# 调研创新创业教育工作计划(精选37篇)

来源：网络 作者：梦里花开 更新时间：2024-01-12

*调研创新创业教育工作计划1资料显示：20\_\_年国内大学生就业人数在创新高预计是650万--700万人次，加上20\_\_届300多万没有找到工作的毕业生，在20\_\_年大学生就业年度，涌入就业市场的大学毕业生人数将达到史无前例的千万人。虽然20\_...*

**调研创新创业教育工作计划1**

资料显示：20\_\_年国内大学生就业人数在创新高预计是650万--700万人次，加上20\_\_届300多万没有找到工作的毕业生，在20\_\_年大学生就业年度，涌入就业市场的大学毕业生人数将达到史无前例的千万人。虽然20\_\_年高校毕业生就业工作克服了国际金融危机的不利影响，实现了高校毕业生初次就业率的基本稳定和就业人数的继续增长。第三、第四季度高校毕业生就业情况已经回暖，不过20\_\_年的就业形势仍不容乐观。以20\_\_年大学毕业生610万人，平均每个学生求职申请15份计算，应届大学毕业生将发出超过9000万份求职申请。在就业、考研和出国的夹缝中，现实给予毕业生能够的选择实在太少了。自从比尔·盖茨创造了微软的神话之后，大学生就业创业就一直成为了校园内长期的话题。特别是近几年来，大学教育走向平民化之后，大学生完全由卖方市场走向买方市场，就业形势愈来愈严峻。创业，俨然成为了大学毕业生继就业、考研和出国之后的第四条道路。但是在创业过程中，存在的好高骛远、资金渠道不畅通、财务税法和市场经济等相关知识及经验不足，大学毕业生创业成为了就业“热”中的“冷门”，并没有较好的发挥有效的就业渠道作用和科技孵化作用。反观近年来国家各级政府为进一步促进大学生就业，鼓励大学生自主创业出台的一系列优惠措施和大学生创业市场的“萧条”，对比之下凸现当前大学生创业指导工作的重要和亟需。

性质：创业就业部，是一个为广大同学提供就业创业和职业发展服务，为同学们提供社会实践锻炼的平台。

宗旨：关注就业、认识职业、成就事业。

目的：通过组织并举行全校性的就业指导、创业辅导、职业生涯规划宣讲和校内招聘会、就业调研以及组织开展社会实践等活动，帮助同学们树立正确的职业价值观，提高就业竞争力。

具体措施：

一.做好纳新阶段新成员的系统培训，让其在部门中以学习带动工作。注重培养和锻炼部门会成员就业创业方面的能力，以期能够自主独立地完成部门相关工作。

二.与勤工部、外联部等部门合作，积极主动的去银座等一些校外企业(银座华信店等)与他们建立联系，为广大同学提供更多更好的勤工助学和实习的好机会，更好的锻炼同学们的社会实践能力。

三. 在校团委的领导下，定期召开就业创业报告会、经验交流会等，以“就业创业超市”为依托，深入开展各种宣传活动，了解学生想法，深入调研开展工作。

四.定于每周二、四下午在“就业创业超市”进行咨询宣传，每周搜集许多就业创业类信息和大学生在求职过程中的困难解答，建立创业就业宣传展板，定期向学校领导汇报工作成绩。

五.收集企事业单位招聘信息，从中获取其各个部门在招聘时最为看重学生哪方面知识和技能，并与同学们分享此成果。多关注各类人才招聘见面会，组织同学们去学习。多做些市场调查，了解市场欠缺哪方面的人才，了解市场的需求。

六. 组织社团人员到企业联系，为以后部门开展就业创业工作打下基础，让同学们有更多的实习机会，真正实现艺术设计学院学习实践相结合的完美理念。

一.基本工作职能：

1、在毕业就业指导中心指导下收集、发布就业信息。

2、开展就业指导、职业生涯规划活动的策划和实施。

3. 及时更新就业消息 ,准确的反应就业率,收集毕业生就业后反馈的情况。

4、宣传、推广证书认证工作。

5、建立贫困家庭、就业困难等特殊学生就业档案。

6、完成团委、招生就业处交办的其他工作。

二.下面是我们部门在20\_\_年冬季的工作计划：

1 在全系范围内展开一次创业就业意向调查，希望能够通过调查发现同学们想要了解的就业创业信息，为以后部门活动的形式及内容提供依据。

2 至少开创一个属于机材学院学生会创业就业部自己的传统活动。(初步拟定以下几点想法)

(1)模拟招聘会。

模拟招聘会即立体式的社会实践活动，旨在让同学们通过“实战演习”，锻炼自我推销的能力，积累应聘经验，作好双向选择的知识与能力两方面的准备，并让新生提高就业意识、增强就业危机感、意识到提前职业规划的重要性;并通过活动增强自信心和全面认识自我。

(2)演讲比赛。

大学生就业难成为社会关注的一个话题，为提高我系学生面对当前严峻就业形式的能力，展示当代大学生的个性。以大学生就业与创业演讲比赛的形式，抒发当代大学生心中的梦想，展示当代大学生的个性。演讲范围只要与就业和创业有关即可，但需内容健康向上。

(3)女生创业就业专向指导。

建院女生就业是个“老大难问题”，对此我部门想联合女生部一同对我系女生进行专向培训，让女生能够更好的掌握就业形式，把握就业创业方向，更准确的为自己的人生找到出路。

(4)讲座

请大三的师兄师姐为大二即将面临“双选会”的同学讲解面试技巧。让同学们能够应付自如，能够更好的推销自己。

三、部门建设

**调研创新创业教育工作计划2**

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。

**调研创新创业教育工作计划3**

（一）校内外的保障条件（经费、场地、指导力量等）。

（二）配套政策（修订培养方案、选修课程开设、对参与计划的学生和导师的激励政策、约束机制等）。

六、学校其他需要说明的问题

1、开展全校性的科技普活动。

结合市、县的科技比赛和大规模的科普活动，采用紧密型的管理方式，由校和班级两个层面展开。

2、搞好校内宣传活动。

学校利用橱窗，定人定期更换宣传资料，结合社会热点印发科普资料对学生进行科普宣传;班主任利用午会课、班队会、快乐的十分钟等时间让学生以自主比赛、有奖问答等形式掌握和巩固科技知识;搞好日常卫生、科技知识的教育，要求每班在黑板报上专门开设一个科普栏目;与学生秋游、春游相结合，与周边社区和社会科普单位相联系，对学生进行科普教育。

3、积极参加镇、县级的科技比赛。

我们将根据本校自身特点，选择性地参加镇、县级比赛项目。对于学校本来的重点项目、强项，小制作、建筑模型、航模等项目要巩固好。同时，适当选择一些其它项目进行发展、壮大。建立校内科技兴趣小组。科技小组要做到五个定，即定指导、定记录、定内容、定时间、定地点。

4、建章立制、创造条件、营造良好氛围，定期召开科技工作会议，布置、协调相关事宜。

为科技指导教师创造条件，积极支持并保障落实他们参加各类学习活动的时间。进一步加大投入，保证活动经费及活动必须设备的到位。在现有的奖励机制上，进一步加大对那些工作卓有成效，成绩显著的科技指导老师的奖励力度。

5、用科教新理念、新思想在办学层面指导特色的建设，推动科技办学特色朝内涵、优质方向发展。

注重校园科学文化的积淀，注重校本创新精神与实践能力培养体系的.构建，注重科技教育的基地建设，努力营造校园科技文化氛围。科技教育基地的建设要以点带面，推动全校的科技教育工作。结合探究性活动，开展一次科普小作文比赛，并给予必要的奖励;鼓励学生的小发明、小创造，要求各班学生把自己的小作品、小制作上交学校，学期结束时，在条件成熟的情况下开展一次学生作品的展览会。

6、建立科技教育激励机制。

科技教育工作纳入学校教师工作的考核内容，教师科技教育的实绩作为业务考核、职称评聘的依据之一，形成搞与不搞不一样，搞好与搞不好不一样的评价体制，奖励优秀的科技辅导教师与爱好科技活动的学生;尤其要努力提高科技辅导教师的待遇，让他们在实践中不断提升自己的辅导水平，参加县、市级比赛，为学校争光。重视对科技教育的投入，保证必要的活动经费，不断购置更新科技器材，推动学校科技教育不断向前发展;加强对青少年科技教育的理论研究，培养一支乐于奉献的科技辅导员队伍。学校每学期有计划地安排科技辅导教师参加县活动中心的教研、培训等活动，以提高他们科技教育的专业能力。

一、甜品行业市场背景

任何一个想独立创业的人，都应该先了解时代潮流，再进行创业，尤其是甜品饮料——时尚与休闲完美结合的行业。

甜品是指各类甜食、饮品、水果调制品，广东人称之为糖水，是粤港美食的代表。糖水既可以作为中式饭食后的甜品，也可以作为夜宵的小品，为我们带来愉快的心情。糖水跟煲汤一样，具有滋补养生功效。可以作为糖水材料有很多，不同的xxx材料具有不同的功效，有的属于清凉性，有的具有燥热的特点，我们要根据不同的主材料来配搭不同的辅料，达到相辅相助的效果。

