

大学生创业学期计划总结(实用10篇)

计划是人们为了实现特定目标而制定的一系列行动步骤和时间安排。我们该怎么拟定计划呢？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。

大学生创业学期计划总结篇一

近年来，由于大型卖场的数量不断增加，中小型卖场由于在商品品种以及经营项目、经营理念的落后，加上经营成本居高不下，导致生存空间越来越小，从而引发了业态的变革，从而产生了居于超市和小型杂货铺另外一种业态——便利店。便利店主要是为方便周围的居民或是人群而开设的一种小型超市，是生存于大型综合卖场及购物中心的商圈市场边缘的零售业态。

以经营项目齐全及经营日用快速消费品为主的一种零售业态，主要开设于各社区及流动人口教多且以快速消费商品的地方，或学校附近。商圈范围一般只覆盖周围200m的范围。便利店的经营应紧紧抓住大型卖场的市场空白点，以方便消费者为前提，为消费者提供一个方便、快捷的购物环境，以此来赢得消费者。主要经营快速消费食品，日用品，书报，收费业务代办，面点，果蔬等商品。

因为他具有超市的经营特点，杂货铺的经营成本价格优势及便利优势，迅速赢得了消费者的青睐，因而得以快速发展，并形成了连锁化经营。未来随着生活节奏的不断加快，一是综合的大型卖场，一是方便快捷的便利店经营应是零售行业发展趋势。国内由于经济收入水平比较低，起步较晚，所以在便利店业态目前尚没有很突出的企业，大家都在边做边摸索，导致业态的发展缓慢。

二、选址

（一）商圈理念：便利店的商圈一般是位于店铺的直线距离xx米内，超过xx米的效果就比较差了，经营面积一般在xx平方。

（二）经营选址：一般都在社区（拥有自己的商圈）及路边的人气比较旺的地方，或是大卖场旁边（借助人家的商圈），以此来达到自己的经营赢利。

三、投资计划

（一）ci设计

1、企业标识：要明显的体现出便利店的经营信息，要符合便利店的经营特点，并且要能有效的结合现有的资源来设计企业的ci既要体现出阳光超市的经营特点来设计连锁经营的便利店的标识。

（二）投资计划

1、固定设施

2、经营设备

3、商品

（三）经营理念

四、管理运营

2、商品管理：为维护企业的形象，保证顾客在店内能买到合乎自己要求的，新鲜的商品，相关的制度有：

3、库存管理：因便利店的商品周转量很小，所以在经营过程中严格的商品管理制度能有效的杜绝商品的滞销，和提高商

品的周转率，建立有效的商品配送机制，相关的制度有：

库存报表管理；库存的限制；商品的周转周期与库存的参考

调货申请表；退货管理规定；库存周转考核；商品配送管理制度；滞销商品考核

4、系统管理

操作员的管理规定；操作员的权限；操作员的保密规定；营业额与员工工资的关系制定

员工内盗的处理意见；损耗的管理规定；损耗的奖惩制度；耗材管理；关于盗损的管理规定

促销管理规定；促销的申请；促销的执行考核

五、投资分析

六、项目可行性

行业的发展趋势及社会经济的发展水平的上升，使项目的可行性更加强烈，鉴于此，推荐涉入此行业并形成连锁化经营，在本地市场尚未成熟之际抢占行业的制高点。

七、风险规避

八、投资解析

1、前期投资：固定设施及营业设施，可以利用部分现有的设备，以降低其投入

2、追加投资：因以利用了现有卖场的客户资源，在首期投入中已经没有了贷款投入，故在后期需要追加部分贷款投入，即是后期追加的x万元贷款投入来作为后期的资金运营，此投

入可视总部对供应商的整合而降低投入数量。

大学生创业学期计划总结篇二

爱美之心人皆有之，随着人们对于美好事物的追求越来越高，美甲店已深入到每位爱美女性当中，无论是参加婚礼还是朋友聚餐，甚至出门逛街，女孩子们都爱把自己打扮的漂漂亮亮的，这既是对他人的尊敬又是对自己的肯定与自信。就目前为止美甲店也如雨后春笋般存在于我们身边，但即便如此还是有些“供不应求”。今天小编与各位对于美甲店有兴趣的大学生创业者一起讨论了解下爱美mm所钟爱的美甲店。

面对一个巨大的女性消费市场，各行各业的投资者都在摩拳擦掌等待进入或已经跨入，但是单纯依暴利和投机经营的初级模式已不可行。那么，就目前形势来看靠什么来吸引顾客呢？专业，诚心，超值。未来的美甲行业经营发展将以品牌化，专业化和规模化为主流方向。

未来美甲店经营定位将以实力雄厚的品牌经营、产品公司的美甲服务示范店、整合美甲服务的综合美甲店、个人品牌命名的信誉店的形式呈现。在此需特别注意、美甲店的定位越准确，越容易被顾客记住。可以提供个人化的超值服务能力是美甲店经营的制胜之本。当然这只是未来发展的趋势，当下对于大学生创业来说还远远达不到上述形式的要求。我们只能一步一个脚印的稳步走，切不可激进、冒进。

