

大学生创新创业教育项目计划书（精选6篇）

篇1：大学生创新创业教育项目计划书

一、项目背景与意义

在当前全球经济一体化和知识经济快速发展的时代背景下，大学生创新创业能力的培养已经成为高校教育的重要任务。本项目旨在通过系统化的创新创业教育，提升大学生的创新精神、创业意识和创新创业能力，以适应未来社会的挑战。

二、项目目标

1. 构建完善的创新创业教育体系，包括课程设置、实践平台、导师制度等。
2. 提高学生的创新思维和创业技能，培养他们的市场洞察力和商业策划能力。
3. 打造一个支持大学生创新创业的生态系统，提供资金、技术、法律等全方位支持。
4. 通过项目孵化和创业实践，帮助有潜力的创业项目实现市场化运作。

三、项目内容与实施

1. 课程设置：开发涵盖创新理论、创业实务、企业管理等多方面的课程，采用理论教学与案例分析相结合的方式，增强课程的实用性。
2. 实践平台：建立创新创业实验室、孵化器等实践基地，为学生提供真实的创业环境。
3. 导师制度：聘请成功企业家、行业专家作为创新创业导师，为学生提供一对一的指导。
4. 活动组织：定期举办创新创业大赛、讲座、工作坊等活动，激发学生的创新创业热情。
5. 资金支持：设立大学生创新创业基金，为有潜力的项目提供种子资金和天使投资。

四、项目保障与评估

1. 组织保障：成立项目管理委员会，负责项目的整体规划和实施。

2.制度保障：建立健全的项目管理制度和评估机制，确保项目高效运行。

3.资源整合：与政府、企业、社会机构建立合作关系，整合多方资源。

4.效果评估：定期对项目进行评估，跟踪学生的创新创业成果，及时调整项目策略。

五、项目预算

详细列出项目所需的各项经费，包括课程开发、场地建设、设备采购、导师聘请、活动组织、资金支持等。

六、项目预期成果

1.形成一套成熟的创新创业教育体系。

2.培养一批具有较高创新创业能力的大学生。

3.孵化出若干个成功的创业项目。

4.建立起一个可持续发展的创新创业生态系统。

七、项目风险与应对措施

分析项目可能面临的挑战，如政策变化、市场波动、资金不足等，并提出相应的应对策略。

八、结论

通过本项目的实施，将有效提升大学生的创新创业能力，为他们未来发展奠定坚实基础，同时也为社会经济发展注入新的活力。

九、附录

提供项目相关的详细资料，如课程大纲、导师名单、活动计划等。

十、XXX

提供项目负责人的XXX，以便潜在的合作方或投资者联系。

十一、附表

项目预算表、预期成果表等。

十二、附件

相关支持文件，如合作协议、媒体报道等。

十三、致谢

感谢所有为项目提供支持与帮助的单位和个人。

项目计划书撰写日期 : [填写日期]

项目计划书撰写人 : [填写姓名]

项目计划书审核人 : [填写姓名]

项目计划书批准人 : [填写姓名]

项目计划书执行单位 : [填写单位名称]

项目计划书联系地址 : [填写地址]

项目计划书联系电话 : [填写电话]

项目计划书电子邮箱 : [填写邮箱]

项目计划书官方网站 : [填写网址]

项目计划书二维码 : [附上二维码]

篇2：大学生创新创业教育项目计划书

在高等教育领域，创新创业教育已经成为培养新时代创新型人才的重要途径。为了进一步提升大学生的创新创业能力，本项目计划书旨在提出一个全面、系统的创新创业教育实施方案，以期为大学生提供一个良好的成长平台。

一、项目背景

随着全球经济的快速发展和科技的不断进步，社会对创新型人才的需求日益增长。大学生作为国家未来的栋梁之才，其创新创业能力的培养显得尤为重要。当前，我国高校创新创业教育虽然取得了一定的成绩，但仍然存在课程设置不合理、实践环节薄弱、缺乏系统规划等问题。因此，本项目计划通过整合资源、优化课程、强化实践等手段，构建一个更加完善的大学生创新创业教育体系。