不同的搭配有不同的功效。专家称喝糖水可缓解烦躁失眠，在烦躁而不容易入眠时，可喝糖水，使体内产生大量血清素，亦可助眠。在珠三角和港澳地区，甜品店糖水店遍布大街小巷，博大精深的甜品文化在南粤大地孕育了数百年。今天，时尚男女们从享受甜品冷饮的美味，到追求果品的健康养颜;从享受美食，到追求情调和惬意;无论是华美精致的西方甜品，还是温润养生的东方甜品，都不知不觉地进入人们的生活，让时间走得轻松，给繁忙的生活一个留白空间。

有机构通过对北京、上海、广州、西安、成都、重庆、武汉、厦门、南宁、沈阳、哈尔滨、长春、济南、太原、郑州、杭州、南京、苏州、长沙等十九个城市进行调查后发现，80%以上的被调查者都喜欢甜品，90%的人把甜品作为生活中的一部分。

人们对甜品的喜好和精湛的制作技术共同促进了甜品行业的繁荣。随着甜品逐渐被广泛接受，一片丰厚的市场呈现在我们面前。相对于竞争日益残酷的普通餐饮业，甜品无疑是一片潜力巨大的新天地。糖水甜品作为餐饮行业，绝对是一个朝阳产业，市场前景非常广的一个产业，从各个方面都可以看出来，先看看广东大街小巷的糖水店，就知市场潜力有多大，广东市场远未饱和，公里内没有3家糖水店就不算饱和，可以预见，甜品行业将创造又一个餐饮神话。甜品，是许多小女生的最爱。夏天的到来，高温天气，更是让冰激淋类、果汁类产品风行起来。

二、市场及竞争分析

1、市场介绍\_学院是一个相对年轻的学校，新校区建校至今10余年。目前校内缺乏一家能够系统化管理的甜品店。而本计划所拟建的心甜甜品店正是填补了这样一个空白。

2、市场竞争分析\_学院是一个年轻的学校，校内一切设施正在完善之中，资源困乏，学生的消费环境更令人担忧，饮食问题亟待解决。我们的服务宗旨能够克服以上所述的困难，能够满足目标消费者的需求，能够很快的切入这块市场，我们的经营理念能够支撑起属于我们的天空。经过分析，我们可以开拓这个市场。心甜专业经营甜品，坚持品牌化差异化人性化的经营。用润物细无声的渗透方法，建立和扩大知名度和美誉度，让消费者从认识我到爱我，买我。

3、目标顾客有人误认为女生比男生更喜爱甜食，其实是个错误。事实上，口味的喜好并无性别之分，许多男生也喜爱甜品。不少女生为了保持苗条身段或为了减肥，往往视甜食为洪水猛兽。而且如今消费者越来越理智。所以心甜的目标顾客是全校学生。

三、产品与服务特色

1、原料专业，放心更多心甜与知名品牌饮用水、乳制品以及其他原材料的地区供应商建立合作关系，在心甜店堂内点餐区域和各类宣传品上进行标识。从原料供应商值得信赖的角度出发，给顾客一种食品安全能够确切得到保障的`感觉。

2、品种丰富，选择更多众口难调。心甜要尽可能让甜品口味适应各各类品味的顾客。推出诸多款式的甜品可供各类顾客挑选。

3、营养全面，健康更多心甜经营品种除了普通的冰品甜品外，还有在我国南方部分地区教为流行的药膳滋补炖品类、凉茶类、龟苓膏类。价格表上列明每种甜品所含的补品成分、药膳滋补功效、适应症等，以便顾客按需选择。低热量、有良好养颜功效的甜品，尤其针对爱美的女生。吃甜品和保持好身材不仅不冲突，而且能够通过食补养颜。

4、服务规范，满意更多心甜员工分为管理、甜品加工制作、点餐收银、店堂清洁四类。分别着统一服装进行操作和服务。员工要求技能专业，服务统一使用普通话，建立严谨的服务管理规范和投诉回访机制，并严格进行监督管理。

四、选址分析

心甜门店设置在\_学院二号食堂一楼东首，可以充分利用食堂的桌椅，容纳更多的顾客。

五、人事与管理

1、人事

心甜每个员工必须是专业的，包括点餐收银人员和店堂清洁人员在内的每个人必须进行严格培训，确保正常工作时的规范操作。

管理人员设置人事管理和企业管理人员各2名，要求本科以上学历，专业素质优秀并有良好实践操作能力;甜品加工制作人员设置配方员2名，加工操作员6名，要求大专以上学历，专业素质优秀并有良好实践操作能力;点餐收银和店堂清洁人员若干，严格培训后上岗。所有员工须办理健康证。

2、管理思想

优良科学管理的前提是确定和贯彻正确先进的管理思想。我们将采取以人为本，重视团队合作精神的管理思想。重视个人的发展，尊重个人价值，各职能部门相互协调合作，求得餐厅的整体发展，实现1+1>2的效果。

3、管理理念

(1)尊重餐饮业人员的独立人格

(2)下管一级：上级对下级进行规划管理，下级应服从上级的工作指导，尽力完成上级发放的任务。

(3)互相监督：管理层监督员工的工作，同时员工也可以向上级提出自己的意见或见解。

(4)营造集体氛围：既要上下属感受到甜品店纪律的严明，也要关怀员工，让员工感受到来自集体的温暖，有利于加强凝聚力，提高工作积极性。

(5)公平对待，一视同仁，各尽所能，发挥才干.

4、管理队伍投资是一项经营人才的业务。我们将构建一支在各种有影响力的岗位上具有直接技术与经验的管理队伍，并欢迎一切有志于谋求本甜品店发展的人才加入本甜品店。

5、管理制度

建立严谨的服务管理规范和投诉回访机制，并严格进行监督管理。完善员工守则，考核制度和奖惩制度。

六、创业目标

1、经营目标

在\_职业技术学院建立首家专业甜品店--心甜甜品店，经营范围为中西式甜品。品种包括冰淇淋蛋糕类、冰淇淋类、冰淇淋曲奇饼类、沙冰刨冰类、糖水类、羹(露)类、粥类、果汁类、调味乳制品类、布丁类、药膳滋补炖品类、凉茶类龟苓膏类、中式传统点心类等。

2、经营宗旨

甜美、健康、时尚。

七、企业形象

1、传媒广告考虑电视广告或印刷媒体等传媒方式，做为最切实可行的宣传渠道，调查证实高品质甜品通过精美的电视广告或印刷媒体能树立良好的品牌形象。另特别会在新生开学之际，下发宣传单，设点宣传并接受咨询。

2、形象代言制作可爱的心甜吉祥物，以卡通造型作为形象代言，从卡通造型上体现甜美、健康、时尚的企业宗旨。

3、店面布置心甜店堂做到清洁光亮，窗明几净。渗透好甜美、健康、时尚的企业文化。根据不同甜品品种，使用各类特制碗碟。碗碟高雅脱俗，使顾客一看餐具就产生舒心感觉。

八、促销决策

1、美食手册制订心甜健康时尚美食手册。内容介绍中国各个地区名小吃，最新的美食甜点，最新的养生养颜药膳配方等。这本手册每年修订一次，放在店堂供顾客翻阅。

2、节日活动在新年、端午节、中秋节及西方的圣诞节，情人节等重大节日，在校内或店外组织露天主题活动，旨在增强消费者对心甜产品的印象。活动通过分发快递活页广告、进行产品知识问题竞答、组织小型演出等方式，给予参与者相应奖励。奖品包括印有心甜卡通图案的小礼物、优惠券及最新产品品尝券，每次活动花费约1000~20\_元。

3、许愿树店堂设置许愿树两棵，消费即可得到许愿卡。可在许愿树上挂上写好的许愿卡，每个月的第一个星期天店员将收集许愿卡，以抽奖的方式挑出实现过程花费在300元以下的愿望，帮助顾客实现。

4、优惠卡店内常备各种小礼物，如心甜的卡通造型汽球、卡片等。一次性消费满60元的顾客可获赠卡通小卡片一张，积满一套三张可获赠6寸冰淇淋蛋糕一块。顾客也可购买优惠卡，每卡售价9元，持卡者可永久享受购买店内除新品和特价品以外的任一商品折优惠。凭借上乘的品质加上灵活的促销手段来赢得稳定的顾客群。

九、财务需求与运用

1、开张成本。

2、桌椅、碗勺、厨具、消毒柜等设备。

3、预付店租、装潢。

4、原材料以上项目将移交专业人士代为预算评定。

十、心甜的发展

根据企业实力，心甜以\_学院这个市场为起点，放眼常州大学城六所高校的市场。逐渐向连锁店发展。

具体分为以下三步：

1、立足\_学院市场，占据一定份额填补\_学院市场的空白，把企业做得专业、规范，稳步发展。

2、占领常州大学城市场，建立连锁机制当企业形象被接受并开始喜爱之后，根据需求在常州大学城其他五所高校开设连锁店。在实际操作中学习经营管理经验。

3、走向常州市场，开放加盟经营在常州市场能够得到良好控制、正常运转，有了一定流动资本、区域内知名度，掌握一定市场运作体系理论和操作经验，申请到产品自主知识产权之后，在常州市内扩张连锁店，开放加盟经营。