顾客在选择美甲店注重

- (1) 美甲店的环境
- (2) 服务水平
- (3) 美甲师的能力和名气（店铺整体实力和信誉达到一定水准）

(4) 店铺的专业水平

顾客对美甲店的要求：

- (1) 大多数顾客希望店铺在专业技术方面有所提升
- (2) 环境在原来基础上有所改善
- (3) 顾客希望美甲店可以改善服务种类
- (4) 美甲师整体素质和服务水平需提高

而各科对于美甲师的服务和整体素质普遍存在不满的情绪，这也从侧面反映出顾客流失的原因。

- (1) 通过自己的详细了解 and 亲身体会而接受的人数占大多数
- (2) 通过美甲师的介绍
- (3) 朋友介绍
- (4) 杂志、电视广告、网络媒体慕名而来的。

无论何种途径最基本的还是店铺的专业质量与服务，谁能够让大多数的顾客满意，谁就有机会拥有着巨大的市场。

4、赞助、参与周边院校的联谊、文艺等各种活动，进行适当的宣传，提高知名度；

5、团购、加入学校周边，参与团购打折让利活动；

6、节假日、元旦、情人节、圣诞节等节日不断进行特价、赠送等优惠活动，提升人气。

7、可以在网上进行广告宣传，像多一些问答推广、微信、微

博等等。

大学生创业学期计划总结篇三

创业计划是创业者叩响投资者大门的“敲门砖”，一份优秀的创业计划书往往会使创业者达到事半功倍的效果。

一、创业计划书

是创业者计划创立的业务的书面摘要。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。

二、创业计划书的内容

它是浓缩了的创业计划书的精华。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。

这部分的目的不是描述整个计划，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。

在创业计划书中，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，在这部分创业计划书中，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。

经验和过去的成功比学位更有说服力。如果你准备把一个特别重要的位置留给一个没有经验的人，你一定要给出充分的理由。（七）市场预测 应包括以下内容：

对市场错误的认识是企业经营失败的最主要原因之一。在创业计划书中，营销策略应包括以下内容：（1）市场机构和营销渠道的选择；（2）营销队伍和管理；（3）促销计划和广告策略；（4）价格决策。

（九）制造计划

3、技术提升和设备更新的要求； 4、质量控制和质量改进计划。（十）财务规划

财务规划一般要包括以下内容：

其中重点是现金流量表、资产负债表以及损益表的制备。

（5）在最好和最坏情形下，你的五年计划表现如何？

如果你的估计不那么准确，应该估计出你的误差范围到底有多大。如果可能的话，对你的关键性参数做最好和最坏的设定。

三、创业计划书的编写步骤

可以从以下几个方面加以检查：

- (1) 你的创业计划书是否显示出你具有管理公司的经验。
- (2) 你的创业计划书是否显示了你有能力偿还借款。
- (3) 你的创业计划书是否显示出你已进行过完整的市场分析。
- (4) 你的创业计划书是否容易被投资者所领会。创业计划书应该备有索引和目录，以便投资者可以较容易地查阅各个章节。还应保证目录中的信息流是有逻辑的和现实的。
- (5) 你的创业计划书中是否有计划摘要并放在了最前面，计划摘要相当于公司创业计划书的封面，投资者首先会看它。为了保持投资者的兴趣，计划摘要应写得引人入胜。
- (6) 你的创业计划书是否在文法上全部正确。
- (7) 你的创业计划书能否打消投资者对产品（服务）的疑虑。如果需要，你可以准备一件产品模型。

大学生创业学期计划总结篇四

机会opportunities

校园内专门卖水果的店面尚无企业涉及，校园内专门卖水果的店面尚无企业涉及，仍是一个空白市场，这是最大最有利的机会；一个空白市场，这是最大最有利的机会；由于开水果店的成本小，硬件要求低，由于开水果店的成本小，硬件要求低，进入市场难度小，场难度小，所以这也给了我们一个很大的尝试机会。

威胁threats

竞争激烈，如果营利状况良好，就很容易被效仿，竞争激烈，如果营利状况良好，就很容易被效仿，而且此水果店是小规

模的个人创业，而且此水果店是小规模的个人创业，受资金条件的制约，短时间内不能占领所有市场，制约，短时间内不能占领所有市场，所以很可能被后期的跟随者或效仿者吞食大部分市场，后期的跟随者或效仿者吞食大部分市场，这是最大最严重的威胁。

3、对策分析

考虑到容易被模仿的威胁，考虑到容易被模仿的威胁，我会去找一些投资商或合作人合作，商或合作人合作，让资金更充沛，为发展具有特色的小店提供基础，有特色的小店提供基础，而且我们还会引进一些做水果的新技术，做出自己的特色，些做水果的新技术，做出自己的特色，自己的风格。

四、市场营销策略

目标市场：目标市场：在校大学生、在校教师，周围的酒店；
价格：采取渗透定价策略，以低价吸引顾客，迅速占价格领
市场；产品定位：产品定位：大众型，经济型，便捷型的服务。

销售：水果的推广：配合健康日，和一些学校的协会销售会合作一起联合，展开一些校内的健康宣传和咨询。推广水果对健康的知识。经常广告：广告：开始即树立整合营销传播观念，品牌观念。通过品牌传播，让品牌具备一种大学生认可的，追求的精神。自由奔放，个性洒脱，健康自信就是水果店要提倡的一种精神提出一个口号：提出一个口号：健康百分百，人生才精彩。

