议最好选择基本无须售后服务的商品，如果部分产品可能涉及到售后服务的需求，最好选择能够全国联保的商品，否则可能因为售后服务而导致亏损，如果不理会顾客，则会引起顾客投诉，影响店铺信誉！其实对于大部分顾客而言，他们购买前也会考虑到售后服务的问题，因此网店尽可能选择基本无须售后服务的产品是非常明智的。