**调研创新创业教育工作计划4**

结合学院优势在计划组织实施、过程管理、课程拓展等方面的创新性举措；以及对学校的建议。

创新创业计划书范文

创新创业计划书篇1 第一节 圣美嘉酒庄基本情况及未来一年发展战略

公司基本情况

圣美嘉酒庄向红酒PE公司广泛募资，资金额度拟不少于三千 万，以扩大公司在海外红酒市场的收购能力

具体募资计划

第二节 红酒及市场分析

一、公司产品、特点及优势

二、行业和市场

三、公司的独特性和市场竞争力 四、竞争对手的优势及劣势

第三节 融资需求和财务预测

一、公司目前的财务状况和资本结构

二、融资需求

三、财务分析汇总表

1 / 11

**调研创新创业教育工作计划5**

>一、工作基础

（一）学校在“十一五”期间及以前已经开展大学生创新创业训练工作基本情况

（二）学校已有工作成效及经验总结

>二、指导思想（含计划思路）

>三、计划目标（含计划目标设想及分年度预期目标）

>四、计划内容

（一）计划项目设计，含项目规模、科类分布、年度分布、资金规模、企业参与程度等。

（二）计划实施与管理，含计划组织管理体系，工作实施措施，管理办法简介（以后需要提交详细项目及资金管理办法）等。

（三）计划实施监控与改进机制。

>五、保障机制

（一）校内外的保障条件（经费、场地、指导力量等）。

（二）配套政策（修订培养方案、选修课程开设、对参与计划的学生和导师的激励政策、约束机制等）。

六、学校其他需要说明的问题

**调研创新创业教育工作计划6**

一、创业项目缘由

在大学中一直被诟病的就是大学食堂的饮食问题，大学的饮食质量不高已成为公认的问题，仅仅是满足了学生们的温饱问题，而质量却远远没有达到学生们的要求。部分大学的饮食状况令人担忧，甚至有的大学食堂出现了集体中毒事件。

本企划就是根据这一点，为了保障大学生的饮食安全，提高大学生的饮食质量，成立大学饮食联盟，旨在为高校大学生提供价格低廉安全高质并富有特色的食品，并且同时为各高校提供一定的勤工助学岗位，帮助贫困生更好的完成学业。

二、创业机构设置

大学饮食联盟为总部，在高校通过考核招收大学毕业生并且签订一年工作合同培训后在所在高校设立高校饮食分部。

大学饮食联盟在各地适当选址建立蔬菜种植基地，水果种植基地以及牲畜养殖场，建立配送车队，为各高校分部统一生产配送蔬菜水果等食品原料。并且和农业研究机构合作通过高科技不断提高所生产原料的质量，降低成本。

大学饮食联盟总部设立管理培训部门，各高校饮食分部在所在高校选择招收大四非考研大学生为管理人员，并送培训部门培训。

大学饮食联盟从厨师培训学校招收厨师进行适当培训后送各高校饮食分部担任厨师，同时各高校饮食分部自行招收学生或者社会下岗人员作为窗口服务员。

大学饮食联盟总部不定时到各高校进行质量抽查，保证大学饮食联盟提供服务保质保量。

三、创业细节

1、大学饮食联盟的经因范围是特色食品，如鲁菜，川菜，粤菜等以及地方名吃，并且进行学生生源地调查，根据高校地理位置适当调整各菜系以及地方名吃的搭配，使来自不同地方的学生都能吃到适合自己口味的饭菜。

2、大学饮食联盟的经营理念是一切为了大学生吃的更好。

3、大学饮食联盟以提供助学岗位，交纳一定食堂租金为条件同各高校进行洽谈，为大学饮食联盟的发展壮大铺平道路。食品原料由大学饮食联盟负责统一生产配送，在降低食品原料成本的同时保证食品原料的高质安全。

4、大学饮食联盟招收的管理人员为本校大四非考研学生，让深受大学饮食质量低下之苦的大学生监督员工的工作，切实保证大学饮食联盟所提供食品的安全与质量。

**调研创新创业教育工作计划7**

1、开通工商注册绿色通道。由发改局牵头，在区行政服务中心设立高校毕业生创业注册登记专用窗口，提供一站式服务；在各工商所办事窗口安排专人负责大学生创业注册登记事项。

2、实行工商注册免收费。对高校毕业生自主创业从事个体经营的，工商部门免收登记类、管理类和证照类等行政事业性收费；对大学生自主创业成立企业的，工商部门免收登记类、证照类等行政事业性收费。

3、放宽市场准入条件。高校毕业生自主创业成立的企业，除法律、行政法规和依法设立的行政许可另有规定外，对创办公司的，注册资本可分期缴纳。对首次创业成功和吸纳其他高校毕业生就业的，按照《市政府关于促进高校毕业生就业工作的若干意见》，给予一次性补贴。对创办国家支持和鼓励发展的中小企业、高新技术企业的，给予相应的税收优惠。

4、放宽经营场所限制。允许大学生租用、使用高校范围内的相应场地作为经营场所进行注册登记。

**调研创新创业教育工作计划8**

1.行业分析

xxx新院心想花店xxx是由在校大学生推出的面向2万在校大学生店面，因此在前期目标消费者主要定位为在校大学生。该店面目前仅设立台州科技职业学院创业园。因此，暂定的目标消费群以台州科技职业学院大学生为重点，将来逐步扩大市场。以台科院为例，各类在校生近2万人，则投入1校共有近2万的目标消费者，这样的市场规模是相当庞大的，而且考虑到在本店消费国的群体将成为本店的忠诚客户这一现实，目标市场的容量将是相当可观的。

2.调查结果分析

本公司台科院大学生为重点进行客户分析，主要采取问卷调查的方式。由于时间有限，问卷数量不多，但还是从一定程度上反映了广大消费朋友的消费心理和需求。⑴有明显的好奇心理，在创新方面有趋同性，听同学或朋友介绍产生购买行为。⑵购买行为基本上是感性的，但由于受自身经济收入的.影响其购买行为又带有理性色彩，一般选择价位较低但浪漫色彩较浓的品种。⑶在校大学生没有固定的购买模式，购买行为往往随心所欲。⑷接受和吸收新事物的能力强，追求时尚，崇尚个性。⑸影响产品购买的因素依次为：价格、品种、包装、服务等。⑹购买行为节日性很强，一般集中在教师节，情人节，圣诞节及朋友生日前后。

3.目标客户分析

在校大学生买东西关心的质量和档次，一般消费在中等档次。在定单数量上倾向于能表达心声，如大多数订购1支(你是我的)，3支(我爱你)，19支(爱情路上久久长久)，21支(最爱)等等，在教师节这一天往往以班级人数为单位订购鲜花.包装一般倾向于要求高档化，有向个性化方向发展的趋势，对鲜花的质量要求比较苛刻，如不允许有打蔫现象等.

**调研创新创业教育工作计划9**

社会的开放，经济发展，是“洋节日”兴起的必然结果，吃饱肚皮的中国人，已不满足于物质文明给我们带来的享受。精神文明在物质文明的基础上追求品味人生，已成为这个时代的时尚节拍，跟上时代节拍让你人生的梦想插上机会的翅膀，把握机会拥有明天。

通过介绍如何开个鲜花批零店，除了能让你对鲜花行业的经营情况有一些了解之外，更重要的是让你对这种投资形式理解得更深入一些。开鲜花批零店最初的接人进货资金。开店的技巧主要包括熟悉行情，选择地段，店面布置，经营策略，插花艺术掌握，投资风险等等。分述如下：

一、技术掌握没有接触过鲜花的人，早就听说插花是门艺术，而作为生活礼仪用花，我们只要撑握一点包、插花技术就行了。首先要了解花语，什么花送什么人，什么场合适合用什么花，开业花篮，花车的制作，很简单一本介绍插花用书便解决问题。熟能生巧，一个多用便什么都有行了。

二、店址这是开批零店的关键因为零售利润在花卉业中可达50%—80%。大学生在校自主创业学校的领导是非常同意的，而且学校的租金，水费，电费等都是不用交的，我们的创业项目费用只用花价和包装纸的费用，所以地址在学校的创业园。

