

2023年大学生旅游景点计划书 大学生计划书(通用10篇)

时间流逝得如此之快，我们的工作又迈入新的阶段，请一起努力，写一份计划吧。那关于计划格式是怎样的呢？而个人计划又该怎么写呢？下面我帮大家找寻并整理了一些优秀的计划书范文，我们一起来看看吧。

大学生旅游景点计划书篇一

电子信息工程系20xx级专科生顶岗实习工作计划

根据我校《关于做好20xx级专科生顶岗实习的意见》，为加强对实习过程的指导和管理，特制定我系20xx级专科毕业生顶岗实习计划。

一、实习专业及人数

通信1710班42人

二、实习单位

- 1、京信通信
- 2、百科融创
- 3、学生自行联系的实习单位

三、实习时间

实习时间为7月20日----7月20日。顶岗实习分为四个阶段：

第一阶段(5月14日----6月19日)：顶岗实习岗前培训阶段；

第四阶段(6月20日——6月30日)：提交顶岗实习报告等材料，毕业答辩，成绩评定。

四、实习内容

- 1、熟悉企业文化，培养学生良好的职业道德。
- 2、熟悉本岗位的工作环境、工作对象、工作性质，掌握本岗位使用的设备、工具的操作方法，培养与领导和同事正常沟通的能力。
- 3、了解实习单位的各项规章制度，熟悉国家电子产品生产的法规，熟悉电子产品生产企业员工规范、岗位职责。
- 4、了解安全生产、环境保护、技术保密的相关要求。
- 5、了解产品生产工艺，熟悉设备操作规范，了解实习单位管理工作状态。
- 6、熟悉生产现场工作流程，能正确操作生产设备，掌握各种测试仪器的使用，制作现场需要的工作文件，解决生产现场的一般工作问题。
- 7、进行资料的收集和整理，根据要求编写技术报告。

大学生旅游景点计划书篇二

20__年__月__日—__月25日

二、活动地点

__大学各教授实验室

三、活动对象

20__级在校大学生(“9_5”高校优先)

四、专业要求

信息相关专业、计算机相关专业

五、报名时间

20__年__月1日-__月22日

六、网上报名地址：__

七、活动方案

夏令营将以组织大三学生进入教授实验室实习的方式开展(可提供实习证明)。学生按兴趣进入教授实验室，在指导老师(教授)的指导下完成实习课题。指导老师会在实习结束时给予评价，计入实习总成绩。实习结束时将分组进行实习成果汇报，评审老师将给出评价，计入实习总成绩。

八、推免面试环节

为了综合评价学生，推免成绩将由如下部分组成，学校进行择优录取：

推免成绩=指导老师评价(30%)+评审老师评价(35%)+面试(35%)+体检

九、活动将提供实习期间食宿和实习工资

地址：__市__路__号_号楼邮编：_____

电话：_____ 传真：_____

网页邮件：_____

大学生旅游景点计划书篇三

随着时代的发展和社会的进步，创业已经成为大学生就业的一种新选择。在创业之前，大学生需要先准备一份创业计划书，而这过程中会收获许多宝贵的经验和体会。在我自己准备创业计划书的过程中，我不仅学到了如何规划自己的创业项目，还深刻认识到了创业所面临的困难和挑战。以下是我对创业计划书的心得体会。

第一段：了解创业的意义和目的

在准备创业计划书之前，我首先需要对创业的意义和目的有一个清晰的理解。创业不仅仅是为了赚钱，更是为了实现自己的梦想和价值。创业是一种实现个人自由、展示个人才华和追求人生目标的方式。所以，在准备创业计划书时，我要先明确自己创业的目的和动力，这将成为我后续工作的指导原则。

