# 最新大学生的计划书(优秀8篇)

来源：网络 作者：柔情似水 更新时间：2025-05-25

*制定计划前，要分析研究工作现状，充分了解下一步工作是在什么基础上进行的，是依据什么来制定这个计划的。写计划的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？那么下面我就给大家讲一讲计划书怎么写才比较好，我们一起来看一看吧。大学生的计划书篇一l、时...*

制定计划前，要分析研究工作现状，充分了解下一步工作是在什么基础上进行的，是依据什么来制定这个计划的。写计划的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？那么下面我就给大家讲一讲计划书怎么写才比较好，我们一起来看一看吧。

**大学生的计划书篇一**

l、时间安排问题

（1）在学习前确定明确的目标，比如要在多少时间里完成多少内容。

（2）学习常常没有固定的时间安排。

（3）常拖延时间以至于作业都无法按时完成。

（4）学习计划只能在开头的几天有效。

（5）一周学习时间不满10小时。

（6）没有把闲暇时间都花在学习上了。

2、注意力问题

（1）注意力完全集中的状态时间太短。

（2）学习时，身旁常有使我分心的东西。

（3）常与人边聊天边学习。

3、学习兴趣问题

（1）一见书本头就发胀。

（2）是否只喜欢文科，而不喜欢理科。

（3）经常是需要强迫自己学习。

（4）从未有意识地强化自己的学习行为。

4、学习方法问题

（1）经常采用题海战来提高解题能力。

（2）经常采用机械记忆法。

（3）从未向学习好的同学讨教过学习方法。

（4）从不向老师请教问题。

（5）很少主动钻研课外辅助读物。

（1）概览：即概要性地阅读。当要读一本书或一段文章时，必须借助标题和副标题知道大概内容，还要抓住开头，结尾及段落问承上启下的句子。这样一来，就有了一个比较明确的目标有利于进一步学习。

（2）问题：即在学习时，要把注意力集中到人物、事件、时间、地点、原因等基本问题上，同时找一找有哪些不懂的地力。如果是学习课文，预习中的提问可增加在课堂上的参与意识。研究一个课题时带着问题去读有关资料，就能更有的放矢。

（3）阅读：阅读的目的是要找到问题的答案，不必咬文嚼字，要注重对意思的理解。有些书应采用快速阅读，这有助于提高知识量，有些书则应采用精该。

（4）背诵：读了几段后，合上书想想究竟前面讲了些什么，可以用自己的语言做一些简单的读书摘要，从中找出关键的表达词语，采用精炼的语言把思想归纳成几点，这样做既有助于记忆、背诵或复述，又有助于提高表达能力，且使思维更有逻辑性。这种尝试背诵的方法比单纯重复多遍的阅读方法效果更好。

（5）复习：在阅读了全部内容之后，回顾一遍是必要的。复习时，可参考笔记摘要，分清段落间每一层次的不同含义。复习可以避免遗忘。及时复习是最有效的，随着时间的推移，复习可逐渐减少，但经常性地复习有助于使学习效果更巩固，所谓“拳不离手，曲不离口”，即是此意。

**大学生的计划书篇二**

取得一个良好的成绩，在大学里收获丰富的专业知识和一些基础常识，提升自己的文化素养，在这个过程中，自身的学习态度很重要。所以，在自己的学习过程中，反思自己的不足之处，哪些方面不够好，自己的心里一定要清楚明白，而不要对自己有一个错误的认知，自我反省是对于我来说很好的学习方法。这样我可以改善自己学习中的不足，还可以明确自己接下来要努力的方向，也能让自己知道自己有哪些地方是可以获得肯定的。通过自己不断的反省，给自己未来的道路指明方向。

在上课前，先将要学到的知识预习一遍，这样可以让自己了解上课时老师大概要讲的内容，能提高自己上课听讲的效率。在预习过程中，将自己遇到难懂的知识点标记出来，上课听讲的时候，能让自己有一个重点的关注对象，知道自己在什么时候，要更加专心的听老师讲课。通过预习的方式，让自己的学习和上课的效率达到自己的理想值。

1、每天早晨抽出一个小时读和背诵英语单词和课文；

2、在每一天晚上没有课程的时候，可以去图书馆或者自习室自习一个小半时。

3、对于每一门功课的学习，遇到了问题记得多想多问，多自己思考，多问老师和同学。

4、每周一次反省和计算，自己在这一周内有没有达到自己的\'学习计划和设定的目标，然后针对自己的不足，对自己的学习计划进行改进。

5、培养自己的学习兴趣。都知道兴趣是没有个人最好的老师，大学主要就是靠学生自己积极主动地学习，让自己能沉浸在知识的海洋里，多学习可以让自己潜移默化，让自己养成一个学习的习惯。

以上就是我在大学新的一学期中要实行的学习计划，这个计划难以完成，因为自己的想象总会是美好的，在现实中总会有各种各样的原因，不能按照的学习计划来完成，但我会努力的朝着这个方向前进。

大学生的新学期计划书6

时光荏苒，又一新的学期来临了。鉴于上学期我未能取得什么成绩，这学期我得好好努力了。这学期我带了电脑来学校，也就是说，客观方面的学习条件已经具备了。有了自己的电脑，课堂上学到的知识能够得到较好的巩固；有了电脑，我将会从网上学习到更多东西。我已经能够预测到：这学期我的大学生活将会十分充实！

这学期的考试课比上学期多，任务也加重了一点。我们现在学的知识偏文的多一些，对于我这个理科生来说有一点困难，但困难是用来克服的，我相信我可以学好这些知识，只要我努力了，借用一下xx的广告语：一切皆有可能。

英语x级考是本学期的重点。我的英语基础不太好，单词量比较少，这可能会给我的考试带来一定的困难，但是没有困难何来挑战、何来动力，所以我要勇敢地迎接挑战。于是我决定将这学期的主要精力放在英语学习上，每天抽出时间来背单词、做试卷、听听力，提高我的英语成绩。特别是英语听力，在考试中占的分数比例大，难度高，不能在短时间锻炼出来，需要时间的积累，不断地练习。所以我一定要在平时挤出听听力的时间，尽量把听力练好，多拿分数。

对于电脑x级考试，我还是比较有信心的。虽然电脑水平不高，但一些基础的东西还是可以的。所以我准备把学校发的基础题看一下，上机操作几遍，熟悉一下操作平台就差不多了。

在我们xx学校体能的要求非常高，体能的分数在总成绩里也占了很大的比例。这是一个不容忽视的环节。春天到了，正是锻炼身体的好时机。一定要抓住这个时机，多去操场跑跑跳跳，活动筋骨、强健体魄。