设计一个标志：果园

塑造一个品牌：塑造一个品牌：“果园168”形成一种精神：形成一种精神：我们追求自由奔放，个性洒脱，我们健康阳光，快乐潇洒；我们飞，一起飞，自由地飞，我们追求一种自由洒脱、健康相随的生活。

大学生创业学期计划总结篇五

为了迎接全区第四届和全国第六届“挑战杯”竞赛□20xx年9月开始宣传动员，给各个学院下发《关于做好z大学第四届“挑战杯”创业计划竞赛的通知》（团学联发[z]9号）的文件，为广大同学提供良好学术氛围，鼓励动员大家积极投入到此次竞赛中。

进一步下发了《关于做好z大学第四届“挑战杯”创业计划竞赛的补充通知》（内大团发[20xx]10号），加大其影响力。

本次竞赛得到了校领导、各有关部门和各学院的大力支持和协助。由学校主管领导担任主任委员，校团委、教务处、科技处、财务处、宣传部、研究生院、大学生文化素质教育基地办公室、关心下一代委员会等有关部门联合组成组织委员会负责组织领导工作。我校此次竞赛中涌现出了很多具有科技性、创新性、实用性的优秀作品，又一次掀起了大学生创业活动的高潮。

6月25日下午3：00，我校团委在主楼131会议室举办了全区第四届全国第六届“挑战杯”创业计划竞赛拟报送作品模拟答辩及评审会。我校科技处处长王志平，生科院牛建明教授、化工院温国华副教授、经管院刘敏副教授、经管院郭金凤副教授、经管院王峰正副教授五位评审专家，科技处项目管理科科长王宇，团委（学工处）相关负责老师参加了本次模拟答辩及评审会。经过评审，下发《关于表彰z大学第四届“挑战杯”创业计划竞赛获奖者的`决定》（内大团发[20xx]18号）的文件对优秀者予以表彰，并选出40件优秀作品报送全区第四届“挑战杯”竞赛。三件被报送参加在四川大学举办的全国第六届“挑战杯”创业计划竞赛。

由自治区团委、教育厅、科技厅、科协、学联主办的第四届“挑战杯”全区竞赛终审决赛作品答辩于20xx年6月28

日(星期六)下午2:30在z农业大学□z财经学院□z建筑职业技术学院□z电子信息职业技术学院等四所高校同时进行。进入终审决赛的前81件作品进行了现场答辩, 我校有19件参赛作品入围并全部参加答辩。经过紧张激烈的角逐, 我校获金奖2个, 银奖5个, 铜奖12个, 以1430分的总成绩位居各高校之首, 力捧“挑战杯”。

由教育部、中国科协、团中央、全国学联主办的“挑战杯”全国大学生课外学术科技作品竞赛已经成功举办了十届, 第十一届全国竞赛20xx年将在北京航空航天大学举办。

课外学术科技作品竞赛着力培养大学生的创新意识、创造能力和科研精神, 顺应时代发展潮流, 反映了青年学生成长发展的强烈愿望, 成为广大大学生素质拓展和科技创新活动的必要手段。在第十届“挑战杯”全国大学生课外学术科技作品竞赛中我校有1件作品获二等奖、4件作品获三等奖, 取得了较优异的成绩; 为在第六届“挑战杯”全区大学生课外学术科技作品竞赛和第十一届“挑战杯”全国大学生课外学术科技作品竞赛中取得优异成绩, 学校下发了《关于组织开展z大学第六届“挑战杯”大学生课外学术科技作品竞赛的通知》(内大团发[z21号)的文件, 决定组织开展z大学第六届“挑战杯”大学生课外学术科技作品竞赛。

大学生创业学期计划总结篇六

各位领导、各位来宾、老师们、同学们:

大家好!

在这辞旧迎新的隆冬时节, 虽然室外有些寒气袭人, 但是在我们的会场, 此时此刻却显得春意融融, 充满了喜庆的气氛。今天, 大家相聚山西大学, 参加我省大学生的科技盛会——山西省首届“兴晋挑战杯”大学生创业计划竞赛的决赛。在

此，我谨代表山西大学全体师生，向所有到场领导、参赛代表和各位评委、企业界人士和新闻媒体的朋友们表示热烈的欢迎！

近年来，山西大学牢记三晋人民的嘱托，弘扬百年光荣办学传统，树立“以质量求生存、以特色求发展、以改革求活力、以开放求效益”的办学理念，以学科建设为龙头，以培养高素质的创新人才为目标，大力推进高水平高效益办学目标的协调发展，努力建设国内高水平教学研究型大学，取得了显著的成绩。作为山西省唯一的教育部大学生素质文化教育基地和全国最早参加“挑战杯”大赛的31所高校之一，山西大学历来高度重视学生综合素质的培养。近年来，山西大学为适应高校教学改革和学生成长成才的需要，大力开展大学生课外学术科技创新创业活动，取得了丰硕的成果。近三年来，我校学生在全面衡量大学生综合素质的“挑战杯”大赛中连续名列全国高校的前19位，我校学生良好的综合素质得到社会各界的一致好评。