第二段：学习市场调研和行业分析的重要性

创业计划书中的市场调研和行业分析是非常重要的环节，它们关系到创业项目的可行性和成功率。通过对市场的调研和行业的分析，我能了解到市场的需求和竞争情况，进而判断自己的创业项目是否具备潜力和发展前景。在进行市场调研和行业分析时，我需要收集大量的信息，并学会分析和运用这些信息，这不仅培养了我的信息搜集和分析能力，还提高了我对市场趋势和发展态势的敏感度。

第三段：规划商业模式和运营策略

在准备创业计划书时，我还需要考虑商业模式和运营策略。商业模式是创业项目盈利的方式和途径，而运营策略则是创业项目实施过程中的指导原则和方法。在制定商业模式和运营策略时，我需要综合考虑自身的资源条件、市场需求和竞

争状况，从而确定最适合自己的商业模式和运营策略。这个过程不仅是对自己创业项目的深入思考和规划，还是我对商业运作和管理的全面了解和认识。

第四段：面对困难和挑战的应对策略

创业过程中必然会面临各种各样的困难和挑战，而准备创业计划书时也有可能遇到各种问题和难题。但是，关键是我们要学会如何应对和解决这些困难和挑战。在准备创业计划书时，我需要认真分析和评估项目可能面临的困难和挑战，并制定相应的应对策略。这样，当我真正开始创业时，我就对可能出现的问题有所准备，能够迎难而上、果断应对，保持创业项目的持续发展。

第五段：总结和展望

准备创业计划书的过程是我成长和进步的过程，它帮助我更加深入地了解创业的意义和要求，提高了我的综合能力和创新思维。创业计划书不仅是对创业计划的规划和总结，更是一个机会，让我反思和反省自己，思考自己的发展方向和目标。通过准备创业计划书，我更加明确了自己未来的创业方向，并对自己未来的发展充满了信心和期待。

总之，准备创业计划书是大学生创业过程中非常重要的一环。通过准备创业计划书，大学生能够更加明确自己的创业目标和动力，学会进行市场调研和行业分析，规划商业模式和运营策略，面对困难和挑战有应对策略，并总结反思自己的成长和进步。我相信，只要我们认真准备创业计划书，明确自己的创业目标，做好必要的准备工作，就能够在创业的道路上获得成功。

大学生旅游景点计划书篇四

我美好的大学生活已经过去了四分之一，接下来要开始的是

我大二生活。这是非常关键的一年，因为今年我们要学很多专业课，大一下学期的专业课只是专业基础课，只是学校为了让我们对这个专业保持最初的热情而开设的。上学习已经适应了大学的学习与生活。我认为学习计划能够为我达到学习目的而服务，能推动我主动积极学习和克服困难的内在动力。所以，现在我将进一步的对我即将开始的大二生活做一个整体和细节的规划，做出下一年的学习计划。

学习目的：。最主要的是要学习一种在社会上是生存能力。如果说寒窗苦读 12 为的是上一所好的大学，那么我们上大学甚至考研等的继续深造为的就是能够在社会上立足，或者是更好的生存、过得更好。

我的计划：要学习好，首先要制定一个切实可行的学习计划，用以指导自己的学习。古人说：凡事预则立，不预则废。因为有计划就不会打乱仗，就可以合理安排时间，恰当分配精力。这学期的目的在前面我的目标里已经说得很清楚了，那就是学好英语并争取大二上学期过英语四级和计算机二级，努力学好其他课程，争取在期末拿奖学金。利用周末课余时间打工接触社会了解社会需求，明确学习方向，课后业余时间，在复习完本专业所学知识的前提下，多查阅与本专业相关的其他书籍，争取做到涉及范围广，从而明确什么是市场营销，市场营销专业毕业后从事什么样的职业，我们的努力方向是什么。

分科学习计划：

线性代数：我想对于我们理科生来说线性代数算不上什么难点，工作计划《大二学习计划》。也不想花太多的时间在它身上，所以这就要求我上课要认真听讲跟着老师的思路走，下课稍微复习一下笔记，做几道题就可以了。很简单的。

