# 建筑创业计划论文范文优选16篇

来源：网络 作者：寂静之音 更新时间：2024-12-10

*建筑创业计划论文范文 第一篇为贯彻落实中央、省、市、县委关于加强农村实用人才队伍建设的指示精神，积极推进农村经济社会和谐健康发展，确保大学生“村官”更好地融入农村，服务新农村建设。现结合我镇实际，制定如下实施方案。一、指导思想坚持以xxx理...*

**建筑创业计划论文范文 第一篇**

为贯彻落实中央、省、市、县委关于加强农村实用人才队伍建设的指示精神，积极推进农村经济社会和谐健康发展，确保大学生“村官”更好地融入农村，服务新农村建设。现结合我镇实际，制定如下实施方案。

一、指导思想

坚持以xxx理论、“三个代表”重要思想和科学发展观为指导，以加快我镇农村实用人才队伍建设为核心，通过采取组织培养、岗位推荐、创业帮扶等项措施，切实为农村培养造就一批有知识、懂技术、留得住、用得上的新农村建设带头人，为推动我镇农村经济社会又好又快发展提供有力的人才支持，

二、任务目标

加强大学生“村官”的培养和使用，通过3年的努力，力争实现人人有岗位、个个有项目的工作目标。具体分三个方面的培养方向，即一是对德才兼备、群众认可，有一定组织领导能力、能够带领群众致富的大学生村官，实施领导干部包保责任制;二是对有创业意愿，具备创业能力和条件的大学生“村官”，帮助确立创业项目，提供创业扶持政策，实现创业梦想;三是对市场意识强、有经营头脑的大学生“村官”，选派到农村经济合作组织、各类专业协会、产业大户或党员创业示范基地、示范区从事服务性工作。

三、具体措施

1、选拔优秀大学生充实村“两委”班子。本着“因人而宜、量才适用”的原则，把大学生“村官”纳入到村级后备干部队伍中，进行重点管理和培养。对表现优秀、积极靠近党组织的，优先发展成为党员。对德才兼备、群众认可，有一定组织领导能力、能够带领群众致富的大学生“村官”，由乡镇党委推荐，经县委组织部审核，安排担任村党支部副书记、村委会主任助理等职务锻炼，条件成熟，对具备担任村干部条件的，可按有关规定程序进入村党支部和村委会领导班子中。到20xx年底，全镇大学生村官进入村“两委”班子至少要达到30%。同时，根据工作需要，大学生村官可实行跨村任职。

2、帮助大学生“村官”确立和发展创业项目。对有创业意愿，具备创业条件和能力的大学生“村官”，由乡镇党委政府聘请专业人士对创业项目进行论证、确立和技术扶持。同时，采取政策扶持、资金扶持等多种措施，帮助他们实现创业梦想。

3、加大对大学生“村官”岗位推荐力度。对服务意识好、经营意识强的大学生“村官”，在征求本人意愿的基础上，可以推荐到农村各类经济合作组织、专业技术协会、经纪人协会以及产业大户中，承担相应的服务性工作，进一步发挥大学生“村官”的专业技术优势，同时也为其快速成长搭建社会实践的平台。要将大学生“村官”全部聘为所在村的“驻村信息服务指导员”，发挥他们传播技术、引领示范的作用。

四、加强组织领导

1、加强领导，落实责任。镇党委高度重视大学生“村官”创业工作，把它纳入到重要工作日程。实施创业项目帮扶制度，乡镇领导干部与大学生“村官”结成帮扶对子。同时，按照项目分类，选择业务相关的涉农站所进行帮扶，帮助创业大学生解决创业中遇到的技术难题，建立“领导干部+站所+大学生“村官””帮扶链，保证大学生“村官”顺利创业，孵化农村经济发展新的增长点。

2、成立大学生“村官”创业项目开发指导组。围绕大学生“村官”创业工作，乡镇党委成立创业项目开发指导组，项目开发指导组组长由党委书记担任，副组长由党委副书记担任，指导组成员由乡镇涉农站所人员组成。根据乡镇的实际情况对大学生“村官”创业项目进行论证、确立和扶持。乡镇要建立创业项目库，储备符合本地实际、市场前景好、操作性强的创业项目5-10个，供大学生“村官”选择。到20xx年，创业项目学员人数要达到大学生“村官”总数的30%。

**建筑创业计划论文范文 第二篇**

建筑业也面临高、大、难、新工程增加，各类业主对设计、建造水平和服务品质的要求不断提高，节能减排外部约束加大，高素质复合型、技能型人才不足，技术工人短缺，国内外建筑市场竞争加剧等严峻挑战。

首先, 中国建筑企业将面临着与更多承包商在平等条件下更加激烈的市场竞争。目前我国建筑市场僧多粥少的局面已持续多年, 包括像中建总公司这样的大型建筑企业都存在着不同程序的工程任务不足的窘境。其原因同我国经济发展和国内建筑业无序状态有密切联系, 从某种意义上说, 国外企业的竞争压力在目前的国内市场并不强烈, 因为我们建筑业在对外开放上是比较谨慎的。加人世贸组织后, 数以千计国际大承包商将涌人国内, 国内建筑企业的竞争压力会进一步增大。

其次, 中国建筑企业将面临着自身国际竞争实力强的挑战。缺乏名牌企业是我国建筑企业与国外企业相比缺乏竞争力的一具原因, 在资金实力上, 国外一些大建筑企业不光自身有较强的资金实力，而且有着成熟的融资经验和较宽的融资渠道。由于国外建筑企业的竞争力还表现在技术开发能力和管理水平上, 而且中国多是依靠劳务分得市场竞争, 既使撇开其他方面不说, 单就技术竞争而言, 我国建筑业

已明显处于劣势。目前我国的一些国际资金贷款项目及一些大型的总承包项目许多被外企抢走,就是竞争力不强的表现。

最后, 中国建筑企业面临国际惯例的挑战。近来年, 全球业主对建筑业的要求和期望越来越高, 希望降低成本, 提高质量, 使得建筑产品和生产过程的确定性不断提高。与此同时, 业主希望简化产品购买的组织,而又不损害其利益, 由此产生了许多创新的项目建设模式。而多年以来中国建筑业在对外开放上一直采取谨慎态度, 不熟悉国际承包市场的经营方式和国际惯例。人后世, 就会留下许多空白, 导致自我保护能为很弱, 如合同双方权利义务失衡, 合同执行过程不会利用国际惯例和合同赋予的正索赔权利保护自己, 在非已责任造成的情况下, 不能据理力争等。这些必然影响中国建筑企业的竞争能力。

**建筑创业计划论文范文 第三篇**

一、行业概况

明年就要从象牙塔里出来了，因为经济危机的影响已经自己对于餐饮业的兴趣打算毕业后开一家蛋糕店，蛋糕店有很大的发展前景，今下人们的生活好了，消费水平高了，对于生活品质的追求也就高了，综合性的蛋糕店已经成为城市消费的一大潮流，

