

最新大学生项目计划书大纲(大全10篇)

在现实生活中，我们常常会面临各种变化和不确定性。计划可以帮助我们应对这些变化和不确定性，使我们能够更好地适应环境和情况的变化。计划为我们提供了一个清晰的方向，帮助我们更好地组织和管理时间、资源和任务。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。

大学生项目计划书大纲篇一

大学生项目计划书是高等教育中非常重要的一项任务，通过这个任务可以让大学生思考问题的方法以及如何提高自己的创新能力和团队精神。我最近也参与了一个大学生项目计划，让我更深刻地认识到项目计划的重要性和一些必须注意的事项。

第二段：项目计划书的编写

在编写一个项目计划书时，必须要清楚地了解项目的目的和目标。如何实现这些目标，需要什么资源和时间，以及如何规划任务分工和时间表。这些都是非常重要的组成部分。同时，需要在资金支持、人员招募和调动、项目风险管理和其他有关方面做好充分的准备。

第三段：项目计划书执行阶段

在项目计划书的实施阶段，我们必须严格遵守计划书中制定好的方案，并随时评估计划书的实施效果和进度。如果在实施过程中发现计划书中有不符合实际的部分，需要及时调整计划，并通知项目组成员以及其他有关方面。同时，在项目实施过程中必须注意一些关键指标的监测，如财务情况、人员动态和风险一些指标。这些防范措施将确保项目按计划顺利进行。

第四段：项目计划书总结阶段

在项目计划书进入收尾阶段时，就必须对整个项目的实施过程进行总结。这个总结过程需要与项目组成员共同完成，从制定过程到实施阶段的过程中吸取教训，并总结出关键成功因素和失败因素。这个总结过程不仅对今后的工作有启示作用，还能够为将来的计划书编写提供有用的经验和方法。

第五段：结论

通过这个项目计划书的体验，我学会了如何编写一个好的计划书，如何执行计划书，以及如何总结计划书的经验。一个成功的项目计划书需要充分的规划和准备工作，同时也需要灵活性和团队合作精神。总之，只要通过这个任务用心投入，你将会拥有一次完美的团队合作和学习的机会！

大学生项目计划书大纲篇二

大学生项目计划书是大学生在学习阶段中的一次重要实践，为进一步提升学生的综合素质、使其在未来能够更好的适应社会需求提供了机会。在这项过程中，大学生需要认真完成计划书、制定详细的计划并加以实施。在此过程中，我有着许多的感受与心得，如今我想把这些分享给大家。

二段：明确目标与计划

在制定大学生项目计划书上最重要的是必须对自己的目标与计划进行明确。在学习过程中，我渐渐地认识到，明确的目标将可以帮助我们明确方向，而明确的计划可以将我们的重点集中在最关键的事情上。通过这种方法，我们拥有的是足够的时间和资源去完成重要的任务，同时也能够避免因为一时的杂乱无章而浪费了许多无法回收的时间。

三段：团队意识的培养

在制定大学生项目计划书过程中还有一件非常重要的事情，那就是团队合作精神的建立。团队合作可以使我们在共同进步的同时实现目标的最大化。通过这种方法，我们可以进一步加强团队间的联系，更好的合作，发挥各自的长处，以实现团队目标。在这个过程中，我们学会了如何倾听彼此之间的想法，以及怎样合理的分配任务，做到了和谐的协同。

四段：细节决定成功

在大学生项目计划书的制定过程中，细节将起到决定性的作用。在制作计划书时，我们需要高度关注细节，因为那个细节决定了不同的成败。对于计划书的每一个细节，都要认真思考、有序安排，只有通过这样的步骤，才能够做出一个成功的项目。在这个过程中，我们不仅仅需要将目光放在整体，而且还需要高度关注每一个详情更确保顺利实施。

五段：总结

大学生的项目计划书制定过程虽然有可能会引起人们的厌烦，但是在实际的操作中确是可以通过实践，从而逐渐成长。在这个过程中，我们需要积极面对困难，学会珍惜时间，了解我们所拥有的资源，并在实践中不断地迭代改进。在这个过程中，我们将不断成长，不断前行，而最终实现我们的目标。

大学生项目计划书大纲篇三

在深入践行xx二中“为每一个学生的健康人生尽责”的办学理念的过程中，从人的生命本质出发，尊重人，关怀人，发展人，为学生的个性发展建立绿色通道，促进学生的成长健康，真正让每一个xx二中的学生都享有同等的学校教育关怀，都拥有完整的校园成长生活，通过建立多元发展平台，开辟多元成才通道，满足学生多元发展的需要，有利于激发学生的潜能和内驱力，引导学生主动发展，多元发展，使学生在不同的发展方向上都有获得成功的可能。

多元智能理论。

美国哈佛大学教授霍华德·加德纳认为，智力不是某种简单的、可以完全用纸笔式测验来衡量的东西，不是只有少数人才拥有较高的水平，而是每个人都不同程度地拥有、并表现在各自的社会与文化生活各个方面的能力，而且每个人都至少拥有8种智能：语言智能、逻辑数学智能、音乐智能、空间智能、身体运动智能、人际交往智能、自我认识智能、自然智能，即人的多元智能。

加德纳的多元智能理论为教育教学提供了新的视角。他指出，智能的概念不是指解答问题的能力，而是指解决问题和生产产品的能力，他突出了人在实践中的能力，因为解决不同的问题和生产不同的产品，对所需要的智能有不同的侧重，因此，人的智能是多元的。这种“多元”是开放的“多元”，而不是封闭的“多元”，多元智能理论的开放性对于我们正确地、全面地认识学生具有很高的借鉴价值。我国教育家蔡元培曾经说：“教育是帮助被教育的人，给他能发展自己的能力，完成他的人格，于人类文化上能尽一分子的责任；而不是把被教育的人造成一种特别器具，给抱有他种目的的人去应用的。”也就是说，教育不仅仅是简单的文化传递，它是唤醒受教育者的人格心灵，使之成为一个有健全的人格、全面发展的有用之才。多元智能理论为我们设置了许多通往智慧大厦的大门，每个人都有自己的入口。学生能否顺利地走进这座智慧大厦，关键在于开启大门的钥匙，教师就是手持这把金钥匙的人，即教师必须有多元的智能观，多元的认识、理解和研究学生，为每个学生富有个性的发展作出贡献。xx二中就是基于“为每一个学生的健康人生尽责”的办学理念，努力为学生成长健康搭建平台，促进学生多元发展。

（一）构建学生自我管理、自我教育系统：

为了让每一个学生都享有同等的学校教育关怀，都拥有完整的校园成长生活，积极为学生搭建多元发展的角色平台。

一是继续开展文明志愿班值周活动；

二是继续开展星级学生培养活动；

三是从班级开始，到年级，再到校学生会、团委，构建完整的学生自我管理、自我教育系统。

以班级为例：

1. 班级管理部——原班长（总管班级事务）
2. 卫生工作部——原卫生委员
3. 文艺工作部——原文娱委员
4. 车管工作部——原车管委员
5. 宿管工作部——（或叫生活工作部——包括宿舍、就餐、医保、保险等）
6. 科技工作部——（实验、科技活动、竞赛等）
7. 心理工作部——（配合学校心理咨询室做好学生心理疏导等）
8. 学习工作部——原学习委员（包括对9科课代表的管理）
9. 图书工作部——原图书管理员（教材发放、图书借阅、组织活动等）
10. 电教工作部——（班级电子系统的使用、管理与维护等）
11. 信息工作部——（学习、活动、考试信息的传递与指导等）

12. 体育工作部——原体育委员
13. 物管工作部——（公物保管及灯、水、电等公物管理）
14. 支部工作部——原团支部书记
15. 宣传工作部——原宣传委员
16. 组织工作部——原组织委员
17. 志愿服务部——爱心社长（捐款、社区服务、义卖等活动等）
18. 评价工作部——（负责对班级学生的评价）

将原有的班委成员及相关工作与团支部成员及相关工作有机结合起来，使班委和团支部成员都有具体事做，使图书、车管工作更明确具体，同时，校学生会也相应成立各部与之呼应，并进行组织、指导与管理，另外，各年级也要成立相应的学生会分会，组建相应的部参与年级管理。

政教处、团委对各部进行培训，给予支撑、支持、指导和管理，人人有事做，事事有人做，使每一个学生都拥有自己的角色平台。

注意：

（1）对相应的各部，必须有相应的工作职责；各部的职责在政教处、团委的指导下由各部学生自己拟订，政教处、团委把关完善；对各部工作职能有交叉的，同样由政教处、团委负责协调或调整。