大学英语：六月份的四级考试考得很糟糕，所以十二月份的四级一定要过。所以这学期就得很辛苦的学习英语了。因为

下学期没有了早自习，所以这得考验我的自觉性了。坚持早上六点半起床，坚持晨跑二十分钟因为大四的体育好像很重要哦，不到要素质好身体也要好。然后去教室读英语或者听四级英语，每天练习一句英语日常用语。大学开设的自主学习的听力坚持每周四上午去听一个小时。每周坚持做两套四级题。周末晚上对四级题进行分析，特别是阅读。

西方经济学：这是这学期学过的课程，没什么难的，只要理解和学会看图就可以了。

虽然现在已经制定了一个初步的计划，但是应该根据平时的学习情况做适当的调整。我希望能坚持我的计划，努力的过好我的大二生活。

大学生旅游景点计划书篇五

随着杭城各高校开学，校园里迷彩服渐渐多了起来。大学新生们迈着整齐的脚步，喊着响亮的口令在磨练意志。但进入大学校园并不意味真正懂得了大学生活怎么过，学会规划好大学生涯，是这些年轻人从高中生到大学生转变的重要一步。

日前，由新东方教育科技集团杭州新东方学校主办的“大学生活如何度过”讲座，分别在浙江传媒学院、浙江林学院和浙江树人大学进行，主办方邀请到新东方创始人之一王强和杭州新东方学校校长吕伟胜，一起分享经验。

王强遇到不速之“客”

在浙江传媒学院等学校的演讲，赶上了很热的天，最高时室内温度接近40℃。场地里没有空调、风扇，又密不透风，学生们穿着厚重的迷彩服安静地坐着，认真地听着。树人大学学生处的陆老师感慨：“这样的场面只有开学典礼时才能看到！”

吕伟胜老师以讲述自己学英语的经历入手，讲解如何战胜英语学习。新东方创始人王强上场后，用诙谐智慧的语言和磁性的嗓音，让同学们大笑或者皱眉思考。

刚到杭州时，王强收到一封信。信中说：“在俞老师和王老师等人激励下，我从北京回到杭州后更加专注学习了。俞老师他们平时很忙，但却对我们非常关心，我想通过您表达一声感谢。”

这封看似普通的信，作者是浙江林学院一个很特别的大学生。他在听说上有障碍，虽然耳朵几乎失聪，说话也比较困难，但他始终没有放弃学习，还担任着浙江林学院自强联社秘书长。今年暑假时候，他曾到北京参加学习，受到了集团总裁俞敏洪等老师的热情鼓励。

把你的纵横“坐标”建起来

“我们要学会模仿，学会阅读，学会去爱；”“天赋是持续不断的努力和忍耐。”这些话，新东方的名师没有说教，而是结合自己的大学生活和新东方创办的经历，告诫同学们要学会坚持并且要有正确的思维方式。

“学知识有用吗？有用。知识学会了为了什么？是为了建立好的思维方式。”王强说，作为一个大学生，最需要的一是健康的体魄，这是实现梦想的基础；一是面对什么困难，都依然保持着阳光的笑容。他举例，比如新东方“老俞”，从“废墟”上站起来，在最困难时依然笑得很开心，所以注定他会成功。

怎样才能成功？任何人成功都需要找到两个坐标的焦点——横坐标谦虚，纵坐标自信。王强说，大学里先建好坐标，再要找到这个相交点，做的每件事都要和它接近。

规划大学生活，还要读书。“除了专业书和必修课本，一个

人如果读过雪莱、尼采、康德，读过陀思妥耶夫斯基、曹雪芹、钱钟书、林语堂，哪怕很多年后，已经不记得其中的语句，忘了情节，但他所拥有的气质和底蕴，一定和没有读过的人完全不同。