大学生创业计划书范文大全

二、蛋糕店概况

1.本店发属于餐饮服务行业，名称为“麦琪下午茶”，是个人独资企业。主要为人们提供蛋糕、面包、冰淇淋已及饮料等甜品。

2.本店打算开在社区商业街，开创期是一家中档蛋糕店，未来打算逐步发展成为像安德鲁森、向阳坊、那样的蛋糕连锁店。

3.本店需创业资金万元。

三、经营目标

1.由于地理位置处于商业街，客源相对丰富，但竞争对手也不少，特别是本店刚开业，想要打开市场，必须要在服务质量和产品质量上下功夫，并且要进一步扩大经营范围以满足消费者的不同需求。短期目标是在商业街站稳脚跟，1年收回成本。长期目标则是逐步发展成为一家经济实力雄厚并有一定市场占有率的蛋糕连锁公司，在众多蛋糕品牌中闯出一片天地，并成蛋糕市场的知名品牌。

四、市场分析

1.客源：本店的目标顾客有：到商业街购物娱乐的一般消费者，约占50%;附近学校的学生、商店工作人员、小区居民，约占50%。客源数量充足，消费水平中低档。

2.竞争对手：根据调查结果得知国内品牌蛋糕店有很多，仅福州连锁蛋糕店就有很多如安德鲁森、向阳坊、红叶、安琦尔。因此竞争是很大的

五、经营计划

1.先是到附近几家蛋糕店“刺探情报”，摸清不同种类和尺寸蛋糕的成本价。了解各类蛋糕店的经营理念以及经营的“小花招”。

2.开业金筹齐后，开始在各大蛋糕店“挖角”。不能“明目张胆”地挖，要趁店里人少时，偷偷跑过去和店里师傅商量。或者招聘糕点师傅，开蛋糕店师傅很重要，所以要慎重考虑。

3.据了解发现一套消费定率：“顾客永远没有最便宜的价钱。今天你能降低几元钱，明天可能就有同行竞争者以更低的价钱与你争夺订单。”从中体会到产品市场一定的竞争策略：“降价促销并不是长期的经营策略，唯有以最好的材料制作出最高品质的蛋糕，才能吸引顾客，将顾客留住”。

4.蛋糕店主要是面向大众，因此价格不会太高，属中低价位。

5.可印一些广告传单，以优惠券的形式发放，以达到广告宣传的效果

6.蛋糕店可以专门开辟休闲区域，设置很多造型别致的座椅。顾客可买上一些点心，坐在蛋糕店里慢慢品尝，蛋糕店的休闲功能得到进一步强化。

7.经过多方调查，出于竞争等方面的需要，不少蛋糕店推出一些与蛋糕并没有太多关联的休闲食品，藉以形成新的利润增长点。在经营的品种上，不少店主有一些推陈出新的举措：比如在炎炎夏季，会合时令地推出眼下非常流行的冰粥和刨冰，以及奶茶，果汁类的饮料深受顾客青睐。

8.建立会员卡制度。卡上印制会员的名字。会员卡的优惠率并不高，如折。一方面，这可以给消费者受尊重感，另一方面，也便于服务员对于消费者的称呼。特别是如果消费者和别人在一起，而服务员又能当众称他(她)为\*先生、小姐，他们会觉得很受尊重。

9.在桌上放一些宣传品、杂志，内容是关于糕点饮料的知识、故事等，一方面可以提升品位，烘托气氛，也增加消费者对品牌好感。

**建筑创业计划论文范文 第四篇**

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)出色的计划摘要大学生创业计划书样本

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;

生产管理计划;

财务工作计划;

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

(三)企业介绍

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。

**建筑创业计划论文范文 第五篇**

>一、基本情况

xxx村是xxx乡政府所在地，全村占地面积55平方公里，全村10个村民小组，农户326户，1321人，其中在家189户755人，外出137户566人，贫困户82户，贫困人口307人，占全村总人口，xx年实施双到户39户，145人，低保户33户，75人。耕地面积万亩，草原面积万亩。退耕还林xx62亩，优质牧草留床面积6200亩，xx年新增种植面积1500亩，羊只饲养量3845只，大牲畜96头。村级两委班子健全，以党支部统领的各项功能齐全。

>二、项目建设的必要性

（一）项目背景

全村有耕地面积万亩。主要种植马铃薯、葵花、荞麦。由于人口大量外出、在家务农人员大多以老年人为主，部分家庭土地撂荒现象比较严重，为了农业的发展，以致大量土地重新复耕，农业机械化是现在农村农业发展的必然趋势。近年来，xxx村特别把发展壮大马铃薯产业、小杂粮农业、秋腹膜等作为一项农业主导产业进行培育，这给当地农民群众带来了十分可观的效益。但由于农业科技服务体系不健全、农业机械及农机服务设备严重落后，在很大程度上影响了马铃薯产业的进一步发展。

（二）建设的必要性

通过项目建设提高农业机械化技术水平，尽快改善生产条件，降低耕作劳动强度，节约成本，提高种植业经济效益，增加农民收入，促进本村经济社会发展。

>三、实施地点和范围

项目实施地点在xxx乡xxx村，辐射全乡13个行政村。

>四、项目内容、投资估算与资金筹措

（一）项目建设资金131万元（合作社自筹31万元，财政补贴100万元）

1、工人工资8万元，

2、代耕代种作业费10万元

3、机具购置3台需花费81万元【每台农机配全各类用具（梨、旋耕机、挖洋芋机等）需要27万元】；购置挖机1台，32万元,共计花费113万元。

1、购置农机3台，81万元。

27万元/台×3台=81万元

2、购置挖机1台，32万元。

32万元/台×1台=32万元

>五、项目组织管理与运行

项目由xxx村申报，并进行监督管理，成立农机合作社，由社员大会通过，理事会组织实施，管理措施到位。合作社对项目设立专户储存，专款专用，有健全的财务管理制度，资金使用效益有保障。

保障措施

1、技术培训

做好对农民（农机手）的技术培训。

2、加强领导。

⑴项目实施实行后制定详细的规章制度，加强对农机进行严格管理，责任到人；

⑵与农机手签订代耕代种服务合同；

3、机具选购工作计划安排

资金到位后。我村计划购置农耕机3台，配备各类设备（梨、旋耕机、挖洋芋机等），挖机一台，（主要借石油开发及其他项目）。

>六、效益分析

经济效益：项目建成后，合作社年实现农田机械作业1万亩，年实现经营服务收入30万元。实现利润20万元。

社会效益：一是缓解了农村种田难的矛盾。目前，青壮年外出务工，农业机械化再不为种田难发愁，也不再需在农忙时节返乡种田。二是由于机械化耕作、收割比牛耕和人工收割收费低，实现了农民和农机经营者“双羸”。三是提高了农机具的利用率。四是机械化促进了农业的产业化、规模化、标准化生产。