我有信心能够把这些计划付诸实践，至于效果如何，这需要我的努力！

**大学生的计划书篇三**

以突出“新鲜”“精致”为主要特色。坐落于河北区昆纬路的一个小店，主营鲜花与礼品的零售。它没有亮丽的装潢设计，而是着重朴实的风格，突出了产品的“精”与“美”，成为人们五彩斑斓生活中不可缺少的一部分。

二、创业计划作者的个人情况

曾从事过酒店服务工作，对于这种服务企业所应具备的重要因素都能恰到好处的掌握。如服务及时、服务质量好、对顾客热情周到、收费合理等。在参加完“创办你的企业”(syb)的培训课后，有了更深的研究，自主创业是推动社会进步与经济发展的根本动力。

三、目标市场与竞争对手的分析

（一）目标市场选择

随着国家经济发展和人民生活水平的提高，情趣生活水平质量也在提升，那么鲜花在情人节、母亲节、父亲节等节日中人们带去祝福和关爱的同时，也增进了家人与朋友之间感情与距离。所以近几年鲜花的市场容量在不断的扩大。鲜花本身就诠释了送花人所要表达的愿望。如红玫瑰代表热恋、我爱你，百合好和，勿忘我代表友谊地久天长，杜鹃代表艳美华丽、生意兴隆的等等，在情侣之间，朋友之间：在会议、乔迁、祭祀、开业庆典等活动中都有广泛应用。

（二）行业及竞争者的情况

在市场需求利好情况下，应考虑的是店铺所处位置在未来几年是否有拆迁可能，辛苦维系的客户不能因拆迁而流失；另外所处地理位置是否有竞争对手。我选址的地方在纵向两公里处就有两家相同规模的花店，通过我们积极宣传和优质服务，在这条街上我们的市场占有率要达到40%以上。

竞争对手的主要优势：

1、店铺位于车站附近，流动人口多。

2、有时货品的价位较我们的低。

3、较我们店开业早，已有一些固定消费者。

竞争对手的主要劣势：

1、店铺门口不方便停机动车，购买力出现局限性

2、商品陈列不够整齐，不便于顾客直观选购商品。

3、写条幅的字迹不够规范。

根据以上的优劣分析，我们把竞争对手的劣势变成本企业的优势，同时又增加了一系列优惠包装服务，区域内可以送货上门等相关便民服务，同时店里布满关于花文化的信息和资料，让顾客有更多的选择。我们写的条幅又规范又漂亮常常受到顾客好评。

花束的造型也别具风格。通过各种资源的整合对旧事物老产品进行新的改造，新的提升及新功能的完善和开发，进一步提升产品的专业含量和附加值。如在产品成形过程中，我们让顾客加入的设计过程中，亲自体验设计与创作的乐趣，在专业人士指导下独立完成花篮的制作，体验diy带来得乐趣。

四、市场营销计划

1、产品

产品或服务

主要特征

双层花篮

大众消费的常用品种、新鲜、颜色齐全

手捧花

突出精致、艳丽

桌摆花

大方、布局合理

小礼品

新颖、时尚

2、地点

地址

面积（平方米）

租金或建筑成本

河北区昆纬路50号

13平方米

1200元

（2）选择该地址的主要原因：

把该店选在距离学校附近，有大片居民区的地方，充分体现了客源充足的量。另外，店铺临街兼具广告效应，更方便开车的顾客群。在销售方式上，面对的是终端消费者，这样资金周转就快，减少赊账。充分利用信息资源及网络，捕捉商机，限度的创造商业价值。

3、促销

人员推销

在社区推销

成本预测

6元

广告

登报

成本预测

6元

**大学生的计划书篇四**

在我国，户外还算是一门新兴的运动。近几年，随着人们生活水平的提高和对精神文化生活的追求，户外运动逐渐表现出它独特的市场前景和巨大的经济价值。从而一批户外用品店也应需而生，形成了一个新的市场消费点。

1200亿元的市场潜在、20亿元的年销售额、1亿人的参与范围，户外运动已经悄然成为一个新兴产业。不观名山大川，不看名胜古迹，背上帐篷和行囊，玩一把重归自然的户外运动，如今已经成为越来越多有识人士的选择。

户外运动在国内渐渐成为运动时尚，其中也孕育着无限的商机。但只有善于捕捉机会敢于创新的人，才能够有所收获。

于是，开个户外用品店成了一种必然。趁现在国内户外运动还处在起步阶段，搭上这趟早班车似乎成了不二的选择。

1.创业优势之一：市场空间较大

根据著名旅游网站“携程网”的调查，我国旅游人数正以每年26%的速度增长，而其中增长最快的就是20~40岁年龄段的“背包一族”;旅游用品市场需求则每年增长17%。与全球户外运动产业年交易额150多亿美元的规模相比，中国的相关产业还处于兴起阶段，市场发展空间相对较大。

2.创业优势之二：投资收益看好

据了解，专业装备是目前户外运动的主要开销之一，有些登山“发烧友”的装备在万元以上，即使是中低挡的装备也要xx多元。此外，户外旅游用品的易耗性较大，顾客多次购买的需求较强。因此，户外旅游用品的利润相对较高，而投资却不大，一般在10万~20万元左右，其中的“大头”部分是店面租金和首次置货款，开业后每月的运营成本约在5000元左右。

3.创业优势之三：入行门槛不高

开户外旅游用品店，对创业者没有太大的专业要求，只要其热爱旅游，喜欢结交朋友，又善于沟通，就能开张迎客。开这样的店，对店面的要求也不高，不一定非选那些租金昂贵的闹市区或黄金地段，而且店面的面积也不用太大。户外旅游用品店的顾客大都多是年轻人，因此选在大中专院校附近可近水楼台先得月。在广告宣传上也很省力，自助游特别是野外生存体验，是时下都市年轻人追求的一种时尚，虽然在我国才刚刚兴起，但人气剧增。因此，开家户外旅游用品店，正是迎合了这部分年轻人的消费潮流，只要商品有特色，活动够生动，就能吸引顾客，而无需投入太多的广告费用。

1.需求分析：

去年林业部的一项有关于户外运动人群调查显示，在经常从事户外运动的人群中，60.2%具有大学或同等学历，27.4%的人有大学以上学历，由此可见高学历的人群占了近九成;而在收入方面，以3000元作为一个分水岭，月薪3000元以上的高收入人群占48.6%;在年龄构成上，20-40岁的占84.1%，40-50岁的占7.1%。从事户外运动的人群有其高收入、高学历、年轻化的特点，这部分人群对于这种在欧美国家颇为普及的休闲方式更容易接受，户外运动本身所蕴涵的挑战自我精神也与年轻人积极向上的特质相吻合。

