**一、地理与旅游学院：**

1、**Newlife乳业有限责任公司**

Newlife乳业是一家专门针对于婴幼儿乳制品制造销售一体化的有限责任公司，首先，就目前中国的乳制品市场来看，公司创办主要存在以下优势以及问题

优势：

1.2013年中共十八届三中全会决定启动实施”单独二孩“政策，这预示着婴幼儿数量的增加以及乳制品需求量的增长，乳制品市场将空前扩大。

1. 中国乳制品市场问题百出，2005年雀巢婴幼儿奶粉碘超标事件曾使中国奶制品市场萎靡不振，民众对国内奶制品信任度大幅度下降，使国外乳制中国市场，国外乳制品售价高，而国内的消费水平良莠不齐，这时就需要一个国内针对中等偏下消费者需求的乳制产品。
2. 现国内由于生活和工作的双重压力，大多数女性选择奶粉喂养婴幼儿，这就要求乳制品的营养成分与母乳相媲美。

问题：

1.国内现行的乳制品管理制度不完善，使国内消费者对产品质量存在很大疑虑。

2.乳制品市场大部分被国外产品所占领。

3.国内缺少大品牌乳制品制造商，消费者选择性少，在与国外产品竞争时处于弱势地位。

创新点：

受美国硅谷最新公司制度合弄制启发，结合中国实际情况，设计出一套全新的公司管理模式，来减轻公司领导人负担的同时调动员工的积极性；同时我们将采取新的绿色生产模式，生产令消费者放心满意的中国好奶粉。

主要产品：婴幼儿乳制品（针对不同年龄段）

经营范围：国内中等偏下水平消费人群

2、**康味优养生快餐餐饮连锁有限公司**

康味优养生快餐是一家专门针对于养生食疗快餐制造销售一体化的有限责任公司，首先，就目前中国的餐饮市场来看，公司创办主要存在以下优势以及问题

优势：

倡导健康、营养快餐理念。作为日常基本生活需求，消费者会更加关心健康营养问题，我公司快餐已养生为主，不但确保健康饮食的问题，而且会针对现代人们的需求调配出新颖、美味的食疗、食补类型的快餐。

消费群体庞大，不论是上班族还是学生党，甚至是中老年人都会成为我们的消费团体。我们的经营模式既能满足青年及中年的快生活节奏。又能满足中老年对健康营养的要求。

洋快餐具有三高(高热量、高脂肪、高蛋白质)和三低(低矿物质、低维生素和低膳食纤维)的特点，加之最近几年洋快餐食品安全的负面新闻层出不穷，使得越来越多的人们对洋快餐心生恐惧，这也正是养生快餐发展的契机

给消费者多一种选择。快餐，随着现代都市生活节奏的加快应运而生，并迅速成为现代人生活中不可缺少的重要部分。一些消费者有“我们不想吃洋快餐，但我们又离不开洋快餐“的心理。养生快餐会给消费者多一种健康的选择，而且很快会成为快餐行业的佼佼者。

问题：

1.大家都知道快餐能够吸引人的原因就是上餐的速度非常的快，但同时也要追求美味，是非常重要的。所以就要求商家对于人员安排，以及快餐口味有较高要求。

2.就目前情况来看，洋快餐仍然在快餐行业占有很大优势。

创新点：

作为一名中国人，深知中国人的就餐习惯，公司结合了中餐注重营养均衡、口味调和的传统优势，以及西式快餐标准化运营、干净卫生的就餐环境的特点，两种理念各取所长，形成具有品牌精神的养生快餐。此外，我们还特别推出中医药膳和新式快餐相结合的理念，打造中国快餐领域的新品牌。

主要产品：养生类、药膳类快餐（针对不同年龄段）

经营范围：国内中等偏下水平消费人群

生产理念：
目前市场上多数的中式快餐业还只是以手工操作为主，菜品缺乏营养，卫生标准太差，标准化程度较低，绝大多数企业没有制定和完善自己公司的标准化手册。缺乏完善的经营管理体系，在运行中存在经营管理不规范等问题，品牌形象建立不足。因此公司要想在市场上站住脚步必要寻找突围之路。
1、建立标准化操作体系
我国的快餐企业应努力借鉴洋快餐的成功经验，并将其经验操作规范整合为其所用，建立一整套标准生产流程，减少人工操作技巧，以确保食品质量的统一和稳定，实现标准化生产。在此同时，还应充分利用现代化科学技术手段，创造能够实行标准化的中式药膳食疗养生快餐食品，不仅是过程的标准化，还有企业形象标准化、产品标准化、原材料标准化、工艺及工艺装备标准化、企业管理标准化。只有做到了标准化才能真正提高生产的效率。
 2、提高产品的营养价值
社会的进步，生活水平的提高，人们的饮食标准在不断提高，现在人们的要求不再仅仅是填饱肚子，越来越多的人对食品提出了更营养，更科学的要求。麦当劳在其广告中宣传：“一个汉堡中含有保证人体健康所需的全部营养”，此广告就是针对了人们注重营养的心理。随着中国国内食品安全事故频出，人们对于食品的安全及营养的关注度空前高涨，对于企业来说，利用产品的营养价值来进行宣传是其开拓市场一个非常好的切入点。所以，在利用中华传统饮食文化的同时，倡导健康饮食生活方式，传播美食养生科学，开发出具有中式特色的养生营养食疗膳食食品，对企业来说是非常重要并且有必要的。
 3、连锁经营策略
贯彻专业化是连锁经营扩张的前提。如何形成规模化经营是中式快餐发展的关键点，也是其最大难点。而餐饮连锁正是规模化扩张的捷径，连锁经营把传统餐馆的各自为政，在最短的时间之内改造成了具有专业化分工的完整产业。采用连锁经营的快餐企业总部实行统一采购、集中储存制度，既保证了原料质量，又降低进货成本，总部还可以集中大量的资金人力物力进行经营战略研究和特色食品的开发，并将成果应用于各分店，而分店只需做好专业化的销售和服务。中式快餐发展的瓶颈之处在于标准化，只有简单化和标准化的生产才能保证所有加盟分店能快速简单的生产出同样口味的产品，所以中式快餐在注重口味的同时，还应加强对快餐食品营养合理配比的研究。
4、提升服务质量，提高产品质量，树立品牌意识
养生快餐应该学习西式快餐中的集中采购，统一管理的模式。既可以保证其卫生质量又可以定期检查各分店情况，由总部统一采购，既保证原料的正宗统一，又可以进行质量把关，在各个分店销售中，总部集中管理，定期对各个分店进行食品质量检查，注重质量管理同时加强对环境的改善和服务的提升。
5、慎重发展特许加盟，积极扩大品牌影响力
慎重发展特许加盟，提高品牌影响力，养生快餐是未来的发展之路。当一个加盟者加盟一个连锁体系时，其购买的是一套经过实践验证的、长期形成的、有效的经营模式，加盟者不必从头开始，而是直接继承特许方良好的品牌形象和成功的连锁经验，降低了失败的风险和创业的成本。另一方面，餐饮业总部可以通过特许经营发展加盟店，积累资金，扩大品牌影响力。所以说，特许加盟是一个“双赢”的经营策略。
对比中西快餐的人群结构，学生，白领，商务人士，中老年人是膳食养生快餐的主力。为此，在未来老龄化日趋严重的中国，膳食源食疗养生快餐超市有着巨大的发展潜力。

3、**偷菜有限责任公司**

偷菜公司是一个根据时代发展需要，把蔬菜，互联网和销售有机结合的有限责任公司。首先，就目前中国蔬菜交易市场来看，公司创办主要存在以下优势以及问题

优势：

生火做饭是家家户户的基本生活，市场需求巨大，随着人们生活水平的提高，人们更注重提高生活质量，吃出绿色健康，但是人们的工作忙碌，压力大，时间紧，没有更多的空闲时间买菜，因此我们以人性化的市场经营理念，创新经营管理方式，更好的为消费者服务。这是一个新兴市场，潜力巨大，我们要抢占市场先机。随着互联网产业的发展，以及淘宝网的迅速崛起等带来的人们生活方式的转变，可以为我们的经营管理提供一定的宣传效果等。

问题：

当前社会中也有一些同类的网上买菜公司，但是市场是不瘟不火，我们总结了原因1、信息不通畅，没有充分利用“互联网+”2、消费者的传统买菜购物观念没有转变，实体店的生命力很强，地位难以撼动。3、经营者的理念不先进，没有准确的市场定位。4、宣传营销力度不大，市场任认可度不高。5、没有借鉴现有的类似的成功案例，比如淘宝网等。基于这些问题，我们就要以市场现实为导向，从问题入手，我们的公司要解决这些问题，从而获得大众的认可。

创新点：

充分利用o2o平台，通过特殊的物流渠道，做到下单及时送货，以满足顾客随时买，任意买的需求。专业导师营养搭配，推出适合各种人群食用的营养套餐。通过大数据获得市场蔬菜价格涨幅，及时推出特价蔬菜。真正做到买的方便，买的便宜，买的放心

主要产品：以80，90后为主体的家庭，这一群体与互联网联系密切，热爱高效便捷的快生活。

**二、化学化工学院**

1、**Amy化妆品咨询中心**

亚洲美容教母佐伯千津认为“选择适合自己年龄段的护肤品是有效护肤的第一步”。任何人都有追求美的权利，都有一颗追求美的心。可是，在追求美的岔路口，你是否选对了正确的道路呢？你是否渴望有一个人为你指出一条正确的道路呢？不用怕，我们就是为了达成你的愿望而来的！