大学生旅游景点计划书篇六

（一）公司类型：有限责任公司。

（二）公司成员概述：以在校大学生为主体成分，雇佣少量专业技术人员为指导团队。主要包括我校国商学院，美院优秀学员以及相关专业的授课老师。

（三）公司业务：主营业务——提供寝室传统和特色装修美化兼营业务——寝室物件更换修理，寝室非施工型装修（寝室壁纸搭配美化，小物件搭配美化等）

（四）公司经营理念：让以最实惠的价格，满足顾客最挑剔的心。

（五）企业文化：用严谨甚至刻薄的眼光看待细节，以心映心的方式对待顾客的要求，全心全意的服务让你最舒心的微笑。

（六）公司创新性描述：寝室装修行业是一个完全新兴的服务行业，这是由于其所定位的市场位置所决定的，这独特的市场定位也给了这个行业宽广的市场前景和奇特的市场规则，这都需要我们去不断的摸索前进，但是这些特性都很符合大学生这个群体，我们本身就身处这个群体中很了解其中信息变化。再加上近年来国家对大学生创业和鼓励，我们相信公司会有一个明亮的前程！

二. 战略规划

（一）公司宗旨：向学校寝室提供具体到位的上门装修美化服务，立足市场，服务优质，发展创新，迈向成功！

（二）公司目标：成为全国知名的学生寝室装修公司，在全国各地建立起连锁门店。

（三）公司的发展规划

一. 创业初期（半年到一年）

主要是让寝室装潢这种新兴的服务方式走进市场，建立自己的品牌，积累无形资产，并且收回初期投资，准备扩大服务范围，开始准备研究提供新的服务方式：

1. 服务进入市场，在学院拿下一个相对优势的市场配额位。
2. 为寝室装潢做广告宣传，提高寝室装潢的知名度，初步建立自己的品牌效应。
3. 逐渐占据本学院寝室装潢市场，每天顾客总量开始增加。
4. 累计装潢寝室300间，净利润为56000元。

二. 中期（1—3年）

1. 学校寝室装潢服务已经逐渐成熟，业务手段公司制度不断完善；
3. 寝室装潢市场配额占有率达到15%-25%，占据相对主导的地位；

三. 长期（3-5年）

利用寝室装潢的独特性，开发新的领域，甚至可以考虑发展跨领域发展。力求成本的最小化和利益的最大化，再度拓展

市场空间，扩大市场占有率，成为学校服务业的领跑者。

（四）公司的营销策略

公司起步阶段，为了更好的推广公司的产品服务，决定采取线上线下互动营销的模式。线上营销充分利用微信、58这样的网络平台，建立公众号，推广自己的产品服务，同时发布一些装修方案，供客户参考选择。线下营销模式则主要采取在校内人员密集处发传单的方式，让更多同学了解公司，了解公司所提供的产品服务。

三. 创业组织和结构

公司发展初期，暂定为10人团队，采用直线型的组织结构。

总经理：一人（负责全局规划与总体决策，同时负责财务）

营销和策划：二人（负责寝室装潢这一产品的推广和宣传以及销售）

采购员：一人（负责装修用品的采购以及销售）

装修团队：六人（两人一组，负责入寝为客户装修以及销售）

四. 产品服务

本公司主要包括以下五种产品服务

1. 平面设计

2. 产品设计

3. 室内设计

4. 景观设计

大学生旅游景点计划书篇七

班级：社工122

姓名：李清华

学号：1312070

就业创业，我做主

突然想起，暑期7月6日，中央电视台财经频道播出一期“cctv‘中国创业榜样’大型公益活动启动仪式”的晚会，活动组建了由柳传志、王健林、俞敏洪、张朝阳、董明珠、马蔚华、刘永好等商业领袖组成的“中国创业榜样导师团”，与其他社会力量一起，共同形成了帮助青年人就业创业的支持平台。新东方学校创始人俞敏洪、大连万达集团股份有限公司董事长王健林、联想控股有限公司总裁柳传志现场登台分别发表了激情演讲，为创业青年送上寄语，观看完毕，我也热血沸腾。