二、项目目标

1. 培养大学生的创新意识：通过开设创新思维训练课程，激发学生的创新潜能，培养学生的创新思维和创新能力。

2. 提升大学生的创业能力：通过模拟创业、实战演练等方式，帮助学生掌握

创业所需的商业计划书撰写、市场分析、团队管理等技能。

3. 搭建创新创业平台：建立大学生创新创业孵化基地，为学生提供实践场地和资源支持，鼓励和支持学生将创新想法转化为创业实践。

4. 完善创新创业教育体系：优化课程设置，加强师资队伍建设，建立健全创新创业教育评价体系，提升教育的针对性和实效性。

三、项目内容

1. 课程体系建设：构建涵盖创新理论、创业实践、企业管理等多方面的课程体系，确保课程的系统性和完整性。

2. 师资队伍建设：聘请成功企业家、行业专家等担任兼职导师，与校内教师共同组成一支理论与实践相结合的师资队伍。

3. 实践教学环节：组织学生参与创新创业大赛、模拟创业训练营、企业实习等活动，增强学生的实践操作能力。

4. 创新创业孵化基地建设：设立专门的创新创业孵化基地，为学生提供办公场地、资金支持、政策咨询等一站式服务。

5. 校企合作与国际交流：与知名企业建立合作关系，为学生提供实习和就业机会；同时，开展国际交流活动，拓宽学生的国际视野。

四、项目实施步骤

1. 调研与规划阶段：对当前创新创业教育现状进行深入调研，制定详细的实施方案。

2. 宣传与动员阶段：通过校园媒体、讲座等方式宣传项目内容和意义，动员学生积极参与。

3. 课程开发与师资培训阶段：开发创新创业教育课程，组织校内教师参加相关培训，提升教学水平。

4. 实践教学与孵化基地建设阶段：搭建实践平台，启动创新创业孵化基地建设，为学生提供实践机会。

5. 项目评估与优化阶段：定期对项目进行评估，根据反馈意见不断优化和完善项目内容。

五、项目预期成果

- 1.培养一批具有较强创新创业能力的大学生。
- 2.形成一套科学合理、特色鲜明的创新创业教育体系。
- 3.孵化一批具有市场潜力的创新创业项目。
- 4.提升高校在创新创业教育领域的社会影响力。

六、项目保障措施

- 1.组织保障：成立项目领导小组，负责项目的整体规划和实施。
- 2.资金保障：确保项目资金充足，合理安排资金使用，确保项目顺利进行。
- 3.制度保障：建立健全项目管理制度，确保项目实施有章可循。
- 4.评估保障：建立科学的项目评估体系，对项目实施效果进行跟踪评估。

[结束语]

通过本项目的实施，我们相信能够有效提升大学生的创新创业能力，为他们未来的职业发展奠定坚实的基础。同时，也为高等教育改革和创新型国家建设贡献力量。我们期待与社会各界合作，共同推动大学生创新创业教育事业的发展。

[落款]

[项目名称]项目组

[日期]

[附录]

项目预算

项目时间表

项目评估指标体系

篇3：大学生创新创业教育项目计划书

一、项目概述

1.1 产品及产品的介绍

产品：你是我的Idol (App软件)

产品介绍：一款为迷妹迷弟量身定做，时时关注自己爱豆的追星神器！它有各自爱豆的日程安排，飞机起飞、降落、地点等让你能接机送机，签售会、演唱会门票、专辑签售活动门票等，创造与爱豆天天都在一起的机会，让你对你的爱豆更加了解，更加喜爱的，集万千宠爱于一身的追星APP！

1.2项目的产业背景和市场竞争环境

项目的产业背景：2010年，iPhone的热销及其推动的移动App产业改变了整个移动互联网，美国方言协会将App评为2010年代表词。社交网络一般分为三个层次：社交网络本身、社交网络开放平台、第三方应用。手机独特的环境则形成另外三成结构：手机操作系统、手机通讯录以及传统社交网络开放平台、移动App。手机的特性使得社交网络更容易寄生。电话、短信是微信人际关系更直接和普遍的手段。GPS、相机这样更多传感器的加入使得沟通的方式更加便捷与多样。3G网络重新定义了移动互联网的沟通方式当网络不再成为瓶颈，iPhone iOS、Android的新一代的移动互联网让开发移动App更加便利。新的社交模式、新的通讯方式得以借此诞生。移动App的社会化大潮源于Facebook、Twitter，却涌起FourQuare、Path、Instagram、Kik、Bump等移动互联网新贵。2012年4月10日，Facebook斥巨资10亿美元收购苹果App应用开发商Instagram，预示着移动App应用将成为软件市场的主力。为全面了解移动App应用的发展现状及用户偏好，北京网络媒体协会与缔元信网络数据合作通过在线调查的方式，对网民的移动App使用行为、使用偏好及对App广告的态度和期望进行了初步研究，其成果旨在为各界提供可具参考价值的信息，并未政府主管部门提供决策参考依据。