据中华医学生发布的健康调查数据统计 70 ％的中国女性肌肤提前衰老的原因是没有选对适合自己年龄阶段的护肤品。由多年研发结果发现，不同年龄阶段肌肤呈现的状态有所不同， 盲目的选择护肤品只会徒增肌肤负担。然而大部分女性在买化妆品时，更注重的是品牌和价格，而并非是化妆品对于自身的适应性。基于此，本公司以分龄定制为核心理念，通过一种全新的护肤方式，根据女性肌肤年龄阶段—青春肌，轻熟肌，熟龄肌，为女性提供精细准确的护肤方案，真正实现安全，有效，舒适护肤的目的。所以说，，你！是时候选择一个适合自己的化妆品了！

Amy化妆品咨询公司秉承公司一惯宗旨，致力与为广大女性提供优质的产品和服务，我们确保为你提供的每一项服务都是针对您可爱的肌肤的，您的美丽是我们的不懈追求，给Amy 一个机会，还你一个钻石般的自己！

2、**N次方化妆培训机构**

N次方化妆培训机构是由郑州师范学院“往前看”创业团队负责创建的，其主要目的是根据现毕业大学生或在校大学生盲目化妆，不懂得在某种场合应化某种妆容，尤其是面试时所需的妆容。服务对象主要为毕业大学生和在校大学生。N次方化妆培训机构主要是采用一对一培训，对每个学员做到从N次方培训结束后可以熟练掌握在某种场合用哪种妆容的技巧，其宗旨是让在校或毕业大学生尽快融入大学或社会。体现N次方的社会价值，合理的解决大学生的各种困惑。

3、**废弃物回收创意有限公司**

创业计划概况：

主要经营：利用废旧的物品做出的手工物件

服务范围：全体人员

创业理念：

环保理念和资源理念

从环保理念上来讲，现在旧品特别是废品对环境安全存在巨大的隐患，小到旧电池的随意丢弃会导致井水，河流的水质被破坏，大到旧家电的零部件老化腐烂导致土壤和和大气的污染，还有一些难降解的酒品随意或报废，都会或多或少，或明或暗地破坏自然环境。从而，威胁到人类的生存和发展。而此时我们将这也大大小小的旧品集体回收起来，防止他们被随意丢弃，便于管理，以绿色环保的形式将其处理，势必会减少它们岁环境所带来的伤害。、

从资源理念上来讲我国的改革开放以来，人们生活水平迅速提高。但同时资源的消耗量也在大幅度地上升，所以，进而导致环境的恶劣也急剧增加，我们这个废物利用现有的资源进行处理，最大的限度地将物品资源利用最大化。

市场评估：

.目标顾客描述（现有市场、潜在市场）

.市场容量、预计市场占有额

.市场容量趋势变化

从中华民族的长远发展考虑，为子孙后代的发展着想循环经济是我国经济可持续发展的重要组组成部分。我们已经没有了发达国家工业化时的廉价资源与环境污染。因此，我国应该以最小的资源代价发展经济，以最小的经济成本保护环境，而我们的废旧物资回收和再生利用的产业发展，循环经济的理念将成为时代的主流。

经营管理模式：

人力上：集纳高思维、有独特创新思想的人才进入；同时，人员必须有吃苦耐劳的精神。

宣传上：开业期间可在资金允许的基础上，发放大量的宣传单，先吸引群众的眼球。

策略上：开业期间可采取五折优惠，免费服务等业务。

店面上：店面需要设在引人瞩目的地方，店面设置上需要新颖、独特，体现典雅风格，智慧形象。

营销计划：

产品来源：把收集回来的废旧物品，通过手工或机器制作成饰品

产品的特征：通过循环利用废旧物品利用的物品做出的成品比较环保又实用，利于资源重复使用与再生。

产品的价格：由于产品成本低，利润高，价格定位也就不高，基本按照原价定价格。

4、**海尔斯装修检测有限公司创业计划书简介**

随着人们生活水平的提高，人们对住房的要求越来越高，不仅要求住房的实用性，更要求住房的美观。好的装修不仅能大大提高住房的实用性，也使住房越来越美观。但装修也为人们带来了各种困扰，例如甲醛超标。我们公司主要致力于解决装修带来的甲醛污染问题。旨在改善人们的居住环境，让人们生活在更加健康的环境中，提高人们生活水平。

公司业务：

甲醛检测服务

甲醛自检产品销售

消除甲醛类产品的销售

市场需求：

顾客范围大，个人家庭，幼儿园，公司办公室......装修检测的市场大。

市场竞争：

 随着人们对住房美观和质量要求的提高，甲醛监测及除去产品在市场上需求量也很高。市场上此类产品必然是不会少的，我们面临着很大的竞争和挑战。我们所要销售的甲醛检测盒和除醛活性炭是市场上比较普遍的一种检测及除去产品，产品替代品更是琳琅满目，因此我们现在主要面临的是直接竞争者，为此我们在其他方面做了弥补，比如服务方面我们打算比别人更细致，更专业，更热情，更统一。后期如若经营良好将在研发方面投资更多，如研发一些物美价廉，无毒无害，方便快捷的检测及除去产品。如此，我们虽然避免不了创业过程中直接竞争者带来的艰难险阻，但我们会用诚信，创新给公司树立好的口碑，把每位客户要装修检测的房屋当成自己家的用心对待。

专业知识：

 我们整个团体均是化学方面人士，对甲醛各种性质等还是比较了解的。所以我们能够承诺在公司发生意外事故、资金无法运转、研发人才及生产人员不到位时干起多种工作，亲自动手操作制作出产品以免导致产品无法销售，失去市场消费者信任。在创业初期，团队每个人都应该是万能人士，应该做到不畏苦，不惧累，做到什么都会干，什么都能干。

5、**磊森化工科技股份有限责任公司**

磊森化工科技股份有限责任公司是一家筹建中的化工企业，它以销售和研究无机粉体环保纸为导向，主要致力于无机粉体环保纸的多方面研发、生产和销售。

公司成立初期主要销售无机粉体环保合成纸相关系列产品，无机粉体环保合成纸是以丰富的矿产资源碳酸钙为主要原料，高分子塑料和其他助剂为基材，经混合、塑炼、成膜、涂布等工艺加工成型，生产出一种可逆性循环利用的新型纸种。该新型纸种跳出了传统造纸用木质纤维为主要原料生产纸材的制造方法，是传统造纸的一种思维变革、技术变革和产业变革。新型纸种与传统造纸对比，其不消耗木材资源，有利于生态保护;无废气、废水、废渣排放;产品耐折、耐撕、防水、防霉、防虫蛀、易于印刷，具有卓越的综合性能;产品主要原料为石灰石加工后的重质碳酸钙或者轻质碳酸钙，我国是石灰岩矿储量大国，原料资源丰富。无机粉体环保纸比普通包装塑料抗拉强度大，且无毒、可降解、成本低、开发成环保纸袋产品，可全面替代现有塑料包装袋，并可以从根本上解决塑料包装袋白色污染的问题。目前，世界上生产包装塑料袋的产量1亿吨，我国消耗量约600万吨。无机粉体环保合成纸以其低廉的价格低于传统纸张15-30%，对现有办公文化纸将形成强有力的竞争优势，部分替代现有办公文化用纸。目前，我国办公文化用纸量已突破440万吨。产品印刷用纸部分替代现有办公用纸市场前景看好。据了解，如果达到年产540万吨，每年可节约864万立方米的木材，相当于减少砍伐1016平方公里的森林，每年可节约水资源10.8亿立方米，减排废水6.5亿吨，节电18.9亿度，减少排放有毒有害物质和气体300多种。该技术的诞生，既解决了传统造纸污染给环境带来的危害问题，又解决了大量塑料包装物的使用所造成的白色污染及大量石油资源浪费的问题。

公司后期主要以研发生产多功能的无机粉体环保纸。目前公司以丰富的矿产资源碳酸钙为主要原料，高分子塑料和其他助剂为基材，经混合、塑炼、成膜、涂布等工艺加工成型，生产出一种可逆性循环利用的新型纸种。该新型纸种跳出了传统造纸用木质纤维为主要原料生产纸材的制造方法，是传统造纸的一种思维变革、技术变革和产业变革。新型纸种与传统造纸对比，其不消耗木材资源，有利于生态保护;无废气、废水、废渣排放;产品耐折、耐撕、防水、防霉、防虫蛀、易于印刷，具有卓越的综合性能;。

市场描述

公司推出无机粉体环保纸的主要市场是以木材纤维和非木材纤维为主要原料的造纸行业，用于从根本上改善以往造纸业的能源浪费。该项目采用的原材料中，80%来自石灰石产生的碳酸钙，彻底改变了用木浆、草浆为原料的传统造纸技术。同时，在生产过程中不产生废水、废气及其它有害废弃物，具有节水、节能、减排、环保等特点我国造纸行业市场广阔且增长迅速，但是基于国情（森林覆盖率低），造纸原料无法象其他国家以木材为主，而是以非木材纤维（主要是草浆）为主，因此导致纸品质量相对较差，技术含量和产品档次较低。而用于改善草浆造纸质量的造纸化学品行业整体起步晚，性能单一，效果不显著，种类较少，远远不能满足现有的市场需求和技术需求，基于以上种种，改良纸品迫在眉睫。