据估计，目前中国已有200多家国内户外用品生产商，七八十家全球著名的户外产品制造商以及俱乐部，户外运动用品以及装备的年销售额已达20亿元。而xx年这个数还不到3亿元，xx年这个数是6千万元。户外运动市场近年来呈几何级数的增长，吸引了越来越多的参与者。xx年冬季，国内参与户外运动的人次已超越1亿人次。但据业内人士估计，就目前为止，户外运动行业的市场份额仍很保守。

北京的户外用品店有大大小小三四十家。全球户外运动产业的年交易额150多亿美元，中国还处于兴起阶段，而根据目前的势头，北京的户外用品店发展到一百多家应该不成问题。就目前整个产业链而言，分为装备市场、活动市场、咨询服务市场等几方面。北京的一些户外俱乐部也是将业务分为这样几部分。在户外用品销售领域，主要由品牌商、生产商、品牌代理、零售店等几个部分构成，在销售额的构成上，大型商场占据了60%以上的份额，其次是像三夫这样的专业零售商，大概占到20%左右，剩下10%多一些的市场靠品牌商的专卖店和网上销售。

户外运动真正热起来的原因，据我分析可能会有以下几点：

1.随着人们生活水平的提高，人们越来越重视自己的健康情况。参加户外活动，锻炼了身体对自己的健康有好处。

2.都市生活节奏让很多白领感到身心疲惫，到大自然中去无疑是种非常好的放松和调理的方式。

3.参加户外活动可以认识很多各个阶层的人，大家在一种毫无利益的关系下相识相知成为好朋友也是很多人所希望的。

4.对于目前社会来说，户外还算一种新鲜的动动，能让人们尤其是白领阶层的人会体会到尝鲜的感觉。而户外这两个，本身就具有很大的吸引力，这正是具有一定文化阶层的人所喜欢追求的东西。

5.对于很多单身贵族来说，参加户外活动也可以找到自己的另一半。

6.参加难度比较大的户外活动也是人生的一种丰富，也是对自己耐力和意志力的考验。

7.参加户外活动可以让人真正的回到大自然中去，得到真正的放松。

缘由此，现在玩户外的人越来越多了，所以户外用品的市场一路高涨。但目前户外用品店的增涨还远远不能满足市场的涨幅。所以户外用品店有很大有生存空间和发展前景。

2.市场调研：

根据著名旅游网站“携程网”的调查，我国旅游人数正以每年26%的速度增长，而其中增长最快的就是20—40岁年龄段的“背包一族”;旅游用品市场需求则每年增长17%。然而这些与全球户外运动产业年交易额150多亿美元的规模相比，中国的相关产业还处于兴起和起步阶段，市场发展空间很大。

而目前在我国，户外用品店大多集中在少数的几个大城市，一般中小型城市几乎很少甚至没有专业的户外用品店，根本无法满足社会巨大的需求和供应短缺的矛盾。

拿太原市来说，目前比较专业的户外用品店只有五家，全山西省也只有不到十家而已，看他们的营业额，都相当好，一片欣欣向荣。但这些远远不足以满足巨大的消费空间，很多专业的本地“驴子”就都去外地购物，他们都说本地户外用品店东西太少，根本无法满足他们对商品的追求。巨大的市场空缺和潜在的庞大消费群，都让户外用品有着不可估计的前景和市场价值。基于现实，户外用品店发展空间还是相对较大的。

3.竟争分析：

拿太原市来说，目前仅具有五家有名的户外用品店，太原的户外用品店都有一个共同的特点，就是种类和品牌太少，货物不全，而且价格普遍偏高，档次高低不分明，缺乏行之有效的竟争力。如果能开一家特色鲜明的户外用品店，定位明确，那完全可以后来居上，一支独秀。

4.市场定位：

经过对其他同行户外用品店的顾客调查情况看，光顾户外用品商店的，一般是专业人士或白领，尤其是外贸公司和it行业的职工，年龄在20岁到40岁之间，月收入在两三千元以上的人群。户外作为一门新兴的运动，而且玩起来相对于其他运动算是高消费。所以只有中高收入而且有一定文化的人群才会愿意消费。

专业人士：一般都有很丰富的户外运动经验，对装备要求较高，尤其是追求某些细节方面，如果某件样东西在其他店找不到而只有你在里有的话，那那些人会很乐意来的，再加上服务上乘，质量保证，价钱合理，那些专业人士会是很是一个很大有消费群体。而且如果能留得住这些顾客，虽然在他们身上不可能赚太多，但他们往往带来些潜在的市场价值。所以，一个户外用品店如果要生存，一定要留得住一些真正的“驴子”。

普通消费者：大多数为有文化有知识有一定经济基础的青年人。这些人里面有的是准专业，有的纯粹是一时兴起瞎玩，有的人喜欢“烧”装备，有的人来带着其他目的。不过，这些人里面赚钱还是相当容易的，尤其是那些“烧”客们。要求店长能准确揣摩出这些人的心思，逢时逢利地介绍商品，掌握了这些东西，开店也就算是成功了一半了。当然，其中经验是个很重要的东西。

户外用品包括很多种类，有包类、户外服装、鞋袜类、帐篷、野外照明、野外伙食、水具、登山攀岩、防护药品、工具/仪器/眼镜、书刊/音像、野外睡具等。根据户外用品的耐用程度来安排产品结构，如旅行包和帐篷等可长期的使用，在进货时就要注意数量不宜过大，应在品牌和式样上追求多样化。鞋袜类和野外饮食属耐用性较差的物品，户外用品店除保证产品质量外，还应在数量上有所储备。从大的方面来讲，由于包类和野外睡眠产品是户外运动很重要的大件用品，因此顾客在选购这样的一些东西时要进行仔细的对比和选择。包类和睡眠产品属大件，价格也高，也是商家大的利润点。在开设户外用品店时，要确立好主打产品。调查发现，户外用品店的大部分面积还是被这些大件产品占据着。

1.产品描述：本店主要代理经营国外品牌户外运动所有用品，同时兼顾经营些其他品牌和外贸的东西。

2.产品结构：以下几大类是必不可少的：

1.背包。

大背包(60升以上)要有三款左右适合长途泼涉的旅行，比如去西藏。

中背包(35升以上)要有五款左右适合中长途(一周左右)旅行。

小背包(35升以下)八款左右适合日常外出，游玩等。

选择背包一定要注意防水、耐磨，持久性好，外挂丰富，特别是大背包后背一定要有支架可调节，配件要结实，比如多耐福，nifco扣，最好选用货真价实的品牌产品，如gregory、mountain smith等。

腰包必不可少，可准备了3款。

2.帐篷。要准备以下几款：普通帐篷

(1). 单层双人，适合郊露营，适合春夏秋冬季。

(2). 双层双人、双层四人，防水性、防风性好，可到偏远野外，丛林露营四季适合.也要准备一两顶高山帐篷防水防风性能比普通帐篷高三倍以上。但价钱也高三倍以上。可视本地具体情况定，是否备货。