市场竞争环境：近日，业内分析师指出，“APP的生命周期平均只有十个月，85%的用户会在1个月内将其下载的应用程序从手机中删除，而到了5个月后，这些应用程序的留存率仅有5%。”对于留存率低的原因，友盟副总裁叶谦表示，“一般来说，一个APP有其独有且相当固定生命周期。造成目前生命周期短的主要原因是，同质化竞争严重，以及一些APP缺乏有效运营，最终导致用户流失。”

同质竞争

由于开发门槛较低，加上整个APP市场已趋于饱和，因此市场上同质化应用泛滥。而出现同质化的一个最大原因就是，目前很多APP开发时，定位不不清晰、需求错乱，可归纳为以下几种“病症”。

论坛病：一些老的APP创业者因为经历过BBS时代，所以从一开始就没弄清楚社交和社区的区别在哪里。

小众病：现在的市场大家都讲小而美，但小而美绝对不是简单的小众。

西化病：国外什么火了，国内创业者就做什么。其实国外的很多产品可能根本不适应中国。分析需求而非照搬玩法套路，找到套路背后所对应的新一代年轻人未被满足的需求，用本地化的新玩法去满足，才是制胜之道。

一招鲜病：很多产品一上来的点子真的很不错，可是缺乏持续的创新迭代能力，过早地把资源投入战术运营上，而不是战略层面产品的打磨上，“这是火一把就死者”的通病。

运营不当

除了同质竞争导致开发者定位不清晰、需求错乱外，开发者自身的内部原因也是导致APP生命周期短的一个重要因素。例如，一些APP开发者只注重开发，但对上线后如何经营用户，提高存留率等，显得非常茫然。又比如在运营层面，开发者需要更多的使用统计分析、消息推送、用户反馈等工具，来实现更精细化的用户营销以及对创业团队进行精细化管理。叶谦就表示，开发者需要持续满足用户的需求，并注重基于数据的运营。“因为用户的兴趣点在不断迁移，这对开发者来说，既是考验，也是机遇。”据APP行业市场调查分析报告显示：目前，多数创业团队做不到上述要求，且在运营、管理、营销呈现出以下“病灶”。

篇4：大学生创新创业教育项目计划书

一、实施纲要：

鲜花，于生命不可或缺，作为亲朋、父母之间传递感情的纽带，在礼品市场中占有非常重要的地位。特别是现在，随着人们生活水平的不断地进步，生活质量不断地提高，鲜花已经是人们生活不可缺少的点缀！花卉消费近些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，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。而且每一种花都有花语，而这些花语就是吸引消费者的所在，如：桔梗花的花语——真诚不变的爱，这就可以用来表达情侣之间的爱；时钟花的花语——爱在你身边，如果你想表白就可以买这种花，这样既可以表达你对他或她的爱，又可以很含蓄……我们创办网上花店以鲜花专递为市场切入点，满足个性消费为主题，展示花店形象，形成具有“鲜花坊”品牌优势的市场。

二、项目背景：

近年来，消费者对个性礼品的需求也日益增加，在人们购买馈赠礼品时，不仅注重礼品的时尚美观、方便简洁、情趣高雅的特性，更加注重礼品的亲和性、惟一性。1984年我国对花卉业进行正式的发展，到目前为止已经过了25个年头。据初步统计，20__年全国花卉面积1163万亩，产业规模居世界第一。全国花卉销售额达到666.9亿元。甘肃的花卉产业也在不断地创新进步，如天水研发的太空仙客来神州系列，临洮大丽花等，产销两旺。目前国内的花店仍不能满足顾客的需求，在大街小巷，经常可以看到布置得非常漂亮的婚礼花车；在很多酒店宴会大厅，都可以看到豪华的婚礼花艺；在每个医院的病房，为病人精心设计的花篮；在每个情人节的傍晚，一对对恋人手捧玫瑰……可以说鲜花已经融入到现代人的生活中，成为了我们日常生活，社交中的必需品。而随着中国城市化的加剧，大量的城市人口更是给鲜花消费带来了无穷的动力和潜力，相信开一家鲜花店必然会为投资者带来不错的收益。