知识经济已成为21世纪的主导型经济，创新是现代社会发展的基础和生命力所在。在知识经济条件下，经济和社会的发展，不仅取决于人才的数量和结构，更取决于人才的创造精神和创新能力。当代大学生是我国未来人才的后备军，他们是否拥有创新能力将直接关系我国的综合国力的发展。“兴晋挑战”杯大学生创业计划大赛，顺应了时代发展的要求，配合了高校素质教育的推广和普及。山西省首届“兴晋挑战杯”大学生创业计划竞赛能在我校举办，我们感到非常的荣幸。在此，请允许我代表山西大学校党委、校行政向为本次活动付出辛勤努力的各界人士表示深切的谢意！

“激发无限创意，共创美好未来”，大学生创业呼唤着创造的智慧，更昭示着美好的前景。让我们共同努力，让我们真诚的祝福，“兴晋挑战杯”将成为三晋大地莘莘学子梦想腾飞的起点！

谢谢大家！

大学生创业学期计划总结篇七

下面，为大家推荐一篇大学生创业计划，大学生创业之前，首选先写好创业计划书，看看下面吧！

一个组织的基本哲学思想对组织的作用比技术资源、经济资源、组织机构、创新和抓住时机的作用更大。”以价值理念驱动ibm的托马斯沃森这样说过创业计划书要描述的正是这样的“一个组织的基本哲学思想”创业计划书是将有关创业的许多想法，借由白纸黑字最后落实的载体。

**牙膏市场推广计划书

项目概述

(一)项目策划的背景

牙膏品牌背景介绍

(二)项目概念与独特优势

**牙膏的独特之处,包括主要成分及作用;与其它同类产品区别;包装等。

(三)项目成功的关键要素

**牙膏要推广成功,其关键的问题是:

强化口感的独特性,并努力为消费者所认可;

引导一种新型的牙齿保健观念,提升产品的附加值;

销售网络是否有足够的辐射力。

(四) 项目成功的保证条件

**企业关心大众健康,对牙齿保健有丰富的经验,对消费者无疑具有较强的诱惑力。

随着中国人均消费水平的提高,以及牙膏市场竞争的加剧,许多牙膏厂也纷纷进行技术改造,开拓新产品,增进牙膏的更新换代。

在这种情况下,**牙膏首选北京、上海、广州等市场为突破点,确定了**是促进社交生活的高品质牙膏的观念,以“健康自信,让牙齿为您增色”作为推广口号,展开全面的市场推广策划。

(五) 项目实施目标

首先要增强**牙膏的知名度。

作为一种新产品发售,先在北京、上海、广州市场上取得经验,然后再推广全国。

近期目标:投入北京、上海、广州市场,获得80%认识率(3—6个月)

中期目标:取得北京、上海、广州市场20%以上的份额,并逐步向东部大中城市推广(1—2年)

长期目标:取得全国市场20%以上的份额。

市场分析

一、市场环境分析

(一) 综合环境分析

中国是牙膏生产和消费的大国，20**年全国牙膏总产量达50亿多支，人均消费量5支，是世界上最庞大的牙膏市场。

随着人民物质文化生活水平的提高，人们将越来越重视牙齿健康和个人清洁卫生，因此牙膏的市场容量还将扩大。

虽然目前牙膏市场竞争激烈，但是仍然存在着相当巨大的潜在市场。

现在中国人均牙膏年消费量为5支，200克左右，北京市为6支，但都与发达国家人均500克的消费水平相距甚远。

其原因主要是刷牙率不高。

中国政府提出刷牙率在2000年达到城市85%，农村50%的目标，说明现有的刷牙率比这个目标还低得多，所以这其中有一个很大的潜在市场；另一面，北京市有24.4%的人每天只刷一次牙，其刷牙的频率还有待提高。

从1991年开始，中国政府规定每年9月1日为“全国刷牙日”，倡导普及刷牙和增进牙齿卫生，并在中小學生中推广普及刷牙教育，特别是提倡儿童从3岁起开始刷牙，这必然会增加牙膏的需求量。

它立足于未来，对未来的市场结构有很大影响。

所以中国牙膏的潜在市场是广泛而全面的，即使按政府的保守估计以每年7%的速度增长，也将形成一个巨大的市场。

(二) 竞争环境分析

国内主要牙膏品牌的市场占有率

品牌产地类型价格包装占有率%

中华上海香型0.90/63g□2.10/128g铝管11.4

黑妹广州香型1.00/638□3.00/150g铝管8.9

目前，中国一共有二十几个品牌的牙膏，主要有中华，蓝天，黑妹，洁银，两面针，冷酸灵，美加净，小白兔等。

另外市场上还有少量进口牙膏，如黑人，高露洁等。

上海是我国最大也是历史最悠久的牙膏生产基地，上海产中华，白玉等老字号产品已经拥有了相当巨大而稳定的消费者。

但是，近年来广州、柳州、杭州、青岛等城市的牙膏业异军突起，奋起直追，开创了自己的名牌，形成同上海牙膏共享市场的局面。

牙膏品类的划分

随着中国人均消费水平的提高以及牙膏市场竞争的加剧，中国的牙膏越来越走向专门化，细分化。

牙膏生产已初步形成格局，可大致划分为三大块：一类是各种洁齿爽口型的香型牙膏（如中华，黑妹）；一类是与防治牙病相结合的各类药物牙膏，特别是发挥古代医学知识的各类中药牙膏。