（2）对于各部学生分工，必须注意他们的个性特长；

（3）必须做好学生干部培训，包括工作职责、要求等的指导。

学校日常的学生相关工作，学校学生会各部，可以以学校团委、学生会的名义，部长直接召集过问。

（二）组建学生社团俱乐部：

为了激发学生的潜能，张扬学生的个性，培养学生的特长，让每一个有潜质的学生的成长优势都能得到展示，得到促进，得到进一步提升，因此，学校要通过组建社团和俱乐部，积极为学生搭建多元发展的优势促进平台。

1. 艺术俱乐部。

（1）女子军乐队

（2）初、高中合唱团

（3）初、高中舞蹈队

（4）美术兴趣组

（5）书法

（6）摄影、器乐（集中有此基础与爱好的同学）等社团

2. 体育俱乐部。

（1）球类

（2）田径类

（3）体操类

3. 科技俱乐部。

（1）机器人社团

(2) 校园电视台

(3) 科技创新、重点实验室等

4. 文学俱乐部。

(1) 兰亭文学社

(2) 校园广播站

(3) 影评社

(4) 校园板报社

(5) 拾贝公司（推荐优秀文章、文学作品、艺术作品等）

5. 学生社团

(1) 午间论坛

(2) 爱师社团

(3) 模拟法庭

(4) 社区服务社

以及其他各种兴趣社团或兴趣小组，如：经典阅读、演讲与朗诵的技巧和方法、古诗词鉴赏、名著欣赏、影视欣赏等；数学思想方法入门、数学文化史等；时事分析与研究、心理调节与疏导、现代生活中的科学、生命与环境等。也可举办“高效学习社团”（社团成员可以准备有意义的题目一起研究等）。

说明：

学生社团俱乐部的建设，一是要充分发挥学校现有教师的作用，同时，还需要利用社会资源，甚至聘请一部分专家、校友作社团指导老师。

(一) 组织机构：

项目负责人□xx□xx

成员□xx□xx□xx□xx□全体班主任

(二) 具体分工：

1. 志愿班值周：责任人——xx
2. 星级学生培养：责任人——xx
3. 学生自我管理、自我教育系统：责任人——xx

说明：“学生自我管理、自我教育系统”初中部班级、年级由xx负责；高中部班级、年级由xx负责；团委由xx负责；学生会由xx负责。

4. 学生社团俱乐部：责任人——xx

1. 逐步形成促进学生多元发展的活动平台系统；
3. 让每一个xx二中学生的潜能得到发挥，特长得到展示，个性得到张扬，都有成功的体验，都健康，都阳光，都自信。

大学生项目计划书大纲篇四

随着社会的发展，大学生群体也在不断壮大，他们在学习的同时，也开始关注更重要的社会问题，并尝试通过自己的行动来解决这些问题。在这个过程中，项目计划书成为了他们

常用的工具之一。在撰写和执行项目计划书中，不断总结心得，是我们进步的源动力。

第一段：起步处，了解项目计划书

在进行项目计划书前，我们应该理解项目计划书的含义、目标和方法。项目计划书是一份关于制定和完成项目的文档，它包含项目的目标、时间表、执行和预算等详细内容，这样可以帮助我们在进展到项目的不同阶段时，更好地衡量项目的总体和细节，判断是否需要进行调整。在编写项目计划书时，我们需要根据实际情况进行细致的分析和设计，这样才能确保项目的实现。在写项目计划书时，我们应该注意一些基本要点，如避免矛盾和简洁清晰等。

第二段：如何优化项目计划书

优化项目计划书是为了提高项目的执行力和效率。如何优化项目计划书呢？首先我们要清除焦点，确保项目计划书能够对目标的实现产生积极的影响。其次，我们需要预测和规避潜在的问题，以便在项目运行过程中能够及时处理。最后，我们需要深入了解和掌握每一个独立组成部分，这样才能更好地运用到实现中，最后实现较好的效果。

第三段：胜任现实中的挑战

在执行项目时，我们将会面临各种现实挑战，例如需要重新调整项目内容或确保按计划顺利实施等，因此，我们需要运用正确的多维思考技巧，能够快速适应变化并有效处理挑战，在环境变化时，项目计划书的灵活性和多样性会是一个巨大的好处。

第四段：及时评估

项目计划书是一个相当细致的文档，但与现实对比，具有可

执行性的细致安排不容易实现。因此，在项目的执行过程中，我们应该及时评估并进行必要的调整，这样可以使项目计划书更具可执行性。及时评估可以帮助和加速项目的实施，并能迅速发现错误或不良成果。

第五段：结论

项目计划书的撰写和执行过程中，我们应该不断总结心得，以提高实施过程的效率和精度，加速项目全面推进。我们要不断优化调整项目计划书，提高项目执行力和效率，加以评估，在实施过程中不断总结，使项目计划书成为对成功实现项目的重要抓手。最终，实现目标，解决问题，才能为社会带来真正的价值。

大学生项目计划书大纲篇五

万圣节在欧美等国是一个长盛不衰、流传广泛的传统节日，每年的10月31日这一天，人们点亮南瓜灯，小孩子们戴上面具，挨家挨户收集糖果。随着近年来我国与外来文化的交流逐渐增多，万圣节逐渐走入了中国尤其是时尚青年的生活，这个节日也就成为中外文化交流的良好契机。文化与社会发展学院作为西南大学在中外文化交流中走在前列的学院，不仅为外国留学生提供国际留学生专用教室，开设针对留学生的课程，而且在促进中国传统文化与中国先进文化的传播中一直发挥着重要作用。

万圣节假面舞会可以作为我院加深与外国留学生交流的全新的一个活动，在万圣节大背景基础上充分融入中国传统元素，用文化创新的视角拓宽东西文化的交流，从而加深中外友好往来。在与留学生的交流中，加深外国友人对我院的了解，进一步加强学院在中外文化交流中树立的良好形象，突出和传播学院文化，增强学院的知名度和美誉度。万圣节假面舞会是一个文化交流的很好的舞台，在丰富学生们课余生活的同时，让学生们零距离接触外国文化，锻炼和提升英语口语

水平，提升与他人交流的能力。由于假面的特殊性，能够吸引正处于过渡时期的大一新生，使他们以另一种方式了解学校，广结朋友，尽快适应大学生活。由于活动形式新颖内容紧跟时尚，定能吸引大二、大三的学生，使他们在紧张忙碌的中得到一定的放松。

二、活动主题：狂欢halloween□happy you and me

10月30日晚7点（暂定）

李园活动中心（暂定）

主办单位：文化与社会发展学院团委学生会

承办单位：文化与社会发展学院素质拓展部

协办单位：中外文化交流协会、风翼动漫社、服装与化妆协会、外语协会

（1）面向整个学校，受众广：文社院携中外文化交流学院、风翼动漫社、外语协会、服饰与化妆协会共同举办本次假面舞会，面向全校师生，是西南大学首次举办有关万圣节的以中外文化交流为主题的舞会，形式新颖，紧跟文化时尚潮流，势必会吸引全校师生的关注，预计会有至少有三百人到场，受众广泛。

（2）针对性强：针对新一代大学生，在融入校园生活形成以下消费特点：

第一、消费群体范围集中，针对性强而且消费量大；

第二、易受广告等媒体的宣传的吸引，从众心理较重，易于引导；

第三、易形成流行趋势，流动性较大，辐射面广；第四、对新生事务的接受能力强.....