6、**启航就业培训中心**

启航培训机构是一个专门为了培养大学生就业技巧方便就业的机构。利用问卷调查的方式搜集信息，一个培训大学毕业生就业技巧的平台，是一个以大学毕业生利益为目的的机构。
 我们的公司位于郑州市北大学城，除了郑州师范学院以外附近还有河南省牡业经济学院、中州大学等几所高校。拥有4万左右的学生群体。大学毕业生较多，这也是为我们培训机构提供了机遇和更有利的市场。
 本机构的服务对象以大学毕业生为主，为学生毕业后找到一份合适的工作给予培训，从而提高大学生就业率并且提供多种多样的培训方针，“启航培训机构”竭诚为您服务！

7、**启涛正华有限公司**

启涛正华有限公司成立于2015年12月，隶属党中央，主要负责中国各级官员的工资、行为监督，已达到防止官员腐败，贪污的行为，保护国家利益，维护人民的利益。

公司将对中国每一位在职官员进行身份信息登记，公司有权利知道每一位官员的家庭基本资产，每月的平均工资（以官员所在机构上一年平均工资为准）。统计之后每个月系统会对其银行卡账户进行检测，若收入差别大于正常工资范围的百分之十则视为违纪一次，违纪一次会对其进行扣分处理，每个官员入职时满分100分，违纪一次扣除5分，满五分将对其官职进行降一级处理。另外，每个官员当地的居民均可对官员进行监督，可进行举报，公司会对举报信息进行调查，若经查符实将按违纪处理。

**8**、**郑州市利行租车有限公司**

利行租车有限公司位于郑州市大学城附近。利行租车始终秉持“全民租车倡导者”的使命，力推自行车汽车共享的绿色出行方式。利行租车始终坚信技术和服务是核心优势，打造领先的全新电商租车管理平台。利行租车全新全意的服务他人，方便他人为导向，致力于创建快捷、方便一流的租车。只需登记，给予相应的租金和有效证件就可方便租车到手。让大学生出行，上班族出行不再艰苦。

**三、教育科学学院**

**1、“快乐之家”**

随着社会的快速发展，食品安全问题以及环境污染问题愈来愈严重，因此人们更加重视自身健康，尤其在孩子是否能够健康成长问题上倾注了更多的精力。我们针对这一问题，准备创建一个关于学前儿童健康合理膳食的网上课程。我们的创业核心内容是儿童健康饮食，针对学前儿童不同年龄阶段以及身体素质的差异，包括一些先天疾病或者残疾儿童进行分类课程。除此之外我们还会开设一些学前儿童保健等相关性指导，并为我们的客户解答各种在孩子成长方面的疑惑。此课程的受众群体主要针对学前儿童的父母，以及准爸爸妈妈们。

**2、恋爱驿站**

我们是什么：

当今社会男女之间总抱怨对方不了解自己，为什么不理解自己呢，不一定是不了解自己的习惯、性格，还可能是在相处时对方不了解自己到底在想什么，最想知道什么等等。纵观中国婚姻介绍所，心理咨询所给人的服务很有限，两个人成为男女朋友了就和婚姻介绍所没有关系了，生活中的磕磕绊绊惹出的误解有可能两个人不能很好地解决，如果不是发生很大的问题，他们是不会去心理咨询所的，那么谁来解决现实中一些可大可小的问题呢，就是它----恋爱驿站。它提供了一个中间环节帮助广大男女朋友让他们更好的了解对方，知道怎么和对方接触，针对对方该怎么解决问题，解决现实中乃至处于萌芽之中的问题。

为什么：

经济因素：近年来，我国的经济发展呈良好状态，人们的购买力得到了提高，消费水平已经提到了一个较高的水平，提供了坚实的经济基础。

社会文化因素：情感这个词从古到今都是中国传统的重要组成部分，作为一种无形的遗产，本企业通过维修情感，增进情感等服务项目，必定会引发人们对本行业的关注和支持。

优势：行业是朝阳产业，公司的发展方向很好，独特而吸引人，符合消费人群心理。

怎么做：

市场定位：

（1）暂时没有谈过恋爱或从来没有谈过恋爱的年轻人。

（2）目前已有对象，想通过咨询解决男女之间矛盾和恋爱关系的年轻人。

产品：

（1）咨询类：性格、能力、情商、智商等咨询

（2）策划类：示爱、约会、道歉、旅游等策划

（3）公关危机类：挽救爱情、处理爱情道路上的问题

**3、茗茶企划案简介--传播茶文化&校园情怀**

（1）我们是什么

校园里的茶馆，打校园情，传播茶文化，同时将文字、艺术等功能相结合在一起，特别考虑当前就业需求，做茶艺培训，帮助考茶艺资格证。

（2）操作

地点:选定于各大学城的某所高校内，如我校的电商孵化基地，租出一片地方。

消费人群：大学生和部分求职需要人群

服务:

①花茶、水果茶，并据不同季节购进中国茶制售。

②举办各种讲座，座谈会，推广茶文化，馆内提供交淡、聚会，休闲.

③兼营书籍，茶具，教授如何品鉴茶叶和茶艺培训。（针对茶艺爱好者）

④ “存茶”模式下，吸引顾客来免费欣赏学习茶艺。

⑤联系报名参考茶艺资格证，并对报名人员进行培训等。

4、**燕子之家**

 目前中国留守儿童数量超过5800万，这些儿童缺乏学前教育、监护人文化水平低、教育管理方式不足、教育观念陈旧等等一系列的问题影响着留守儿童的成长。随着现代科学文化、心理学等的发展，人们越来越意识到开展早期教育的必要性。2010年7月，《国家中长期教育改革和发展规划纲要》明确提出了婴幼儿教育目标：到2020年，普及学前一年教育，基本普及学前两年教育；有条件的地区普及学前三年教育。规划指出，要重点发展农村婴幼儿教育，提高农村教育普及程度，着力保证留守儿童的入园接受学前教育。在这样的社会、政策背景下，我园本着让每一位留守儿童接受学前教育，感受到家庭的温暖、学习的快乐以及健康的成长为宗旨，以留守儿童为幼儿园主要生源，与互联网产品相结合，并且与已有的附近乡村幼儿园合作以点带线经营模式开展，开办连锁性针对留守儿童的幼儿园。

5、**游戏闯关模式课程简介 ----LIFE教育**

LIFE教育的含义：

L代表LQ（导商：导商（Leading Quotient——LQ），导商即为领导商数，它是指一个人领导、指导、引导、带领他人或团队组织的智慧和能力的商数。）玩商：（Leisure Quotient，简称LQ）是描述人们休闲、生活、玩乐能力的指数，是一个人玩乐方面能力的反映。玩商直接提升对自我生活的控制力，拓展个人价值，使人生更健康、更快乐，让工作时间和非工作时间的生活方式更多样化。玩不是用玩的方法去逃避现实，而是从玩的角度去反思现实生活，发现生活的乐趣和奥妙。）

 I代表IQ（智商，智商（Intelligence Quotient）是大脑的组成部分，生命的主体能力。它是通过一系列标准测试测量人在其年龄段的智力发展水平，它必须与灵商（SQ）配合运用才行。智力也叫智能，它是人们认识客观事物并运用知识解决实际问题的能力。智力表现多个方面，如观察力、记忆力、想象力、创造力、分析判断能力、思维能力、应变能力、推理能力等，其包括文商（CQ）。

 F代表FQ(财商财商：本意是“金融智商”，英文缩写为FQ（Financial Quotient），财商指个人、集体认识、创造和管理财富的能力，包括观念、知识、行为三个方面。）财商包括两方面的能力：一是正确认识财富及财富倍增规律的能力（即价值观）；二是驾驭财富、正确应用财富及财富倍增规律的能力 。财商是与智商、情商并列的现代社会能力三大不可缺的素质。）

 E代表EQ情商（Emotional Quotient）通常是指情绪商数，简称EQ，主要是指人在情绪、情感、意志、耐受挫折等方面的品质，其包括导商（LQ）。总的来讲，人与人之间的情商并无明显的先天差别，更多与后天的培养息息相关。Life本身是生命生活的意思，也可称生命教育，既包含着课程内容，也有着很好寓意，让人终身受益的财富。）

理论基础：

杜威认为：1.课程应以儿童的活动为中心。课程必须与儿童的生活沟通，应该以儿童为出发点，为中心，为目的。他有坐实验证实。

 2.课程的组织应心理学化，因为传统学科课程的组逻辑组织对于成人可能适应，但对于儿童就不一样了，儿童和课程仅仅是构成一个单一过程的两极，所以重视经验教学，在课程设计和安排上满足学生的兴趣，有很大的灵活性，调动孩子的学习主动性和积极性，强调实践活动，通过亲身体验获得直接经验，主动去探索，培养孩子的解决实际问题的能力。因此而设计游戏闯关课程，让孩子既感兴趣，又能更主动更积极地参与其中。

课程设置及影响：

以各种商为基础组织游戏闯关的课程模式，让孩子乐在其中，玩在其中，学在其中，并得到终身受益的的东西。

**四、历史文化学院**

**1、“暮景”书吧**

“暮景”书吧的创业计划是根据当前较快的生活节奏，帮助人们放慢脚步的“摩擦石”，并由当前的市场出发，针对消费群体的需求并根据目前中国社会人们的生活现状，同时为人们营造出舒适、温馨的环境。

创业优势：

（1）市场空间大；

（2）综合性强;