**建筑创业计划论文范文 第六篇**

项目介绍

本策划的目的

为有意投资本项目者提供充分的信息。

为本计划未来的经营活动提供基本数据和指导准则。

公司介绍

本公司集高档专业茶文化于一体，以“ 传承千年文化，弘扬民族茶饮”为理念，以追求和发扬茶道精神“健、美、和、敬”为主旨，致力于打造一流茶文化企让您在优美精致的环境中体会传统茶氛围，让您在快节奏的都市生活中找到一片宁静的港湾，我们将竭诚为您提供贵宾级的服务。

行业背景

随着当今世界飞速发展，人们的生活水平在逐步得到改善，生活质量的到大幅度的提高，同时这些也造成了了生活的节奏的加快，压力逐渐加大、越来越孤独，人情冷漠。我们很难寻求一片心灵的净土来安置我们手上的疲惫的心灵。但是在越来越多的问题逐渐增多的时候，也出现来越来越多的需求，也就提供了越来越多的机遇。

我们一切一顾客为中心，我们坚持秉承我们中华文明，集成并发扬传统文化的同时，为顾客提供一个可以畅所欲言的场所，在这里，你可以遇到志同道合的朋友;在这里，你可以和更多人交流，排遣孤独;在这里，你可以独自一人，聆听音乐，沉浸在音乐的舒缓节奏里，放松神经和身心;在这里，你可以与家人一起，在音乐的氛围中尽享家庭的温馨，让所谓的代沟在我们的周围消失，创建一个温暖和谐的家庭氛围;在这里，你也可以同朋友一起，品茶言欢，共叙友情;在这里，你也可以为你和顾客找到一个舒心快乐的谈判交易地点，在这样没有纷争没有喧嚣只有平和与宁静，和谐与安详的环境里迈向成功;在这里，我们为你提供一系列的方便——音乐器材，象棋，围棋……休闲方式，你可以找到乐友或者棋友，让生活有滋有味，让城市生活不再单调不再孤独。我们的茶楼就在这样的历史情势下应运而生。

市场营销

市场是由一切有特定需求或欲望并愿意和可能从事交换来使需求和欲望得到满足的潜在顾客所组成。我们的市场细分是针对那些向往安静、适宜的消费者展开实施，以茶市场为导向，在繁华的城市中为顾客提供一个休闲地方。

企业管理

**建筑创业计划论文范文 第七篇**

为贯彻落实《xxx办公厅关于做好20xx年全国普通高等学校毕业生就业创业工作的通知》(国办发〔20xx〕22号)和《山西省政府办公厅关于扶持高校毕业生创业的意见》(晋政办发〔20xx〕40号)精神，弘扬敢为人先、勇于创新的“晋商精神”，搭建大学生、高等院校与企业、社会交流对接的平台，吸引更多的优秀创业人才、创业团队和科技项目到晋中投资创业，晋中市人民政府和山西省教育厅决定联合举办首届“晋商杯”大学生创业大赛。具体实施方案如下：

一、大赛目的

1.提升创新水平。提升新时期大学生的创新水平，扶持高水平、高层次、高素质的创业项目，培育具有创新力、竞争力的大学生创业团队，促进大学生创业项目成果转化。

2.营造创业氛围。营造“鼓励创业、支持创业”的浓厚氛围，进一步激发大学生创新创业激情，引导和吸引优秀大学生和创业人才来晋中创业，在全社会掀起大学生创业高潮，服务经济社会发展和现代化建设。

3.促进多元合作。发挥政府引导作用，利用市场机制，集聚政府、学校、企业等各种资源，通过多元的合作交流渠道，吸纳社会各方力量广泛参与和融资投入，以创业带动就业。

二、大赛主题

激情创业，成就未来。

三、大赛时间规划

大赛启动：10月27日—11月10日

参赛报名：11月11日—11月30日

初 赛：12月1日—12月10日

复 赛：12月11日—12月20日

决 赛：12月21日—12月28日

颁奖典礼：12月28日—12月30日

四、参赛对象和形式

(一)参赛对象

1.驻晋中范围内的全日制高校大学生。

年以后(含20xx年)全日制高校毕业回到晋中自主创业的大学生。

(二)参赛形式

参赛形式分为在校大学生参赛团队和毕业生参赛团队。各参赛团队人员不得超过7人。在校大学生参赛团队由1名指导老师和参赛的在校学生组成;毕业生参赛团队以大学生创业者为核心人员组成。比赛以创业计划书、现场答辩、项目考核为主要形式。

五、参赛项目

参赛项目类别不限，侧重于农林牧类、轻纺食品类、生物医药类、化学化工类、电子信息类、材料类、机械能源类、服务咨询类、文化艺术类、建筑交通类、教育培训类等。

六、赛事安排

整个大赛分为初赛、复赛和决赛三个环节。根据参赛形式，初赛分别由各院校和各县(区、市)组织实施。复赛由市科技局牵头，市教育局、市人社局配合。决赛由大赛组委会统一组织实施。

(一)宣传启动

1.宣传时间：20xx年10月27日-11月10日

2.启动仪式：20xx年11月10日

3.宣传方式：

(1)媒体宣传。利用各大主流媒体，省、市电视台、广播电台、报刊等进行宣传。

**建筑创业计划论文范文 第八篇**

>一、项目所涉产业发展现状

㈠蔬菜生产基本情况

蔬菜是我镇重点农业产业之一，全镇常年栽培面积达2万余亩，拥有5亩以上蔬菜种植大户80余户。近年来，通过政策扶持、设施投入和技术推广，蔬菜生产发展迅速。但是，仍不能满足农业产业化发展的需求。主要存在农田基础设施落后，蔬菜设施栽培覆盖率低，生产管理粗放，经营主体规模小等问题。同时，随着xx镇中心镇建设步伐的加快，部分土地存在被征用开发的趋势，菜地面积将逐年减少。这些因素在一定程度上制约我镇蔬菜产业持续、高效发展。为此，进行科学合理的规划，加大无公害蔬菜基地建设，有利于加快土地流转，促进水改旱种植结构调整，丰富城区无公害蔬菜供应，实现蔬菜产业规模化、效益化和科技化发展，进一步增加农民收入等方面具有十分重要的作用。

㈡建设条件分析

⒈自然环境条件

本项目位于xx镇xx村2组，该区域天然植被覆盖率高，植被资源丰富，光照条件好，土地集中连片，气候适宜，雨量充沛，土壤肥沃，水源充足，交通便利，加之附近无工矿企业，空气清新，污染小，有利各种农作物的生长，适合建设无公害蔬菜基地。