(3) 低投入，高回报：同电视，报纸，杂志，网络等其他媒体相比，在大学里进行直接地宣传，直接利用学校的公共资源和公共设施，借助主办方的人力物力，可以将宣传成本大大降低。同时，基于本次晚会的多元化，若商家能够抓住本次契机，把自己的产品推介出来，必定会引起广大师生的关注，增加消费与消费者正面的接触，以达到更理想的效果。

(4) 前景广阔：本次假面舞会是开启学校举办同类晚会的起点，若商家与我们建立长期合作关系，我们将逐步扩大合作范围，进一步增强合作与拓宽合作领域，对商家自然是商机无限。

□a□冠名宣传：此种方式是商家推介自己的最好方式，与本次晚会相关的任何场合，都变成商家宣传的平台，宣传效果当然大大提高，是商家打开西南大学消费市场的一个绝佳时机。本次舞会以商家的名称来冠名，即“xxx”万圣节假面晚会，商家即可享受冠名权，我们将会 在舞会当晚用标有“xxx”万圣节假面舞会的横幅作为晚会主题名称横幅。与此同时，我们还 会在本次活动宣传海报及宣传单上提及本次活动由该商家冠名。

□b□横幅海报宣传：虽然横幅海报宣传一直是宣传的传统手段，但是其方便快捷，直接受众率高等特点至今仍然是我们很推介的一种宣传手段。横幅将悬挂于风景优美，人流众多的樟树林广场，同时，本次活动的宣传海报采用手绘海报的形式，配有商家相关的宣传语，海报将在各个学生生活园区粘贴，宣传面积广阔，宣传效果好。

□c□具体宣传方式：商家作为本次赞助商，将直接标注于横幅海报上。以商家为主题，以“20xx年万圣节假面舞会取得圆满

成功”的形式粘贴于樟树林固定位置。以商家和本次舞会的
为主要内容设计手绘巨幅海报若干，视具体情况而定。

□a□带冠名权赞助，赞助金额至少20xx元人民币，若有多个
商家愿意采纳此赞助方案，我们将选择出价最高的一方，或
者采取多个商家联合赞助的形式，视具体情况而定。不带冠
名权赞助，赞助金额500人民币。

□b□横幅海报宣传：这种方式是我们最常用的一种赞助形式，
所以经过多次的实践，经我们的经验可得以下的形式是最有
效的：我们会为商家制作三幅以上的海报，并分别贴于南北
樟树林和学生园区。同时，将制作三条横幅，商家预祝20xx
万圣节假面晚会圆满成功”字样。若采用此种方式，商家需
出资100元。

横幅a内容□“20xx年万圣节假面舞会，10月30日晚7点等你来

地点：李园活动中心

主办方：文社院

协办方：外语协会、中外交流协会、风翼动漫社、服装与化
妆协会”

悬挂地点：北区樟树林

悬挂时段：从10月20日到10月30日

横幅格式：蓝底白字

主办方：文社院

协办方：外语协会、中外交流协会、风翼动漫社、服装与化
妆协会

赞助方□xx

悬挂地点：李园活动中心

悬挂时段：10月30日晚

横幅格式：蓝底白字

其他装饰：在横幅四边配有霓虹灯装饰、用荧光材料突出文字

主办方：文社院

协办方：外语协会、中外交流协会、风翼动漫社、服装与化妆协会

赞助方□xx”

悬挂地点：留学生公寓

悬挂时段：10月22日到10月30日

□c□传单宣传：本种宣传方式，我们将为商家精心设计传单，一般情况是印三百份左右，亦可是具体情况而定。我们将整个部门全体出动，散发传单，同时，以流动广告员的形式，辅助传单宣传。若采用本种方式，商家至少出资100元。

□d□实物赞助：由于本次舞会是以娱乐为主，需要大量的万圣节传统食物，欢迎商家如饼屋、咖啡厅、饭店以食物的形式为我们的舞会提供赞助。

□e□商家进行驻地销售现场销售面具要求：面具的价格在15元以下，款式新颖多样，最好有可以自己动手制作的类型面具。由于假面舞会的特殊性，面具将作为舞会的入场券，具体摊

位设在舞会的入口处。选择此种赞助形式的商家需要自行将产品带到舞会现场并自行销售。

现场销售万圣节纪念品

要求：价格在20元以下，必须与万圣节有关的除了面具以外的万圣节纪念品。摊位为流动摊位。

1、具体活动流程

活动流程

第一项：开场舞

第二项：舞会开始

第三项：中间环节

a每个受邀参加的人，需要自己准备面具等万圣节装备，同时，本场将评出最能**hold**住全场的装扮。本场会循环播放万圣节舞曲，并在活动中心设置舞池等舞会设备。本场将评出舞王和舞后。

b寻宝活动这是贯穿全场的游戏，本活动将在场地内放置五到六项“驱鬼宝物”，找到宝贝的人，将获得本活动主办方提供的意外惊喜。

c中外留学生南瓜灯制作比赛由一个外国留学生和中国学生组成小组参赛，以制作南瓜灯的时间和制作的样式为评分标准，获胜的一组将获得主办方提供的礼品。

d咬苹果这个游戏在欧美各种万圣节party风行，准备在中场开展这个活动，将苹果置于水盆中，注入能使苹果浮起来的水，全场共出六个参加者。

以上活动内容待定，视具体情况而定。

第四项：唱歌

第五项□cosplay表演

第六项：结尾：共唱一首歌

2、联系方式

文化与社会发展学院负责人□xx 联系人□xx

外语协会负责人□xx 联系人□xx

风翼动漫社服饰与化妆协会负责人□xx 负责人□xx

电话□135xxxxxxxx

电话□135xxxxxxxx

电话□ 15xxxxxxxx

电话□13xxxxxxxx

电话□152xxxxxxxx

大学生项目计划书大纲篇六

项目名称□h&n□health&nutrition□营养餐厅

使命：为同学提供实惠方便的绿色餐饮服务，并且为移动餐厅，哪里有需要，我们就往哪里去。

创业项目的起源：当前在学校能买到食品的地方为数不多，

且地方小种类少，垃圾食品量多。同学们上课下课时间是规定的，所以校内商店购物高峰期统一，尤其是对于赶时间的同学来说，购买食品不方便一直是个让人烦心的大问题。原本男生宿舍楼仅有的超市，也被搬迁到校外，而在二教，主楼附近更是想买东西都买不到。在学校里也只有2个师生超市，一教的小卖部，2食对面的超市，整体来说，在学校里买东西很不方便的，尤其是在2教上课或上自习，有时候渴了，饿了，还要跑出2教，在冬天遇上下雪或大风，有些同学不得不选择饿肚子，这对身体和学习的影响都很大。

相信这种情况在各大高校或多或少都存在，鉴于当前学校的情况，我们创业团队想到在我们学校开一个移动餐厅，来解决这个问题。

首先我们的移动餐厅是利用二手车为主体，并进行改装，使之能进行制饮品，冷藏等，并要有一定的空间来储存。我们还要购置一些桌椅，供顾客使用。

我们营业场地并不固定，但主要集中在某几个地方，如2教，主楼，田家炳附近，初步打算在田家炳东侧设立一个场地，作为节假日的固定场所。这可以行使我们露天饮品店的功能，方便又浪漫。地点也是主要看哪里有需要，我们就往哪里去。

我们的营业时间也并不固定，也是主要看客源情况。但我们营业时间主要是在上课前和上课后，主要供应健康食品，绿色饮品，此外供应同学们需求量大的食品等。

考虑到资金的问题，我们主要使用的是二手车、桌、椅，对二手货翻新，使之有更好的使用价值。

对于资金的融合，我们可以申请贷款，毕竟我们的项目需要的资金不会很多，如果家里有条件的，还可以投资。

在初期我们还要对我们的店员进行培训，如如何做饮料，加

工食品等，使我们的产品质量更好，还要在上岗前进行服务培训，做好我们团队的形象。我们坚信，良好的客源是建立在产品的质量上的。

我们创业团队首先在我们学校—北京林业大学进行试验，如果收入可观，我们将对其他学校进行调查，如果有好的前景，我们将推广我们的校园移动餐厅到其他学校，并成立连锁餐厅。

此外，我们还要对我们的项目进行宣传，吸引对我们项目感兴趣的商家进行合作。我们相信我们优良的服务和优质的产品一定会得到商家的兴趣，学校的支持和同学们的喜欢。

北京林业大学校园移动餐厅有限责任公司的定位是现代化学生营养餐配送服务企业。目标是建成成为北京市学生营养餐定点生产单位，最终成为一家正规的全方位营养餐饮业企业。

所需材料均由中央厨房统一加工、统一配送，杜绝食品添加剂，全面启动食品健康、无污染的绿色工程。此外，加工车间根据市场需求生产的食品要做到色、香、味俱佳。可以与北京林业大学附属小学，中国农业大学，北京语言大学，中国矿业大学，中国地质大学等多所周边高校的用餐单位与公司建立长期稳定的合作关系。公司始终坚持严格高效的科学管理，确保食品安全，从而赢得社会各界的赞誉和认可。

树立品牌意识，创立属于自己公司的品牌是公司发展之初各位股东的一致意见，为了创立属于自己的品牌，我们决定吸取一些起步较早，发展较好，品牌创立方面做得比较好的企业的先进经验，这样一方面可以少走弯路，另一方面上手也比较简单。相信有了一定的品牌效应积累，对于我们公司的发展会有更大的好处的，他可以成为良好的口碑，成为我们宣传的好助手。