由于牙病在我国的普遍性，人们对药物牙膏的心理接受力越来越强。这类牙膏主要有两面针，上海防酸等；一类专供儿童使用的牙膏，如小白兔儿童牙膏。

摘要：奶茶，发展趋势很好的，而且有非常巨大的潜力。

但是，要注意几点： 1、您的经营必须有特色。

没有特色的产品是没有市场的。

2、您的品质要好，口感是否保持一致。

我接触过众多您同行，成功的在这方面做得比较好。

3、小店也要专业管理。

4、及时了解消费者消

奶茶，发展趋势很好的，而且有非常巨大的潜力。

但是，要注意几点：

1、您的经营必须有特色。

没有特色的产品是没有市场的。

2、您的品质要好，口感是否保持一致。

我接触过众多您同行，成功的在这方面做得比较好。

3、小店也要专业管理。

4、及时了解消费者消费爱好和同行产品，及时调整您的产品和口味。

奶茶店就是一个资金投入低、消费人群广、回收成本快，而且门面非常好找的好项目，一般除了保留3个月左右的店租、人工和日常开销外，不用太多周转金，非常适合自己投资。

创业中的挫折是难免的，生意好难免会引起同行的竞争。

虽然在短期上，顾客会到他的店里消费，对我的生意会产生一定的影响，但是顾客是会比较的，他们终究会觉得我的产品口感要更好些的，而且更健康。

资深管家婆点评：70年代的人喝开水，80年代的人喝可乐，90年代的人喜欢上了奶茶。

一杯2、3元钱的珍珠奶茶，究竟有多大商机，还能投资吗？珍珠奶茶店投资小，风险不大，但回报却不低，一般每天销售额都在800元至1000元。

珍珠奶茶属于现场制作，保质期有6个小时，新鲜度上很有优势，冬季能加热，夏季能加冰。

一年四季都有生意做。

开一家珍珠奶茶店，对店面的要求不高，两三个营业员掌握技术就能全程操作。

一般一家奶茶点都能在几个月收回成本，最快的两三个月收回了成本。

吾饮良品源自香港，其风格、装饰、宣传在整个国内奶茶行业中独具特色，它是值得中小投资者创业时考虑的项目。

一家店的员工稳定，奶茶味道浓，珍珠软，香，回头客多，也是个不错的选择。

奶茶店就是一个资金投入低、消费人群广、回收成本快，而且门面非常好找的创业项目，一般除了保留3个月左右的店租、人工和日常开销外，奶茶店经营管理不用太多周转金，非常适合小本自主创业，但对于一些想开奶茶店创业的创业者来说，一份优秀的奶茶店创业计划书十分重要，对以后的经营管理起着很大的影响。

奶茶，发展趋势很好的，而且有非常巨大的潜力。

但是，要注意几点：

1、您的经营必须有特色。

没有特色的产品是没有市场的。

2、您的品质要好，口感是否保持一致。

我接触过众多您同行，成功的. 在这方面做得比较好。

3、小店也要专业管理。

4、及时了解消费者消费爱好和同行产品，及时调整您的产品和口味。

一、奶茶店设备的选购

由于我们不是加盟别人的店，所以一切东西都要自己亲自采购。

由于我们做的是小本生意，所以我们要努力寻找物美价廉的货源，而且采购不到好的设备，将不仅仅是浪费几百块钱的事，可能会让我们因此失掉好多的长期顾客，千万不可大意。

具体使用过程中的注意事项，会在另外一篇中列出。

1、封口机

(卖炊具机械、封口设备的店里有卖)带有计数器，你每封一下口，计数器都会记一下数，无论电源有没有接通，是一种机械计数。

其他不带计数器的更便宜一点。

封口机选购时要注意，找个杯子封一下试试，把温度调到170度左右，按下大约一秒多钟，取出看有没有封住；再稍微用力捏一下，看封得结实不结实，有没有封得不结实的地方，有漏气的小孔。

再要注意看封口膜切得是否整齐，有没有没切断，而是拽断的地方，也就是看上下模平不平，齿刀锋不锋利。

2、封口膜

(卖封口机的地方一般会附带销售)选购时要注意，封口膜不能太厚，太厚了容易封不住，而且插吸管的时候会很难插破，用力过猛，要么把吸管插坏，要么把奶茶掉到地上，要么一不小心把杯子插破。