三、进货进货渠道是批零店的关健，因为鲜花的质量和价位，是你赢得市场的法宝，找到自产自销的货源，可使你的利润空间得到保证，作为我们情义花卉。

四、经营策略中国改革已经20个年头，哪里都没有空白市场等你开发，哪一行都有人做，关键看你怎么做，信誉是关健，一靠花卉质量价格，二靠服务质量，批零店如果花卉质量价格由供货商把关的话，作为店主主要靠服务质量。不如先作一个免费送货上门的承诺，无论对于批发商还是零售商，此项售前服务，会为你建立一个逐渐、扩大的信誉体系客户群体。二是避免守株待兔，坐以待毙，无论哪个城市，饭店的鲜花布置，都是一个很好的业务，3—5天更换一期，费用少则几百，多则几千元，更何况酒店的婚宴，会议，生日宴又很多，无形带来许多生意，影楼，酒吧，歌舞厅也是你开拓业务的市场，与电台合作，累积返还销售，都是你占领市场的法宝。

基于上述市场调查分析，我们暂开如下一花店：

一、项目名称

二、项目背景

千姿百态的花朵述说着千言万语，每一句都解说着\"美好\"，特别是现在.随着人们的生活水平不断进步，生活质量不断提高.对生活的追求!鲜花已经是人们生活不可缺少的点缀!花卉消费近年来呈越来越旺的趋势，除了花卉本身所具俏丽姿容，让人们赏心悦目，美化家居等功效外，它还可以开发人们的想象力，使人们在相互交流时更含蓄，更有品位.这样我们创办花店以鲜花专递为市场切入点，电话订花的长期市场占有率和短期资金回报率以抢占市场，以满足个性消费为主题，以鲜花为试点带动其他产品，最终能形成具有\"心想花店\"品牌优势的市场.是十分可行的。

三、公司项目策化

1.提供鲜明，公司使命有效，畅通的销售渠道，提供产品服务为根本，促进鲜花市场的大发展.我们的心想将成为一个可爱的信使，把祝愿和幸福送到千家万户.为人类创造生活环境!

2.公司目标立足地大，服务新乡，辐射豫北，创建一流的花店公司。本公司将用一年的时间在台州科技职业学院的消费者中建立起一定的知名度，并努力实现收支平衡.在台州科技职业学院作为试点市场，该区市场容量在3000人以上，较有代表性，试点时间为一年。当运营成功后，经过一年的时间如果花店生意可以准备在实习期间在家开花店。

四、经营环境与客户分析

1.行业分析

\"新院心想花店\"是由在校大学生推出的面向2万在校大学生店面，因此在前期目标消费者主要定位为在校大学生。该店面目前仅设立台州科技职业学院创业园。因此，暂定的目标消费群以台州科技职业学院大学生为重点，将来逐步扩大市场。以台科院为例，各类在校生近2万人，则投入1校共有近2万的目标消费者，这样的市场规模是相当庞大的，而且考虑到在本店消费国的群体将成为本店的忠诚客户这一现实，目标市场的容量将是相当可观的。

2.调查结果分析

本公司台科院大学生为重点进行客户分析，主要采取问卷调查的方式。由于时间有限，问卷数量不多，但还是从一定程度上反映了广大消费朋友的消费心理和需求。⑴有明显的好奇心理，在创新方面有趋同性，听同学或朋友介绍产生购买行为。⑵购买行为基本上是感性的，但由于受自身经济收入的影响其购买行为又带有理性色彩，一般选择价位较低但浪漫色彩较浓的品种。⑶在校大学生没有固定的购买模式，购买行为往往随心所欲。⑷接受和吸收新事物的能力强，追求时尚，崇尚个性。⑸影响产品购买的因素依次为：价格、品种、包装、服务等。⑹购买行为节日性很强，一般集中在教师节，情人节，圣诞节及朋友生日前后。

3.目标客户分析

在校大学生买东西关心的质量和档次，一般消费在中等档次。在定单数量上倾向于能表达心声，如大多数订购1支(你是我的)，3支(我爱你)，19支(爱情路上久久长久)，21支(最爱)等等，在教师节这一天往往以班级人数为单位订购鲜花.包装一般倾向于要求高档化，有向个性化方向发展的趋势，对鲜花的质量要求比较苛刻，如不允许有打蔫现象等.

五、经营策略

1.小组成员:

林法都(组长)主要负责店面的日常维护与运行

陈玉川主要负责项目开发计划

黄敏婕主要负责经营策略与项目规划

刘映恒主要负责市场调查和结果分析

林法都主要负责财务管理

2.营销策略分析

品牌策略

花店建设初始，我们需非常重视创立一个诚信又服务好的深入大众心里的品牌.在品牌包装上，由美工人员根据详细的市场调查和大胆预测，采取花册的精美设计方案，从视觉形象和文字字体都经过精心规划，力求具有独特创新.

价格策略

心想花店在原料，包装，服务等方面力求尽善尽美，努力给客户限度的享受和心理满足.既走价格路线，又走质量路线，满足不同层次消费者的需求.

促销策略

宣传策略

利用学校广播站，报栏，宣传栏免费宣传另外利用网站本身信息流优势宣传和突出形象，并与各大报社，地方电台与电视台建立良好的关系，采取互惠互利双赢的战略模式.

3.花店策略实施

1.市场范围选择在投入期仅选择台州科技职业学院作为试点市场，该区市场容量在2万人。

2.重点宣传客户，宣传对象以在校学生为主，他们对流行感兴趣，往往容易领导潮流，而对于逻辑思维较强的工科学生，我们利用先期的受众进行传播达到宣传效果.

3.现场促销选择每年“2·14”情人节和母亲节为重点宣传日期，宣传内容包括:

⑴悬挂统一的彩色横幅，位于校园主干道上，数量为1-2条，以\"心想花店\"地址和\"校园花店隆重推出\"为题搭配悬挂.

⑵在校园人流量较高的位置如宿舍门口和食堂附近搭一宣传台，可以现场咨询并订购;放置一宣传板详细介绍花店内容，并摆放实物鲜花，在宣传当天将配送礼品现场送出.

⑶以绿意的宣传平台宣传给各大高校学生.

六、营销效果预测与分析

1.营业额收入

据调查分析，我们可以预测在主要节假日，每天销售额在100-200元以上.

2.支付方式

现金支付

3.订货方式

电话订购.花店直购.另外，我们重点推出倍受学生喜欢的短信订购.

4.客户特点年轻化，99%为青年人，以男性学生为主;他们信誉高，文化素质高，无坏帐现象.

5.消费特点中低档的鲜花欢迎.

七、经营成本及利润预估

1.原则:

把每一分钱用在刀刃上，充分发挥每一分钱的价值

2.初期投资:

这一时期，资金主要用于进货渠道，第一个月进货费用500元。

3.利润预计

第一个月：1000;第二、三个月：1500;第四、六个月：2500.第一年预计收入8000元。

八、项目小结

1.主要工作完成情况调查

了解到广大大学生朋友的真实需求，而且公司从实现目标，运营机制，项目策略等方面都进行了总体规划.另外，我们还会根据市场的发展来完善花店的运行结构及新兴业务.最重要的是，针对目前鲜花市场上适合大学生朋友特殊要求的情况，我们自行设计了一系列服务产品，如短信订购鲜花，附带祝福卡片，电话传情等并且制定了合理的价位。

2.不足与困难之处

由于我们的花店刚刚开始计划，经验不多，资金方面存在严重不足，准备不充分，同时由于时间紧迫，整个计划书难免有些欠缺，不过我们会尽量地去充实，完善之。

**调研创新创业教育工作计划10**

甜品类休闲食品一向是女性朋友们的最爱，所以如果能在女性聚集区开一家蛋糕店应当是不错的选择，同时还经营生日蛋糕，只要做出自我的特色就必须会受到广大朋友们的喜爱。

>一、蛋糕店概况

1、本店发属于餐饮服务行业，名称为“麦琪午时茶”，是个人独资企业。主要为人们供给蛋糕、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XX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，异常是本店刚开业，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一样需求。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必须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XXXX%;四周学校的学生、商店工作职员、小区居民，约占XXXX%。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。所以竞争是很大的。

>四、经营计划

1、先是到四周几家蛋糕店“刺探情报”，摸清不一样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，所以要慎重研究。

3、据了解发现一套消费定率：“顾客永远没有最便宜的价钱。今日你能降低几元钱，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必须的竞争策略：“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，所以价格不会太高，属中低价位。

5、可印一些广告传单，以优惠券的形式发放，以到达广告宣传的效果

6、蛋糕店能够专门开辟休闲区域，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，藉以构成新的利润增长点。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十分流行的冰粥和刨冰，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，这能够给消费者受尊重感，另一方面，也便于服务员对于消费者的称呼。异常是假如消费者和别人在一齐，而服务员又能当众称他(她)为XX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，资料是关于糕点饮料的知识、故事等，一方面能够提升品位，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。蛋糕店必须要严格执行国家《食品卫生法》，这是立足之本。