产品的绿色与营养我们餐厅的主要亮点。我们的主要产品是

针对现在高校学生身体健康普遍状况、个时间段需求而分时段供给。下面介绍一下我们的一些特色供给方式。

花草茶是我们主要共饮健康饮品，饮品种类分为单一花草茶、综合花草茶、果粒混合花草茶

花草茶是近十年才开始在大城市流行，因为花草茶不含，每一种花草都具有奇特的疗效，花草茶的功效大约可分为3种：

- 1、松弛神经-帮助镇静身心、去除紧张、安抚烦躁的心情。学习中休息时间的最好选择。
- 2、提振精神-可增强身心活力、并助有助消除疲劳。代替咖啡，既达到提神效果也没有的伤害。
- 3、加促新陈代谢-能促进体内毒素的排出、有助于美容和健康。爱美又爱健康的女生们的最爱。

我们将推出多种不同功效的主打花草茶，并且根据不同顾客的需求要求为其合理搭配花草茶。

并且搜集各种花草茶功效的知识做成精致小册子，供顾客翻阅。

相信了解花草茶的同学将成为我们的常客，不了解花草茶的同学也能通过我们的餐厅了解花草茶爱上花草茶。

水果的好处就不用多说，是每个人每天都应该摄入的。对于不爱吃水果或嫌麻烦的同学来说，水果汁就是很好选择。

我们的水果汁要求鲜榨且无添加不兑水。但由于水果运输并不方便，为保证新鲜，我们实行限量供应限时抢购。并且，水果汁并非主打，可以说是作为一种提升我们餐厅趣味性，增加同学们对我们餐厅兴趣的产品。

这种由红提、猕猴桃、橙子、青苹果、红苹果、西瓜、香瓜和芒果8种材料组成的水果挞，挞底松软，香草味奶油入口即化，水果清新爽口，外形、颜色、味道都十分棒。

产品/服务描述：本公司产品目前处于策划筹备阶段，考虑到市场上餐饮产品、保健品的价格因素，本公司的产品定价将处于同类产品的中低价位。占领一定的市场份额，形成规模经济效应，以低成本获得高利润。在产品的价格及其组合上，我们是依据消费者不同的消费层次和需求，加工、提供各种具有食疗保健价值的营养餐品，其中在价格的制定上我们严格按照原料的利用率来计算，比如果蔬的去根多少、是否去皮、去叶，最后厨房的加工程度，为消费者提供每份6-100元不同餐品组合的标准，顾客可以根据自己的实际情况选择不同的食品。

本公司将通过一系列的公关活动，处理方方面面的关系，为餐厅的发展提供宽松有利的经营环境。

1、与员工、供应商建立精诚团结、信任一致的合作关系。在管理人员与员工之间搭建起平等、便捷的沟通方式，通过发行内部刊物、免费会员提供奖励，集体娱乐健身等活动增加员工的凝聚力和工作的积极性。为获得充足的原料，制定正确的合理的进货政策，积极为供应商提供市场信息，进而开拓市场空间。

2、学校消费群众关系。为保证充足的人力资源，获得稳定的顾客群，得到可靠的后勤保障，应积极参与维护社区环境、积极支持社区公益事业。尊重顾客的合法权利，提供优质餐品和服务，正确处理顾客的要求和建议。

3、学校投资方的关系。及时了解并遵守学校相关规定，加强与学校相关部门的联系，主动协助解决一些社会问题。与投资方保持广紧密关系；向其提供本行业的真实信息。

本公司特色营销将侧重于以下一些重点：

主要的文化特色：健康关怀、人文关怀

主要的产品特色：具有食疗保健功能的餐品

4、预期成立时间□20xx年2月份

5、预期注册资本：

主要的环境特色：具有传统文化气息的绿色环保就餐环境和送货上门的优质服务。

主要消费对象：北京林业大学在校学生。

1□

1、拟定的企业名称□h&n□health&nutrition□

2、企业基本情况：本公司正处于初步策划阶段，领导队伍基本确定。餐饮业技术含量低，员工主要来自本校学生，勤工俭学或个人爱好。

3) 据计算可初步得出餐厅开业启动资金约需33200元（餐车租赁费用3万元，餐饮卫生许可等证件的申领费用600元，厨房用具购置费用、基本设施费用等2600元）。资金学校提供20%，校外投资方50%，自己筹备30%。

4) 每日经营财务预算及分析

据预算分析及调查，可初步确定市场容量，并大致估算出每日总营业额约1500元，收益率30%，毛利润500元。由此可计算出投资回收期约为三个月。

5、预期注册地点：北京林业大学

6、企业主要股东情况：列表说明股东的名称及其出资情况。

7、企业内部部门设置情况：

1、领导组：财务负责人、市场营销负责人、技术开发负责人。

2、服务组：本组由领导组内人员担任相关任务。

8、董事会成员名单：（可根据本公司实际情况去决定职位安排）

1、财务负责人罗书勤大学本科xx

2、市场营销负责人王永宽大学本科xxxx

3、技术开发负责人陈建行大学本科xxxxxxx

校园营养餐厅具有很好的市场前景，原因一由于学校一教旁边的林大师生超市价格较高，在下课上课高峰期人满为患，很多同学买东西不方便，而且一教和二教周围没有什么超市，同学们购物难成为了一个问题。同学们在上课或上自习的时候，赶时间想买一些零食来充饥，或者当同学们自习感到很饿的时候，想买一些食物来补充能量。我们可以把我们的移动快餐车开到一教或二教门口，品种齐全，价格低廉，会吸引很多同学前来选购。我们还会在一教的三层、二教的四层成立采购点，供高层上课或自习的同学所需，为他们节省了很多上下楼的时间。我们推断很多同学为了省点钱或少走一段路多节约时间而选择我们的移动餐厅。我们会加大宣传力度，印制传单或海报，在各个宿舍楼、教学楼张贴、发放。有可能的话，我们会和我们学校的广播台取得联系，来帮助我们宣传我们的移动餐厅，扩大影响力。之所以说我们的移动餐厅有很好的市场前景。

原因二，我们餐厅的主要特色是营养，营养对于学习就业压力越来越大的高校学子来说非常重要。并且随着生活水品的日益增高，营养与保健越来越成为大家关注的问题。学校超市食品大多为对健康无益的零食，学校食堂供应时间短且远离教学楼。我们餐厅胜在解决了营养与便捷双面问题。

原因三，我们学校有众多的家属区。在周末或公共假期，我们将移动餐厅来到家属区，让他们来购买我们的产品。庞大的家属区一定会给我们的移动餐厅带来不菲的收入。我们还会提供送货上门服务，让他们足不出户就能买到放心的产品。我们的服务绝对是一流的，目的是给顾客留下良好的印象，得到一些固定的客户。我们会采取积分制和会员制。积满一定的积分或购买到一定数额后，会得到相应的礼品或打一定的折扣。会员也会得到一定的优惠。

我们在本校拓宽我们的市场后，还会在附近的高校、社区逐步拓宽市场，让我们的移动餐厅成为一道风景线。我们在创业的过程中，肯定会遇到一些困难和竞争。在面对这些竞争时，我们团队首先要保持冷静，团结起来想一些应对策略。其次，我们会推出我们的特色产品和特色服务。我们相信，有了自己的特色，一定会站住脚跟，至少在特色产品和服务上我们不会落后。

一个好的创业团队要有一定的资金储备。我们团队会把融资作为创业的第一步，我们主要从各自家长那儿得到创业所需的大部分资金，毕竟我们还是学生，还没有挣钱。如果这笔资金不够，我们会申报团中央，努力得到他们提供的创业资金，来扩充我们的资金。我们会争取到一个或更多的赞助商，一方面他们给我们提供一些物资和资金的赞助；另一方面，我们会在学校里给他们做宣传，给他们做广告。这样经过多渠道的努力，我们的资金就不是问题了。等我们的创业团队挣了自己的第一笔钱，我们不能先将这笔钱平分，而是先将这笔钱用到自己的团队建设上来。毕竟我们的团队还年轻，以后还需要大量的资金来维持正常的运转。等我们的项目成

熟了，再将赚的钱平分。说到融资需要，我们的项目需要很多资金，我们的移动餐厅需要一辆甚至更多的二手车，还有提货的资金，员工的工资都需要大量的资金。各种设备，物品都需要大量的资金来购买。我们会制定一份详细的购买物资明细单，做到心中有数，不能盲目投资。我们团队的融资需要和财务分析是我们团队建设的重要步骤，我们会用百分之百的认真去做好这件事情。