从用料方面考虑，太厚的一般都不是什么好料，会很脆，一插就会裂一道大口子。

3、杯子

(卖塑料制品、塑料袋等的店里有卖，也会卖封口膜、吸管等，卖封口机的店里也会附带销售)一般是xx个一箱，不单卖。

杯子的价格相差不大，质量却相差不少，而且杯子很重要，一定要多跑几家，认真选购。

选购时要首先看料的厚度，太软的不行，用力拿会把奶茶捏出来，不用力又拿不住。

最好在家先拿一杯水感受一下，然后买的时候拿在手里感受一下看厚度够不够。

还有最重要的一点是：杯沿的结实程度。

杯沿要够厚、够结实，关键是用料要均匀，这样盛满奶茶时，用手提杯沿，才不会洒掉。

杯子太薄、杯沿太软的杯子，会大大破坏顾客的心情，而且在怀疑杯子质量的同时，一定会怀疑奶茶的质量。

4、吸管

(卖塑料制品、塑料袋、杯子等的店里有卖。

卖的店不是很多，要仔细找，毕竟是奶茶专用的，不像杯子那样用的地方很多)一大包总共5000只，每一大包里又有100只的小包，可以买几小包，不过会贵一点。

选购的时候主要要注意用料的厚薄，不能太软，如果你选购了过厚的封口膜和过软的吸管，那么你的顾客将会因此丑态百出。

选购的时候拿吸管的尖端往自己手指上压一下试试，如果手还没感觉有多痛，吸管的尖已经弯了，那就是太软了。

5、搅拌机

西贝乐牌的比较好。

不管是材料还是运行时间等，都比九阳等乱七八糟的牌子要好一点，价钱也不贵，这个没啥多说的，最好到大商场里买，售后服务比较好。

6、饮水机

为了节约成本，我们可以选购台式的。

由于饮水机的主要部件就是一个加热器，所以我们没必要买什么名牌的，只要注意内胆是不锈钢的，一次盛水不要太少

就行。

冬天的时候需要热水多，我自己动手做了一个另外的设备来解决。

7、容器

糖、奶茶粉、奶精、珍珠等，都需要合适的容器来盛，这些东西可以按自己的喜好来购买，不过要注意的是，这些容器都要有盖子，其一这样比较卫生，其二，热天、下雨天，原料都容易结块或融化，不用时及时盖上盖子会好一些，像保鲜盒、调料盒等都是不错的选择。

二、奶茶店选址

大学生创业学期计划总结篇八

我校“挑战杯”大学生创业计划竞赛已启动，按照团发[20xx]1号《关于开展“挑战杯”大学生创业计划竞赛的通知》的规定，竞赛进入宣传发动和选拔阶段，时间为20xx年12月至20xx年3月。为了更好地做好这个阶段的工作，现将有关事宜通知如下：

在学校统筹指导下，校院两级进行广泛的宣传发动师生参与，进行竞赛宣讲、培训、项目推介，沙龙、组队报名；重点是各学院要加强指导学生完善团队结构、选题、寒假市场调研、创业计划书写作等。学院在3月中旬完成优秀团队和作品的选拔，鼓励和倡导多学院联合组织选拔，有条件的还可以增加沙盘训练模拟活动。通过校院两级指导活动的相互促进与推动，持续性地为以学生为主导的作品的塑造与完善提供支持，最终形成结构完整、逻辑合理、内容充实的作品。具体要求如下：

1、建议各学院在寒假之前汇总学生的商业计划书提纲。提纲要求：重点说明创业机会，详细描述技术、产品或服务内容及其商业模式，初步进行市场分析与竞争分析，制定实施计划，预测财务数据，并对创业计划书要求的其他内容作简要说明。如有条件及时准备相关附件，包括专利复印件、应用证明、科技查新报告、产品图片、相关视频、团队照片等。组织人员进行初步评定，指导学生充分利用寒假时间不断深化计划书和做好其他工作。初步统计参赛同学的信息。及时向校级竞赛组委会反馈。

2、学院选拔优秀作品，要组织相应的评审或者答辩，要按照合理的比例在申报的作品中评出一、二、三等奖，评审结果须报备校级竞赛组委会并将一、二等奖的作品推荐上报校级竞赛组委会参加复赛评审。原则上按30%、40%、30%的比例进行评比。

3、提交参加校级复赛的申报作品，要求提交完整的创业计划书及相关附件说明材料。创业计划书要求形成结构完整、逻辑合理、内容充实，说明创业机会，详细描述技术、产品或服务内容及其商业模式，进行市场分析与竞争分析，制定实施计划，预测财务数据，并对创业计划书要求的其他内容作详细说明。相关附件包括专利复印件、应用证明、科技查新报告、产品图片、相关视频、团队照片等。创业计划书的执行总结，须有中英文版本。

4、复赛作品的团队组合和专业要求，必须严格执行《XX大学（筹）“挑战杯”大学生创业计划竞赛实施方案》，校级竞赛组委会将首先进行资格审查，如果不符合要求的，一律不进入复赛评审。

5、在宣传发动和选拔阶段，希望各学院广泛发动，密切合作。各学院根据学科和专业特点可以形式多样的开展挑战杯人才、项目、专业的推荐和沙龙活动，以吸引其他学院学生参加，实现专业互补、团队优化和作品深化。

6、为了更好的宣传在竞赛中涌现出来的富有创造、富有潜力的学生创业团队，更好地发挥这些优秀团队典型的示范带动作用，让更多的青年学生能分享经历和经验，在校园营造鼓励创新、尊重创造的浓厚氛围，在本次竞赛中同时征集参赛团队创业故事。建议各学院组织团队创业故事的征集活动，遴选优秀团队创业故事上报校级竞赛组委会(附件1)。