（3）投资收益大

市场分析与定位：将书吧与传统书店、图书馆相比，找出书吧的优势；将学生与白领等高等教育的人作为消费人群。

主要经营产品：书、饮品

经营战略：

（1）书吧精神：安静、舒适、温馨

（2）经营理念:给我一份信任，还你一片静土

 (3)经营目标:分阶段性的计划创业安排

营销方案：

（1）经营内容：提供网上微型书吧一角，创建“爱心意见墙”；定期按安排说书内容。

 (2)服务品质：货比三家，抓住消费心理。

（3）宣传策略：打广告；销售促销。

营销战略：

（1）与消费者多交流；

（2）推出专属收纳箱；

（3）不同的读书目的，对图书种类的侧重；

（4)特色业务；

（5）拓展网络业务

暮景书吧的SWOT分析

营销策略：

（1）定位合理化；

（2）促销：

①微笑迎客；

②引进一些可以打折的书籍，或网罗一些大家比较喜爱，可读性强的旧刊书籍；

③开展图书预定服务，帮助顾客采购所需图书。

2、**“次元盛宴”**

我们策划的“次元盛宴”，是一所主打文化的餐厅。以形式上的创新和浓厚且别具一格的文化氛围作为特色，使顾客耳目一新，从而对顾客产生极大的吸引力。

餐厅特色中，各式各样的餐厅文化区将为顾客更多的氛围环境的选择，充分满足顾客的文化需求。并且食物以附加文化的新形势，呈现在顾客眼前，增加其文化附加值，以此同时满足顾客的物质与精神需求。并且销售渠道将会拓宽至网络，开设网店与食物快递配送。社会主义建设中，人民的物质需要逐渐得到满足，然而精神需求却产生了极大的空缺。餐厅主要经济对象为中高层次知识阶层顾客，这类顾客往往不仅需要餐饮物质上的满足，而且对文化氛围尤为需求，因此这类顾客将是本餐厅的主要经营对象。

我们团队对项目作出了以管理学原理为基础的管理与经营规划，分别进行了地缘位置选择、市场分析、市场前景规划、危机处理预案等专业化处理。希望我们的策划能更好的满足人民日益需要的文化需求，增加国民经济总值，活跃经济市场，对社会主义文化建设贡献一份微薄之力。

3、**“同城折扣”**

“同城折扣”是以微信公众号为交流平台，为关注公众号的群体免费提供周围商家近期的折扣信息，同时为有折扣意向的商家进行广泛宣传的创业计划。

主旨：为合作的商家开拓更为广阔的市场，也努力为关注群体提供更多的消费选择空间。

目标：初期以微信公众号为交流平台，最终目标是以APP形式成为大众广泛应用的折扣交流平台。

经济来源：维持公众号运行的经济来源主要依赖于有合作关系的商家，让其提供一些必要的宣传资金。

人员配置：以地域划分责任区，每个责任区分配一个或多个责任人来负责。

责任人主要职责：时常与责任区域的商家进行沟通，对商家的打折信息及时向公众号终端进行整理和汇总，以便于公众号终端及时的对打折信息进行更新和发布。

主要消费者群体：拥有智能手机及消费能力者皆可成为消费主体。

主要服务区域：乡（镇）、县及市辖区。

合作商家：以专卖店和各类服装店为主要合作对象，也可以服务餐饮店和其他以销售为主的店面。

**4、“心情社交饮吧”**

内容:

针对青年人的生活压力大，快节奏的生活，以及对现代化生活的审美疲劳，我们创建古韵味的茶饮休闲娱乐场所，既弘扬传统文化，也增添了特色，且丰富人们的生活内涵，给青年人提供一个安全的社交平台。

业务:

①罄竹书心

用竹简写下您想对自己或者某个人说的话，如果想说的话多的话我们另备纸张，只需在竹简上写下那个人的联系方式，我们将这些竹简悬挂于琉璃外墙，让您想告诉的人可以看见。想说的话可以是道歉，可以是告白，可以是鼓励，我们也将帮您联系您想交给的人，帮您转交！

②吉光片羽

我们提供一个场所，您可以把自己家中用不上的物品放置其中，但是这些物品还有应用的价值，若有人能用的上这些物品，也用自己的物品交换，当然，需要交换双方自己同意更换，这样你还可能多交很多个朋友，或是成就一段美妙的缘分！

③爱心驿站

把您不穿的衣服，不用的物品，留在我们这里，我们将定期把这些东西捐给贫困山区，这样既省了家里的地方，使那些鸡肋的物品有了更高的价值，也使得山区的孩子们有温暖，您自己也欣慰和高兴！

④放心社交

目前社交网络飞速发展，约见网友在生活中也越来越常见，而对于青年人尤其是女生而言，对于见面的安全性又很不确定，所以我们提供一个安全的约见场所，保证您在我们的区域内放心的交友！

⑤休闲娱乐

提供各种茶、饮品、甜点、零食、杂志等休闲的必备品，让您舒心！

**五、生命科学学院**

**1、花卉销售和租赁公司**

花卉销售租赁公司是由郑州师范学院生命科学学院学生成立的私营花店，本公司以学生为主体经营，八位股东集资四万元人民币作为公司启动资金，在业余生活中丰富同学们的大学生活，同时为自己赚取一部分生活费，为以后走向社会打下坚实的基础。本公司的主要销售对象有两个：

1. 家庭；二、公司。

**2、在校大学生的兼职家教**

大学生兼职家教平台主要是为大学生与招教家长准备的一个平台。

主要工作：提供一个平台让在校大学生和招教家长取得联系，根据招教家长的需求，安排符合要求的在校大学生进行家教。

市场定位：针对在校大学生和招教家长。

可实施性：当今时代在校大学生（尤其是师院学生）想找家教的工作却没有资源，而有的家长想要找家教却只能通过认识的老师或朋友联系，不固定，不能稳定家教的教学水平。并且没有固定的一个平台。

平台特点：

对于需要招教的孩子：

①大学生创新性强，用创新的方式为孩子教学，传授新的观念。

②大学生可以课外给孩子补充本专业的知识内容以及讲述自己的个人经历，便于孩子更好的认识一些陌生的专业和解决一些青春期的烦恼。

③年龄相近，便于接近孩子的内心，授学的主旨不仅仅是学业，还有做人。年轻人更有责任感，热爱自己的事业。

对于大学生：

①积累授学经验，锻炼自己的讲解能力。

②可以利用课余时间挣取一些费用供于自己的花销。

③当今大学生在大学里放纵自己，给需要家教的孩子简单讲解专业知识，督促大学生更加认真的学习自己的专业知识。

3、**牡丹花食品**

在生活水平日益提高的今天，人们开始注重饮食的合理化和多样化，注重自然食品的开发利用。为了养生、减肥、美容，已把目光投向花食品，而牡丹花大盈尺，艳冠群芳，令人赏心悦目，增强食欲，而且美味，营养丰富，祛病延年，助人健康。注重开发这一传统的有特色的牡丹菜肴，使食用牡丹成为热门，把它作为一个产业进行开发，从民族文化因素、营养价值因素，特色风味因素，药膳保健因素等角度对牡丹进行开发利用，以满足人们日益增长的物质及精神需求，利用现代分离技术，可以从牡丹鲜花中提炼出部分有用成分，既满足食品工业的需求又增加了牡丹的附加值，促进了牡丹产业的发展。
 牡丹的食用，不仅给饮食行业提供了极大的发展空间同时使牡丹逐渐进入老百姓的日常消费之中。更重要的是拉动了牡丹产业的发展，使牡丹的生产由零散栽培向产业化发展，具有相当大的市场发展潜力。
经科学测定，牡丹花含有丰富的营养物质，含13种氨基酸，有8种为人体所需，且含量较多。对人体具有健康保健功能，安全、无毒副作用，因而有很高的药用价值和食用价值，可广泛用于食品、医学、饮料、化妆品等领域。

**4、网络礼盒计划**

伴随着网络科技的进步，网络红包逐渐走进广大人民群众的视野，网络红包满足情感需求与认同需求。

收红包的很多人其实并不在意红包里面金额，人们更注重的是收红包和抢红包所带来的心理满足。是不是有一种幸福感爆棚的感觉。

发红包的很多人最主要的目的还是扩大影响力度，趁机推广自家产品。要说各大互联网公司集中发红包，特别是春节，春节是中国最重要的传统佳节，春节送红包也是中华民族延续千年的传统。各大互联网公司借势营销也是很重要的经营手段。送红包无疑是最能吸引移动互联网用户的一种方式。而且用这种“抢”的方式，欢乐成分更多，花费了同样一笔广告费，能够让更多的人记得住本公司的品牌或者产品，也是花小钱办大事儿。

然而随着人们对生活质量要求的提高，单调的数值红包已然不能满足人们的需要。所以我们现推出网络礼盒计划这个课题。

**六、外国语学院**

**1、DIY时蔬小面**

经营目标：

在郑州师范学院建立首家专业DIY时蔬小面店。经营范围为手工自制蔬菜面，是一种让消费者自己动手操作为经营理念的全新的经营模式。用消费者的双手去创作，从而体会到生活源于自然，回归自然。享受到生活、食物、创新所带来的快乐。用菠菜、番茄、胡萝卜、黄瓜、芹菜、紫薯等多种不同的新鲜蔬菜汁混合面粉制作而成主要包括绿色、黄色、紫色、红色四种系列面条。