⒉市场需求分析随着xx区城市化建设的加快，城区面积进一步扩大，菜地面积逐年减少，本地蔬菜上市量有不断下降的趋势。目前，全区各菜场供应蔬菜有40％多依靠外地调入。今后，随着xx区城市建设步伐的加快，旅游经济和房地产等产业发展，城市人口聚集，蔬菜需求量明显增加。加快蔬菜基地建设，扩大生产规模，丰富蔬菜品种，增加本地蔬菜供应量成为当前农业结构调整和菜篮子工程建设的当务之急。

>二、项目任务计划

㈠年度目标与预期效益

**建筑创业计划论文范文 第九篇**

>一、申请理由

位于东南西部，有xx个行政村，xx个村民小组，xx户农户，xx口人，全乡耕地面积亩，人均占有耕地亩，人多地少，农村经济发展缓慢，为切实改变这一状况，增加农民收入，我们充分利用紧邻城和国道，交通便利，水土条件适宜种植瓜果蔬菜这一优势条件，在大力推广温室大棚，就目前已建成大棚来看，经济效益十分明显，但是由于建设大棚的投入较大，单靠本乡的财政和农民集资建设有一定困难。因此，为有效拉动城乡经济发展，切实帮助贫困户脱贫致富，我县特申请财政扶贫资金在建立设施农业项目。

>二、项目概要

20xx年—20xx年在建立设施农业项目主要申请国家财政扶贫资金进行建设，重点在的喀拉巴格林（3村）、阿克库克村（5村）、阿热买里村（8村），恰克月库村（9村）、古勒巴格村（2村）、尤喀克霍加村（7村）、喀拉巴什粮台村（11村）、喀拉巴升村（15村）共八个村新建温室大棚60个，资金总投入60万元，项目工期20xx年1月-20xx年11月。

>三、项目提出依据

第一，地理环境好

地理位置紧邻城，交通便利，因此，很早就开展了设施农业，目前全乡有大棚总数个，而且农户也都有一定的温棚栽植技术和经验。

第二，生产环境好

土壤、水肥条件较好，农民平均文化素质较高，乐于接受，使用新技术、新生产方法。

>四、项目内容及规模

①20xx年开始动工新建喀拉巴格村（3村）、阿克库什村（5村）、阿热买里村（8村）、恰克日库依村（9村）的设施农业项目。其中喀拉巴格村新建大棚7座，阿克库村（5村）新建大棚10座，阿热买里村（8村）新建大棚8座，恰克日库依村（9村）新建大棚7座，每棚标准建筑面积为70×10m（长×宽），每棚预算为10000元，建筑工期为20xx年4月-20xx年10月。

②20xx年动工新建古勒巴格村（2村）、尤喀克霍加村（7村）、喀拉巴什粮台村（11村）、喀拉巴什村（15村）设施农业项目。其中古勒巴格村新建大棚7座，尤喀克霍加村新建大棚7座，喀拉巴什村粮台村7座，喀拉巴什村7座，每棚标准建设面积为70×10m（长×宽），每棚预算为10000万元，建设工期为20xx年4月-20xx年10月。

>五、项目的管理方式和实施计划

1、设施农业建设是促进农民增收，切实帮助农民脱贫致富的有效途径，为确保建设工作正常开展进行，县政府主要领导和有关部门负责同志将直接对此项目进行监管。

2、严格资金管理，保证专款专用

项目建设资金由扶贫办统一管理，实行报帐制，保证工程质量和资金使用，确保专款专用。

3、严格招投标，确保工作质量

对于设施农业温室的建设工程要求较高，为此，我县将公开招标，坚决使用有建设资质等级的施工队伍，严把质量关，确保工程质量。

实施计划

建设项目分为两部分：

第一部分分为三个阶段：

第一阶段：准备阶段。筹备建设3村、5村、8村、9村设施农业土建工程，时间20xx年1月—20xx年4月。

第二阶段：实施阶段。对3村、5村、8村、9村温棚建设及项目开始实施建设，时间20xx年4月—20xx年10月。

第三阶段：检查验收阶段。工程完工后对工程质量进行检查验收，时间20xx年10月—20xx年12月。

第二部分：

第一阶段：筹备阶段。筹备建设对2村、7村、11村、15村设施农业土建工程，时间20xx年1月—20xx年4月。

第二阶段：实施阶段。对2村、7村、11村、15村温棚建设及项目开始实施建设农业土建工程时间20xx年4月—20xx年10月。

第三阶段：检查验收阶段。工程完工后，对工程质量进行检查验收，时间20xx年10月—20xx年12月。

>六、扶贫效益分析

我县开展设施农业已有两年，经过两年的调研得出结论：一个棚种一茬早熟西、甜瓜，可收入3—4千元，两年可收回建棚投资，而农民经过培训后，种植一茬早熟西甜瓜，可收入5—6千元，加上一茬夏菜，每棚收入可突破万元，当年即可收回建棚成本，经济效益十分可观，并且，高收入可大大刺激农民学习新技术，使用新技术的积极性，形成一个良性循环，社会效益极好，是帮助农民脱贫致富的一个有效途径。

>七、结论

是一个国家三定贫困县，全县贫困人口占大多数，怎样有效帮助农民脱贫致富，开辟致富渠道，一直是我农业部门的研究课题，经过多年的探索，我们也总结出一些经验。就目前来看，设施农业是一条帮助农民脱贫致富的有效途径，没有培训过的农民每年收入有3—4千元，经过技术培训，掌握温棚栽培技术的农民年收入可轻松突破万元，经济效益十分可观，并且可起到良好示范带头作用，提高农民脱贫的信心和学习、使用新科技、新知识的增强科技兴农的意识，使农民的生产经营进入一个良性循环过程，可有效增加农民收入，维护社会稳定。

**建筑创业计划论文范文 第十篇**

一、蛋糕店概况

1、本店发属于餐饮服务行业，名称为“麦琪下午茶”，是个人独资企业。主要为人们提供蛋糕、面包、冰淇淋已及饮料等甜品。

2、本店打算开在社区贸易街，开创期是一家中档蛋糕店，未来打算逐步发展成为像安德鲁森、朝阳坊、那样的蛋糕连锁店。

3、本店需创业资金万元。

二、经营目标

1、由于地理位置处于贸易街，客源相对丰富，但竞争对手也不少，特别是本店刚开业， 想要打开市场，必须要在服务质量和产品质量上下功夫，并且要进一步扩大经营范围以满足消费者的不同需求。短期目标是在贸易街站稳脚跟，1年收回本钱。长期目标则是逐步发展成为一家经济实力雄厚并有一定市场占有率的蛋糕连锁公司，在众多蛋糕品牌中闯出一片天地，并成蛋糕市场的着名品牌。