3.睡袋。

按季节分，夏季可准备10℃以上信封型睡袋，春秋季则准备5-10,0-5度的木乃伊型睡袋，各三款左右，主要是中空棉的填充物，也有等级之分，一般棉或纤维70元左右，但较重，体积大，基本已淘汰。中空棉100-200元左右，较轻便。面料和里布不同也影响价格。冬季则准备0℃以下的木乃伊型睡袋。多为羽线的填充物，也有3m棉或杜邦棉，价格较高300元以上面料，多能防水。一般而言，以上各种温度下的睡袋都应有所准备因为夏季有可能去爬雪山。

4.登山鞋。

不管是登山还是丛林穿越，都有要求高邦的登山鞋,最好是防水透气的gore-tex面料,国内专业的登山鞋品牌还没有，一般都做外贸出口的尾货那种，世界名牌，价格低但码数不全，时有时无，但不管怎样都必须准备十双以上各种牌子和码数，再就是waterproof(防水)的登山鞋，还要准备一些的徒步鞋，夏季的凉鞋等。

5.服装。

6.攀登装备。

比如登山扣、安全带、上升器、下降器、绳索等。这些专业的装备只有专业登山者才用得着，试想一下城市有多少这样的人，但一个户外旅游用品店，少了这些东西，就没那么专业了，所各种型号都准备一至两件装点一下门面是很有必要的。

7.露营装备。

(1)、防水电筒。大中小号各进2款，进口的美光电筒可摆四款。

(2)、防水头灯.进口的pezit2款,国产的20元左右2款

(3)、气炉.韩国的2款。

(4)、气灯.韩国的一款。

(5)、套具套装。2人、4人，6人用各一款

8.其它装备

(1)、指南针：国产的民用指南针5款，军用指南针2款

(2)、水壶 (a).us军用水壶(带饭盒)

(b)西班牙产laken壶或瑞士产sigg水壶 0.5升-1.5升，5款。

(3)、防潮垫2款。

(4)、开山斧和工具铲。

(5)、瑞士军刀5款以上，露营者、探险家、攀登家、冠军、小冠军、标准等

(6)、zppo尖机5款以上

可选: (1)、不锈钢酒壶5款

(2)、防水夜光户外型手表3款

(3)、望远镜3款

(4)、弹弓2款

(5)、一般的户外服装有夏天的t血、短裤和冬天的羽绒服.

(6)、运动眼镜(防风设计，防紫外线镜片)

(7)、其他户外用品等

9.旅游书籍可做一个架子放些杂志、野外生存等书籍。

3.产品来源：

1.联系好两到三家户外运动厂商或经销商，具体细节可参见经销商方面，或者参看一下其他户外用品店的代理方案。要求店主要有品牌和名牌意识，因为户外玩的就是心跳和“烧钱”，故店主不要过分在意价格方面，好的商品从来都是受人欢迎的。

2.原从代理国内名牌户外运动品牌开始，走大众化模式，即卖别人认为好卖的东西，以便迅速入门和巩固创业成果。

3.进一些外贸的东西，比较有特色，也比较受欢迎。

4.如果有一定基础了可以代理一两个国外品牌，以便提高竟争实力和利益。

1.公司精神：诚信，敬业，团结，奋斗。

2.经营理念：顾客就是上帝。

3.战略目标：用一年时间尝试不同的经营方法和经营理念，结合本地经济区域特点，探索适合自己发展的道路，为户外网站的运行做好基础建设工作。用二年时间顺利巩固自己店面的基础，制定出一条适合本地区经济发展的战略并初具自己特色，并初步做成自己的户外运动俱乐部。用三年做成本地具有一定规模的和一定竟争实力的综合户外用品店。

4.竞争战略：本着人无我有，人有我优，人优我特，人特我良，人良我贱，人贱我转的原则。诚信经营，专业服务。

5.营销策略

产品策略：质量第一，服务为上。产品多样性和档次性兼顾，零售为主。

价格策略：精品精卖，但普通商品可以薄利多销。

分销策略：户外店+户外网站+户外运动俱乐部。

促销策略：vip会员，俱乐部会员，和其他户外公司合做。定期举办活动和开展户外运动，形成一定的固定消费群。

6.营销方案：

1.聚集人气最关键

户外用品小店的顾客大多都是旅游爱好者，要想吸引顾客，除了服务周到外，组织一些活动也非常有必要，这是聚集人气、积累客源的有效渠道。建议建立一个网上俱乐部，以会员制的形式吸纳旅游爱好者加入，提供免费的旅游路线、装备咨询服务，开设bbs供“驴友”交流心得，并定期策划、组织会员旅游活动。

2.低价进货很重要

由于走“群众路线”，户外用品小店大多采取平价策略，因此，控制商品进价非常重要。上海本地旅游用品厂商的价格明显偏高，因此去广州、北京等地进货。进货时最好多联系几家供货商，以便货比三家。由于地域偏远，所有的商品都需要一次性现金买断，而不能代销，因此备货成本较高，一般需要10万元左右，对创业者的资金周转能力是一大考验。

3.宣传推广少不了

如今，体育用品生产大量采用高科技，设计出多种类型的专用户外旅行用品，大大提高户外活动的安全性和舒适度。但这些新产品、新消费理念需要通过不断的介绍、推广，才能被更多人认可和接受。建议创业者通过自己的网站或专业媒体进行宣传，也可联合有关部门举办攀岩、群众性登山等活动，在活动中推广产品。

4.连锁经营是方向

户外用品小店打响了品牌，积累了一定的顾客资源后，可考虑连锁经营的模式，这是户外用品店做大生意的一个方向。北京，广州地区有不少知名的户外用品商店，都是通过连锁加盟的方式茁壮成长起来的。

5.淡季经营巧安排

小店经营同样会受到季节性的影响。每年的寒冬和仲夏都是旅游淡季，出游人数大幅减少。这时候，小店不妨组织一些户外运动主题活动、旅游品展览、特色纪念品寄卖等，维持人气。对于爱好旅游的创业者来说，不妨乘机放假，在经营淡季出门旅游，顺便积累经验和朋友圈，一举两得。

7.营销战略：

1.要对户外活动感兴趣

开家户外用品商店的投资额在十二三万元左右，其中主要是首次进货需要较大的支出，其次就是店面租金。据悉，只要生意做得不是太差，一年可以收回投资成本。 一般户外用品的顾客，通常是朋友，以及与朋友有连带关系的人，这样形成了一个良性循环，不断扩展的消费群体。所以，寻找到一个志同道合的户外爱好者做合作者，意味着觅到了一批潜在消费群。最重要的是，如果经营者对户外运动不了解，只是卖产品，而没有专业人才去推动它、促进它，店很难发展下去。与合作者保持良好的关系，年终按入股比例分配利润。负责日常经营管理的(如进货、销售等)股东，每月领取工资。户外用品店的营业时间一般是从上午10点到晚上10点，需要三至四名店员。