一、当代大学生要充分了解和把握就业形势

大学生的择业和创业应该适应时代的需求。既要追求自己的职业理想，更要符合社会的实际需求。因此充分了解和把握我们当前的就业形势是理想就业、奋发创业的重要条件。

万比20xx年翻几番了，“大众化教育”取代了“精英教育”。大学生的就业高峰与社会的就业高峰重叠，大学生的就业压力开始凸显。

二、当代大学生要适应新时期对人才的新要求

青年就业需要树立职业理想。职业理想是人生对未来职业的向往和追求，帮助大学生树立坚定正确的职业理想是高校对

大学生职业教育的切入点和核心内容。大学生的职业理想是他们人生职业实现的精神支柱，它对促进大学生在学业上奋发进取，顽强拼搏，弃而不舍地按照自己的职业需要充实完善自我，实现未来人生的职业目标有积极的促进作用。正确的职业理想。还有助于大学生在求职过程中正确处理国家、社会和个人之间的关系和合理地确立求职的期望值，自觉将国家需要与个人利益相结合。要使大学生的职业理想向正确的方向发展，必须用现代的科学理论来指导就业、择业和创业，使我们的人生观、价值观、世界观与职业观辩证的统一起来，让正确的职业理想成为大学生成人、成才、成业人生风范的不竭动力。作为一名高职学生，我们要找准自己的职业位置，立足根本，才能实现自己的目标。

青年就业需要更新观念。我国的就业结构性难题是突出的，不可能提供足够的适合大学生的就业岗位；而另一方面，随着高等教育由过去的精英型向大众化转变，大学生数量却呈几何倍数增长。两者相加就决定了我国现阶段的大学生须适当调整自己的就业期望。

青年就业需要才智。中国著名企业家，投资家，曾任联想控股有限公司董事长、联想集团有限公司董事局主席柳传志先生是一个创业的传奇。这个传奇的意义，不仅仅在于他领导联想由11个人20万元资金的小公司成长为中国最大的计算机公司，更重要的是，他以其亲身经历告诉青年人，创业成功所必需的要素其实并不多，但首先需要的是才能和智慧。面对就业或者创业，我们要在心灵上保持平静，不要浮躁。我认为大学生现在首要的任务仍然是努力学习专业知识，不断提高自己的专业知识水平。现在我们所学的可能以后不能直接用到，但是大部分工作时的后续课程都需要现在的知识。同时接受各种各样的知识，不断充实自己，丰富自己，提高自己的思想水平，使自己充满智慧不能被所谓的“大学学习的很多东西以后基本用不到”所迷惑。这样在你面对各种问题和诱惑的时候，才能有更高的领悟能力、辨别和判断能力，才能在就业或者创业时避免错误发生。

去寻找机会，增强自己的自信心，积极地面对就业多投一份简历，多参加一次面试，可能你离成功的距离就是这一步的距离。带着你的勇气，加油吧！

青年就业需要能力。众所周知的，现在的用人单位除了看基本知识水平的同时，对综合能力的注意有很大倾向。也就是说他们不再单单看文凭，很多时候要考虑应聘人的行政办事能力、人际关系处理能力以及是否取得其他职业资格证书等等。鉴于这种情况我们就不能单一的学习基本专业知识。要比较广泛的涉猎其他知识，例如，取得大学英语四六级证书、计算机等级证书。积极参加各种活动，努力拓展自己的见识和人际关系网。通过参加学生会和社团活动，培养一个良好的处理问题方式以及积极认真的工作态度，为以后的就业工作打下一个良好的基础。