随着中国加入wto国外大型餐饮公司进军中国，国际品牌既快又多地进入中国市场，必将给中国餐饮业带来极大的冲击。餐饮业竞争激烈。

同学们适应食堂就餐超市购物的习惯不会一时间改变，并且对我们的新型餐厅的接受需要一定时间。

餐饮业是一个技术含量相对较低的行业，但是它需要严格的管理才能赢得消费者的信赖，对于大多数中国自办的餐厅来说大部分存在着内部管理松散，服务人员素质较低，如何建立现代企业制度，健全企业经营机制强化企业内部管理关系着企业的生与存，成与败。

市场是不断变化的，所以我们必须考虑到市场的风险，具体有以下几种风险可能：

（1）在本项目开发阶段的风险，市场上可能会同时出现类似餐厅的开业。

（2）如果没有生产出适销对路的产品，可能没有足够的能力支付生产费用和偿还债务。

（3）项目生产经营阶段的风险，项目投产后的效益取决于其产品在市场上的销售量和和其他表现，而对于本阶段项目而言，最大的市场风险来源与市场上餐饮业的竞争风险，如果项目投产后效益良好很可能会带来一系列相似经营项目的诞生，

从而加剧了本项目的竞争压力。

本餐厅的原料主要以果蔬、豆类、菌类为主，是当今最受欢迎的绿色天然无污染食品，尤其本餐厅是以保健为主的餐厅，因此在原料的选择上需要专业的知识和技术投资，这样才有利于采购到新鲜、天然、无污染的绿色食品。

- 1、汲取先进的生产技术与经验，开发出自己的特色食品。
- 2、严格管理，定期培训人员，建立顾客服务报告。
- 3、项目开发阶段进行严格的项目规划，减少项目风险。
- 4、进入市场后，认识食品市场周期，不故步自封，积极开发更新食品。
- 5、与原料供应商建立长期并保持长期的合作关系，保证原料资源的供给。

保险和法律事务健身中心的保险将通过中国平安保险公司购买。资产保险将保险固定资产和私人资产的实际市场价值，商业意外保险保证赔偿由于意外事故而关门造成的固定现金流入损失。为了防止意外事故而造成会员、顾客利益受损所引起的法律诉讼，我们还将购买一般责任保险。当然，中心管理人同会采取有关预防措施，如提供适当指导，给予必要的警告，同会员签署无责任条款合同等。中心的法律事务交由有丰富经验的法律事务所负责处理。

主要产品是针对城市三种群体不同身体健康状况的餐品，市场策略为通过积极有效的营销策略，挤占食堂超市的校园市场份额；树立良好的品牌形象，提升知名度、美誉度；收回初期投资，积极进行市场调研、开发，产品的研制、推广，为企业的进一步发展积蓄资本。

巩固、扩展已有的市场分额，扩大销售服务网络；进一步健全餐厅的经营管理体制，提高企业的科学管理水平；着手准备品牌扩张所必须的企业形象识别系统、统一的特色优势餐品、统一的管理模式等方面的建设；在此基础上，向外部定向募集资金，并着手诚招个人或企业加盟。

届时本公司将以多种形式接受合作伙伴的加盟，包括优先股、可转换债、附任股权债等灵活多样的形式。公司将不再局限于北京市境内发展，而要向全北京乃至全国的高校餐饮业挑战进军。

届时，餐厅运营已经步入稳定良好的状态，随着企业的势力与影响力的增强，服务范围不再能满足潜在顾客的需要时，公司将实行网点的扩张，以特许经营的方式，开拓新的市场空间，扩大餐厅的辐射范围和影响力。公司将引进最为科学的特许经营管理模式，迅速培养自己对特许经营体系进行良好管理的能力。实行谨慎有效的特许加盟方式，以契约为基础，把产品、服务及营业系统（包括商标、商号等企业象征的使用、经营技术、营业规范），以营业合同的形式授予加盟方在某一地区的营业权。同时积极进行品牌宣传，强化规范经营，积极培养餐饮连锁经营人才，以统一配送、统一核算来提高连锁经营的效率，实现餐厅快速稳健的品牌扩张。

大学生项目计划书大纲篇七

大学生项目计划书模板就是为大家提供的关于大学生创业项目的计划，安排工作的模板，来看下面：

目录

一、执行总结

二、项目背景

三、市场机会

四、公司战略

五、市场营销

六、生产管理

七、投资分析

八、财务分析

九、管理体系

十、机遇与风险

十一、风险资本的退出

附录

1. 市场容量估算表

2. 市场调查和定性分析表

1. 执行总结

1.1. 公司

甲壳质材料研究&开发有限责任公司是一个提议中的公司，它拥有甲壳质纤维制备的专利技术，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。

我国医用缝合线每年约有15亿人民币的市场需求，其中可吸收缝合线约有7.5亿。

公司成立初期生产医用甲壳质可吸收缝合线，以满足迅速发展的可吸收缝合线市场的需求，使用投资建厂解决方案，针对解决PGA(Polyglycolic acid 聚乙二醇酸)类可吸收缝合线大部分依赖进口、价格昂贵、影响提高人们医疗水平的问题。

公司注重短期目标与长远战略的结合，中长期目标将逐步拓宽产品领域，涉足甲壳质医用抗菌材料、药物缓释材料、人造器官、化妆品、保健食品、保健服装面料、新型环保包装材料、快餐用具等，形成以甲壳质材料为核心的多元化经营集团公司。

1.2. 市场

医用缝合线市场是集团市场，购买过程属集团购买行为。

目前，我国大量使用的医用缝合线主要有丝线、羊肠线和PGA类可吸收线。

羊肠线材料本身有缺陷，PGA类缝合线生产成本居高不下，使用范围均受到影响。

医用甲壳质缝合线将就这一切切入点进入市场。

医用甲壳质缝合线采用竞争定价策略进入市场。

产品生产成本约2.1元/根，是PGA类缝合线的十分之一；平均定价30元/根(据调查，市场可接受价格为30—40元/根)，大约是PGA类缝合线平均市场价格的1/2，而且降价空间较大。

公司将在全国设立七个区域分销中心，与代理商、经销商一起建立健全的营销网络。

产品进入市场的过程中将大量赠送产品让医生试用作为促销手段和提高市场占有率的手段，第一年赠送90万根，第二年赠送160万根，第三年以后每年赠送80万根。

国际领先的甲壳质纤维制备专利技术是制备医用甲壳质缝合线的关键。

公司将建立iso9000质量管理体系，力争获得国际iso9000质量管理认证。

1.3. 投资与财务

公司设在无锡，享受“三免三减半”的税收优惠政策。

公司成立初期共需资金1100万。

其中风险投资700万，东华大学投入资金100万，短期借款300万。

其中用于固定资产投资602万，流动资金498万。

另外，天纯生物材料有限公司设备入股100万。

股本规模及结构暂定为：公司注册资本1200万。

外来风险投资入股700万(58.33%)；×××专利技术入股300万(25%)，资金入股100万(8.33%)；×××公司设备入股100万(8.33%)。

第二年估计盈利1000万人民币，以后每年销售利润率45%左右，第二年资产报酬率为75.39%，投资回收期为两年零一个月。

风险资金最好在第3—5年撤出，采用收购方式比较适合本公司。

1. 4. 组织与人力资源

公司性质是有限责任公司，初期组织结构采取直线制。

公司所有权与经营权分离，实行总经理负责制。

总经理下设营销副总经理、技术副总经理、财务副总经理。

甲壳质纤维制备技术专利属东华大学所有，郟志清教授等老师是专利技术发明人。

郟志清教授有多年的科技成果产业化经验，将出任公司董事长兼技术副总经理；创业小组成员将参与公司的市场营销与财务管理工作；公司还聘请了东华大学市场营销系顾庆良教授作为营销顾问。

2. 项目背景

2. 1. 产业背景

近年来，我国医疗器械产业得到很快发展。

1978年，我国医疗器械工业总产值为7.3亿元。

到1995年，按国家医药管理局统计为80亿元，而此间有关方面调查表明，全国医疗器械产业实际总产值达160—180亿元，相当于1978年的22—25倍，约占世界总销售额的2%左右。