经营宗旨：

健康、营养、美味、时尚。

市场介绍：

郑州师范学院作为一所师范类院校，学生以女生为主。并且学校缺乏一家专业DIY自制类生活馆。而本计划所拟建的面店正是填补了这样一个空白。

市场竞争分析：

郑州师范学院是一个年轻的学校，校内的一切设施正在完善，而食品营养搭配与学生的饮食健康问题更令人担忧。并且学校还没有出现这样以消费者自己动手制作为理念的店铺，我们能够很快的切入这块市场支撑起属于我们的天空。所以我们拟建的DIY时蔬小面不仅能够做到健康营养更能做到新颖创新。让同学们在合理搭配膳食营养的同时也在制作的过程中体会到烹饪食物以及食物创新所带来的乐趣。同时坚持品牌化人性化的管理，用润物细无声的渗透方法建立和扩大知名度和美誉度，不断满足消费者的需求，让消费者从认识我到爱我。

目标顾客：

既然是自制面屋我们的消费人群主要是以年轻女学生为主。但是随着人们观念的变化，现在大部分男生还是愿意去学习烹饪，所以男生同学也成为我们目标顾客的一部分。到后期会推出儿童DIY、家庭DIY系列让周围社区的不同人群也对自制面屋有一个全新的认识。是适合不同年龄，不同人群的一种新的消费模式。

原料专业，放心更多。选用优质面粉和新鲜无添加的蔬菜，与周边知名蔬菜生产商建立合作关系。在店内点餐区域，食品制作区域进行相应的标识。从原料供应商值得信赖的角度出发，给消费者一种食品安全能够保障的感觉。大力打造“绿色食品”的品牌形象，围绕“健康，绿色”为核心的品牌特征，树立绿色形象、开发绿色产品、实现绿色包装，采用绿色标志，加强绿色沟通，推动健康消费。

**2、谋客网**

 我们的网站主要服务于广大大学生和望子成龙望女成凤的家长，对想要在大学赚生活费而没有可靠途径的大学生，提供一个“出售”自己知识的机会。

主要产品：

教学视频：消费者可根据自己所需的科别、地区、教师等进行下载视频，本网站视频分为免费视频和付费视频，VIP可享受优惠。

在线解答：我们有在线教师，消费者如有问题需在线解答，可点击人工客服进行咨询，也可face to face进行讲解。

家教服务：每个教师都有自己的教学视频，消费者可根据自己的所需选择自己喜欢的教师，双方达成协议后即可进行家庭教学。

辅导班培训：本网站有专门的合作辅导班，一是为消费者提供价位相对较低的小班辅导教学。二是为大学生提供一个实习培训的工作机会。

**3、Dream Girl Go**

当今社会经济飞速发展科技不断涌现出历史性突破的产品，工作效率工作总量不断出现新高人们面对的竞争与压力越来越大，新青年们很难做到工作与家庭两兼顾尤其是在照顾孩子这个问题上，是工作赚钱紧随时代步伐还是在家照顾孩子很难抉择。很另一方面当今社会空巢老人越来越多退休在家的他们由于儿女工作在外不在身边不能享受天伦之乐虽然身体健康但生活缺少了一定的乐趣没有过上他们理想中的生活。所以这就出现了资源闲置社会幸福指数不足的问题那有的人肯定会说就让空巢老人来到儿女身边照顾孙辈呗可大家忽略了一个这些事实：当今社会的婆媳相处也存在了一定的问题、老人也未必愿意离开故乡到个陌生的环境生活对于他们来说适应新的生活环境也有一定困难。

**人们产生的需求：**上班族需要有人帮忙照顾孩子对方最好是在工作地有生活经验的人群。空巢老人需要有人陪伴最好是类似来自于子孙的温暖待在自己生活已久的故乡就能感受到那种温暖那种快乐

**我们捕捉的商机：**可以建立个也暖心机构，使同城的上班族和空巢老人可以资源对接，上班族可以安心上班不用闲置在家照顾孩子空巢老人可以在自己家中感受到孩子们带来的欢乐与温暖。

**我们企业为客户带来的价值：**两全其美，上班族可以安心在社会打拼，空巢老人可以感受到天伦之乐

**我们的资格：**我们是即将步入职场，走入社会的新生代，我们有形或无形地了解了当今职场青年与空巢老人的生活现状，我们怀有一腔温暖与热情，希望社会幸福指数可以上升，资源可以对口上班族跟空巢老人都可以幸福快乐，我们也更希望未来我们这一代的生活可以更美好。

**4、sunshine café餐厅**

　 本店主要针对的客户群是大学生、白领及喜欢精美生活的人群。经营面积约为五十平米米左右。主要提供中餐、西餐以及特色冷饮和休闲餐饮等。中餐以浙江等南方小吃为主打特色，当然北方小吃也是少不了的。品种多，口味全，营养丰富，使就餐者有更多的选择。西餐以外观和美味主打，本餐厅采用单间的布置方式，使顾客有更轻松的就餐环境与更多的选择空间。

**5、以梦为帆工作室**

目前各种科技非常发达，手机，相机，已经步入寻常人家 ，不过大多数人却无法留住瞬间，没有形成系列将其好好珍藏，成为精神财富。当然目前在市场上有绚丽的写真，可是似乎拍过写真的朋友，都觉得，写真里的人是我么？所以类似做好准备的相册并不能为我们带来心灵的愉悦。

我们的优势：我们工作室愿意以简单，轻便，朴实为产品特色。最重要的是我们可以迎合客户需要量身定制，以抓拍记忆碎片为基础，以时间轴为记忆链，，以多种场景为记忆网络，最终可以为客户打造独一无二记忆时空。另外我们工作室有优秀的幕后制作团队，有真诚的服务人员，相信没有最好，只有更好。

**七、信息科学与技术学院**

**1、浪漫花缘**

我们公司的名字叫浪漫花缘。是一家卖各类鲜花的公司。我们打算开实体店和网店，面向所有的消费者。在不少人心中，开花店是个不错的职业。一方面，每天工作在充满鲜花的环境里，心情很愉悦，另一方面，现在人们对鲜花消费的人群提高了，逢过年过节，探亲访友，鲜花已是大家青睐的礼物，那些求婚告白者是必要鲜花的，而我们针对不同的消费人群制订定了不同的服务，如果是求婚告白我们可以为他设计怎样告白，怎样求婚。对于在网上购买者，我们不用快递公司，自己的专人配送，严格培训，注重服务礼仪和质量，配送人员当天会穿卡通服装去送快递。现在的花店挺多的，也有一些在网上开了店，而我们公司的优势在于我们不仅卖花也卖服务。我们不仅零售还会多联系几个单位，做大单生意，特别是酒店.影楼等场所避免死抱零售，守株待兔坐以待毙。我们的目标是扩大消费人群，激发市场潜能，把公司做大做好，面向全国甚至全世界。我们花店本着以诚为本，服务至上的经营理念，真诚服务于消费者，树立竞争意识.市场意识.讲信誉.讲品牌，搞好经营活动，更注重做人。我们公司设有，执行董事，监事，总经理，行政部，财务部，策划部，销售部，财务部，人力资源部，设计部，各个部门相互协调配合。

**2、沐澄书吧**

**项目名称**：沐澄书吧

**主要产品**：书籍

**业务范围**：书籍 饮品

**经营诉求**：享受澄澈时光，在手与纸页的摩梭中享受阅读的美好。

**目标顾客**：广大文艺青年和热爱读书的人群，主要针对人群是大学生。

**3、为爱奋斗**

策划书的主要内容是将传统的医疗卫材行业用现在新兴的电子商务相结合并在原有的基础上改造并创新。

创业计划是由小到大，由少到多，由弱变强的过程，根据企业的情况在不同时期有不同的战略调整。企业一开始会用其他企业的电商平台来发展自己，企业注重品牌形象，重视质量和服务。

企业会用创新的策略来吸引消费者最终建立一个医疗卫材帝国。

 策划书多方面详细的阐述了创业计划，大致包括概要，公司概述，产品与服务，市场分析，市场销售战略等方面进行了分析，发现了市场空白区，这个领域的发展势必 会造福人民，因为我国人口众多，对该方面的需求巨大，而医院里的产品大都比较贵，增加了人们的看病成本，企业的发展会让人们购买得更便捷，更实惠。

4、**e购物**

随着互联网时代的到来，人们进入快捷的生活圈里，电子商务的时代也随着来临，网购慢慢进入我们的生活，人们的消费方式发生了巨大的改变，例如：淘宝，京东，唯品会，苏宁易购等等这些购物网站极大程度上满足了人们的消费需求，但是也出现了许多不容忽视的问题，线上消费只是让顾客客观的看到了商品信息而不能更切实直观的看到商品，所以客户需要更直观的接触到商品来满足自己的需求。

而我们的想法针对问题所在让顾客直观的感受到商品的价值，站在顾客的角度上我们创建了一个符合大众根本需求的APP，我们的产品能够更好的让消费者便捷的感受到品与质。在大型商场里提供一个平台就能了解整个商场的产品布局，让消费者进入商场后能够直观的看到各各店面及各种商品的信息和关注量，从而让消费者真实的感受到所需物品就在自己身边。消费者可以通过此APP线上的信息走向线下并且切身的感受产品的真实性。

5、**DT**

现在，有一大部分大学生，在步入大学后，适应了大学闲适的生活，它的存在就是为了实时定位记录你一天做了什么，并对每周，月，年进行统计，形成统计表。其另一功能就是可以定制接下来一小时内你需要去做一些事，鼓励你我走出宿舍，开始一种生活新方式，你也许从此就走上了学霸之路。