三、市场分析

1、客源：本店的目标顾客有：到贸易街购物娱乐的一般消费者，约占50%;四周学校的学生、商店工作职员、小区居民，约占50%。客源数目充足，消费水平中低档。

2、竞争对手：根据调查结果得知国内品牌蛋糕店有很多，仅福州连锁蛋糕店就有很多如安德鲁森、朝阳坊、红叶、安琦尔。因此竞争是很大的。

四、经营计划

1、先是到四周几家蛋糕店“刺探情报”，摸清不同种类和尺寸蛋糕的本钱价。了解各类蛋糕店的经营理念以及经营的“小花招”。

2、开业金筹齐后，开始在各大蛋糕店“挖角”。不能“明目张胆”地挖，要趁店里人少时，偷偷跑过往和店里师傅商量。或者招聘糕点师傅，开蛋糕店师傅很重要，所以要慎重考虑。

3、据了解发现一套消费定率：“顾客永远没有最便宜的价钱。今天你能降低几元钱，明天可能就有同行竞争者以更低的价钱与你争夺订单。”从中体会到产品市场一定的竞争策略：“降价促销并不是长期的经营策略，唯有以最好的材料制作出最高品质的蛋糕，才能吸引顾客，将顾客留住”。

4、蛋糕店主要是面向大众，因此价格不会太高，属中低价位。

5、可印一些广告传单，以优惠券的形式发放，以达到广告宣传的效果

6、蛋糕店可以专门开辟休闲区域，设置很多造型别致的座椅。顾客可买上一些点心，坐在蛋糕店里慢慢品尝，蛋糕店的休闲功能得到进一步强化。

7、经过多方调查，出于竞争等方面的需要，不少蛋糕店推出一些与蛋糕并没有太多关联的休闲食品，藉以形成新的利润增长点。在经营的品种上，不少店主有一些推陈出新的举措：比如在炎炎夏季，会合时令地推出眼下非常流行的冰粥和刨冰，以及奶茶，果汁类的饮料深受顾客青睐。

8、建立会员卡制度。卡上印制会员的名字。会员卡的优惠率并不高，如9。5折。一方面，这可以给消费者受尊重感，另一方面，也便于服务员对于消费者的称呼。特别是假如消费者和别人在一起，而服务员又能当众称他(她)为\*先生、小姐，他们会觉得很受尊重。

9、在桌上放一些宣传品、杂志，内容是关于糕点饮料的知识、故事等，一方面可以提升品位，烘托气氛，也增加消费者对品牌好感。

10、无论是从店面装修、店员形象，还是蛋糕制作上，都要给顾客健康、卫生的感觉。蛋糕店一定要严格执行国家《食品卫生法》，这是立足之本。

11、食品行业有特别的岗位劳动技能要求：从业职员必须持有“健康证”。

五、财务估算

启动资产：大约需万元

设备投资：1、房租5000元。2、门面装修约20xx元(包括店面装修和灯箱);3、货架和卖台投进约1500元;4、员工(2名)同一服装需500元5。机器设备最大的投资：8万元(包括制作蛋糕的全套用具)首期进货款：面粉、奶油等原材料，约6000元。

月销售额(均匀)：21000元。占有关内行人士评估，如此一家小型蛋糕店的经营在走上正轨以后，每月销售额可达21000元。

每月支出：14033元。房租：最佳选址在居民较密集的小区、社区贸易街、及靠近小孩子的地段(如幼儿园或者游乐场四周)，约5000元。

货品本钱：30%左右，约5000元。职员工资：10平方米的小店需要蛋糕师傅1名，服务员1名，工资共计20xx元。

水电等杂费：700元设备折旧费：按5年计算，每月1333元月利润：6967元左右按此估算，一年左右即可收回投资。

六、风险及制约因素分析：

由于蛋糕店不是所在街道或者小区的第一家店，顾客很难改变一贯的口味，所以就得花费更大的财力物力和“花招”来招揽顾客。

**建筑创业计划论文范文 第十一篇**

第一部分 前言

很多人都知道，全球变暖引起的气候将直接影响到地球的生态平衡。但却很少有人知道人类餐桌的必备食品──肉类，也会严重地破坏地球的环境。主要表现为肉类工业的发展上。到目前人类畜牧活动已有一万年，但只是在最近50多年人们才如此大规模地饲养牲畜。今天，世界上的牲畜数目是1945年的4倍。为了养活它们，很多热带雨林砍伐作了牧场。这使生活在雨林中种类丰富的动植物消失了，促使全球环境破坏情况愈加严重。

关注气候变迁，节能减排从我做起，于是，开素食餐厅的想法就应运而生了。

第二部分 食店概况

1、本店发属于餐饮服务行业，名称为都市健康饮食，是个人独资企业。主要提供以豆制品为主的素食产品，其特点是：外行似肉，口感也像肉，专门适合酷爱吃肉的朋友。

2、都市健康饮食位于大业路财富中心广场，开创期是一家中档快餐店，未来将逐步发展成为像肯德基、麦当劳那样的素食营养连锁店。

3、都市健康饮食的所有者是谢坤利和李明，餐厅经理熊艳梅和蒋玲，厨师钱海，五人都是80后的有志青年，我们坚信，以我们的智慧、才能和对事业的一颗执着的心，一定会在本行业内独领风骚。

4、本店需创业资金(10)万元，其中(5)万元已筹集到位，剩下(5)万元向银行贷款。

第三部分 经营目标

1、由于地理位置处于商业街，客源相对丰富，但竞争对手也不少，特别是本店刚开业，想要打开市场，必须要在服务质量和产品质量上下功夫，并且要进一步扩大经营范围以满足消费者的不同需求。短期目标是在大业路财富中心广场站稳脚跟，1年收回成本。

2、本店将在3年内增设3家分店，逐步发展成为一家经济实力雄厚并有一定市场占有率的素食营养连锁集团，在岛城众多食品品牌中闯出一片天地，并成餐饮市场的知名品牌。

第四部分 市场分析

1、客源：都市健康饮食的目标顾客有：到大业路财富中心广场购物娱乐的一般消费者，约占50%;附近学校的学生、商店工作人员、小区居民，约占50%。客源数量充足，消费水平中低档。

2、竞争对手：

都市健康饮食附近共有1家主要竞争对手。爱欣素食店是中西兼营，环境比较好，服务一般，价格比较贵，位于E购潮流5楼。。本店抓住了这家饮食店现有的弊端，推出“物美价廉”等营销策略，力争在激烈的市场竞争中占有一席之地。