我国医疗器械行业发展滞后于化学药物工业，发达国家医疗器械与药物销售之比接近1：1，而我国只有1：10，因此具有极大的拓展空间。

据调查，高性能的医用纺织品的增值幅度可达到1：50左右。

目前，我国大量使用的医用缝合线有三种：丝线、羊肠线

和pga类可吸收线。

羊肠线和pga类缝合线是可吸收缝合线。

羊肠线生产工艺落后，污染环境，可吸收性差，易过敏和产生抗体反应。

目前，它的存在仅仅是由于价格优势。

pga类可吸收缝合线大量依赖进口，不仅花费大量外汇，增加了国家和手术病人的经济负担，也对我国外科手术水平的提高产生了一定影响。

据台湾工业技术研究院报告，1994年医用缝合线的全球市场价值估计有15亿美元，每年增长率约4%。

据台湾化工所资料，世界上只有三家工厂生产pga原料，取得极为不易，价格居高不下。

另外，pga含水率过高将导致材料水解劣化、机械强度下降，缝合线质量受到严重影响。

作为一种纯生物制品，用甲壳质作原料的可吸收缝合线，能被人体完全吸收，无毒副作用，能够满足作为可吸收缝合线的所有指标，符合绿色环保的社会发展主题，是pga类可吸收缝合线的替代品。

在吸收进口可吸收缝合线的优点的基础上，研制开发性能优越、价格适宜的甲壳质可吸收缝合线是符合社会和市场要求的。

投产医用甲壳质可吸收缝合线，在全球范围内具有超前性，对于促进我国医疗器械工业的发展、提高人们医疗水平、减轻国家外汇负担等方面，具有长远的经济效益和社会效益。

2.2. 产品概述(略)

2.3. 甲壳质可吸收缝合线的优点

经临床实验证明，与现有缝合线相比，医用甲壳质可吸收缝合线具备了作为可吸收手术缝合线的主要优点：

纯生物制品，与人体相容性好，伤口缝合疤痕小；

原材料广泛存在于海洋生物中，成本是PGA类产品的十分之一；

线体周围形成抑制细菌生长的环境，有利于伤口愈合；

无毒、无刺激，无抗体反应，能够被身体完全吸收；

足够的抗张强度和柔韧性，完全符合制备可吸收缝合线的要求；

易保存，在空气中几乎不分解；

能经受杀菌消毒处理，可进行染色、防腐处理等；

资深教授、专家、研究员担纲科研，研发实力雄厚，专利技术国际领先。

2.4. 甲壳质应用前景

甲壳质是一种天然高聚物，是一种新型环保材料，在医学、农业、轻工业等领域具有广泛的用途。

在医学上可以用来做人工皮肤、药物缓释材料，止血剂和伤口愈合剂、人造器官(如人工肾、人造血管)等；在农业上，可用来生产壳聚糖、壳质包复农药、降解地膜等；在轻工业上，可用来做成化妆品、保健品、功能服装、环保包装材料等。

3. 市场机会

3.1. 市场特征

3.1.1. 概述

医用缝合线的实际消费者是病人，使用者和购买决策者是外科主刀医师和护士长，实际购买者是采购部门。

市场特征呈现为使用者、购买决策者与购买者分离的特殊性。

医用缝合线市场是集团市场，购买过程属集团购买行为，人员推销是最有效的销售方式。

医生首先根据手术类型和要求选择缝合线种类、规格，同时会受使用习惯、品牌偏好、地域差异等因素的影响。

缝合线属于医疗器械类，医药卫生管理机构如国家医药管理局、卫生局等制定的宏观政策法规会对其发展产生重要影响。

医疗器械的销售要三证齐全，三证是《医疗器械生产许可证》、《医疗器械销售许可证》、《产品合格证》，有些地方还要求由当地卫生主管部门核发的《准销证》。

3.1.2. 购买决策过程

在购买决策中，医生和手术室护士长起很重要的作用，有些甚至由护士长指定或采购(特别是二级以下医院)，极少数医院由行政部门决策购买。

决策模式主要如下图所示：

3.2. 市场细分

按市场开发程度，国内医用缝合线市场主要分为两类：

3.2.1. 已开发的可吸收缝合线市场

是指使用羊肠线和PGA类可吸收缝合线的市场。

大量使用PGA类可吸收缝合线的市场

这类市场分布主要在经济发展水平较高、医疗水平较高的大城市医院，如北京、上海、广州等。

市场特征主要表现为：厂家对于使用PGA类可吸收缝合线的前期宣传已基本完成，医生接受程度高，医生品牌忠诚度高；可吸收缝合线应用广泛、应用时间久；对价格敏感度较低；消费行为比较成熟。

大量使用羊肠线的市场

这类市场分布主要在经济发展水平相对较低的大中型城市的医院，如西安。

市场特征主要表现为：可吸收医用缝合线主要使用羊肠线，尚未大规模使用PGA类可吸收缝合线；医生对于可吸收缝合线的接受程度相对较高；对价格较为敏感；品牌忠诚度不高。

3.2.2. 尚未开发的可吸收缝合线市场

是指应该或可以使用可吸收线而仍然使用丝线的市场。

这类市场分布主要在经济发展水平偏低、医疗水平有限的小型城市医院或大城市的小医院。

市场特征主要呈现为：医生较少接触或使用PGA类可吸收缝合线；手术中普遍使用丝线；对于价格敏感度很高；PGA类可吸收缝合线尚未进入这类市场，竞争和缓。

3.3. 销售渠道分析

据调查，医用缝合线的主要销售渠道为：

厂家直销/当地代理商销售

PGA类可吸收缝合线生产厂家主要采用这种方式。

通过当地代理商能够减少进入壁垒，顺利进入新市场。

厂家直销适用于进入壁垒较小的市场。

医院一般较为相信当地的代理商，发生问题处理及时，且信誉有保障。

销售过程主要是这样的：

通过医疗器械批发公司销售

主要是国内的丝线、羊肠线生产厂家，他们通过各级医疗器械公司、经销商建立了庞大的销售网络，销售渠道通畅，并与全国各大中医院有着牢固的业务关系，受人为因素影响相对较小。

3.4. 竞争分析

3.4.1. 竞争产品和竞争对手

丝线：价格便宜，目前手术中仍大量使用普通丝线。

上海浦东金环医疗用品有限公司占据了全国丝线市场绝大部分市场份额，其次是美国强生的“慕丝线”也在国内大医院普遍使用，国内还有天津、杭州、无锡、南通等地生产厂家。

羊肠线：价格便宜，在妇产科等手术中较多使用，使用不便，

容易引起炎症，处于被逐步替代的阶段。

厂家主要分布在上海、天津、杭州等地。

pga类可吸收缝合线：多为进口，国内南通也有生产，价格较高，厂家以美国的强生和氰胺(肯达尔)为最多。

主要采用上门推销和大量赠送产品试用的方式攻占市场。

据调查，强生和氰胺在上海占有80%以上的可吸收缝合线市场份额；其次，南通“华利康”也有一定的比例。

“华利康”价格大致在强生和氰胺的60%左右，但价格优势基本被其不完善的售后服务和质量问题所抵消。

3.4.2. 竞争影响力量分析(略)

3.4.3. 竞争优势

甲壳质缝合线本身的优越性能；对专有技术与人才的垄断；成本优势；资源可获性强；高新技术符合政府政策的发展方向等。

3.5. 市场容量

3.5.1. 市场容量

据估算：1999年国内医用缝合线市场容量约为**15亿人民币。

据调查和二手资料显示，目前可吸收缝合线的使用量仅占5%左右(含羊肠线□pga类线)，但金额占总量的50%左右，约**7.5亿。

3.5.2. 趋势分析与预测

据台湾工业技术研究院报告，全球医用缝合线市场年增长率

为4%。

据调查，PGA类缝合线产品只开发了可吸收缝合线市场的10%左右，市场潜力巨大。

目前，医用可吸收缝合线主要用于大型手术(如开胸、腹腔等)中，PGA类可吸收缝合线主要依赖进口，国家对其有严格的限制。

考虑市场增长情况，五年后甲壳质缝合线年销售额估计可达一个亿左右。

3.6. 政策方针和WTO的影响(略)

随着现代社会就业难度的增加，越来越多的大学生选择在毕业以后自己创业，由于大学生刚走出校门，没有过多的社会和实践经验，那么，一份完整的创业计划书对于他们来说就显得更加重要，创业计划书的质量，往往会直接影响创业发起人能否找到合作伙伴、获得资金及其他政策的支持，那么大学生创业计划书到底该如何写呢?本文为大家提供范文一篇，希望对想要创业的大学生能有所帮助。

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。

通常创业计划是市场营销、财务、生产、人力资源等职能计划的综合。

写好创业计划书要思考的问题：

(一) 关注产品

(二) 敢于竞争

(三) 了解市场

(四) 表明行动的方针

(五) 展示你的管理队伍

(六) 出色的计划摘要

二、创业计划书的内容

一般来说，在创业计划书中应该包括创业的种类、资金规划及基金来源、资金总额的分配比例、阶段目标、财务预估、行销策略、可能风险评估、创业的动机、股东名册、预定员工人数、具体内容一般包括以下十一个方面：