2.可以代理户外产品品牌

目前，户外产品还是以洋品牌打头。国外品牌以历史悠久、质量上乘而深受户外运动爱好者的青睐。但由于国外品牌价格贵，代理费高，进货渠道复杂，因此进货成本也高。国内户外用品厂商虽然刚刚起步，但发展很快，已经崛起了一两家实力雄厚的企业。户外用品店可以选择代理某个产品，将有助于稳定货源和产品质量，也最大限度地降低进货成本。

3.合理安排产品结构

户外用品包括很多种类，有包类、户外服装、鞋袜类、帐篷、野外照明、野外伙食、水具、登山攀岩、防护药品、工具/仪器/眼镜、书刊/音像、野外睡具等。根据户外用品的耐用程度来安排产品结构，如旅行包和帐篷等可长期的使用，在进货时就要注意数量不宜过大，应在品牌和式样上追求多样化。鞋袜类和野外饮食属耐用性较差的物品，户外用品店除保证产品质量外，还应在数量上有所储备。从大的方面来讲，由于包类和野外睡眠产品是户外运动很重要的大件用品，因此顾客在选购这样的一些东西时要进行仔细的对比和选择。包类和睡眠产品属大件，价格也高，也是商家大的利润点。在开设户外用品店时，要确立好主打产品。调查发现，户外用品店的大部分面积还是被这些大件产品占据着。

4.专业财务软件降低管理成本

通过专业财务软件来进行财务、进货管理和商品销售情况跟踪，可大大减轻店铺财务管理的工作量，从而降低管理成本。销售与进货会有一个曲线图显示，低于一定数量就要去进一些货。可根据销售情况考虑订货，也可根据各个不同渠道相同商品的价格，选择比较合适的价位和质量的商品。这样可以更好地控制成本，而寻找到好的进货渠道也是竞争制胜的关键。

5.建立网站可延伸商店业务

调查发现，深圳几家大的户外用品店都开设了自己的网站。二三千元就可以建立一个商店网站，将店铺的商品信息公布在网络上，并尽可能多地链接到其他专业户外网站及门户网站。同时联系各户外运动专业杂志和旅游杂志，通过分销杂志换取广告的形式，在专业杂志上做商店和网站的广告。一旦时机适宜，可拓展网络邮购业务。

6.组织活动可扩大销售量

目前国内许多户外用品商店，是靠俱乐部的活动去推动和发展户外运动，然后带动店里商品的销售。 由商店来定期组织登山、攀岩、野营、探洞、漂流、溯溪、探险、游泳等各类户外运动，并开设户外运动学堂，教授户外运动的基本常识及如何应对紧急事件等。通过长期的引导、组织开展户外运动，参与者会越来越多，同时也形成了一批固定消费者。

7.会员制是一种趋势

深圳某户外运动俱乐部采用会员制，分普通会员和vip会员。vip会员一年的会费是360元。参加活动或是购买物品达到500元，或者是直接交20元钱就可以成为普通会员。会员可以到店里来参加聚会、上网、扫描。还为会员提供有关自助游线路、出游攻略等方面的咨询。vip会员购买商品可享受七折以下的折扣。据说，现在vip会员已有20多人，普通会员发展到510人。

8.要有自己的户外俱乐部

建立一个户外俱乐部是任何一个户外用品店都要经历的一个阶段，没有一个好的户外俱乐部搭台唱戏，一个户外店是不可能获得好的经营的。

户外俱乐部和用品店的关系是相辅相成的，俱乐部可以考虑实行会员制，不以赢利为目的，其主要任务就是组织自己的会员参加户外活动。当然，户外活动应该是丰富多彩的，这样才可以保证你的会员都能够有机会并且愿意参加你组织的活动。

与此同时，户外俱乐部还要尽可能的和有关商家建立业务关系，共同享受资源。举个例子。俱乐部就应该和航空公司有业务关系，这样可以保证买到最优惠的打折票价。同样，俱乐部还要有定点旅馆，这样每次出去的时候可以保证住到便宜而且舒适的房间。

建立自己的俱乐部，其根本目的就是要发展和扩大自己的会员，通过各种形式多采的活动，让自己的会员紧密的团结在自己的俱乐部周围。这样这些会员就会成为户外店的主要购买人群，在价格质量相等的情况下，自然优先考虑的是本户外店的产品。

1.公司选址： 选址应首先考虑交通和泊车是否便利，可以选在次商业地段，租金比人流量极大的黄金商业区低很多。店铺面积一般30平方米左右，如果租金便宜，可以扩大营业面积，增加一块酒吧式的交流区，张贴“驴友”们拍摄的各地照片、定期发布出游攻略，成为“驴友”们交流“驴行”心得的休闲场所。其次应是人流的考虑：经过你店的人群消费力越高你的生意越好，这样的人主要是政府公务员，大公司的白领，要在这样的相对集中的地方开店，靠近商业区中心或商务中心的住宅小区马路边是首选。再次要靠近商业中心，而不能在商业中心。

2.改造装璜:1.装修，也没有必要太追求豪华，只要能够符合户外店经营商品的特色就可以。当然装修要有新意，这样才会让顾客感到舒服，而且店面的预留空间最好能够大些，这样就比较方便给客人介绍怎么扎帐篷等常识。当然，户外店还是要些符合自己特色的点缀，比如说有一幅大照片，上面记载着某个光辉的时刻。

2.户外店面装饰很重要，一个店面会不会吸引人，其实很多方面全在于店面的装饰。人们经常会说哪个店我一看到就想进去，这个就是个很重要的原因，尤其是哪里“驴子”，随心情而消费，对这些往往看的很重要。所 以，这是一个很重要的方面。具体可以找家专业的装潢公司来操做。

3.简约，简单，自然，大方。有自己的独特的风格。

3.工作准备： 1.要办理合法的营业执照和行业准入证，事前和有关部门协调好，免的以后遇到不可预知的麻烦。

2.要充分准备好周转资金，以防刚开业就陷入资金掉链中。

3.要有一份完整的创业计划书和一份合作合同。

4.团队需保持到目标一致。

4.公司开张：1.网站和户外店同步开张。

2.请专业庆典公司操做，注意一定要搞的有点特别的文化氛围。

4.宴请同行和所有帮忙的人们。

5.如果资金许可，在报纸和电视上以及相关媒体上做广告宣传。

6.搞一段时间促销，努力扩大影响和知名度。

总之，万事开头难，坚信我们会越来越好。

1.团队简介：我们是一群年轻的团队，因为爱好而聚在一起，都有很久的户外运动经历，也都很喜欢这个行业和正在做的事情。虽然我们是第一次开店，但我们对这个行业很了解，同时我们又都各有所长，大家彼此了解，互相信任，团结一心，目标一致，形成一个完美的团队组合。这些，都是我们经营户外用品和开户外用品店的最重要的优势和人气资本。目前我们主要由两个人负责和管理，加上两个女营业员共四人，大家一起负责店里的日常事务和一切经营活动。