青年就业需要制定职业计划。在提升自己知识水平，改变思想观念，增强自身能力的同时，大学生也需要制定职业计划，通过制定自己的职业计划来了解自己，也包括了解他人和了解社会。在制定计划中大学生需要经历几个实践环节；一是通过各种途径收集一些相关的信息来补充、完善自己制定的职业培养计划；二是在做计划时要评估目标实现的可能性，兼顾自己的能力，环境条件的限制，周围人对自己的期望；三是要预测在现实目标的过程中，可能出现的阻碍和如何逾越障碍特别是应鼓励学生利用业余时间参加一些临时性的工作，以获取更多的经验和社会信息。通过实践，让学生对自我有更全面的了解。

角色的转变,把社会的职业需求和个人的职业理想,职业素质很好的结合起来。就业并不是一道迈不过去的坎,作为大学生的我们只要充分利用自身优势并不断完善自己,充满自信地在强手之中脱颖而出。就业创业之舰就要抛锚远航,让我们以勤奋做桨,坚强为帆,自信为舵,乘风破浪,驶向属于我们成功的彼岸!就业创业,我做主!

大学生旅游景点计划书篇八

xx学院学生会生活部是在院团委及学生会领导下的以了解并及时地反映解决同学在生活等方面存在的问题为己任的部门。现就本学期工作计划如下：

并相应定出了工作职责及计划。

宿管会负责人：

宿管会职责及工作计划：

(3)、坚持做好每天晚上的熄灯检查工作，督促同学按时熄灯。

膳管会负责人：

膳管会职责及工作计划：

(1)、密切联系后勤集团，协助其积极、生动地开展工作；

(4)、负责食堂的碗柜出租等。

勤工俭学中心负责人：

勤工俭学中心职责及工作计划：

(2)、负责联系我们学生会开展各项活动所需经费的赞助商；

(3)、负责经营学院交给我们管理的.一些机构(比如放映电影、大俱的经营)，并完善它。

宿管会：

(2)、宿舍是学校中最小的集体，我们生活部工作的正常开展离不开各宿舍长的支持，为此，本人觉得我们每学期都要

有“优秀宿舍长评比”，对评到的宿舍长，我们要给予一定的奖励。

膳管会：

(2)、食堂里好像膳管会有个办公室，我想暂时作为我们生活部的办公室。

勤工俭学中心：

(3)、南区大俱将是我们勤工俭学中心经营的一个重要的机构，如果它交给我们管理，就会有许多的岗位来提供给我们需要勤工俭学的同学。急切希望院领导能妥善安排。〔您正浏览的文章由第一'整理，。

9月份工作计划：

9.11联系康师傅饼干无锡代理商，介绍了几个需要勤工俭学的同学去超市做促销员。

9.20联系了中国移动通信无锡分公司，计划于9.28(中秋节)晚上6:30在设计大楼前举办“欢中秋，迎新生”联欢晚会。此项活动正在积极筹备中。

10月份工作计划：

10.10已成功拉得康师傅饼干无锡代理商，计划在大俱举办一个舞会。此项活动正在积极筹备中。

11月份工作计划：围绕体育运动会，争取拉得赞助。

12月份工作计划：正在联系赞助争取搞个圣诞舞会。

大学生旅游景点计划书篇九

职业技术学院信息工程系网工1101班户外烧烤聚会活动，团结互助，增进友谊

开学以后，经过两个多月的相处，同学们关系已将基本融洽，但男生与女生。寝室与寝室之间还是存在不同程度的隔阂，增进班级团结，进一步增强班级凝聚力。亲和力和战斗力，同时，本活动也有助于增进同学之间的交流，培养大家的动手能力和团队合作意思，丰富大家的课余生活，为此，我们网工1101班班委决定组织一次集体烧烤活动。

20xx年xx月xx日

森林公园柚子树农庄

网工1101班全体人员

班级集体活动

全体一寝室为单位分为若干组（寝室长为组长，单独寝室的另行安排）

- 1、提前联系好烧烤地点与用具，提前一天到市场预订烧烤食物，并在出发当天清晨去购物（由后勤组负责）
- 2、出发的预订时间在早上9：00，请同学们在8：45之前在校门口集合
- 3、各组长组织带领同学们安全有序的地前往目的地，到达目的地后由班长负责点名，确保无误。
- 4、到达目的地之后自由活动一小时，参观活动景点，后勤组利用空闲时间布置场地。