(一) 封面

封面的设计要有审美观和艺术性，一个好的封面会使阅读者产生最初的好感，形成良好的第一印象。

(二) 计划摘要

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。

摘要要尽量简明、生动。

特别要说明自身企业的不同之处(约捌笠禡祥)

(三) 企业介绍

这部分的目的是不是描述整个计划，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？

大学生项目计划书大纲篇八

行业经过近两年的飞速发展，催生了大量p2p平台，但行业集中度越来越高，逐步形成全国性和区域性寡头，整个行业竞争逐渐趋于白热化，同时也充满机遇。而整个行业的获客成本也被推到极高，目前行业获取一个投资用户成本已经超过3000，而人均投资金额不过三到五万，这还是没有计算用户流失的情况下，因此如果想获取一万有效投资用户，营销成本超过3000万，这是在不考虑人员成本，租金以及一些其它额外的支出的情况下。

行业的获客困难，其实都是大家一味模仿，过度营销的结果，我们以跟旅行社合作为切入点，给旅行社授信，定位80，90后追求自由，快乐的群体，一方面做旅游消费金融分期，一方面为他们理财，做旅游基金。为他们攒钱，方便他们出行。同时后期开发app等，切入旅游社交，中高端线路设计，为用户量身打造旅游线路。

目前整个p2p行业用户人数将近200万，而互联网理财的用户已经超过1亿，据xx统计，超过90%以上互联网理财用户都是70后，80后，90后人群，而这些人群除了拥有互联网理财的习惯，也同时超过60%以上都已经初为人父人母，因为在互联网金融行业竞争逐渐激烈的时候，行业不乏创新，类似以初为人父人母定位的宝宝钱包，以月光族定位的玖富旗下的

随手攒，以高级白领和中产阶级定位的xx旗下的员工宝。

宝宝钱包是一款专门为初为父母，而又有互联网理财习惯的用户群体设计的，利用父母热爱孩子的情感营销来定位，在上线一个月的时间迅速获得超过10万的注册用户，在没有过多的营销推广，只是依靠朋友之间的推荐和病毒营销，而在他们迅速积累用户的时候，以后将可以切入母婴电商市场。

目前现有的一亿互联网理财用户群体，也是现在旅游市场的主要用户，据统计超过70%以上的80后，90后一年出游一次以上，而国内的旅游市场现有的市场份额也将近3万亿以上，超过50%以上的80，90后消费群体一年有两次以上的出游，而这些用户群体都有比较好的信用环境，也有一定的还款能力和意愿，目前包括xx[]xx旅游网都已经开始在做互联网金融给用户做旅游分期。而包括xx银行[]xx银行也开始切入旅行社并且跟国内一些比较大的ota公司合作，给予其用户授信。

目前我国消费金融的市场开发程度尚不足30%，远低于欧美等国水平，而现在大量的地产公司，电商，银行都已经在布局，精心开垦这片蓝海，据xx统计[]20xx年国内的消费金融市场将达到x万亿。而旅游消费金融，将会占据比较大的市场比例。

有别于其它的互联网金融平台，我们是专注旅游细分领域的，而相当一部分互联网理财用户，他们同样也是旅游人群，通过旅游消费分期切入旅游行业，为大量的旅行社增加额外营收，扩张市场，增加盈利点，同时我们为旅游用户理财，管理资产，让他们财富升值，可以方便下次出行，而我们平台只是中介，后期我们开发中高端旅游线路，专门为游客定制服务，其中包括酒店，机票，导游，路线，活动项目，为vip用户提供高端服务。

平台后期将开发app[]增加旅游社交交友，以及自荐申请旅行师的功能，通过社交的方式，时间的分享，将极大的增加旅

行的趣味，同时增加公司的品牌度，增加客户的黏度和使用频率，同时产生沉淀大量的内容。

中国的旅游行业经过自助游，跟团游，目前大众已经达到一定层次的富裕程度，所以更多的是追求精神上的体验，中高端旅游，度假休闲，甚至于这样的旅行社交，轻松活泼的旅行方式将是未来的主流。

公司前期主要是移动端微信的开发，对接旅行社进行合作，设计金融产品，组建营销团队，目前移动互联网已然是趋势，手机将人跟各种消费场景连接在了一起，我们通过移动端微信的切入，以产品创新和新媒体营销来获取流量和用户，并且通过这种产品将所有的旅行社连接在一起。初期团队计划8—10个人，其中包括跟旅行社洽谈商务人员，新媒体运营，客服，金融产品设计，风控人员以及美工和技术人员。

计划在年内做到10个亿的成交量，同时有10—20条自己设计的专属旅行路线，旅游次数达到千人次以上，将用户数做到10万以上，同时引进风投，进行a轮。再去扩张市场，其中包括组建自有的风控团队，催收团队，营销，品牌，以及于跟各种旅游地产公司合作，设计度假游等产品。希望在一年内保持盈亏平衡，同时占有一定的市场份额。并且能够有持续的盈利的能力。

按照我们计划的10亿的成交量来计算，以4%的息差，我们从旅行社这边的毛利润可以达到400万，定制路线以千人次计算，每人6000元来计算，毛利率15%，。毛利润将近90万。保守预估一年内可以达到500—1000万的营收。按照10pe算引入风投投a轮，公司估值超过一个亿。

后期如果引入资本我们将加速引入发展，进行业务的扩张，特别是打通全国内的旅行社，有别于途牛，我们是一开始就以旅游消费金融作为切入，后期也可以整合线路提供增值服务，按照预估，一年内可以达到盈亏的平衡。相对国内的ota

公司，我们一开始就有非常清晰的盈利模式，能够差异竞争，而不是陷入烧钱获取用户的怪圈。

后期的业务板块还可以涉及跟酒店，旅游地产，度假等项目合作，为用户创造额外的价值，但是暂时只是预期，对于其创收能力现在还不能预估。

目前国内的在线旅游公司对于旅游行业的渗透率还没有超过10%，而在欧美国家早已经超过了50%，因此还是极大的提升空间，随着国内收入水平的不断提升，以后出境游，高端个人定制游，将会呈现爆发之势。而其中的旅游消费金融，户外，度假旅游也会不断提升市场份额。未来十年，旅游行业都将是一个高速增长的行业。

大学生项目计划书大纲篇九

通过很长时间的调查我们发现我校快递市场存在一些漏洞，具体如下：

(1)快件签收的安全性，由于领取快件时不需要出具任何身份证明，不少同学反映，随便一个同学都可以冒充收件人将快件领走，快递公司至今仍未出台相关的预防方法，可见快件安全性不强。

(2)派送员与收件人约定的地点一般都是露天的，时常会碰到打雷下雨、烈日炎炎等恶劣天气，给他们工作带来很大的不便。

(3)时间问题：有时候派送员暂时无法联系到收件人或者收件人因有事不能取件，那么会给派送员带来工作不便，并且派送员在等待收件人一个个取件的过程中也浪费很多时间和精力，效率不高。

所以学校快递业务处在两难的境地，有许多需要完善的地方。

3、可行性分析

(1)宏观环境分析：当前我校快递公司派送员的任务繁重琐碎并且很多师生对于他们的服务很不放心，不满意。因而建立沟通双方的桥梁势在必得。

(2)产品及服务分析：我们立足于咸宁学院，提供优质的快递派送和取件服务，保证你的快递以最快的速度送达到收件人寝室，同时作为各快递的咸宁学院办事处，处理师生的快递取件业务，可上门取件。

(3)行业竞争与状况分析：据调查本行业暂无竞争对手，可以开拓市场。

(4)消费市场及购买力行为分析：各快递公司派送员为了工作的方便愿意和我们合作，并支付我们一定报酬；学校师生为了快件的安全和便利，同样会支持我们，并支付一定报酬。

(二)romantic mail(咸宁慢递业务)

1、项目介绍：“慢递”概念最早源于美国，一开始只负责投递信件，形成市场后，商家的业务也逐渐向物品扩展。在国内也是近期开始流行，受到青少年和广大白领阶层的热捧。慢递是一种普通邮局一样的信件投递业务，但不同的是慢递时间由寄信人自己决定，可以是几个月后、一年几年后，也可以是十年后、甚至更长时间，慢递是一种类似行为艺术的方式，提醒人们在快速发展的现代社会去关注自己的当下。比如，给5年后的自己写信，寄递内心的目标与希望；给未来的孩子写信，分享父母相识、相知的历程；给3年后毕业的朋友写信，重温学生时代的美好回忆……我们相信这项“把今天寄给未来”的慢递服务必将在咸宁引领新的时尚潮流，我们计划加盟北京熊猫慢递邮局，在细分寄递业务的基础上掘金邮递市场。