人员组成如下：小a，小b，小c，小d。

2.法律形态：符合国家法律和行业标准的专业户外用品商店。

3.组织结构：

小a

(店长)

小b

(副店长)

营业员小c

营业员小d

小b，副店长，店面采购员。负责跑外采购商品。有权决定店铺商品结构组成和价格标注。负责产品质量和售后服务等。

小c，小d，营业员。负责店面基本事务和导购。需要严格遵守店铺基本制度。

大家各司其职各尽其能，互相关心彼此信任，同共努力早日把店铺打造成理想中的“黄金屋”。

5.基本制度：1. 上班不迟到、不早退、不无故请假。

2.要热情待客、礼貌服务，主动介绍商品，做到商品整洁饱满，面带微笑，有问必答。无顾客时要整理商品，保持商品整洁美观。

3.对顾客提出的批评或建议，要虚心接受，不与顾客顶撞、争吵。

4.自觉搞好店内、外环境卫生和商品卫生。

5.下班时，切断电源，锁好保险柜和门窗，做好防火防盗工作。

全部人员要团结一致，齐心协力把各项工作做好。以上制度每人必须接受和服从，违着按规处罚。

1.资本结构：采用股份制合作方式。其中小a占总股份40%，小b占30%，小c，小d各占15%。按股投资，按股分红。

2.销售预测：开业三个月后基本维持正常经营水平。一年半左右时间就会收回成本。预测收入毛利率在40%左右。

3.成本预测：户外旅游用品的利润相对较高，而投资却不大，前期需要10万块钱左右。其中的“大头开业后每”部分是店面租金和首次置货款，月的运营成本约在5000元左右开业，再加一万块钱左右的周转资金就可以了。

据悉，只要生意做得不是太差，一年可以收回投资成本。 一般户外用品的顾客，通常是朋友，以及与朋友有连带关系的人，这样形成了一个良性循环，不断扩展的消费群体。所以，寻找到一个志同道合的户外爱好者做合作者，意味着觅到了一批潜在消费群。最重要的是，如果经营者对户外运动不了解，只是卖产品，而没有专业人才去推动它、促进它，店很难发展下去。与合作者保持良好的关系，年终按入股比例分配利润。负责日常经营管理的(如进货、销售等)股东，每月领取工资。户外用品店的营业时间一般是从上午10点到晚上10点，需要三至四名店员。

5.花费预测：以太原体育路为例，30平米左右的店面，租金3000元/月。初租半年。

首次装修花费xx0元以内。

网站建设xx元。

首次备货30000元。

水电等日常开支花费1000元/月。

工资：4\*1500元/月。

其他花费平均5000元/月。

剩余的钱做周转资金备用。注：以上预测均大于实际花费。

1.风险分析： 开户外用品店当老板很容易，但要赚大钱很难。野营活动多是高收入白领的游戏，但毕竟不能天天出发，只在节假日才进行。购置一次行头，一般可以用上两三年。而这些用品，非“驴子”又不会来买，因此业务相对稳定，要赚大钱，难! 经营风险主要体现在：因为进入的门槛比较低，经营者的扩展速度大于“驴子”的增长，市场供过于求。另外，这个行业现在还不规范，一些厂家在为国外品牌或知名品牌贴牌生产时，超额生产，然后通过非正常渠道低价批发到市场，对正常经营的品牌造成冲击。这种风险是单个老板无法防范的。

老板不正确的经营想法也是导致经营风险的原因。有的老板想赚快钱，缺乏持久经营细水长流的理念，进入的期望值很高，遇到低潮就坚持不下去;有的老板不全力投入，做得不够专业，对产品不精通，遭到“驴子”们的抛弃;还有老板只顾玩，荒废了生意。

2.风险预防：

1.优质的服务

优质的配套服务是户外旅游用品店留住顾客、赢得口碑的关键。“布波户外”采用了会员制的方法，定期组织会员活动，例如户外旅游知识讲座、野外生存训练、旅游心得交流等，并设立了专门的网站。而且，如今户外旅游用品的种类不断增多，科技含量日益增加，以提高户外活动的安全性和舒适度。在这种情况下，开户外旅游用品店必须首先掌握最新的产品信息，并在了解顾客实际需求的基础上，为其推荐合适的装备。特别是对一些有“装备狂”倾向的“驴友”，要提醒其根据旅游任务配置装备，而不能抱着“生意多多益善”的想法。

2.平和的心态

开户外用品店，养家糊口应该没问题，但要赚大钱则有一定的难度。因此，涉足这一领域的创业者，要有平和的心态，开店主要为多结交志趣相投的朋友。对于想发家致富者，则一定要分清商业运做与朋友交情的关系。

3.过硬的产品

户外旅游特别是野外生存有一定的危险性，因此对相关用品的质量要求较高。但由于旅游用品行业现在还很不规范，不少假冒伪劣产品通过非正规渠道流入市场，因此进货时一定要严把质量关，不能贪便宜。此外，如今这一领域的竞争日趋激烈，经营者要注意不同档次货品的组合，不能只盯着利润较高的高档商品。

**大学生的计划书篇五**

命名规则说明：低调，简单，易记，有特色(这里的特色不是说直接反映风味)但不古怪，不超过四个字，不带湘字。目前预定的形式是“\_\_酒家”或“\_\_荘”

二、餐馆风味：

以湘东地区的农家风味为主

三、餐馆预计面积：

280~350m2

四、目标城市：

广州

五、选址要求：

4.餐馆本身需要能停车7~10辆家用轿车的能力，或是附近不超过200m有停车场。

选址总体评价，由于新手投入资金不宜过大，因此餐馆位置不能为现今已经很繁华处，但希望往来比较多的人员，并且具有消费能力，希望通过餐馆的风味特色能吸引到老客户，要求能在三个月后能做到盈利1万元/月。

六、餐馆布局要求：

大厅内部要求能摆放4人小台或小圆桌12~15张，10人大台4张，16m2包厢(4\_m规格)4~5个。(但具体要看店铺的布局)

七、餐馆开张预算：

2.装修设计费用：\_元

3.装修费用：

a.门面外部装潢能突出特色、显眼、但不夸张费用为\_元;

c.厨房面积为40m2，装修强调排污、通风，费用为\_元;