11、食品行业有异常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XX万元

>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。

**调研创新创业教育工作计划11**

（一）就业工作

1、强化服务意识，完善工作细节，启动“就业服务质量提升工程”。

2、凸显就业服务个性化，重点举办各类专业化、小型化招聘会。

3、承办广东省20xx年农村从教供需见面会和广东省20xx届毕业生师范综合类专场招聘会。

4、加强就业指导和职业咨询个性化服务，做好困难毕业生就业帮扶工作。

5、积极引导毕业生到基层就业，做好“三支一扶”及西部计划等工作。

6、开展对近三年自主创业毕业生的系统跟踪调查。

7、加强“实习、实践、就业”三位一体就业基地建设。积极推进校企合作，力争更多的企业进校宣讲招聘，为毕业生提供更多的就业信息与渠道。

8、完善一对一生涯咨询流程，整理和撰写学生案例集。

9、加强就业指导队伍的培训与指导。

（二）创业工作

1、推进创业先锋训练营下半学期课程实施。

2、开设好创新创业相关课程。

3、举办各类创新创业活动。

4、开展毕业生创业培训和职业技能培训与鉴定工作。

5、加强校外创业导师的服务和管理，新聘任一批高素质企业家导师，开展好创业导师联谊会工作，整合开发华师校友创业资源。

6、建立激励机制，合理使用创业基金。设立相应的奖励措施（如创业奖学金），鼓励向创业学院申报高质量的创业项目，做好优秀项目参加创新创业竞赛比赛的辅导。

7、推进创业教育国际化，开拓国外高水平创新创业课程路线，选拔学生赴国外高校交流学习。

8、研究性开展工作，加强创新创业教育研究。

**调研创新创业教育工作计划12**

新学期伊始，经学院团委决定，将进行分团委各部门秋冬学期对09级学生的纳新工作，为团委注入新鲜血液。

共青团长春大学管理学院分团委是先进青年的群众型组织，是各级党组织的助手和后备军，是党联系青年的桥梁和纽带，是青年人在实践中学习共产主义的组织。管理学院分团委在校团委领导的关心和支持下，以拓展大学生素质、培养全面发展的创新型人才为己任，弘扬“团风”精神，明德修身，带领全院团员青年不断前进，迎接挑战。

为了使管理学院分团委更好地发挥桥梁纽带作用，使同学们更快更好地融入学院的学习工作和生活，特安排对09级学生的纳新。我们将严格按照团委的要求和指示，选拔出优秀合格的人才，延续团委的工作精神和工作计划。

**调研创新创业教育工作计划13**

1、加强就业指导与服务工作，继续推进本科、研究生就业工作一体化。

2、以高水平大学建设为契机，贯彻落实《华南师范大学深化创新创业教育改革实施方案》（华师〔20xx〕15号）文，推进创业学院（办公室）实体化建设，为创业学院（办公室）配备专职管理人员和专职教师，安排场地，配备专用资金。做好华南师范大学创业孵化器“众创空间”二期建设工作，促进创新创业教育形成科学合理的运行机制。

3、进一步推进优化创新创业教育课程。落实“大学生创新创业课程开发与研究中心”功能，依托各级各类政府课题开展课题和优质创新创业课程。落实创新创业协同育人计划，整合政府、企业、社会、学校、学院、校友各方资源开展创业教育。修订20xx版人才培养方案，推进创新创业教育融入人才培养全过程。创新创业教育融入专业教育试点。

4、申报全国创新创业教育典型经验高校（创业教育50强）。

5、对学生就业与服务中心一体化基地进行重新改造，实现就业工作功能综合化、体系化、服务专业化、精细化。

**调研创新创业教育工作计划14**

1.提供鲜明，公司使命有效，畅通的销售渠道，提供产品服务为根本，促进鲜花市场的大发展.我们的心想将成为一个可爱的信使，把祝愿和幸福送到千家万户.为人类创造生活环境!

2.公司目标立足地大，服务新乡，辐射豫北，创建一流的花店公司。本公司将用一年的时间在台州科技职业学院的消费者中建立起一定的知名度，并努力实现收支平衡.在台州科技职业学院作为试点市场，该区市场容量在3000人以上，较有代表性，试点时间为一年。当运营成功后，经过一年的时间如果花店生意可以准备在实习期间在家开花店。

**调研创新创业教育工作计划15**

中国企业在国际上成功率不高，不是项目本身不好也不是项目投资回报不高，而是项目方创业计划书编写的草率与策划能力让投资商感到失望。

第一部分摘要

(整个计划的概括) (文字在2-3页以内)

一.公司简单描述

二.公司的宗旨和目标(市场目标和财务目标)

三.公司目前股权结构

四.已投入的资金及用途

五.公司目前主要产品或服务介绍

六.市场概况和营销策略

七.主要业务部门及业绩简介

八.核心经营团队

九.公司优势说明

十.目前公司为实现目标的增资需求：原因、数量、方式、用途、偿还

十一. 方案(资金筹措及投资方式及退出方案)

十二.财务1.财务历史资料(前3-5年销售汇总、利润、成长) 2.财务预计(后3-5年) 3.资产负债情况

第二部分综述

第一章公司介绍

一.公司的宗旨(公司使命的表述)

二.公司简介资料

三.各部门职能和经营目标

四.公司管理

1.董事会2.经营团队3.外部支持(外聘人士/会计师事务所/律师事务所/顾问公司/技术支持/行业协会等)

第二章技术与产品

一.技术描述及技术持有

二.产品状况

1.主要产品目录(分类、名称、规格、型号、价格等) 2.产品特性3.正在开发/待开发产品简介4.研发计划及时间表5.知识产权策略6.无形资产(商标/知识产权/专利等)

三.产品生产

1.资源及原材料供应2.现有生产条件和生产能力3.扩建设施、要求及成本，扩建后生产能力4.原有主要设备及需添置设备5.产品标准、质检和生产成本控制6.包装与储运

第三章市场

一.市场规模、市场结构与划分二.目标市场的设定三.产品消费群体、消费方式、消费习惯及影响市场的主要因素四.目前公司产品市场状况，产品所处市场发展阶段(空白/新开发/高成长/成熟/饱和)产品排名及品牌状况五.市场趋势预测和市场机会六.行业政策

第四章竞争

一.有无行业垄断二.从市场细分看竞争者市场份额三.主要竞争对手情况：公司实力、产品情况(种类、价位、特点、包装、营销、市场占率等)四.潜在竞争对手情况和市场变化五.公司产品竞争优势

第五章市场营销

一.概述营销计划(区域、方式、渠道、预估目标、份额)二.销售政策的制定(以往/现行/计划)三.销售渠道、方式、行销环节和售后服务四.主要业务关系状况(代理商/经销商/直销商/零售商/加盟者等)，各级资格认定标准政策(销售量/回款期限/付款方式/应收帐款/货运方式/折扣政策等)五.销售队伍情况及销售福利分配政策六.促销和市场渗透(方式及安排、预算)1.主要促销方式2. /策略、媒体评估七.产品价格方案 1.定价依据和价格结构2.影响价格变化的因素和对策八.销售资料统计和销售纪录方式，销售周期的计算。九.市场开发规划，销售目标(近期、中期)，销售预估(3-5年)销售额、占有率及计算依据

第六章投资说明

一.资金需求说明(用量/期限)二.资金使用计划及进度三.投资形式(贷款/利率/利率支付条件/转股-普通股、优先股、任股权/对应价格等)四.资本结构五.回报/偿还计划六.资本原负债结构说明(每笔债务的时间/条件/抵押/利息等)七.投资抵押(是否有抵押/抵押品价值及定价依据/定价凭证)八.投资担保(是否有抵押/担保者财务报告)九.吸纳投资后股权结构十.股权成本十一.投资者介入公司管理之程度说明十二.报告(定期向投资者提供的报告和资金支出预算)十三.杂费支付(是否支付中介人手续费)

第七章投资报酬与退出

一.股票上市二.股权转让三.股权回购四.股利第八章风险

一.资源(原材料/供货商)风险二.市场不确定性风险三.研发风险四.生产不确定性风险五.成本控制风险六.竞争风险七.政策风险八.财务风险(应收帐款/坏帐)九.管理风险(含人事/人员流动/关键雇员依赖)十.破产风险

第八章经营预测

增资后3-5年公司销售数量、销售额、毛利率、成长率、投资报酬率预估及计算依据

第九章财务

一.财务说明

二.财务资料预测

1.销售收入明细表2.成本费用明细表3.薪金水平明细表4.固定资产明细表5.资产负债表6.利润及利润分配明细表7.现金流量表8.财务指针1)反映财务盈利能力的指针a.财务内部收益率(firr)b.投资回收期(pt) c.财务净现值(fnpv) d.投资利润率e.投资利税率f.资本金利润率g.不确定性：盈亏平衡、敏感性、概率2)反映项目清偿能力的指针a.资产负债率b.流动比率c.速动比率d.固定资产投资借款偿还期

第三部分附录

一.附件1.营业执照影本2.董事会名单及简历3.主要经营团队名单及简历4.专业术语说明5.专利证书/生产许可证/鉴定证书等6.注册商标7.企业形象设计/宣传资料(标识设计、说明书、出版物、包装说明等) 8.演示文稿及报道9.场地租用证明10.工艺流程图11.产品市场成长预测图