 目前，有关记事本的软件并不少见，但是传统的手写输入太枯燥，而它，取而代之的是图形，给我们更直观的视觉体验，你需要定制的活动，也可以仅仅通过在触摸屏拖拉图标完成操作，它就是这么简，它就是--D&T。

其次，它会对比，记录现有的生活方式，如使用者对现有的生活状态并不满意，通过软件所反馈的结果得以反思，改变现有的状态，培养一种积极向上的态度。

**6、窝聊大学生学业在线交流平台**

窝聊以促进大学生课业学习，使大学生能够集体学习为目的为大学生提供与之有关的各方面服务，提出“轻·便”服务的服务承诺，制定了“更轻松学习、更便利学习、更全面为客户服务”的服务观，填补了目前国内大学生学习平台的空白，容易引起大学生的共鸣，相对与其他社交软件更具有专一性与针对性 平台以推进大学生加强课业学习，推动大学生进入集体学习时代为根本理念，同时促进大学生交流及各大学之间的互动，帮助大学生考研，推动大学生整体阅读进步。

 平台旨在引导大学生学习，希望影响更多的大学生进入窝聊，进入集体学习的新时代，其所带来的收益也将有助于我们将平台做的更大更具有影响。

 窝聊在大学生学习上提倡集体讨论，共同学习，相信在未来共同研究学习势必是大一大二学生的主要学习方式。

平台具有以下价值：高附加值、全面的服务、高效率、突出当代大学生个性、全心全意为大学生服务、一款为大学生而生的平台。

7、**时光机**

当前社会，大学生的生活充满着商机。从大学生的衣食住行、学习生活都有潜在的利益可以挖掘。而我所希望打造的“时光机”网站就是涵盖了大学生衣食住行、学习、生活的网站。把网上购物、快捷订餐、同学交流、课业分享融合在一起方便大学生生活的一个综合性网站。

这项计划旨在让大学生的生活更加方便。项目前期主要提供购物平台、二手货交流平台及外卖快送平台。中期将定位于学校，与各大高校合作，设置学校平台，要求大学生实名注册。在这个平台上同学们可以分享学习心得、交友组织活动。而在后期则向外围扩展开展旅游活动，与社会上的旅游团体合作给大学生提供低廉的旅游机会。在后期也会提供兼职信息及招聘信息。

至于团队，我所需要的是一个能够运营整个平台的团结的团队。整个团队分为四个部门：财务部、物流服务部、市场开发部。至于企业的管理与运营。前期则会向银行申请贷款、并且招募股东。来基本实现前期企业的运营。

至于企业的盈利。主要靠平台上广告的投放、及后期高级服务收取的代理费。这个项目若是可以运行下去，定会为广大大学生带来方便也会给投资人带来巨大利益。

8、**爱的餐房**

“我爱你”

“口说无凭，怎么证明你爱我”

“你看，这是我为你做的，你最爱吃的饭，”

“呀，没有厨房，没有时间去买食材，你是怎么做到的？”

“谁说没有厨房了，爱的餐房不就是吗?那里有着最完备的厨房设施和就餐设备，用着最新的电商管理思维，采用O2O模式的经营理念，你可以登陆它们网站选择你所需要的食材下单，等你去的时候，采用那里最完备的厨房设施和就餐设备，所有像[家](http://www.liuxue86.com/dhg/jia/)里一样的厨房设备和餐厅设备都一应俱，营造了一个自由的空间，为爱做顿饭。我爱你。”

爱的餐房策划书中会具体提到，爱的餐房成立的前的市场调研，行业以及市场情况。以及公司成立后的简介，以及公司的组织结构，营销策略，竞争性分析，融资财务计划。产品的维修与服务，根据最新的市场调研做出的变动。财务分析，风险分析，公司的目标计划，具体的项目实施的进度。

因为模式采用最新的O2O模式，要考虑线上经营模式，网上人才的录取，网上大数据时代商务信息的处理，网站的建设，安全维护，供应链的管理，线上的支付方式，以及线上的营销策略，在线上的盈利方式。

9、**The first**

随着我国的经济水平不断的提高，人们对生活质量的要求也越来越高了。互联网的迅猛发展和电子商务产业的发展，使人们想要追求更加高效省时的消费方式。“衣食住行”，首当其冲就是“衣”。所以，我们的公司选择向服装行业进军。

首先，我们公司的名称是“梵斯特服装有限公司”，是一个有限责任公司，我们公司的宗旨是“诚信为本，客户为先”，都说“顾客就是上帝”，可是正真能做到的公司屈指可数。我们的公司一定会让顾客享受到最好的服务。其次，现在是电子商务的时代，我们公司会牢牢抓住这个有利的契机，建立属于我们自己的网上服装商城，并且还会做跨境电商，把我们的品牌服装远销国外，并闻名世界。最后，也是很重要的一点就是质量问题。高要求的质量才会给顾客留下一个好的印象，才会有好的企业形象，而且，在保证质量的前提下，我们还会根据顾客的多养活需求，为顾客量身打造个性化服装，让顾客满载而归。

我们的策划书中涵盖了我们公司的概要、公司的概述、公司的产品与服务、我们对市场的分析、竞争分析、我们的市场销售战略、以及我们的财务分析等等。

**10、红树叶股份有限公司**

中国人常说“民以食 为天”，在现代人的饮食当中，除了一日三餐，零食也是休闲时刻不可缺少的美味。然而，众所周知，吃零食的同时也隐藏着诸多隐患，甚至不知不觉中成为可怕的健康杀手。随着经济的发展，人们物质生活水平的提高，人们对饮食的要求更加健康化，对那些不健康的零食开始有所警惕，红树叶股份有限公司借着这个机会，将绿色的，有益于健康的零食带进市场以赢得消费者的青睐。 红树叶股份有限公司的商业项目是---坚果零食这一类。坚果作为一种休闲时刻的零食的同时，它对 人的身体有一定的益处。它的营养价值在于抗衰老，改善血糖，护心，调节血脂，提高视力，补脑益智等等。无论是老人还是孩子，无论是商业的精英，还是建筑工 人，都可视为消费者。我们公司的竞争优势就在于产品绿色化，健康化；市场广阔；核心的管理手段就在于“想在客人之前，说在客人之后。”服务质量第一。前期 需要资金，大概100000左右，用于店面及产品。我们的团队的管理能力很强，要求高，并具备创新性思维，应对能力强，还有电商人才，将有计划的进行各个 流程，使本公司取得效益最大化。

**11、私享3D打印技术与私人定制**

公司设研发团队开发“傻瓜式”设计类APP“私享”，在首饰，钱包等简单日用品方面给消费者提供一个设计平台及模板，使用2D-3D转化技术和3D打印技术使消费者在满足设计欲的同时得到自己心仪的商品，使之成为消费者的一种享受，故名“私享”。
 目前国内3D打印市场主要是批量生产机器部件，因此与同行业相比，“私享”提供的服务更贴近私人生活，与采取其他方法进行类似于私人定制的行业相比，我们采用的技术可降低成本，更绿色。公司将采取扁平化组织结构，提高员工工作积极性，创造性、灵活性增强，减少管理层次可使工作效率提高从而降低运营成本，增强市场竞争优势。前期以“私享”为主，为消费者带来一种全新的消费模式，将来可能会对其进行进一步扩张，开设线下实体店提供DIY服务。

**12、爱心驿站**

几年来，随着我国电子商务产业的发展，网购已经成为了高校师生“省钱省心省力”的一种购物方式。商品配送作为网购中的一个必要环节，为快递公司在高校的业务发展提供了巨大的市场。然而，由于很多高校出于规章制度和安全问题的考虑，不允许各快递公司进入校园，这也使得网购在校园的便利性大打折扣。

2014年，李克强总理考察网店第一村时发出了“爱心快递”的口号，他说：“爱心快递是实实在在的帮助，要把爱心真正传递下去”。我们以爱心快递为初衷，为师生提供方便、快捷、准时的服务，解决“物流最后100米的问题”。现在我们创立爱心驿站，为的是为全校师生提供能够让他们放心的服务，让每位师生都能有愉快的线上消费体验。

 爱心驿站服务周到，有：（1）送货上门服务（解决最后一百米问题）；（2）寄送业务；（3）个性化服务等。我们对各个快递公司的服务要做到及时，不出差错的发放给师生，诚心诚意的为我们的客户服务。为了保证师生能够认真的工作、学习，我们将聘请家庭条件不好的学生，利用课余时间将快件送到客户手中。这样不仅方便了我们的客户，也为一些贫困生提供了一份轻松的兼职工作。

**13、知识产权综合服务公司**

在一个供大于求的需求经济时代，企业成功的关键就在于，是否能够在需求尚未形成之时就牢牢的锁定并捕捉到它。所以我们打算创立一家知识产权综合服务为国家的知识产权保护行业奉献自己的力量。

 近日，国家知识产权局发布2015年前三季度专利申请量。今年前三季度，国家知识产权局共受理3种专利申请187.6万件，同比增长22.0%。其中，发明专利申请70.9万件、实用新型专利申请77.9万件、外观设计专利申请38.8万件，同比分别增长21.7%、33.6%、4.4%，分别占总量的37.8%、41.5%、20.7%。