三、项目基本设想：

首先在湖南商学院附近开一家小店作为试点市场，计划用一年的时间在此校的大学生中建立起一定的知名度，并努力实现收支平衡。然后培养自己的品牌，建立自己的网站，在网上开展鲜花速递业务等，以各种形式的服务，打响品牌。暂定的目标消费群以长沙市各高校大学生为重点，将来逐步扩大市场。以湖南商学院为例，各类在校生近1.6万人，另外还有湖南大学、湖南师范大学等高校，这样的市场规模是比较庞大的，而且考虑到将来在校生毕业后仍将成为网站的忠诚客户这一现实，目标市场的容量将是相当可观的。

四、市场分析：

高校是人口极为密集的场所，同时整体上知识文化素质比较高，接受了较多西方思想，喜欢时尚新奇的生活方式，并很容易吸收新事物。他们有强烈的追求较高品位生活方式的欲望，有一部分群体消费水平较高，有较多的可支配收入购买非生活必需品。因此，目标市场对产品的包容性较好。目前校园市场还未被开发，消费群体集中，消费潜力大。年轻人居多，一旦形成习惯和消费偏好，易于培养顾客忠诚。

1、市场调查结果分析：

利用校内网的网络资源，采取问卷的方式对湖南商学院在校生的调查。此次我们共发出问卷50份，得到39份回应。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：

（1）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；

（2）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；

（3）接受和吸收新事物的能力强，追求时尚，崇尚个性；

（4）影响产品购买的因素依次为：价格，品种，包装，服务等；

（5）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。

2、目标客户分析：

在校大学生购买一般不问价格，但从网上调查来看侧重于中档价位。在定单数量上倾向于能表达心声，如大多数订购1支（你是我的唯一）等等，在教师节这一天往往以班级为单位订购鲜花。包装一般倾向于高档化，个性化，对鲜花的质量要求比较苛刻，如不允许有打蔫破损现象等。

五、拟建规模：

1)店名：鲜花坊鲜花店；

2)店面面积：30平方米；

3)总投资：2.5万；

4)装修费用：__元；

5)管理人员一名：__元月薪；

6)花艺师一名：__元～__元月薪；

7)普通员工三人：__元月薪；

8)流动资金：__元；

9)店址选择：在湖南商学院正对面，基本位于各高校的重心位置，易于目标群体到达。

六、主要产品及经营范围：

产品体系当然是以鲜花为主，也可以有少量其他DIY饰品，一方面可以满足消费者多层次和多方面的需要，另一方面也可以更好的留住这些顾客。鲜花品种：桔梗花、薰衣草、向日葵、蔷薇、水仙花、仙人掌、彼岸花、栀子花、菊花、鸢尾花、兰花、茉莉花、时钟花、风信子、杜鹃，百合，蝴蝶兰，康乃馨，玫瑰等。经营干花，绿植，小饰品，水果花盒，花瓶，花器，礼仪花篮等。提供电话订花，送花服务，上门插花，鲜花租摆，花束设计，婚庆的婚宴用花设计、宾馆花艺设计、家庭花艺设计，网上订花。

价格体系应该比一般的鲜花店的鲜花价格稍低，因为一个重要的消费群体是学生，经济收入有限。总体价格体系上以中低档为主，辅以高档价格，一方面可以提升形象，另一方面可以满足有此需求的消费者。

篇5：大学生创新创业教育项目计划书

随着全球经济的快速变化和科技的迅猛发展，创新创业已成为推动社会进步和经济增长的重要力量。在此背景下，本计划书旨在为大学生提供一个全方位的创新创业教育平台，以培养他们的创新思维、创业精神和实践能力。