二.附表1.主要产品目录2.主要客户名单3.主要供货商及经销商名单4.主要设备清单5.市场调查表6.预估表7.各种财务报表及财务预估表计划书须用计算机打出，隔行打印且页面采用宽边;标题用较大的粗体字小标题用黑体字;各大章节分页，正文须注明页码。

一、项目介绍

项目名称：林地生态养鸡

经营范围：土鸡、土鸡蛋

项目负责人：

项目投资：10万元

场地选择：下孤山林地

二、市场分析

1、市场需求分析

随着社会进步和人民生活水平的日益提高，人们的生活水准产生了不断变化，特别是吃食方面，普遍追求无公害和土味、野味，生态土鸡养殖场正是迎合人们对“土”字的要求，利用优质鸡苗，在环境优美，无污染的大自然放养，在林地间可食天然虫草，蚱蜢、蚯蚓等，又以补饲玉米、稻谷、地瓜、糠麸等杂粮为主要饲料，运动充足，山地放养时间为4个月以上。所以，其鸡体紧凑，羽毛光亮，眼大有神，皮簿骨细，肌肉丰满结实，脂肪沉积适度，酮体漂亮，肌肉中氨基酸含量高，而且品质细嫩、口感好，味道鲜美，风味独特，深受消费者的喜爱。同时，由于土鸡和土鸡蛋营养丰富，是少年儿童发育和老年病后恢复的进补品，有着与圈套养鸡所不能具备的特点，因此，该产品在市场上供不应求，有着良好的发展前景。

2、市场竞争与效益分析

经济效益分析：年饲养12000只土鸡，需鸡苗、饲料、防疫费等生产成本7万元，其产出土鸡、土鸡蛋收入为14万元，除去成本，获利7万元。因此，具有较好的经济效益。

社会效益分析：林地无公害食品是当今社会人们在吃食方面所想往的，林地放养土鸡正是迎合了社会的需要，满足人们的需要，对增强全社会体质有着积极的作用。同时，果园间放养土鸡有利于提高土壤肥力和害虫防疫，因此，建规模土鸡放养具有一定的社会效益。

生态效益分析：林地放养土鸡有利肥沃林地，吃食害虫，具有保护生态环境的作用。

3、养殖与环境的互利

在林地放养土鸡不但可以节省饲料，而且达到无公害使鸡肉味道鲜美，具有丰富营养价值.据调查一只鸡一到两个月可排粪公斤，而鸡粪是一种优质的有机肥，其含氮、磷、钾各种元素，将鸡粪发酵后施肥农作物可直接吸收，促进肥料和养分的分解，让作物根系尽快吸收到养分。

三、项目计划

1、近期计划

在一年之内，将养鸡场办成养鸡企业。以每月进1000只优质鸡苗饲养，采用滚动式发展做到月月批量销售，在已有销售渠道发展成为一个具有特色的绿色食品品牌。

2、远期计划

在三年之内，建立土鸡，林地以及其他家禽多样化综合发展模式。养殖企业将利用荒山、林地，用土鸡粪以便发展和绿化林木。另外，本企业将进行土鸡产品深加工，如速冻土鸡，土鸡等，增大产品的附加值，提高经济效益，最终成为立体的生态的多样化的综合养殖企业。

四、成本预算

1、薪资预算

饲养员2名，技术员1名，月薪1000元。

2、投资预算

说明：投资预算按一年的时间计算。

(1)场地建设费：5000元

(2)值班室、饲料间：6000元

(3)运输车一辆：20000元

(4)按月饲养土鸡1000只计算：鸡苗3000元，玉米，糠麸等饲料1万，水电费202\_元

**调研创新创业教育工作计划16**

名称：水果店

所属行业：零售业

一.项目介绍：

社区水果店的建立：在社区的居民达到3000个家庭(每个家庭3人计算)的小区建立水果店。

二.市场分析：

中国的水果市场巨大，与国外人均年消费水果85公斤相比，国内人均消费才刚到其一半。通过对大多家庭的调查，80%的3口之家每月消费水果的金额在80元以上。10%的家庭消费水果在50-80元之间。只有10%的家庭消费水果在50元以下。

随着居民收入水平的提高，对果品的消费需求呈增长趋势。我国目前人年均果品占有量约为45kg，与健康标准要求(70kg)还有不小的差距，与发达国家人年均消费水果(80kg)的水平相比差距更大。若考虑到未来人口增长因素，按照健康标准计算，全国果品消费量将达到11550万t。

三.问题判断：

(1)如何降低成本：

(一)采购成本

(二)运营成本

(2)如何吸引消费者的关注开业初期，可以通过居委会、物业公司等途径把开业宣传单还有一些优惠的海报发放给小区居民。并可以推出购买一定数量水果送榨汁机等活动。这样反过来可以带动居民变吃水果为喝水果，增加水果的消费量。

(3)如何让消费者选择我们提供的商品：

1 良好的形象

2 良好购物环境

3 有竞争力的价格

4 多重的促销活动

5 多种多样的便利服务措施。

四.竞争分析：

1 消费者观念的转变：消费者能否接收这种新鲜的水果购买方式。(南方有些地区已经很习惯这种水果购买方式，并把其当成主要的水果购买地)由于其它购买水果的传统场所在消费者心中已经形成了习惯，所以要在短时间内改变消费者的购物观念，让其接受这种商业形态。

2 大型连锁超市：大型连锁超市开始经营水果已经很长时间了，这说明水果消费在百姓的日常消费中已经占有了一定的比例，也同时说明了市场的广阔，这些商家也很看好这块市场。大型连锁超市的优势在于采购量较大，采购成本较低，客流量较大，购物环境比较好，产品质量和份量都有保证。

3 农贸市场：一般是以露天的形式出现。由于摊位租金便宜，所以其价格可能会有点优势。但其购物环境、产品服务都没有，顾客也没有什么挑选余地，并且在质量和份量上都不很牢靠。

4 游商小贩：其特点是流动行强，能把水果车推到社区楼下，由于没有租金成本，所以其价格可能会更低。其缺点是游商小贩所售水果经常有缺斤少两、以次充好的现象。

5 南方地区以有的水果连锁店：由于我们的目标是做国内最大的水果批发、零售企业，所以南方也是我们重要的市场，虽然南方已经有些水果连锁店出现，并小有规模，我觉得这反而对我们来说是很好的机会，我们可以直接对其进行收购，不但可以收购起所有的渠道，最重要的是还可以收购其以有的水果种植基地，和物流及专业的人才。

6 南方的零散水果店：由于南方的水果消费市场较成熟，零散水果店比较多，我们最好的办法是让其加盟。对方只要交纳一定的加盟费，就可以使用我们的商标和进行统一的店内装饰。并由我们提供价格有优势的产品，并免费配送。

五.核心竞争力：

我们的水果连锁店的开展，联合果汁企业的采购优势和物流优势，在采购成本上一定会比其低。并且我们的由于把店面开在社区，在招聘一些下岗工人，争取点政策支持。并且我们的购物环境、信誉度和价格都可以和大型超市抗衡。并且我们会提供榨汁服务、水果的宣传介绍、礼品的包装盒等服务相信都是大型超市所没有的。

**调研创新创业教育工作计划17**

融资计划书，其实是一份说服投资者的证明书。投资者通过创业计划书认识了创业项目，除了创业计划书外，投资者往往需要融资者出具融资计划书，说明资金数量、资金用途、利润分配、退出方式等等。在融资过程中，融资计划书就显得很重要。

编制融资计划书的内容包括：

一、企业介绍：企业简介，企业现状，现有股东实力，资信程度，董事会决议。

二、项目分析：项目的基本情况，项目来历，项目价值，项目可行性。

三、市场分析：市场容量，目标客户，竞争定位，市场预测。

四、管理团队：管理人员介绍，组织结构，管理优势。

五、财务计划：资金需求量，资金用途，财务报表。

六、融资方案的设计：

1.融资方式

2.融资期限和价格

3.风险分析

4.退出机制

七、摘要，即计划书摘要，写在计划书前面。

融资计划书的内容很多与创业计划书雷同，但是侧重点不一样，融资计划书要侧重项目可行性分析、团队实力、股本结构、资金数量、资金用途、利润分配和退出方式。

特别要强调的是需要预测资本的需求量，创业者需要明确资金用途，然后估算资本需求量，相对准确预计固定资本和运营资本的数量。创业融资计划是一个规划未来资金运作的计划，在计划中需要考虑长期利益和短期利益。

首先，需要估算启动资金，启动资金包括企业最基本的采购资金、运作资金等等，是企业前期最基本的投资。

其次，预测营业收入、营业成本和利润。对于新创企业来说，预估营业收入是定制财务计划和财务报表的第一步。在市场调研的基础上，估计每年的营业收入。然后估算营业成本、营业费用、管理费用等。收入和成本都估算出来了，就可以估算出税前利润、税后利润、净利润。