 由此可见随着公众对知识产权的认识逐渐成熟，根据统计国家知识产权局受理专利申请有一半以上由代理机构代理，作为一个朝阳行业，知识产权代理业的发展充满机遇。受理专利申请数量年均增速近20%，而且专利的创造、运用、保护、管理诸项工作的提升，都对专利代理及相关服务提出了更高的要求，因此，专利代理行业正面临良好机遇”再加上国内专利代理机构的缺乏，市场尚未形成规模所以知识产权服务行业将拥有一个广阔的前景。

**14、衣裤app**

公司作为国内首家服装资源整合类网站，致力于做全球最大的中文信息服务类网站 处与服装业中细分行业中的新型行业。在淘宝 京东等大牌电商大力发展的情况下 实体店越来越不好做 价格上没有优势 但是实体店最终不可能被网店所替代 虽然网商的衣物价格低 但是用户没有办法亲自去体验想要购买的衣物 而且还经常存在色差 大小不合适等问题 这个时候在网商和实体店之间找到一个平衡点就显得尤为重要 。

“衣库” app是公司推出的一款O2O模式的服装资源整合类软件用户可以通过app的搜索 以及首页显示 找到附近的专卖店 专卖店默认根据综合评分进行排列 综合分越高 排名越靠前 方便用户更加便捷的查找到附近优质的商家 在用户找到合适的衣服之后可以去目标专卖店去试衣服 在确认购买的时候 通过app下单 享受平台的优惠 如果用户前期可以确定购买中意的商品的话 可以直接通过app下单 享受卖家的送货上门服务。

“衣库”app 采取商家免费入驻的形式 通过为实体店商家引来客户进而收取佣金 接广告等赚取费用 然后再拿出来盈利的一部分以折扣的形式发放给消费者 使消费者在买到合适的衣服的同时 又享受到了低廉的价格。

**15、香悠悠奶茶**

公司名称：香悠悠奶茶

主要产品：奶茶

业务范围： 销售奶茶，果汁，饮料等

营销策略：

 （1）促销计划和广告策略

 （2）价格策略

公司战略目标：

第一、二年：建立自己的品牌，收回初期投资，积累无形资产，第二年后开始盈利。

尽管在南昌奶茶店很多，但是我们会提高公司知名度，使市场占有率最大化，。预计本阶段在南昌的市场占有率达到20%：第三、四年：进一步扩展公司项目，开发新品与规范流程两手抓。使公司拥有一定品牌影响，扩大公司影响范围，为以后占领更大市场打下基础。预计本阶段在南昌的市场占有率达到40%，并开始建立省内连锁分店，向经济较好的地区扩展。第五、六年：对公司进行进一步完善，扩大建设规模,随着公司不断壮大,打造一个国际知名的奶茶公司

核心竞争力分析：

我公司推出的奶茶饮品除了结合了香飘飘，优乐美，相约等奶茶的各种优点，不仅注重于产品的质量，口感，包装，我们的产品更加注重对身体的调养，真正做到健康，好喝的茶饮料。这是我们的优势，也是我们战胜其他品牌，战胜周围其他店面，成为“奶茶之王”的一个重要法宝消费者特征与习惯。

**16、经济饭店**

 本店属于餐饮服务行业，名称为“每日鲜小厨”，是个人独资企业。本店需创业资金#万元，其中#万元已筹集到位，剩下#万元向银行贷款。资金问题基本解决。

快餐历来以方便快捷、物美价廉为主要特点。以社会大众为主要服务对象，故任何中式快餐的定位都必须是大众化的、中低档的。档次高了的快餐富人不来吃，穷人又吃不起，即人们常说的“高不成，低不就”。这里以目前成都市的餐饮市场为例，中式快餐除了品种大众化以外，其价位也大都定在5元左右。即一个消费者只需花上5元，就可以吃上一顿快餐。

目前的中式快餐最受工薪阶层,特别是工薪阶层中的白领、学生及流动人口的欢迎，因此，快餐店的位置应选择在工厂、写字楼、商业繁华区、学校等附近工薪阶层或学生集中的地方，以及车站、码头、交通要道等流动人口多的地方，这样才能保证有充足的客源。 要知道，人们吃快餐图的就是方便快捷，因此一般不会走很远的路或者乘车去吃一顿快餐。如此看来，如果快餐店周围没有可观的消费群体，最好改换门庭。

**17、电子商务**

随着市场竞争激烈化程度的不断升级，企业营销已日益成为决定企业生存和发展的主要环节。传统商业和互联网技术相结合而产生的电子贸易，打破了时间、地域的制约，为传统商业提供了更加广阔的市场舞台。

本项目即是着眼于市场未来发展趋势，以互联网为基础，以商务网站为服务平台，以企业客户为服务对象，以电子商务形式进行的区域性企业间商业活动的优质项目。

**18、3D打印技术**

3D打印是一种新型的技术，其应用范围非常广泛，而我们的前期的商业范围主要应用于学生，青年的群体中，在公司发展的前期，我们可以根据用户的要求去设计产品，当3D打印的市场开阔广泛时，我们会去生产3D打印机，以达到更大的盈利目的，而在这期间我们会把产品做到最好，以达到品牌效应。

**19、星期八酒吧**

酒吧创业计划书的前期投资城北工作包括营业合同等相关文件、酒吧的大小、装修的程度、场内的设施、灯光和音响以及酒吧所需的一切器具等。

**20、山水**

这是一项为我们辛苦大半生的父母所创的一个项目，打开淘宝京东首页都是年轻人的衣服，想到创业大部分人都会想到做年轻人的项目，我要做的是一个以中老年为主的淘品牌《山水》俗话说父爱如山母爱如水，让我们的父母也感受到互联网的魅力。通过淘宝指数的分析今年也是中老年服饰搜索的迅速上升时期，现在也正值农村淘宝发展的重要时期将来不久他们也会在网上买东西。那时让他们也感受到自己也是互联网的主体，店铺的管理会借鉴韩都衣舍的管理模式,分成多个小组分工明确,他们就像公司的发动机不断运转产生能量。店铺的装修也会别具一格让人一看就会留恋忘返，会让消费者即了解我们也让他们有存在感这也是互联网发展的趋势。我们将提供优质的产品以及贴心的服务。我们店铺的主图以及详情页可以从消费者买到后自己拍图投稿然后进行筛选，然后支付一定金额给消费者，把模特身上的资金省下来让利给消费者，让他们参与进来从而吸引更多的消费者。进而增加更多消费者的粘性。

**21、电脑外设**

我们公司的名字为RJ外设，是一家以经营国内外中高端外设的公司。我们主要以O2O模式经营，我们的宗旨是把优质的游戏体验带到您身边。我们产品的销售对象是一些电子竞技运动的爱好者和一些办公人士。我这个项目有一个很好的前景，近几年，随着电子竞技事业的不断发展和一些电子竞技的比赛，相关的产品也是备受关注。尤其是很多电子竞技的玩家想去购买一些他们比赛的外设，我们就很好的抓住这个商机，去向他们宣传我们的产品。而且我们有专业的销售人员和售后团队，并且能够很好的去向顾客推荐适合他们的产品。并能更好的去让他们在电子竞技中得到更好的体验。另一原因是，随着电脑的普及，有些电脑外设他们的寿命都很短。并且有些都不耐用，我们公司的机械键盘如樱桃，赛睿这些键盘的敲击寿命都可以达到5000万次的敲击，保证寿命长，质量优的特点。我们公司本着以诚为本为核心，向消费者提供优质的电脑外设，并搞好营销活动。

**22、专注于私人订制的平台服务**

随着电商行业的发现壮大，随着互联网+的出现，越来越多的人加入到电商人的行列里，也有越来越多的人享受到了电商带给衣食住行等各个方面的便利，毫无疑问，电子商务将是未来社会经济发展的大方向，随着电商带给我们的便利越来越多，大家在享受便捷服务的同时，必将更期待出现更适合自己的，更优质的服务。

在这里，我们将会带大家解我所理解的更优质更适合自己的服务—私人订制。

我们想创建一个专门供私人订制商家与消费者接触的平台。在这里商家可以发布自己所提供的服务的信息，让更多的人了解的自己的服务特色，消费者可以在便捷的前提下，挑选最适合自己的服务。

服务的质量与特色做为商家的杀手锏，随着大家消费水平的提高，越来越多的顾客也会开始寻求更好质量更独特的服务。我们相信私人订制将变得很热门。我们也相信，将消费者和商家联系起来的平台也会受到欢迎。

**23、微周刊**

首先，大学生是一个思想活跃的全体，是时尚潮流的引领者，也是社会关注的焦点；大学生是社会精英的代表之一，但是也承担着来自学习、生活、感情、就业等多方的压力与问题。从这一方面说，创办一份报刊，为大学生解忧导航，必将能够实现在校大学生综合素质的提高。 其次，虽然各大学院各社团可能也有自己的报纸等刊物，但大都仅仅是对本学院本社团信息的报道，缺少一份覆盖整个郑州师范学院的指导性报纸，不能有效地满足在校大学生对校园信息的要求的覆盖性，《微周刊》独辟蹊径高校报纸发展的一个新思路。

**24、微服工作室**

在校园生活中，难免会遇到各种晚会或者各种活动，这些晚会或者活动都对服饰有着这样那样的要求，服装租赁这个项目在高校校园中仍处于萌芽状态，而服装租赁恰好填补了这个空白，解决了很多学生借不到衣服，借衣服难等一系列问题，服装租赁在高校中市场前景广阔，有充分的发展空间，有着运作简单，投资低，利润大，维护费用低，人员周转便捷等特点，服装租赁这一行业在高校中处于空白行业，市场竞争小，前景广阔，投资小，回报大！ 服饰租赁在高校乃至社会都是一个新兴行业，有着小投资高回报的特点，市场份额大，需求人群多，租赁的费用远远低于一套衣服的经济价值，所以这正是盈利商机，另外，现在90,00后个性强，寻求独一无二，所以我们又有了DIY制作衣服，来满足90,00后这一特点要求。所以说，我们填补了这一市场空白，市场广阔，投资小，回报大。