5、自由活动完，大约11：30，烧烤活动开始

6、视当时的气氛。条件而定，中场可以组织大家玩一些相互互动的游戏

7、大约在15：30—16：00返校

本次活动整体预算900元，在我们的承受范围之内，集体活动不存在大的安全隐患，目的地离学校比较近，周围有森林公园，此次活动我们做了充分的准备，能确保活动的安全进行。

1、所有成员必须有强烈的时间感和记录观念，准时集合

2、各成员必须服从安排，听从各组长和负责人的指挥

3、各班干部要以身做责，起到带头作用

4、注意安全

5、班内活动，请勿带家属

6、各成员以集体为单位，勿个人行动

7、各负责人认真负责的做好本职工作

8、活动过程中注意卫生，爱护身体，不乱扔食物，不饮生水

9、保护环境，所有垃圾全部带回学校处理

主持人：

负责人：

后勤组：

系主任签字： 班主任签字：

班长签字： 组织委员签字：

大学生旅游景点计划书篇十

目录

一. 项目介绍

二. 行业调查与分析

三. 广告宣传与推广

四. 地点选择

五. 营销策略

一. 项目介绍

服装服饰产业是“日不落”产业，行业发展日新月异，服装文化同样是时代文化的一种最简单、最直接的表现形式，是现代潮流文化的象征。在校大学生是时尚品、电子、影像、文化、培训等产品的强大消费者和潜在消费群体。旅游、电脑、手机、恋爱、服装可以称做是大学生的五大消费，消费额超过日常吃饭和购买学习用品的花费。大学生是未来消费时尚和方向的领导者，消费水平遍布高中低档商品。在旺园开店可以填补填补旺园附近的市场空白，方便同学生活，也能通过特色服装的经营吸引周边学校和地区的年轻人。

二. 行业调查与分析：

后经济危机时代，服装产业复苏，各个品牌正积极寻找利益增长点。学生装产业在国内发展趋于成熟，学生装产业消费

群体稳定而且庞大，但是同质化竞争异常惨烈。在而今激烈的市场竞争中，用正确的态度去看待同质化竞争才能走出乱战，开拓市场。

所谓“同质化”是指同一大类中不同品牌的商品在性能、外观甚至营销手段上相互模仿，以至逐渐趋同的现象。在商品同质化基础上的市场竞争行为称为“同质化竞争”。当前，随着营销手段的高度竞争同质化，以及市场竞争力度的不断升级，特别是消费市场资源的不断“透支”，销售工作是越来越难做了。

为什么创业者经常深陷同质化竞争的泥潭呢？原因恰恰出于创业者对惯例的过分尊重，对本源的顾客接触方式和沟通偏好研究过于藐视。一个好的销售商家在销售策略上必须基于广泛的客户、竞争对手情报的采集和分析上，不断推出新的产品，给人们以新鲜感才能在同质化竞争中立于不败之地。

销售服装就应该是，你无我有、你有我便宜、你便宜我实惠、你实惠我转。这样就不打价格战，但要打营销战、合作伙伴战。我人比你多，名气比你大，产品比你好，你怎么跟我比？往往打价格战的最后胜利者有三个特征：一有抗消耗能力；二有降价产品，为新产品推出打开局面；三有针对性目的的降价，并且有完整的降价后巩固阵地的措施，不至于打完了让别人乘虚而入，或打完了成了不毛之地，光耗成本没收益。同时，经营者在发展太快时，必须有的控制能力，后续产品代替能力，资金，一起配套，不能见利就忘了潜在的危险，好多昙花一现的销售者就是这么死的，所以必须在发展太快的时候刹车，不能得意忘形。