最后，编制预计的财务报表。预计利润表可以预计企业内部融资的数额，另外可以让投资者看到企业利润情况。预计资产负债表反映了企业需要外部融资的数额。预计现金流量表反映了流动资金运转情况，新创企业往往会遇到资金短缺或资金链断裂的问题。预计现金流量表就显得十分重要，但是影响预计现金流量的不确定因素太多，很难准确预计现金流，创业者可以采用各种假设预计最乐观和最悲观的情况。

撰写融资计划书的五个步骤:

1.融资项目的论证。主要是指项目的可行性和项目的收益率。

2.融资途径的选择。你做为融资人，应该选择成本低,融资快的融资方式。

比如说发行股票，证券，向银行贷款，接受入伙者的投资.如果你的项目和现行的产业政策相符,可以请求政府财政支持。

3.融资的分配。所融资金应该专款专用,已保证项目实施的连续性。

4.融资的归还。项目的实施总有个期限的控制，一旦项目的实施开始回收本金，就应该开始把所融的资金进行合理的偿还。

5.融资利润的分配。

**调研创新创业教育工作计划18**

>一、工作目标和设想

20xx年，学生就业及创新创业工作将围绕学校党委和行政工作要点，坚持“以生为本、竭诚服务、规范管理、提升质量”的工作理念，在深化服务、追求创新上下功夫，以创新创业教育为重点，以就业信息服务平台为载体，以生涯指导和个性化服务为特色，以拓展非师范生就业渠道和创业教育为突破口，以提升就业质量为目标，进一步完善就业创业服务工作体系，深化创新创业教育改革，彰显就业创业服务特色。

>二、重点推进工作

1、加强就业指导与服务工作，继续推进本科、研究生就业工作一体化。

2、以高水平大学建设为契机，贯彻落实《华南师范大学深化创新创业教育改革实施方案》（华师〔20xx〕15号）文，推进创业学院（办公室）实体化建设，为创业学院（办公室）配备专职管理人员和专职教师，安排场地，配备专用资金。做好华南师范大学创业孵化器“众创空间”二期建设工作，促进创新创业教育形成科学合理的运行机制。

3、进一步推进优化创新创业教育课程。落实“大学生创新创业课程开发与研究中心”功能，依托各级各类政府课题开展课题和优质创新创业课程。落实创新创业协同育人计划，整合政府、企业、社会、学校、学院、校友各方资源开展创业教育。修订20xx版人才培养方案，推进创新创业教育融入人才培养全过程。创新创业教育融入专业教育试点。

4、申报全国创新创业教育典型经验高校（创业教育50强）。

5、对学生就业与服务中心一体化基地进行重新改造，实现就业工作功能综合化、体系化、服务专业化、精细化。

6、进一步拓宽毕业生就业渠道，加强对毕业生的精细化指导，尤其加大对非师范生的指导力度，大力推进网络招聘工程，提升就业服务工作信息化的水平和效率。

>三、改革或创新工作

1、根据毕业生需求，充分利用“互联网+”技术，将学生求职意愿与用人单位岗位相对接，实现智能化供需匹配，为毕业生精准推送就业岗位。广泛利用手机等移动终端，开展订制服务，为毕业生“送岗位、送政策、送指导”，实现就业服务个性化、信息化。

2、完善“职业生涯发展与就业指导教研室”建设。

3、根据学院、专业特点，制定学院学生就业促进计划。

4、完善“双困学生”就业帮扶机制，切实促进就业困难学生顺利就业。

5、落实创业基地服务优化计划，在基地二期建设基础上，完善创业孵化基地各项功能，孵化优秀团队。

6、加强创业基地建设管理，开拓一批校内外创业实践基地，加强文化创意、教育产业等特色创业扶持。

7、加强创业师资队伍建设，制定合理的校内教师参与机制。

>四、常规工作

（一）就业工作

1、强化服务意识，完善工作细节，启动“就业服务质量提升工程”。

2、凸显就业服务个性化，重点举办各类专业化、小型化招聘会。

3、承办广东省20xx年农村从教供需见面会和广东省20xx届毕业生师范综合类专场招聘会。

4、加强就业指导和职业咨询个性化服务，做好困难毕业生就业帮扶工作。

5、积极引导毕业生到基层就业，做好“三支一扶”及西部计划等工作。

6、开展对近三年自主创业毕业生的系统跟踪调查。

7、加强“实习、实践、就业”三位一体就业基地建设。积极推进校企合作，力争更多的企业进校宣讲招聘，为毕业生提供更多的就业信息与渠道。

8、完善一对一生涯咨询流程，整理和撰写学生案例集。

9、加强就业指导队伍的培训与指导。

（二）创业工作

1、推进创业先锋训练营下半学期课程实施。

2、开设好创新创业相关课程。

3、举办各类创新创业活动。

4、开展毕业生创业培训和职业技能培训与鉴定工作。

5、加强校外创业导师的服务和管理，新聘任一批高素质企业家导师，开展好创业导师联谊会工作，整合开发华师校友创业资源。

6、建立激励机制，合理使用创业基金。设立相应的奖励措施（如创业奖学金），鼓励向创业学院申报高质量的创业项目，做好优秀项目参加创新创业竞赛比赛的辅导。

7、推进创业教育国际化，开拓国外高水平创新创业课程路线，选拔学生赴国外高校交流学习。

8、研究性开展工作，加强创新创业教育研究。

**调研创新创业教育工作计划19**

>一、 项目和公司简介

项目各称：艺剪坊美容美发沙龙

项目地址：xx青林新村89号

项目类型：服务业

主要经营范围：美发剪发美容服务及美容美发产品销售

>二、 服务介绍

主要经营范围：美发剪发美容美容服务

兼营：美容美发产品销售

本店聘讲了从事15年多美发行业的专业美发师傅，本人是从来了美容行业5年多美容行业的专业美容顾问，本企业设施齐全，并引进了潮彩、圣薇娜专业大品牌美发产品，有我们专业的服务及优质的产品，来到本企业美丽将定格在你头上!

>三、 市场分析

1， 目前炎陵的消费水平同广州上海同一水平线上，而美容 美发的市场更加不言而喻。

2， 由于炎陵人口少，而大多数年轻人外出务工，而在本地工作的人也喜欢到株洲长沙消费。

3， 由于这行一直来利润可观，而目前炎陵中大型的美发店 业都红红火火，我们企业又位于东山这边，这边目前还没有中大型美发店。

4， 由于许多人看好此行业的前景，新的美发店如雨后春笋 不断出现，竟争也日趋激烈，形势逼人。

>四、 市场营销方案

1 、美发，剪发、美容服务。

2、美容美发产品销售。

3、地址：炎陵县炎陵东路青林新村89号。

4、促销方式：广告、熟人介绍、客人口碑相传、定期推出各种促销活动。

>五、经营模式

1、剪发经模式

冲洗头发→剪发→冲洗头发→吹干头发→收银→欢送客人

2、染、烫头发经营模式 冲洗头发→剪发型→上定型→加温→冲洗头发→吹干头发→ 收银→欢送客人

>六、企业管理方案

制定了人员管理制度、财务管理制度、消防管理制度、卫生安全与采购制度、顾客遗失物品保管制度。

>七、创业团队

企业人员分工 组织形式：个体工商户

总经理 兼财务 ： 做计划，定目标、监督、协调好内外关系，出纳、记账、收款、管理现金

店长兼 美发师： 管理整店人及物、剪发、染烫发 业务能力强、技术高、做事认真细心、责任心强。

美发师： 剪发、染烫发 技术好、认真细心、责任心强。

美发助理： 洗发、染烫发时助理 认真、耐心、做 事利落、形象好

美发助理： 洗发、染烫发时助理 认真、耐心、责 任心

美发助理 ：洗发、染烫发时助理 认真、耐心、服 务态度好。

>八、投资效益可行性分析

理发美发行业是一个一次性投入大，物品折旧率高、需要技术水平高服务态好的行业，一般第四年须进行一次物品大更新和室内装修、翻新升级，因此要按四年计划，充分估计好市场，做好成本预算和风险控制，力争前二年回本，后二年赢利且积累下对企业改造升级所需的资金。

>九、融资方案与回报

自有资金，独立承担企业风险与管理，目前欲再完善、升级设施及装修，做大做强，预算需款20万，迫切希望能获得政府的小额贷款支持，以目前的良好经营状况预测，到期一定能按时还款。

>十、 企业风险与防范

1、 风险 ：产品质量安全、卫生安全、偷盗等。

2、 防范措施：搞好卫生安全防范措施，严格把好产品购买 质量关，安装电子摄像头，搞好门窗防盗措施，告诫员 时时保持警惕之心。

>十一、企业发展表述

炎陵县处于高消费的县城，而理发美发美容对于每个人来说是一生的追求，我们的企业现在已经有了一定的客户管础和管理经验，已有了较稳定的优良团队，只要好好把握机，认真、热情、诚信待客户，精心经营，完善升级设施，不断提升经营管理水平，炎陵县艺剪坊美容美发沙龙一定会不断发展壮大的。