第五部分 经营计划

1、素食营养主要是面向各类消费群体，因此菜价也有三个档次，分别为高、中、低价位。

2、合理搭配素食，保证营养全面的前提也提高口感质量。

3、午晚餐提供商务套餐型、经济实惠型等营养丰富的菜肴，并提供一个优雅的就餐环境。

4、随时准备开发新产品，以适应变化的市场需求，如本年度设立目标是“送餐到家”服务。

5、经营时间：早—晚。

6、对于以上计划，我们将分工协作，各尽其职。我们将会在环境、卫生、服务、价格、营养等方面下协夫，争取获得更多的客源。

第六部分 人事计划

1、本店开业前期，初步计划招收多少名全日制雇员(包括多少名厨师)，多少名临时雇员(含厨师)具体内容如下：

1)通过劳务市场招聘本市户口的，有一定工作经验，有良好的职业道德，年龄在20-30岁之间，有意加入餐饮行业者。

应聘者特《招用职工登记表》并附入个人资料来本店面试。

2)经面试，笔试，体检合格者，与其签订劳动合同(含试用期)。

2、为了提高服务人员整体素质，被招聘上岗的人员都需要接受2个月的培训，具体内容如下：

1)制定培训计划，确定培训目的，制定评估方法。

2)实施培训计划，贯彻学习《劳动纪律》和各种规章制度。

3)考核上岗，对于不合格者给予停职学习，扣除20%工资，直至合格为止。若3次考试及不合格者，扣除当月全部工资和福利。

第七部分 销售计划

1、开业前进行一系列宣传企业工作，向消费者介绍本店“物美价廉”的销售策略，还会发放问卷调查表，根据消费者的需求，完善本店的产品和服务内容。

2、推出会员制，季卡、月卡，从而吸引更多的顾客。

3、每月累计消费1000元者可参加每月末大抽奖，中奖者(1名)可获得价值888元的礼券。

4、每月累计消费100元者，赠送价值10元的礼券，200元赠送20元礼券，以此类推。

第八部分 财务计划

本店内所有帐目情况必须及时入帐，支出与收入的钱款必须经由会计入帐或记录后方能使用，记帐使用复式记帐法，以科学的方法进行管理，以免帐务混乱，每日的收入应进行及时清点，所有点菜的菜单及收款的凭据必须保存并一式两份，以便核对及入帐。店内所有的物品属店内的固定资产，不得随意破坏或带走，每月的总收益，除去一切费用，剩下的存入银行;如果经过每月的结算后，收入比计划高，将适度调整工资，以调动大家的工作热情，如发现在工作中无故破坏饭店的财产，将从责任人的工资或奖金中扣除。

1)本店固定资产(5)万元

桌椅 ( 30)套

营业面积( 200)平方米

冷冻柜 (5 )台

灶件 若干

2)每日流动资金为1万元

(主要用于突发事件以及临时进货)

3)对于帐目，要做到日有日帐，月有月帐，季有季帐，年有年终总帐，这样企业的盈亏在帐面上一目了然，就避免了经营管理工作的盲目性。

注：因刚开业，所以在各种开销上要精打细算，但要保证饭菜的质量，尽量把价格放低。

第九部分 附 录

附录1 法律要求

为保证食品卫生，防止商品污染和有害因素对人体的危害，保障人民身体健康，增强人民体质，严格遵守国家，地方有关法规要求具体如下：

一、食品生产经营企业和食品摊贩必须先取得卫生行政部门发放的卫生许可证，方可向工商行政管理部门申请登记，未取得卫生许可证的，不得从事食品生产经营活动。

食品生产经营者不得伪造，土改，出借卫生许可证。

二、食品生产经营过程必须符合下列卫生要求：

(一)保持内外环境整洁，采取清除苍蝇老鼠蟑螂和其他有害昆虫及其孳生条件的措施。

(二)食品生产经营企业应当有与产品品种，数量相适应的食品原料处理，加工，包装，贮存登厂房式场所。

(三)应当有相应的消毒，更衣、盥洗，采兴，照明，通风，防腐，防尘，防蝇，防鼠，洗涤，污水排放，存放垃圾和废弃物的设施。

(四)设备介绍和工艺流程应当合理，防止待加工食品与直接入口食品，原料与成品之间的交叉污染，食品不得接触有毒物，不洁物。

(五)餐具，饮具和盛放直接入口食品的容器，使用前必须洗涤，消毒，炊具，用具用后必须洗净保持得洁。

(六)贮存，运输和装卸食品的容器包装，工具，设备的条件必须安全，无害，保持清洁，防止食品污染。

(七)直接入口的食品应当有小包装或者使用无毒，清洁的包装材料。

(八)食品生产经营人员应当经常保持个人卫生，生产，销售食品是必须将手洗干净，穿戴洁净的工作服;销售直接入口食品时，必须使用售货工具。

(九)用水必须符合国家规定的城乡生活饮用水卫生标准。

(十)使用的洗涤剂，消毒剂应当对人体安全，无害。

三、禁止生产经营的食品：

(一)腐败变质，油脂酸败，霉变，生虫，污秽不洁，混有异物或者其他感官形状异常，可能对人体健康有害的。

(二)含有毒、有害物质或者被有害，有毒物质污染，可能对人体有害的。

(三)含有致病性寄生虫，微生物或者生物毒素含量超过国家限定标准。

(四)未经曾医卫生检验或检验不合格的肉类及其制品。

(五)病死，毒死或者死因不说的禽、兽、水产动物等及其物品。

(六)容器包装污秽不洁，严重破损或者运输工具不洁造成污染的。

(七)掺假，掺杂，伪造，影响营养卫生的。

(八)用非食品原料加工，加入非食品用化学物质的或者将非食品当作食品的。其他不符合食品卫生标准和卫生要求的。

四、按期接受各极xxx门的食品卫生监督检验。

**建筑创业计划论文范文 第十二篇**

创业时间：20xx年3月-5月

目 录

一、团队概述

1)团队简介

2)经营项目

二、产品与服务

1)产品描述

2)产品SWOT分析

3)销售方式

三、市场分析

1)目标消费群

2)市场环境分析

四、市场销售战略

1)销售策略分阶段目标

2)营销原则

五、管理团队

1)团队的构成

2)管理规划

六、财务

1)资金筹集方式

2)财务历史数据

3)财务预算

4)现有资产分析

5)财务走势

6)财务总结

七、机会与风险

1) 机会

2)威胁

3)应对之策

前 言

如今社会上越来越频繁地出现“80后”、“创业”、“新新人类占领市场”等名词，很多大学生认为“创业”本身就是一种职业，在就业高峰，给自己一片更广阔的天地。很多人还认为在今后的社会中，自主创业的人会越来越多，甚至成为就业的主流，成为大学生毕业后就业的首选。而我们认为实现自我价值是证明自己的最好途径。xxx创业团队不愿意庸庸碌碌，选择自主创业是为了通过这一途径来证明自己的能力。作为在校大学生，我们明白创业有艰辛，收获大于收益。这种成功是属于自己的，就算失败也不会感到遗憾。

法国人有句话说：每个人都应该有一双好鞋，因为这双鞋，会带你到最美好的地方去。踩着那些美丽的、优雅的、舒适的鞋子，整个人的精神也会不一样。是的，这也是我团队致力的目标。

拖鞋作为老百姓生活的必备品，不像保健品或概念性产品，它一百年也不会消失或者被淘汰 。中国平均每人年消费双，而且很多家庭都要备有客用拖鞋，那么按每双10元来计算，整个的中国市场大约有200亿元的市场规模。