一、项目概述

本项目将依托高校资源，结合社会需求，构建一个集教育、培训、实践为一

体的创新创业生态系统。通过理论学习、案例分析、项目实操、导师辅导等多种方式，帮助大学生了解创业流程，掌握创业技能，并提供资金、场地、市场对接等支持，促进创业项目的落地和成长。

二、市场分析

当前，大学生就业压力日益增大，而创新创业能力的培养为他们提供了更多的就业机会和职业发展路径。同时，社会对于创新型人才的需求日益增长，为项目提供了广阔的市场空间。

三、课程体系设计

课程体系将覆盖创业基础、市场分析、商业模式设计、领导力培养、财务管理、法律风险防范等多个方面，确保学生获得系统的创新创业知识。

四、师资力量

组建一支由成功企业家、行业专家、高校教师组成的导师团队，为学生提供专业的指导和建议。

五、实践平台建设

搭建虚拟和实体相结合的实践平台，包括创业孵化器、加速器、共享工作空间等，为学生提供真实的创业体验环境。

六、资金支持

与天使投资机构、风险投资基金建立合作关系，为有潜力的创业项目提供资金支持。

七、合作伙伴

与高校、政府机构、企业、非营利组织建立战略合作伙伴关系，共同推动创新创业教育的发展。

八、营销策略

利用线上线下多种渠道，包括社交媒体、校园活动、行业会议等，提升项目知名度和影响力。

九、风险评估与应对

对项目可能面临的资金风险、市场风险、运营风险等进行评估，并制定相应的应对策略。

十、预期成果

预计在三年内，培养不少于500名具有较强创新创业能力的大学生，孵化出10个以上具有市场潜力的创业项目。

十一、财务计划

详细编制项目预算，包括启动资金、运营成本、预期收入等，确保项目的财务可持续性。

十二、社会价值

通过创新创业教育，不仅能够提升大学生的就业竞争力，还能为国家培养出一批具有创新精神和创业能力的青年人才，为社会经济发展注入新的活力。

[结束语]

本计划书旨在为大学生提供一个实现创业梦想的平台，通过系统的教育和实践，帮助他们成为未来的创新领袖。我们诚邀社会各界共同参与，携手打造一个充满活力的创新创业教育生态。

[附录]

项目详细预算

导师团队简介

合作伙伴名单

市场调研报告

[落款]

[项目名称]创业计划书编制小组

[日期]

[备注]

本计划书仅为示例，具体内容应根据实际情况进行调整。

篇6：大学生创新创业教育项目计划书

一、产业背景

生活中，我们会发觉，对于大多数年轻人而言，都有过冲动消费的经历。身边有许多物品，没用多久，依旧很新，但已经对其失去爱好，对自己而言已经失去利用价值或利用价值不大。如何处理这些新而不适用的东西，成了大家颇为麻烦的问题。然而，每个人的需求不同，对自己没有利用价值的东西，对其他人而言可能正是需要的东西，这就需要物物交换。

20xx年7月14日至2023年7月12日，加拿大小伙凯尔·麦克唐纳德以一枚红色大曲别针为资本，经过16次物物交换，最终实现了换别墅的幻想。

他胜利换物的主要流程如下：

一个红色曲别针 一支鱼尾形圆珠笔 一件骷髅头把手饰品 一台野营微波炉 一台旧的家用型发电机 一个有纪念意义的啤酒桶+一张欠单〔要装满啤酒〕 一辆雪橇摩托 一个免费度假支配 一辆旧的两用货车 一份录音棚的合同书〔50小时录音、50小时混音制作〕 美国凤凰城免费租用一年的双层公寓 与有名摇滚歌星艾丽斯·库珀一起喝下午茶 电视演员科尔宾·伯恩森在新片中供应的一个演员角色 一幢别墅的一年使用权

二、项目简介

易物交易平台——为人们供应以物换物的电子商务平台，实物，虚拟物品等

以物换物活动的推广平台及活动进行主要是网络，交换者在网上达成换物意向后，见面交换物品成为以物易物的重要一环，由于交换的物品大多为价格不高、而且是网友们觉得对自己没有多大用途的东西，所以基本不会选择花费更大本钱跨越较大区域进行交换，“同城换物”事实上成为“换客”们不约而同的行为原则。