**调研创新创业教育工作计划20**

经过学习师德师风建设材料，我深深的体会到抓好教师队伍建设，特别是教师师德建设，每位教师都要坚持不懈，认真学习，不断完善自我。人民教师肩负着培养有理想、有道德、有纪律的一代新人的光荣使命。社会在变化对我们这代人的人民教师提出了更高的要求，如何“追求”，如何“保持”是个复杂的问题。我们要很好地对待，很好地解答，把学生的思想引到正轨上来，作为一名教师要有好思想、好作风、好行为，在各方面都要为人师表。

我在工作中深切地体会到，我作为一名教师，要发展必须在竞争环境中求得生存，不但要创造优美的教育教学环境，而且要掌握现代化教学手段的应用，具有渊博的学识，崇高的境界，高尚的道德修养。只有这样才能切切实实地为人师表。时时刻刻把“爱岗、敬业、爱生、奉献”放在心上，以“内强素质，外树形象”为目标。以思想教育为切入点，以自学人类文明的一切优秀成果，充实自己，提高自己。

通过自查，我发现自己还存在的不足之处，主要表现在：

(一)教育理论学习不够透彻。

(二)业务有待提高

(三)工作经验不足

针对性以上缺点，本人提出整改和努力意见如下：

(一)认真学习教育教学理论，积极参加学校教育部门有关学习活动，把时间用在业务钻研上，勤劳苦钻，精益求益。

(二)加强专业知识学习，虚心求教，探索教学理论，改进教学方法。

(三)提高主动性，积极性，团结互助，发扬奉献精神。

教师对学生一生都有至关重要的影响，教师是人类灵魂的工程师，应有为人师表，以身作则，行为示范。我将一认真学习，审视自长，把师德建设贯穿于各项工作之中。爱与责任，是师德之魂。教师是为人之表，要有好思想，有高尚的品德。无论是教书还是育人，都把树立教师师德的形象放在首位。以自身高尚师德影响教育学生，态度和蔼，有礼貌，避免态度生硬，在学生和家长中树立了良好形象。

今后的工作中，我会认真研究业务，不断学习新知识，探索教育教学规律，改进教育教学方法，提高教育、教学和科研水平。谦虚谨慎，尊重同志，相互学习、相互帮助、坚守高尚情操，发扬奉献精神，自觉抵制社会不良风气影响，才能使自己的整体工作不断迈上新台阶。才能适应时代的要求，我将继续努力，以新的姿态创造的光辉事业。

**调研创新创业教育工作计划21**

项目名称：

投资人员：

一、茶馆定位：

1、风格定位：多元型复合型茶馆，比如茶饮与饮食的复合，装修与理念收传统与现代风格的组合等。

2、功能定位：喝茶、会友、、简餐、商务洽谈等。

3、档资定位：

(1)高档次的商务客户群。

(2)中档次的普通白领和上班族。

4、茶馆理念：优雅的环境，最好的服务，人性化的关怀。

二、选址：

龙里县金龙路左岸KTV直走100米，环境优雅，小桥流水，停车方便，最重要的是一些房产公司办公集中之地，总面积300m2(一楼一底)。

三、投资预算：

1、装修预算：

(1)软件也就是房子的框架装修，按每平米(800-1000元)计算，估25万元至30万。

(2)硬件设备估算：20-30万元，总估算：50-60万元。

2、成本回收预算：

(1)收入，按1人最低消费40元，每天平均客流量40人次，月收入应是：40×40×30=48000元

(2)支出：房租(3500)+人工工资(10000)+原材料采购(5000)总计19500元，水电(1000)。

(3)赢利：48000—19500=34200元，估大概年收回成本。

四、经营范围：

1、消费、品茶、品酒、咖啡、茶点、冷热饮料等(必须本店内消费)。

2、销售、茶叶、咖啡、菜具、特色礼品茶等。

3、娱乐：提供麻将、、书画等服务活动。

五、装修：

1、装修风格：总体上中式风格为主，可以借鉴一部分西方文化，突出主题，优雅大气，时尚古典(建议使用木质材料为着重点)。

2、空间布局：请专业的设计师并结合茶馆的理念和定位设计。

总之，一个很好的环境，一个潜在的空间只要我们用心去做，我想这应该是一个很好的投资方案。

备注：经商议，我茶馆在赢利的前提下，预算将赢利3%作为湖南商会的备用基金，如果你是商会的成员，如果你有机会在外消费，茶馆将是你最佳之选择，同时会让你享受到来自湖南之家最温暖的感受!

名称：水果店

所属行业：零售业

一.项目介绍：

社区水果店的建立：在社区的居民达到3000个家庭(每个家庭3人计算)的小区建立水果店。

二.市场分析：

中国的水果市场巨大，与国外人均年消费水果85公斤相比，国内人均消费才刚到其一半。通过对大多家庭的调查，80%的3口之家每月消费水果的金额在80元以上。10%的家庭消费水果在50-80元之间。只有10%的家庭消费水果在50元以下。

随着居民收入水平的提高，对果品的消费需求呈增长趋势。我国目前人年均果品占有量约为45kg，与健康标准要求(70kg)还有不小的差距，与发达国家人年均消费水果(80kg)的水平相比差距更大。若考虑到未来人口增长因素，按照健康标准计算，全国果品消费量将达到11550万t。

三.问题判断：

(1)如何降低成本：

(一)采购成本

(二)运营成本

(2)如何吸引消费者的关注开业初期，可以通过居委会、物业公司等途径把开业宣传单还有一些优惠的海报发放给小区居民。并可以推出购买一定数量水果送榨汁机等活动。这样反过来可以带动居民变吃水果为喝水果，增加水果的消费量。

(3)如何让消费者选择我们提供的商品：

1 良好的形象

2 良好购物环境

3 有竞争力的价格

4 多重的促销活动

5 多种多样的便利服务措施。

四.竞争分析：

1 消费者观念的转变：消费者能否接收这种新鲜的水果购买方式。(南方有些地区已经很习惯这种水果购买方式，并把其当成主要的水果购买地)由于其它购买水果的传统场所在消费者心中已经形成了习惯，所以要在短时间内改变消费者的购物观念，让其接受这种商业形态。

2 大型连锁超市：大型连锁超市开始经营水果已经很长时间了，这说明水果消费在百姓的日常消费中已经占有了一定的比例，也同时说明了市场的广阔，这些商家也很看好这块市场。大型连锁超市的优势在于采购量较大，采购成本较低，客流量较大，购物环境比较好，产品质量和份量都有保证。

3 农贸市场：一般是以露天的形式出现。由于摊位租金便宜，所以其价格可能会有点优势。但其购物环境、产品服务都没有，顾客也没有什么挑选余地，并且在质量和份量上都不很牢靠。

4 游商小贩：其特点是流动行强，能把水果车推到社区楼下，由于没有租金成本，所以其价格可能会更低。其缺点是游商小贩所售水果经常有缺斤少两、以次充好的现象。

5 南方地区以有的水果连锁店：由于我们的目标是做国内最大的水果批发、零售企业，所以南方也是我们重要的市场，虽然南方已经有些水果连锁店出现，并小有规模，我觉得这反而对我们来说是很好的机会，我们可以直接对其进行收购，不但可以收购起所有的渠道，最重要的是还可以收购其以有的水果种植基地，和物流及专业的人才。

6 南方的零散水果店：由于南方的水果消费市场较成熟，零散水果店比较多，我们最好的办法是让其加盟。对方只要交纳一定的加盟费，就可以使用我们的商标和进行统一的店内装饰。并由我们提供价格有优势的产品，并免费配送。

五.核心竞争力：

我们的水果连锁店的开展，联合果汁企业的采购优势和物流优势，在采购成本上一定会比其低。并且我们的由于把店面开在社区，在招聘一些下岗工人，争取点政策支持。并且我们的购物环境、信誉度和价格都可以和大型超市抗衡。并且我们会提供榨汁服务、水果的宣传介绍、礼品的包装盒等服务相信都是大型超市所没有的。

根据美国耶鲁大学的心理学家斯腾伯格1985年提出的智力三元理论，智力成分的亚理论、智力情境亚理论和智力经验亚理论。智力情境亚理论认为，智力是指获得与情境拟合的心理活动。在日常生活中，智力表现为有目的地适应环境、塑造环境和选择新环境的能力，这些统称为情境智力。同样的行为在不同的智力情境下可产生不同的智力行为，同时个体所处的社会文化背景，决定智力行为的内涵但不决定智力高低。

现代社会，随着经济的发展，人们的生活水平日益提高，人们在注重儿童身心健康的同时，更加关注亲子关系的建设和智力潜能的开发。本公司成立的`儿童益智餐厅设计独特，集娱乐、饮食、益智于一体，为儿童提供安全、廉价、舒适的就餐环境。同时也会为为家长们提供优质的成人餐饮服务。儿童益智餐厅的创新价值在于利用智力三元理论的智力情境亚理论，把童话故事中的情境搬到现实生活中来，在日常生活中培养儿童的动手、动脑、观察等能力，将儿童的吃、学、玩结合于一体。

1、 执行总结

为了对有意投资于本项目的机构和个人提供充分的信息，

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！