而就我们民政学院来讲是一块不小的蛋糕，全校有17000余人，其中女生占70%的比例，xxx团队成立于次背景下，主要是针对拖鞋类销售与管理，实现从生产者到消费者之间的空隙部分。本团队秉承顾客第一、服务至上的经营理念，主动把消费者放到业务的顶端，坚持不懈地为客户提供满意的商品与周到的服务。

一、团队概述

1)团队简介

xxx创业团队成立于20xx年3月17日，在经过一个星期的市场考察和分析后选择凉拖鞋作为创业项目，销售男女时尚凉拖鞋。我们是一支具有敏锐的市场洞察力的专业队伍，拥有饱满的激情和积极向上的活力。团队成员结合各自的优势发挥所长，相互弥补、学习、提高，体现团队最大的力量将凉拖鞋事业做大做强。

2)经营项目

各类男女时尚凉拖鞋

二、产品与服务

1)产品描述

拖鞋让人享受一种闲遐的心情，轻松的生活。慢下匆匆的脚步，忘记紧张的生活节奏，缓缓走着，用心体会人生。

我们的拖鞋以时尚、舒适、健康、为主要元素，为顾客提供物美价优的产品，靓丽一夏。

2)产品SWOT分析

优势：时尚，满足大学生个性化的追求;价格合理，明码标价

劣势：产品进价价格较高，且渠道不稳定;种类不齐全

机会：夏季的来临，凉拖鞋市场需求量大

威胁：受行业竞争，凉拖鞋款式越来越多，冲击力大

3)销售方式

a.以实训超市实体店销售为主

b.以摆摊形式为辅

三、市场分析

1)目标消费群

针对民政学院内学生及老师中18-25岁追求个性、讲求时尚的新潮一族为主要目标客户;校外居民为二级客户。其中特为一区女生为重点目标顾客。

2)市场环境分析

大学校园市场是一个人流量高度集中和稳定的市场，据调查在民政学院以及周边市场上，销售拖鞋的商店主要是精品店、超市、鞋店，据实地调查统计卖鞋的此类商店有22家，竞争相对激烈，产品种类繁多，主要以中低档位主。

xxx团队销售主要区域是在一区寝室，我们了解到一区3000左右的女生，为8-12人为一个寝室单位，消费人群大且集中，消费行为易受寝室成员影响，能形成口口相传的效应带动销售。

消费能力方面也以中低水平为主，对价格相对较为敏感。观察了主要目标顾客的消费行为后制定了我们的营销策略，产品选择上要求是舒适，时尚，符合他们追究时尚、美观的需求，价格定位区间在12-15元之内。

**建筑创业计划论文范文 第十三篇**

为贯彻落实xxx、xxx和省市政府“以创业带动就业”的战略部署，鼓励、支持和引导大学生自主创业，现制定澄城县 20xx-20xx 年大学生创业引领计划实施方案。

一、指导思想

贯彻落实xxx、xxx和省市政府促进以创业带动就业的战略部署，坚持政府促进、社会支持、市场导向、自主创业的基本原则，发挥政府部门、公共服务机构和高等学校的职能作用，调动社会各方面力量，采取一系列鼓励、引导和扶持政策措施，强化创业意识，提升创业能力，改善创业环境，健全创业服务，引导和带领大学生通过创业实现就业。

二、工作目标

20xx-20xx 年，3 年引领 300 名大学生实现创业，其中：20xx 年不少于 85 人，20xx 年不少于 100 人，20xx 年不少于115 人。每年培训创业指导教师 10 名，为 100 名以上有创业愿望并具备一定条件的大学生开展创业培训，初步建立市场导向的大学生创业机制，使准备创业的大学生都能得到创业指导服务。三年收集适合大学生创业的投资项目 20 个，创业培训 80 人，小额贷款扶持 30 名创业大学生，使 10 家大学生创办的企业享受孵化。

三、工作措施

1、开展大学生创业培训(实训)。深入开展“创业培训进校园”、“创业培训进社区(乡镇)”等专项活动，对有创业意愿的大学生及时开展创业培训，为在校大学生提供创业指导服务，将创业指导与创业教育、创业培训(实训)紧密结合，指导大学生制定创业计划书，为大学生制定创业路线图。对参加创业培训的大学生优先推荐创业项目，优先给予贷款支持，优先提供跟踪服务。加快创业培训(实训)机构的建设和认定，培养和选评一批创业培训师和讲师，力争到20xx 年基本满足全县创业培训的师资需要。在工业园区、农业产业化园区建立实训平台，组织有创业愿望的大学生参加创业培训(实训)或演练。建立完善大学生创业导师制度，每年邀请县内外专业人士和创业成功人士为大学生开展 1—2 次传授创业经验和创业指导活动。

2、加快创业孵化基地建设。积极会同有关部门，充分整合政府、企业、高校、社会团体等多方资源，发挥工业园区、农业产业化园区和农民工创业孵化基地的优势，建立大学生创业孵化基地，为创业大学生提供低成本的生产经营场所和企业孵化服务;将创业实训、创业孵化、创业指导相结合，细化、规范服务流程，建立不同阶段大学生创业的全方位、阶梯型的创业孵化服务体系;加强创业场地、创业设施等硬件建设，研究制定大学生创业园区房租补贴、经营场地补贴政策;加大对“国家级创业型城市”创建工作的支持力度，支持建设创业园和大学生创业园地。

3、为大学生创业提供指导服务。建立大学生创业项目库，举办创业项目展示和推荐引导活动。建立创业大学生联谊会等大学生创业交流平台。依托公共就业服务机构，成立创业指导服务中心，为创业大学生提供创业项目开发、方案设计、风险评估、开业指导、融资服务、跟踪扶持等“一条龙”服务。

4、加大大学毕业生创业信贷支持力度。建立健全小额贷款担保机构，搭建融资平台，为创业大学毕业生提供小额贷款担保服务。进一步扩大小额贷款担保基金规模，增加投入，自主创业大学毕业生的贷款额度提高到XX万元以内，贷款期限不超过XX年。对创办微利项目的，在规定的贷款期限内给予全额贴息。

5、完善创业扶持政策。对大学生初创企业，可按照行业特点，合理设置资金、人员等准入条件，并允许注册资金分期到位。允许高校毕业生按照法律法规规定的条件、程序和合同约定将家庭住所、租借房、临时商业用房等作为创业经营场所。对应届及毕业 2 年以内的大学生从事个体经营的，自其在工商部门首次注册登记之日起 3 年内，免收登记类和证照类等有关行政事业性收费;登记求职的大学生从事个体经营，自筹资金不足的可按规定申请小额担保贷款，从事微利项目的可按规定享受贴息扶持;对合伙经营和组织起来就业的，贷款规模可适当扩大。