1、请各学院在选拔后，由各学院团总支负责老师填写《学院报名参赛作品汇总表》(见附件2)、《复赛申报作品统计表》(附件3)(纸质版和电子版各1份)，纸质版请加盖学院团总支公章或请党总支分管领导签字，用以作品申报确认；电子版请以“学院名称+学院报名参赛作品汇总表”、“学院名称+复赛申报作品统计表”的形式命名，发送至email□

2、参加复赛的创业团队应上报《创业团队复赛作品登记表》(附件4)、《创业计划书》(纸质版和电子版各1份)，电子版请以“学院名称+团队名+复赛作品登记表”、“学院名称+团队名+创业计划书名称”形式命名，发送至email□

以上材料报送时间为3月20日□xx校区报送地址：四号教学楼三楼团委办公室，联系人：刘奇耀，联系电话□xx校区报送地址：礼堂三楼团委办公室，联系人□xx□联系电话□xxx□

各学院和学生个人可以及时查阅挑战杯共享邮箱：(密码□xxx)中的相关共享资料。本通知所涉及到的相关表格以附件形式体现，或者自行从共享邮箱下载。

大学生创业学期计划总结篇九

本公司的宗旨是利用现代科技开发民间独特的中草药配方，弘扬传统中药文化。是一家处于创始阶段的公司，龙人堂药业的法定经营形式是有限责任公司。初定地址：贵州省遵义市高科技园区。

本公司拥有治疗甲肝的祖传配方，提倡科技为本的绿色生活新理念，为人类提供尽善尽美的天然生物产品。

公司注重短期目标与长远战略的结合，短期目标即寻找机会、防御威胁、强化核心竞争力，根据甲肝行业特点，力争在3年内成为甲肝市场领导者。中长期目标即逐步拓宽产品领域，涉足用于治疗胃炎、肾炎、胆肾结石等药品（因我们已有相关民间祖传配方），形成以甲肝药品为核心的多元化经营集团公司。

我们的主导产品“安肝”颗粒，是治疗甲型(黄疸型)肝炎并对乙肝有辅助治疗作用的药物，该药物是以在民间具有很好疗效的祖传配方为基础，利用现代技术开发而成的，表现出药性良好、疗效快、疗程短、整体调节、标本兼治，而且价格比较低廉等特点，是主要为农村打造的新一代治疗甲肝的绿色药品。

我们采取“农业订单”的原材料生产模式，采取合作或委托生产的模式，不但降低风险，而且使我们产品的成本有很大降低，有更强竞争力。我们生产产品所采用的技术比较成熟，目前在很多企业都有广泛应用。

根据专家的观点本产品可以通过国家药品食品监督管理局认证。目前我们正在做一些国家相关认证工作。

1.3.1 市场分析

市场潜力巨大:根据市场调查，高达60%的中国大陆省(市、自治区)的甲型肝炎病毒抗体阳性率大于80%，被定为高流行区。每年大约有200万急性肝炎病例，其中甲型肝炎占半数(50%)。甲型肝炎病毒的抗体总流行率为81%。农村人群流行率(84%)高于城市人群(73%)。南方多于北方。甲型肝炎可能主要流行于儿童群组中。据统计20xx年，全国甲肝用药市场规模为6亿元。我们公司可望在第二年销售收入达到2511万元，净利润

为533万元。

在中药现代化的宏观大背景下，国家鼓励开发传统中草药，并给予相当优惠的政策。因甲肝分布特点和原材料产地等因素，通过细分市场，我们对甲肝市场、农村市场、otc市场、西南市场、中药市场作了详细的分析，并确定了我们的市场定位：立足西南，服务周边，辐射全国。

1.3.2 竞争分析

我国目前有6000多家制药企业，但受规模及效益的制约，只有数十家制药企业从事肝病药物的研究和开发。而当今甲肝药物市场，要么价格高，要么治疗时间长，缺少强势品牌，有利于新产品的导入。

从主要竞争对手及产品、替代品、销售商、资源供应商、公司现状等方面对竞争力量作了充分的分析。根据我们的市场定位，我们将直接与贵州地区生产肝药的公司展开竞争。他们的药品基本上针对所有肝炎。而我们的产品定位的选择是有针对性的即专做甲肝，另外我们主要针对农村市场，所以他们对我们不会构成很大的竞争压力。并且还具有很大的竞争优势。

1.3.3 营销计划

在充分考虑市场和竞争对手的基础上，我们做出以下相应的策略组合：

市场开拓：按照市场的开拓和进入战略，我们分为西南农村市场、西南市场、中国农村市场。

由于本产品做成非处方药，主要通过药店和医院销售。重点处理与医院、药房的关系、部分利用合作伙伴渠道、部分建立渠道。

灵活的价格与优质绿色的产品相结合，强有力的广告宣传和人际传播与促销相结合。开展有关活动的开展、以提高销量、占领市场、提高公司的经济效益为目的。提供良好的、到位的售前、售中、售后服务，不但使患者用的起，而且用得舒心。