三、广告宣传推广

由于主要针对我们学校，在宣传方式上我们采取简单，高效的宣传方式，有大学的特点，让同学们产生一种情切感。当然，这里面也有资金的原因。

a.发传单

b.招贴画

c.校园广播

d.学校电视台等

四、地点选择

地点选择旺园公寓。由于是针对本校学生，所以地点选择在学校公寓的附近，而我们初步以旺园学生为主要的销售对象，以后能拓展至其他公寓。而选择旺园为优先地点，首先考虑到旺园公寓学生更加集中，周围的服装店面稀少，学生出行不易，如果我们能带来特色的产品和比较实惠的价格，无论是从方便角度还是价格角度都将带来好的利益。

五、营销策略

首先，是品牌，一个良好的品牌能极大的提高销售者知名度和刺激消费者的消费欲望。而我们的服装店只为男同学设计，脱离正统的服装，走休闲和个性服装。考虑到现在学生，特别是男同学中很多同学对魔兽dota非常的痴迷，我们将主营dota主题服装，这将是针对男同学的.服装，无论是将各种卡通的或者是其他形式的游戏英雄形象印制在服装之上，或者是出售特色的英雄标志性的装备式的服装。仅在在dota选手伍声的个人淘宝店里，其出售的dude牌dota相关服装，每月出货量就达到一千件左右。我们同时可以开展有关游戏的资料和活动，比如dota比赛等等，同时在活动中发行特殊的拥有纪念意义的服装款式。带动同学们的消费的积极性，此后可以开展同学的自由创作图案的服装(及可以用同学自己为自己设计游戏服装造型，而后专门定做)等等。

第二、精品路线，对待店中每一件服装的质量做到精益求精，设立制度，如发现店中出现服装破损，脱水等情况，自我赔偿和处罚，做到每一件服装就算不是材料做好的，带做工质量和飞、款式外形有优质的保证，在顾客中建立良好的产品信誉，让顾客产生”本店出品，质量免检”的思想。

第三，设立用户反馈系统，就是在在每一件服装出售之时，将附带对应的改进表单，当然由于我们的服装店将以，款式和外形为主攻方面，所以在附带的改进表单中，将着重以对应的款式和服装外形以及图案为重点，逐步细化各个部分，充分了解顾客的要求和意见，在能做到的方面及时尽力的改变，把自身游戏的主题不断深入，再老顾客上门时及时了解最新的顾客要求和游戏实时动态的改变，不断提高自身的品牌。

第四、设立会员制度，在店中设立积分制度，消费额度和对服装改进的意见贡献度之和采取积分晋级，并且在店中设立会员专区以及对应的优惠制度，并且设立会员专用活动和休闲区，在其中设立有关游戏主题的特色，甚至提供一定的休闲工具，如电脑，电视。或是提供茶水。让来到店中的会员有优于一般顾客的感受，以此来刺激顾客的消费和对改进意见的响应程度，使店面进入良性循环。第五，以其他日常用品的廉价销售带动服装的销售。主要是增售一些日用品，如毛巾、手套、帽子、口罩、袜子等，销售价格维持在原价之上，这样就可以拉拢更多顾客，给他们一种“这里的東西都很便宜的感觉”，我们也是“醉翁之意不在酒”，靠主要的服装来增收利益，但是仍要以最优惠的价格卖给顾客，走薄利多销的路子。

第六，商品样式多样，款式限购。目前，有不少年轻人个性较强，不喜欢“撞衫”，就是所谓的走在路上碰见的人与自己穿的衣服一样。所以，在我们这里，最重要的是款式要多，数量要少。每种款式卖到一定数量之后立刻下架，更换其他款式。这样就很好的消除了一些同学怕“撞衫“的想法，从

而大胆的去购买。我们一定要给顾客这样的保证。

第七，出售和赠送dota相关小饰品，如跳刀、徽章等，来增加人气，突出小店特色。