四、保障措施

(一)加强领导，明确分工。充分发挥就业联席会议作用，会同有关部门成立引领大学生创业工作指导小组，统一负责本计划的组织实施。国家创业型城市创建工作中大学生创业引领计划，要在创建工作领导小组统一领导下，统筹安排，确保本方案的顺利实施。

(二)突出重点，强化推动。将大学生创业引领计划纳入促进创业带动就业和国家级创业型城市创建工作的重要内容，重点推进。鼓励行业协会、社团组织发挥优势作用，引导大学生在信息技术、文化创意、电子商务等高新领域创业。

(三)树立典型，宣传引导。开展评选表彰活动，树立创业大学生、创业导师、支持创业金融机构、大学生创业基地典型。总结工作经验，推动宣传交流，引导社会舆论，增进全社会对大学生创业的理解和支持。努力培育崇尚创业、褒奖成功、宽容失败的创业文化环境。

**建筑创业计划论文范文 第十四篇**

一、目标概述

(一)企业目标与计划的关系

企业目标是企业的一切生产经营活动的阶段目的或最终目的。xxx金字塔xxx的顶尖是一个企业的任务，也就是企业的总目标。总目标直接基于所选定的任务。接下来，战略计划、分段目标和行动计划又由总目标引出。战略计划一般都是由组织内的高级管理层制定。分阶段目标则是在总目标和战略计划的结构内所要达到的更为详细、更加具体的目标。行动计划可以是与分阶段目标，或者总目标相关联，也可以是同时与两者相关联。

(二)目标内容

一个企业往往有许多目标。有的可能是关系经济方面的，有的可能是涉及社会、环境或政治方面的。一般来说，管理成功的企业应包括下列目标：

(1)市场方面目标;

(2)技术改进与发展方面目标;

(3)提高生产力方面目标;

(4)物质和金额资源方面目标;

(5)利润方面目标;

(6)人力资源方面目标;

(7)职工积极性发挥方面目标;

(8)社会责任方面目标。

(三)制定目标应注意的问题

1.目标应具体

一般组织目标的通病是叙述太笼统。所定目标虽应有一定的弹性，但是还要使目标具体化，例如：xxx销售额比上年增长5%xxx，xxx到1997年市场占有率应达到15%xxx等。

高层的目标越具体，则组织基层制定目标的\'过程就越简单。

2.目标应可衡量

如xxx在下一个计划年度把市场占有率提高5%xxx，这一目标是可衡量的，它使管理人员在年度中能衡量进展情况，并把实绩和预期目标相对照;

3.目标不应强调活动，而应强调成果。

4.目标既应切实可行，又应具有挑战性。

(四)如何有效制定目标

1.了解目标的目的

制定目标一般有两个基本目的：

(1)给组织树立一个xxx射击目标xxx;

**建筑创业计划论文范文 第十五篇**

一、利用国有建筑企业资本向市场经济转变

我国国有建筑企业应进行资本结构的优化，使国有资产向大企业并拢，并吸纳非国有经济的社会资本，以此来放大国角资本的功能，同时为适应市场经济的需要，把国有资产向国资控股或国有独资模式发展，使得国有建筑企业具有市场经济效能，能够参与市场经济的直接竞争。另外，国有建筑企业的资本还可以逐步的淡出国有建筑企业，把企业改为私有建筑企业，以顺应激列的市场竞争。

二、强化私营建筑企业的自主自强意识

私营建筑企业应以市场经济为出发点，突出自主自强的意识，以此来

促进企业在改革中的发展。私营建筑企业要明确公有制经济和私有制经济的特点，逐步提高认识，统一思想，切实的发挥私营建筑企业的优势，利用市场经济这一特殊机遇，把私营建筑企业做大做强，同时要打破束缚私营经济发展的种种制约，做好企业在市场经济的发展策略。同时加强企业的自身管理，以管理要效益，以改革促发展，使企业步入健康发展的轨道。

三、私营建筑企业的指导与监督私营建筑企业需要政府部门的帮助和支持，同时政府也要做好私营企业的指导与监督工作，以使其稳定的、可持续的发展。在指导与监督过程中政府有义务，有责任参与企业在工商、税务、城管、工程质量、安全监督、审计等方面的管理，充分的利用现有政策消除企业自身存在的管理漏洞，例如：偷税、漏税、质量不合格、偷工减料等，通过政府的指导与监督，帮助建筑企业良性发展。

**建筑创业计划论文范文 第十六篇**

一、行业可持续发展能力不足。

建筑业发展很大程度上仍依赖于高速增长的固定资产投资规模，发展模式粗放，工业化、信息化、标准化水平偏低，管理手段落后;建造资源耗费量大，碳排放量突出;多数企业科技研发投入较低，专利和专有技术拥有数量少;高素质的复合型人才缺乏，一线从业人员技术水平不高。

二、市场主体行为不规范。

建设单位违反法定建设程序、规避招标、虚假招标、任意压缩工期、恶意压价、不严格执行工程建设强制性标准规范等情况较为普遍;建筑企业出卖、出借资质，围标、串标、转包、违法分包情况依然突出;建设工程各方主体责任不落实，有些施工企业质量安全生产投入不足，施工现场管理混乱，有些监理企业不认真履行法定职责，部分注册人员执业责任落实不到位，工程质量安全事故时有发生。

三、建筑业人才匾乏。

目前, 在我国建筑业从业人员口3400多万中有2300多万是农民工, 大专以上学历的仅占3%。加之，近年来企业效益大多不理想, 人才外流严重, 庸才增多。

四、技术开发资金投人少。

我国企业用于技术研究与开发的投资仅占销售额的, 而发达国家一般占5-9%左右, 有的超过10% , 一般企业也达3%。

五、制度上尚未形成良性创新机制。

以技术创新为例,我国建筑业的技术贡献率仅为25-35%, 而发达国家为70-80%;国家每年专利受权6万余件, 但形成生产能力的仅1万多件, 大约有80%的专利技术被闲置。这主要由于目前技术创新人才主要集中在大学和政府机构里, 企业虽说是创新主体, 但却缺乏一流技术创新人才。长期以来, 没有有效机制解决科研和生产两层皮的问题, 导致社会智力、物力等资源的大量浪费。

六、我国企业与国外企业之间存在的巨大差距。

无论是总体还是个体, 无论在技术、管理，还是在资产规模上, 我国企业与国外企业相比竞争力都很弱, 这与建筑市场国际化趋势很不适应。我国建筑企业尚未形成规模经济, 走出低利润率的境况。故与国外建筑企业相比, 我国公司无论在资产规模、营业收人、劳动生产率, 还有是获利能力方面都存在巨大差距。

七、政府监管有待加强。

建筑市场、质量安全、标准规范和工程造价等法规制度还不完善，建筑业发展相关政策不配套;监管手段有待改进，监管力度有待进一步加强;诚实守信的行业自律机制尚未形成。

本DOCX文档由 www.zciku.com/中词库网 生成，海量范文文档任你选，，为你的工作锦上添花,祝你一臂之力！