回避竞争对手主战场（城市），深挖其薄弱环节（农村），采取农村包围城市，各个击破策略。

公司设在贵州遵义高新技术园区，享受“两免三减半”的税收优惠政策。

公司成立初期共需资金580万。其中风险投资480万，南湖追梦创业团队内部集资100万。

资金用途：

1. 产品的开发和认证及改进费用。
2. “农业定单”的原材料生产及合作和委托生产的生产模式的建立。
3. 建立相应的销售渠道及市场的开拓。
4. 公司流动资金。

股本规模及结构暂定为：公司注册资本750万。外来风险投资入股480万（64%）；南湖追梦创业团队集资入股100万（13.33%）；配方入股170万（22.67%）。

大学生创业学期计划总结篇十

各位来宾、老师们、同学们：

你们好！今天，我校第三届“挑战杯”大学生创业计划竞赛隆重启动了。这次大赛也是我校为参加全国第五届“挑战杯”大学生创业计划竞赛举办的校内选拔赛。创业计划竞赛对于培养大学生的创新能力，推动科技成果向现实生产力转化具有十分重要的意义。在此，我代表校党委对前来参加仪式的企业代表表示衷心的感谢，向参加仪式的各位老师和同学们表示诚挚的问候和良好的祝愿。

一、大学生科技活动是培养学生科技创新能力的重要载体。

开展大学生课外科技活动是贯彻落实科教兴国战略和人才强国战略的具体行动，是实践“科技奥运”理念的现实要求，也是促进大学生健康成才、全面发展的有效途径。学校通过每年一届“挑战杯”赛事的举办，在大学生中营造崇尚科学、勇于创新的良好氛围，积极推动科技知识的学习和传播，促进科技成果的推广和应用，培养了一大批具有科技创新能力的优秀的青年人才。他们在我校构建研究型大学的进程中充当了推动良好校风学风建设的生力军，为带动更多具有科技专长、专业特长的学生投身现代化建设发挥了重要的作用。我相信，这次以“弘扬创新精神倡导创业理念促进成果转化造就未来人才”为宗旨的创业计划竞赛一定能展现我校学生的青春风采，启迪智慧之光，掀起我校学生创新创业的又一次浪潮。

二、学生科技创新活动要联系社会企业力量，为学生创造更多锻炼实践的空间。

我们要以“走出去、请进来”的形式，加强对外合作，建立校外的学生科技创新实践基地，学生通过课余时间到企业学习实践，完善知识结构，锻炼实践创新能力。同时，我们要邀请知名企业来学校开展专题培训讲座，为同学们参加科技创新活动提供帮助，让同学们了解企业的研发需求和人才需求，为学生择业发展提供支持和帮助，也使企业得到了具有专业知识的大学生的参与，为企业发展提供了更多的支持。

三、青年大学生要肩负时代赋予的重任，致力于推动国家科技发展。

科技的发展在于创新，创新的希望在于青年。党和国家对大学生的成长成才寄予了厚望。当代的大学生应肩负起时代赋予的重任，致力于推动国家科技发展，在全面建设小康社会的伟大实践中建功成才。

这里，我向全校学生提出几点希望。

第一，要树立远大理想，勇攀科技高峰。大学生是促进科技发展、推动先进生产力进步的生力军，在实现中华民族伟大复兴的历史进程中，肩负着光荣而艰巨的任务。同学们要有远大的志向，坚定理想信念，树立正确的世界观、人生观和价值观，才能始终把握正确的前进方向，驾驭好科技浪潮。希望你们努力掌握先进的科学知识，打下扎实的专业基础，瞄准世界科技的前沿，追踪世界科技发展的趋势，今后逐步成为高新技术的领军人物，为国家科技水平的提高做出贡献。

第二，要注重科技成果转化，培养创新创业能力。科技成果的推广和应用是科技进步的关键环节。多年来，校党委高度重视大学生课外科技活动的发展，每年都有大批学生积极参与到学生课外科技活动之中，并涌现出一批优秀的科技创新人才。同学们要高度重视科研成果向现实生产力转化，一方面通过课外科技学术作品竞赛提升同学们科技创造能力，在我校强势学科、特色学科上以及边缘学科上发挥聪明才智，不断提升我校大学生课外科技水平；另一方面通过创业计划竞赛，了解创业知识，按照市场经济规律，以市场为导向，努力推动科技成果向现实生产力的转化，培养我校学生的创新创业能力。

第三，要加强团队协作，促进自身素质全面提高。创新创业和科技研发都需要团队力量的推动。同学们要具有协作精神，寻求不同专业的同学共同组队，带动更多同学参与创业计划

竞赛，并在创业计划竞赛中相互学习、取长补短，团结协作，形成合力；在专业教师的指导和帮助下，培养自身的科技创新能力，不断推动科技成果达到更高的水平，促进创业团队取得更好的成绩，进一步推动自身素质得到全面提高。

同学们，生活在科学技术突飞猛进和知识经济迅速发展的时代，大家要更加刻苦地学习科学知识，主动地投身科学实践，拼搏进取、奋发有为，努力成为科学创新的先锋，为国家的富强和民族的振兴谱写辉煌壮丽的青春篇章！

最后，预祝本次大赛取得圆满成功，预祝我校学生在创业大赛中能够再获佳绩。