4.\_用：要求有消防、环保、卫生许可和营业执照等，费用预计\_万元

5.购买用具费用：

a.3台5p的空调，包厢4台小1p空调，共元(也可能使用中中央空调);

b.十把吊扇或壁扇，共\_元，

c.两个冰箱，两个冰柜，一个消毒柜，其计\_万元;

d.厨房用具，共\_\_万元;

e.桌凳，共\_\_元;

f.其他(请见清单)，共计\_\_元，

g.自动洗衣机1台，\_\_元

6.其他不可预计费用，\_\_元

八、餐馆装修风格说明：

1.门面装修要求显眼，突出特色，不夸张，简练，能体现其消费水平

2.大厅说明：

b.墙面和厅中原有柱子的1m2左右以下以深色瓷砖，厅中为了装修目的自立柱子均以深色为主，天华板不进行完全装修，使用射灯，射灯以上的天华板喷为黑色，大厅灯光要求柔和，但桌面上的灯光要求明亮。(这里只我的想法，实际以最终的设计为准)

3.包厢装修与大厅一样

4.其他无特别要求

九、人员配备：

2.包厢：以5个包厢计算，5个服务员，

3.大厅：5个人，每四张台1个

4.其他：其他临时人员1人(主要用于服务休息时的轮换)，店主1人。

十、运营费用明细：

1.物业管理费用：每平方不能超过\_元/月，以300m2共计\_\_元/月

2.排污费用：\_\_元/月

**大学生的计划书篇六**

尊敬的老师、亲爱的同学们，喜庆、祥和的新春佳节伴随着短暂的寒假生活已经过去，新的学期已经到来，我们满载着20xx丰收的喜悦，步入了满怀憧憬的20xx我们又将投入到紧张而又充实的校园生活中。

之行，始于足下，”要想使理想成为现实，积累是必不可少的，我们应该从现在做起，从点点滴滴做起，一步一个脚印塌实地朝着宏伟的目标迈进。

新学期，无疑也为我们提供了崭新的园地，但是需要提醒的是：荣誉的桂冠往往要荆棘编就，成功的道路往往由汗水铺通，征途决非一帆风顺。它需要忠贞不渝的追求，朝气蓬勃的热情，脚踏实地的努力，持之以恒的攀登。所以，要培养坚忍不拔、吃苦耐劳的精神。决心学习的人，得有经受磨练的思想准备，要有高远的志向，要有学习的热忱，在困难和挫折面前，不灰心丧气，把坚韧不拔的毅力体现在学习之中！

我们还应该培养优秀的道德品质。当我们坐在明亮的教室里，手捧崭新的课本，听着老师的教诲，同学们，我们是否想到了我们正受到社会各界给予我们的帮助及关爱呢？我们的老师、父母以及社会上与我们素不相识的人都默默地关注着我们，而中国自古以来就有“滴水之恩将涌泉相报”的古训：父母养育了我们，我们应该感谢父母；老师给予了我们知识，提高了我们的能力，我们应该感谢老师；他人关心帮助了我们，我们应该感谢他们。学会感恩、知恩图报是中华民族的传统美德，值得我们不断发扬和继承！

新学期，新征程，新面貌，此时此刻，相信我们每一位同学的.心中都充满着奋进的激情，因为我们每个人的脸上都洋溢着青春的活力。让我们把握住20xx这个美好的春天，把理想化为宏图，把计划付诸行动，荡起理想的双桨，与学校同舟共济，破浪前行，展现学子的风采，奉献青春的智慧。

现在已经进入到了大学生涯重要的时期了，给自己做了个计划，有张有弛，决定按部就班的做下去。回想上个学期的懵懂和空虚，实在不能再这么下去了。大学四年一闪即逝，如果混沌地度过，到时候只能后悔不该当初。趁着大好年华，让自己充实起来，即便失败又有什么呢？做最好的自己，无怨无悔！

第三，新学期计划与安排

总则：以学习为主，事业、生活共同发展，注重发展自己提升自己！

细则：

1、把本专业的课程学好，按时完成作业；

3、学习课外知识，多参加发明创造的活动，参加一些好的社团活动。

4、学好普通话，注意幽默，多和人交际沟通；

5、学习交际和了解社会。

6、对自己的未来做一个合理的规划，还有工作设想及计划

7、学会利用网络学习，不要沉迷于网络游戏。

8、把自己的生活合理的安排好，还要注意卫生，安全及身体的健康。

9、积极响应学校和辅导员的领导和安排，把学习和生活两个大的方面都做好。

10、带领班级同学参加一些有益的活动，以争强社会的适应能力。

以上是对上学期的总结和新学期的展望，新的学期新的希望，让我们满怀热情与希望去迎接灿烂的每一天，让我们以饱满的态度去对待每一天，汗水过后一定是收获的喜悦让我们一起创造造价1031辉煌的明天吧！

**大学生的计划书篇七**

在现在的社会生活中，需要使用创业计划书的场合越来越多，创业计划书可以帮助创业者分析创业风险。一般创业计划书是怎么制定的呢？下面是小编帮大家整理的大学生的网络创业计划书，希望能够帮助到大家。

国内最大的二手服务商“易趣、淘宝”其注册用户有61%为在校大学生，其他占25%为社会人士注册，他们每年与学生的交易量占总交易量的85%以上。

“易淘”均不向交易双方任何用户提供商品质保和售后服务，所有89%的商品一经售出，一概不理，他们最大的弊端在于交易期的漫长等待，互相信任度低，不提供对而售商品的技术鉴定和评估，让买方始终不放心，优点：规模大，先入市场，利用完善的电子商务网络交易，成本低廉，对商品的详细信息把握到位有一定的透明度。

鉴于“同一周期内，大学里学生需求有相似性与差异性，对而售商品需求日益旺盛，一些商品耐用性强，一部分大学生为减轻家庭负担，宁愿购买二手，校内交易可信性高，方便廉价无欺。“大四毕业生大多在忙于找工作，离家远东西托运不方便，不愿意浪费时间亲自处理自己带不走的东西，目前高校内部交易混乱各自位为政，甚至互相压榨坑害自己同学，另一面针对大学生提供专门的服务的市场在中国还是一片空白，潜力巨大在校学生生活单调，精神心理空虚不振等日益暴露，大四出去找工作，要面临好多困难，往往四处碰壁心灰意冷甚至自寻短见，即使找到一般的工作也会有住房对当地不熟安全等一系列社会问题发生而无助，迫切需要一个全国性的大学生组织帮他们一把!