以物易物最大的好处是使几乎成为‘垃圾’的闲置物品流向了有利用价值的地方，使社会资源得到合理利用；其次，借助当面交换的机会，使同学们找到一个拓展人际关系的平台，由于见面换物不涉及金钱，人们的感情更简单沟通，所得到的是一种交际的欢乐，甚至建立起友谊。

三、项目方案

前期创业阶段，需五人的合作团队，两人负责网上建立物物交换平台，建立网站，网上的宣扬，收集交换信息，并对其进行整理，将可以进行交换的进行组合。一人负责资金财务的整理，在交换人将钱打到账户上后，另两人负责信息传达，将两人信息进行交换，从而使物物交换胜利。前期是资本积累阶段，只需五人团体，随着资金的积累，业务的扩大，要逐步扩大团队，形成集宣扬，信息处理与整合，财务，信息传达，运输发送等为一体的团队企业。

公司在不同阶段需要树立不同目标。前期创业，资金积累阶段，要以扩大公司影响力，知名度，扩大公司业务规模为目标。要提高宣扬力度，努力积累资金，进一步扩大公司团体规模，并渐渐建立运输网络。其次阶段，基本形成公司的完好运转模式，形成一个统一高

效的公司运转体系，在公司员工间形成分散力，向心力，提高公司运转效率。第三阶段，形成相当规模的物物交换企业，进一步扩大企业在社会的影响力，知名度，提高企业的盈利收入。

三、市场营销

营销宗旨

公司以“以物易物，物尽其用”为宗旨，使人民群众实现各求所需。“团结合作，服务顾客”为公司精神。

营销区域

合肥及周边市县为主，面对全国扩展。公司运行之初面对能接触到我公司宣扬的客户，随着公司的进展以及知名度的提高，区域扩展到全国范围内。

营销策略

首先，要树立剧烈的战略意思，并且要正确看待战略，可以说一个企业要是缺少战略思维是最致命的，所以我们首先要有战略思维，多通过互联网考察市场的进展状况，制定战略性的进展规划，同时要明确这个团体的定位，目前我们的团体还处于初期阶段，有许多方面的不成熟，所以要更好的完善自己，与此同时，明确团体的目前经济实力还很弱，要想把这一点子做大做强，首先就要依靠广告的效应，在企业里建立完好的宣扬体系，并准时把企业内部信息更新在网页中，是物物交换的过程更加透亮化，更加公开化，从而增加可信度，是我们的团体能够成为广阔市场顾客的依靠，从而能更好的为他们服务。

其次，制定近期的进展打算，从手边的小事着手，确定近期企业要实现的目标，同时对于企业的营销策略而对于企业的一些详细的促销措施消费者的偏好也会发生改变。此时的消费者特殊理性，在购置某个产品的时候，总是会认真地计算厂商可能从他那里获得的利益，假如厂商不能够让消费者很有信服地感受到产品的价值时，消费者就不会购置。同样物品的交换也如此，所以需要我们进行周密的打算。

主要运营方式

公司有限责任公司，各部门之间互相协作，责任到人，全部部门互相制约而又不权力交叉，公司前期分为主要分为市场营销部、财务部、业务部等三大部，后期随着公司规模的扩大逐步增加董事会、CEO等大部，将企业规模逐步扩大，管理也更加科学、合理，保障公司长足进展。

前期，首先，要有懂得电脑学问的合作伙伴，在网上建立无物交换平台，在网上打出物物交换的品牌及广告，要充分利用网络，尽可能的扩大影响。消费者要在网络上留其联系方式，自己拥有的将要交换物名称，图片，以及自己想要的物品。与此同时，前期在无资金的状况下，可通过发放简洁廉价的传单，进行宣扬，从周边开头，以高校，社区为基点，因高校

生比较简单接触新事物，消费水平上比较适合，社区是人民日常生活用品交换的主体，要加大宣扬。这样，将网上留下的信息进行整理，搭配。将将要交换物品的图片发与对方，若双方同意，物物交换胜利。在双方都将钱打入账户的状况下，发送给双方的联系方式，自行交换。