2、市场分析：年轻人群是最朝气蓬勃的一个群体，我们的感情正处于一个兴奋期，对新鲜事物的好奇，也有对现状的不满，有盲目自满与自我陶醉，也有对未来的憧憬……这样的一种状态必定有着一定的心理压力，我们需要一个可以排解心理压力的位置，从某种程度上引导忙碌的都市人重新关注“时间”的意义。romantic mail就能给出这样一个机会。并不高的费用，外加新颖的方法，必定能吸引很多大学生和咸宁白领阶层。并且慢递市场在咸宁暂未开发，受武汉慢递业务的影响，在咸宁有着很大的潜在价值。

3、可行性分析

(1) 宏观环境分析

随着现在大学生的物质生活质量的提高，在精神生活质量却没有与之相同的提高进度。romanticmail契合了都市人的心理需求，人们寄信的动机可能不尽相同，有人为了祝福，有人为了宣泄。很多在生活中不便直接表达的情绪，通过拉长收信时间，可以有效缓解寄信人的尴尬和焦虑感，帮助减压。此外，如果将生命视为一趟旅程，那么每一天都值得享受。当你选择让亲友或自己等待一封未来将至的信，其实就是在有意识地放慢脚步，感受时间的传递与寄托。romanticmail就是这样一项提高精神生活质量为目的的一项业务，此外，送礼物已经是很常见的事情了，如果妈妈的生日上学期间，又想给妈妈送一个礼物。romanticmail可以帮助你，按时的送出这份礼物。

(2) 产品及服务分析

(3) 行业竞争与状况分析

精神产业无疑是低成本的，而且在精神产业这方面学校内绝对是无人问津，在学生好奇心的驱使下，romanticmail在学校内定能掀起一波热潮。romantic mail的romantic气息能吸引

大量情侣，让我们为之提供服务。

(4) 消费市场及购买力行为分析

romanticmail帮客户保存信件的收费标准是这样的，一年为25元，两年为30元，每增加一年，费用增加5元。我们是在用今天的钱来做将来的事。我们并没有想在邮费上赚到什么钱，这些费用对于大学生和白领阶层能接受。

二、 经营战略

1、团队精神：诚实 敬业，团结，奋斗

2、经营理念：以最快的速度送快件

以最负责的态度邮递慢件

以最诚信的心态构建共赢

4、竞争策略：本着人无我有，人有我优的原则。诚信经营，热忱服务

5、营销策略

a□通过宣传单等平面媒体向全校师生宣传我们的特色服务

b□通过bbs等立体媒体介绍我们的优质服务

c□开展优惠活动

6、核心竞争力分析

a□我们团队的成员都是网购发烧友，对快递业务很了解

b□多次与各快递公司派送员商讨过，他们有意向与我们合作

三、初期运作

(1) 工作室选址：西区宿舍楼下

(3) 工作准备：

a□与各快递公司友好协商后签订合作合作

b□办理合法的营业执照和行业准入证

c□准备流动资金

d□团队保持目标一致

四、财务预算

(1) 资本结构：采用股份制合作方式

(2) 销售预算：开业两个月后基本维持正常水平，六个月可收回成本

(3) 前期投入：开一家一家以校园快递业务为主，以romanticmail(校园慢递业务)为特色的速度“弟”工作室前期投入包括前期房租、装修、首批存货等内容。工作室店面大概在60平方米。店里装修相对简单，估计2万元左右即可，首批存货加上其他一些用度，估算在5万元左右。

五、swot分析

(1)

我们很好的契合了学校快递公司与师生之间的中间点，提供

轻

松、安全、高效的快递服务;同时，我们率先提出新的慢递业务，集新颖、时尚、感情与一体

(2)w(劣势)

潜在的竞争对手很多，快递服务业利润薄，吸引大批量的慢递客户难度大

(3)o(机会)

(4)t(成本)

除装修的固定费用外，需要的成本不多

六、管理结构

1、核心成员如下：

2、组织形态及主要责任：店长，店面法人代表。负责店面运行管理

副店长，负责校园快递业务的执行与发展

负责宣传及公关工作

负责满慢递业务的执行与拓展

张帅，负责财务管理

根据实际运营情况，由徐冀决定需要聘请若干名兼职人员

七、风险管理

2。 慢递业务具体应该由哪个部门监管也是未知数

3。 慢递更需要人力和物力对邮寄物品进行保管， 需要大量成本

2。 优质的服务：有了优质的服务，我们才能一步步打造我们的口碑，建立我们的群众基础

3。 资本流通：积极与投资商洽谈，希望能获得vc投资

大学生项目计划书大纲篇十

近年来，我国餐饮业发展迅速，餐饮品种丰富，店铺数量迅速增加，各种类型的饭店、酒店层出不穷，行业竞争日趋激烈。与此同时，洋快餐登陆对我国餐饮业也提出了严峻挑战。随着洋快餐的大举进军，一种新的餐饮经营模式—连锁经营逐步受到广大从业者的关注。连锁经营改变了传统的小生产经营方式，有效降低经营成本，扩大市场占有率，给企业带来了巨大的规模效益。国内有识之士已开始利用连锁这一有效手段发展生产经营，如北京全聚德烤鸭集团、东安饮食集团、天津狗不理集团、大连渤海饭店集团等都走在国内餐饮业连锁经营的前列，对行业的规模发展起到了推动作用。但总的来说，我国连锁经营，尤其是餐饮业连锁经营还处于初级阶段。大力发展连锁经营是餐饮业提高经济效益的有效途径和必由之路。

本店位于大学聚集中心地段，主要针对的客户群是大学生、教师、以及打工人员。经营面积约为80平方米左右。主要带给早餐、午餐、晚餐以及特色冷饮和休闲餐饮等。早餐以小吃为主打特色。品种多，口味全，营养丰，使就餐者有更多的选取。午餐和晚餐则以健康的菜色为主。本餐厅采用自助快餐的方式，使顾客有更简单的就餐环境与更多的选取空间。本餐厅装饰自然，随意，同时负有现代气息，墙面采用偏淡的温色调，厨房布置合理精致，采光性好，整体感观介于家

庭厨房性质与酒店厨房性质之间。

初期(1-3月)

主要产品是针对城市三种群体不同身体健康状况的餐品，市场策略为透过用心有效的营销策略，挤占中式餐饮及保健食品的市场份额；树立“绿色食品”的良好品牌形象，提升知名度、美誉度；收回初期投资，用心进行市场推广。

中期(1年)

巩固、扩展已有的市场份额，进一步健全餐厅的经营管理体制，提高企业的科学管理水平；着手准备品牌扩张所务必的企业形象识别系统、统一的特色优势餐品、统一的管理模式等方面的建设。

长期(2年)

届时，餐厅运营已经步入稳定良好的状态，随着企业的势力与影响力的增强，服务范围不再能满足潜在顾客的需要时，以特许经营的方式，开拓新的市场空间，扩大餐厅的辐射范围和影响力。

1、本餐厅开业之前，要作广告宣传，因为主要客户群是针对学生的，而学生中信息传递的速度与广度是很大的，所以宣传上可不用费太大的力度，只需进行传单或多媒体等形式的简单广告即可。

2、本餐厅采取自助餐的方式，免费茶水和鲜汤。并且米饭的质量相对竞争者要好，可采用不同的做法，使口感与众不同，以求有别于竞争者，给顾客更多的优惠，以吸引更多的客源。此外，本餐厅还根据不同的节日而设定富有特色的情侣套餐，这也将成为本店的一大特色。

3、有许多学生习惯于三点一线的生活方式，许多时候为了节约时间会选取最近的就餐地点而不愿到较远点的餐馆，所以在地理位置选取上不会与校园大门有太大的距离。餐厅在适当的时候还将推出送外卖的服务，根据不同状况采取相应得做法。如：若有三份以上(包括三份)的叫量能够免费送货上门，单独叫外卖的需交付必须的送货费，这样还有一个好处，如有一人想叫外卖，为了不出送货费则会拉上另外的两份外卖，如此也是能增加销量的。

4、餐厅使用不锈钢制的自助餐盘，即节约又环保，而废弃物也不能随便倾倒。