在对以上的情况数据进行分析推理基础上，我们决定在中国所有的大学采用“电子商务网+固定电话+固定店址”经营方法，利用全国统一数据库技术，针对大学生群体提供完美的二手商品售前售中售后服务及其他相关力所能及的服务等，在对各个高校内部交提供坚强售后服务后盾的基础上，采用“多方调货+快速物流”等措施加快交易速度，保证交易双方成功，保护我们学生自己的利益，我们的宗旨：以二手商品为先导，一流服务为坚强的后盾!同时利用我们全国的网络和平台，实施针对全国流动着的那部分大四毕业生提供全面人性服务，针对全国在校大学生推出定期校园活动，力选新人挖掘学生内在潜力，活跃大学生业余生活.

我们针对本校20xx多人进行抽样调查，其中大一600人，大二400人，大三500人，大四500人，西亚斯市场调研：

1.你在过去的两个月内是否曾经买过二手商品？

2.你在何时何地以何种方式多少钱购买？

3.在交易中有何满意的和不满意的地方？

4.如果有一个“二手交易平台”你是否愿意去交易？

5.你还希望能提供什么服务？

没有二手交易的情况下：

你不喜欢二手商品，还是其他什么原因呢？问卷调查告诉我们：53%的人在过去的两个月内购买国二手商品类型为电子类书籍类电器类和小商品类等一半以上人抱怨二手质量太差没有相关售后服务，27%称自己想购买二手但是没有找到合适商品或者想卖东西只是长时间卖不出去或者不能以满意的价格卖出去，10%的人称自己暂时没有购买的欲望，如果学校有家专门的提供二手商品信息量大的商店，表示愿意去试试，甚至可能买其他自己没有打算买的东西.10%的.人完全对二手不感兴趣，或者根本不放心去尝试，有钱就买新的，同时表示要出售自己手头一些不要的商品，苦于找不到买家只能长期的闲置.

“目前，所有高校校内的二手交易仅限于电子类，图书类等有销售先例的商品，其实他们不知道有些东西一样存在潜在买家，不过只是卖家单方认为没有渠道和市场而已”!

对本校毕业出外找工作的同学50人进行了详细谈话发觉：44人表示找工作的确遇到麻烦，不得不跟认识的同学一起找工作这样安全可靠，可是又限制了活动自由，人生地不熟，信息不明确，很是失落，当问及要是能有一家大学生自己的组织能随时随地帮忙怎么样？大多惊讶说太好了.6人表示一切无所谓，饿死也不求人!

我们免去卖家销售中的麻烦，矛盾和误区，向所有的买方提供完善体系售后服务，保障交易公平，诚信度，我们负完全法律责任.让卖家最短时间合理价格出售自己的商品，也让买家最短时间最合适价格买到最满意商品，“电子商务网络+固定服务电话+固定店址”：“三重服务让你放心，保你满意”!

我们的文化理念：“关注大学生，关注未来，帮助大学生，造福社会”!

由大学二手市场入手逐步包围社会等偏远市场!

20xx年底要建成一个遍及全国几乎所有大学的连锁经营网络，向大学生提供各种完美服务，助其成才，推出“全国vip卡”享受会员黄金服务，无论何时何地，服务就在你的身边!

第一步：在西亚斯建立第一个平台，测试小规模经营的优缺点，在11月17日全校发起大规模广告宣传攻势：大海报，展板，网络发帖等手段，11月18向学校部门申请固定地址来展销“大四离校前最大一次二手商品现场交易会”，(突破以往交易缺陷，凡合理合法商品均可在此交易)，先自己组织一部分物品，以此带动卖家前来出售，销售价格为稍加手续费的市场行价，提供字据：“相关单据质保售后服务书等说明”，观察出售商品的类型，数量，成色和成交价等，充实自己的经验，招募人才，扩大影响!逐步形成自己的经营理念和规则!

第二步：当在此市场达到一定规模，组织有经验的市场开拓团队一起去郑州联络30所高校，寻找合伙人和商业机会，探寻其他高校市场情况，开始发掘最佳合伙人，经营规则上即要约束合伙人的经营行为，又要灵活经营，随机应变，让利润90%给新合伙人.商量在20xx年年初同一天，在郑州30所重点的高校发起大规模的广告宣传，并随后即天大规模组织各类商品展销买卖!

选择合伙人，公开校园招聘面试：“大2是最好的人选，思想基本成熟，不会太世故，课程不是太忙，做事投入，忠诚度高，容易接受我们的经营理念文化，而且找那种也比较喜欢创业和有志功图大业的人!

根据不同的大学要采取不同策略，短时间内建立起一定规模的连锁，保证小规模内市场内运转正常，让利润的90%给合伙人，我们不计较那些利润，我们真正的目的是：让别人发大财为我们服务，建设我们最终平台，我们需要的是个大平台，不是那似乎很诱人的利润!

任何人不能准确预测我们将会遇到的问题，我们只能保证：遇到问题要冷静分析，寻找根源冲突，尽快解决问题!

不断完善经营，当郑州地区的市场成熟后，同样以郑州为圆心去覆盖其他大学和职业院校(这些人更愿意合作)，每搞一个小网络就让它不但能自我运转而且能不断的融入整个大市场，刺激它需求消费.

第三步：当河南省高校全在服务之中，开始开拓其他的省份，这时候我们已经有大批的“业务精英”(专门成立：市场开拓部)，可以交给他们去拿这个总的经营模式去开拓新市场，同时可以锻炼一部分人的挑战能力，如果遇到意想不到的问题必须马上通知总部，立即解决!

总部负责巩固已有的市场，开发新商机，同时协调全国其他市场开拓员继续扩张市场，建立规模网.

大概时间估计至少要5年时间来构筑这个网络!

前期，尽量避免重置成本浪费，投资金力量使用各种手段在广告宣传，加强服务多样化.

后期，分散经营风险给所有的合伙人，避免一招失误，全盘崩溃!

**大学生的计划书篇八**

一、编制目的：

为了让自己的大学生活过的充实，更是为了自己能学有所成

三、需掌握的知识体系：

基 础 层：会计学、经济学、管理学、法律基础

辅助知识层：office办公软件系列、办公设备(如打印机、复印机、扫描仪、投影仪、传真机)

文秘系列：应用文协写作、商务礼仪、谈判口才与技巧

其他

四、要取得的证书：

注册会计师、计算机二级以上、英语四级以上

五、实现方法：采用课外学习除正常教学以外的内容

六、实现步骤：分四个阶段实现

第一阶段：

时间：----年--月--日到----年--月--日

目标：------

学习内容：-------

具体计划：早上--点---分到--点--分 学\_-----

晚上---点----分到---点--分 学\_-------

计划检验与修整：---年--月---日对学\_---进行评估

评估结果：----------

修整计划建议和方案

本文档由028GTXX.CN范文网提供，海量范文请访问 https://www.028gtxx.cn