后期，在前期基础上，承当运营，双方要交肯定的运营费，在肯定的时间内，将物品运输或邮寄给双方，实现交换。

推广策略

公司定位较低、起点也较低，公司的服务范围有最开头的聊城市及周边市县，渐渐扩大范围，波及到全国的范围下的需要本公司服务的伴侣。公司成立之初，就要将广告打出去，扩大知名度，通过多种途径加大宣扬，例如网络、纸贴广告等，增加人们对本公司的了解和熟悉。同时服务种类也随着公司的进展有所创新，交换物的种类也有所增加。

四、融资

资是由现融有公司筹集资金并完成项目的投资建设，有关项目投资针对资金来源和融资方案的分析在可行性讨论中已越来越凸显重要性，随着本公司技术的提高和规模的相对稳定，本公司做以下融资分析：

融资目的：实现公司〔或企业〕的进展打算，渐渐扩大餐厅的规模，同时扩大市场占有率，在激烈的竞争中争取主动。

资金来源：自筹资金和银行短期贷款或其他投资者，自筹资金主要是主要参加经营者所持资金，收入安排时按所投多少进行安排。其他投资者主要是有意向投资的社会人士，安排按投入进行。

资金用处：租赁店面，装修，购置必需品，广告宣扬等，全部资金都统一安排，并做好记录，便于查询去想银行短期贷款主要用于流淌资产的运营。银行短期贷款主要用于流淌资产的运营。

项目启动资金与收益

前期

宣扬，信息的收集以及网站的建设费用共计一万元

流淌资金：一万元

进展期

与各类企业接触与洽谈，取得合作意向，并在各企业之间建立信息渠道，收取广告费或中介费等费用作为公司资本累积

五、竞争分析

竞争优势

- 〔一〕同时把握包装设计和生产加工技术，能为客户供应全面专业服务。
- 〔二〕经营模式换物为主，同时也经营运输等其他涉及的行业
- 产品与服务并不受自有设备牵制，企业经营固定本钱不大，风险小。
- 〔三〕物物交换最大的竞争优势在于其投资小，本钱低，相对于一般的市场买卖，物物交换无需购入物品，在这方面可谓是零本钱
- 〔四〕易于管理，依靠有效的信息，企业运作快速。
- 〔五〕面对整个社会群体，而非在一小范围内进行，市场广阔。
- 〔六〕相对于新物品的买卖，物物交换所花费用极低，并能充分利用人们手中闲置的资源，更衣让消费者接受。

竞争劣势

- 〔一〕此项目处于起步阶段，得到消费者的支支持还需要一个过程。
- 〔二〕前期，由于运输方面费用较高，可能无法承当运输环节，以供应物物交换信息为利润所在。
- 〔三〕由于旧物品相对价值已经大大降低，若长距离运输，则会得不偿失。

六、风险分析

行业风险

- 〔一〕运作过程中必定会涉及到信誉问题，公司的信誉就是公司的招牌，同行业间的竞争必定会涉及到信誉问题，同时有可能会消失不正常竞争，所以信誉问题是首先遇到有无法避开的。

- 〔二〕资金问题，公司的运作必需要有足够的资金，但是如今中国市场上也有类似甚至是同行业的其他公司，因此，在竞争中无法避开优胜劣汰，投入资金就无法忽视风险。

运作时的风险问题

首先，运作过程中必定会涉及到信誉问题，公司的信誉就是公司的招牌，同

行业间的竞争必定会涉及到信誉问题，同时有可能会消失不正常竞争，所以信誉问题是首先遇到有无法避开的。

其次，资金问题，公司的运作必需要有足够的资金，但是如今中国市场上也有类似甚至是同行业的其他公司，因此，在竞争中无法避开优胜劣汰，投入资金就无法忽视风险。

交易时的风险问题

首先，交易中潜在着顾客所要物品的质量和发票等涉及法律层面的问题，因此在以物易物活动中，应分别开具合法的票据；

其次，在交易价值较大物品时，货物的来源等信息也同样重要，要了解物品来源，验证买卖双方真实身份，以防止消失黑货的交易；

最好能现场检查物品能否使用。

运输时的风险

货物中不行避开的有易碎、易坏商品，因此保证货物平安保质到达又成为一个极为重要的问题。在运输之前要与快递，货运公司签订好正式合同，保证运输的物品。