**25、发么网**

发么网立足于拥有庞大优质农业资源的河南，通过线上平台面向中高端客户群提供绿色安全的农产品预售和定制，并增强线下农场的体验，打破大部分农场地理位置偏僻和互联网观念不强造成的滞销僵局。也会对农场普及成熟的生产理念及技术。

发么网的私人定制、认养和体验模式，解决了城市居民找不到优质农产品的问题，通过客户亲自参与生产过程，逐渐消除农产品信任危机，农产品不按传统的重量出售，而是按一棵果树、一块菜地、一只猪的方法出售，只追求产品的安全和质量，逐渐转变农场只追求产量的恶性循环，促进农业生产模式的良性发展。

**八、政治与公共管理学院**

**1、河南省百味有限责任公司**

河南百味有限责任公司是一家服务型企业，它拥有强有力的创新意识，独一无二的策划团队。我们的宗旨是；以至真至诚，尽善尽美，引导时尚为己任，推陈出新，锐意进取，实行深度定制化，一对一服务。我们推出“时代职业体验”、“弥补缺憾体验”两大特色服务，引领客户弥补往日缺憾，体验百味人生。

河南百味有限责任公司以独特性、差异化为战略，以满足客户的精神需求为目标，以“体验过去未来，创造回忆财富”为理念，推出“时代职业体验”、“弥补缺憾体验”两大特色服务体验。我们的目的，就是在不违背法律道德底线，遵守法律的前提下，通过将客户的具有现实意义的人生梦想转为现实，帮助客户释放潜在的精神压力，弥补人生遗憾，寻得生命真谛，从而实现人生自我价值。

**2、木秀于林校园家庭厨房有限公司**

校园厨房是一种面向全体大学生出租厨房的一种服务性项目。大学生校园厨房是一种较为新颖的创业项目。经调查大学生消费支出主要在于饮食消费，饮食消费支出占大学生消费的30%以上。并且绝大多数同学是不愿意到食堂就餐的，因为食堂的饭菜每天都一样没有新意。但是到外面的饭馆就餐卫生状态不好，又嫌油多，而且价格不低。相比之下同学们更愿意吃到自己亲手做的饭菜，这样不仅吃的开心而且更加放心。

**3、芯莘创业团队**

社会工作者可以利用其专业知识开展个案工作、小组工作和社区工作。养老机构也是一个小型社区，老人进入机构后，生活起居都在机构中。社会化理论强调老年人的反社会化，通过向年轻人学习，了解新的知识与社会动态。根据此理论，社会工作者可以充分发挥其职能，链接社会资源，组织多种社区活动。比如，请附近医院的医生为老人开办健康知识讲座，联系周边学校的学生以及社区志愿者与老人们共同举办联欢活动，向老人们传达社会时事，还可以组织老年人京剧戏迷社、秧歌队、夕阳合唱团、书画组，等等。在机构养老条件下，针对老人亲属的社会工作服务的主旨是促进亲属了解亲人间的沟通对于老人身心健康的重要性，鼓励亲属一同参与老人的照顾计划。社会工作者辅助老人与亲人保持联系，并且定期的让老人亲属了解到老人的生理心理状况，同时向老人亲属介绍老人心理生理方面的知识，使其能够理解老人内心的需求，明白亲属的陪伴、支持对老人安度晚年的重要性。同时邀请有条件的亲属参与到老人的照顾计划中，并开展一些集体活动，邀请亲属与老人一同参加，充分连结老人的家庭系统，让老人感受到来自亲人、社会工作者和机构的多重关怀，更好的在机构享受老年生活。

**九、经济与管理学院**

**1、次元盛宴主题餐厅**

我们策划的“次元盛宴”，是一所主打文化的餐厅。以形式上的创新和浓厚且别具一格的文化氛围作为特色，使顾客耳目一新，从而对顾客产生极大的吸引力。

餐厅特色中，各式各样的餐厅文化区将为顾客更多的氛围环境的选择，充分满足顾客的文化需求。并且食物以附加文化的新形势，呈现在顾客眼前，增加其文化附加值，以此同时满足顾客的物质与精神需求。并且销售渠道将会拓宽至网络，开设网店与食物快递配送。社会主义建设中，人民的物质需要逐渐得到满足，然而精神需求却产生了极大的空缺。餐厅主要经济对象为中高层次知识阶层顾客，这类顾客往往不仅需要餐饮物质上的满足，而且对文化氛围尤为需求，因此这类顾客将是本餐厅的主要经营对象。

我们团队对项目作出了以管理学原理为基础的管理与经营规划，分别进行了地缘位置选择、市场分析、市场前景规划、危机处理预案等专业化处理。希望我们的策划能更好的满足人民日益需要的文化需求，增加国民经济总值，活跃经济市场，对社会主义文化建设贡献一份微薄之力。

**2、派森心理咨询**

我们发现人在患有疾病时尤为脆弱，更需要心理方面的呵护，公司在以身体疾病患者为主要客户思路上研究出我们的主营产业。公司将会请顶尖的心理辅导师与专业人士，向全社会各个年龄阶段需要心理帮助的人士提供服务。

派森心理咨询是一家独具特色的以身体疾病患者心理咨询服务为主，而身体疾病患者在英文中所对应的单词是——patient，其音译即为派森，本公司以派森为名充分的体现了我们以为身体疾病患者提供最舒心的咨询服务为主的服务理念，同时提供咨询、辅导、治疗心理问题的多元化心理服务类公司，把顾客利益常放第一位。

患者的心理和情绪是疾病治疗过程中不可忽视的因素。有些疾病，情绪改善了甚至可以不药而愈。除了基础的心理服务一应俱全外，我们公司推出有具保密性优势的网络视频咨询服务，针对对心理咨询有误解不愿意踏入心理咨询实体店但急需心理帮助的人士提供服务。另外还有“时光胶囊”封存记忆服务给顾客提供一个存放过去的地方。同时我们会和医院、企业、福利院、养老院合作，我们公司以实体店为主，提供面对面交流等优质服务，同时设有公司官方网站，可以提供在线咨询、视频、预约等服务。

**3、金色阳光物业**

社区居家养老(服务)，是指以家庭为核心、以社区为依托、以专业化服务为依靠的一种物业管理机构。

我们创建社区居家养老的理念就是让老人在可以和子女更好相处的同时，也让不能24小时陪伴在老人身旁的子女对老人的人身安全放心，同时也让老人有事可为，更不会让老人显得孤独与无聊。我的社区居家养老是让自己的父母和自己比邻而居，工作忙，没时间照顾老人时，交给我们，让您放心。

**社区居家养老的服务活动内容主要设为以下几个层次：**

 针对于子女不能在身边24小时陪伴，身体强健的老人我们会组织老人参加社区的各项活动，这些活动包括组织书法、画画比赛，学习各种剪纸、插画艺术，组织合唱团、出去踏青等活动，每天早上8:30出发到下午6:00结束。

 对于需要半疗养的老人，我们会提供短期住宿，对其衣食住行等进行量身定制。倘若不愿住在社区居家养老住宿房的老人，我们也提供上门服务，给老人做饭、陪老人唠嗑等。

 对于常年卧病在床的老人，或着生活不能自理的人，在有限的时间内，我们会努力帮其完成梦想，帮助其忘却本身的病痛，唤醒自我。

 社区居家养老建立养老机构，分为四大块：养老院、老休闲设施、 养老的具体活动模式、社区医疗所。

社区居家养老的优势：国家政策的支持；全民健康以及全民医疗保健，低保，对于无子女者则有五保；我国老年人口数达到4亿，人口老龄化的比例上升；社区居家养老服务是经济高效的养老服务方式，同机构养老相比，居家养老服务是一种投入小、经济和社会效益高的养老方式；且这种养老方式正处于起步阶段，发展的空间范围和市场较大；我们的组织机构、各部门的发展和服务都较为完善。

**4、为爱服务中心**

 本公司创意来自于大部分老人在退休后大量的时间剩余而找不到合适的娱乐机会和场地，精神生活缺少色彩，并且缺少精神寄托。我们会利用合适的场地和服务为他们安排活动，充实他们的生活，并且与其他企业合作，可以带动相关企业的发展（例如，旅游，文化生活活动举办，还有传统技艺的教授等），还有一些特约服务，（例如，旧事回忆的寻找，陪伴老人等）。

**5、玩美在线文化娱乐有限公司**

玩乐与娱乐是人追求快乐，缓解生存压力的一种天性，当今时代，五花八门的娱乐场所令人眼花缭乱，年轻人各种各样的聚会充满欢声笑语，幸福的生活更是不言而喻。横看千年的时空，我们幸福的祖先有“采菊东篱下”的恬静，也有环滁皆山，醉翁亭中宴酣之乐，更有一叶扁舟，随风游荡的快意。虽然没有手机、电脑等电子产品，但那时候人们的生活亲近自然，并无乏味，然而随着时代的发展，现代社会将我们推入一个变化迅速的时代，生活的压力也铺天盖地席卷而来，这种天性也随着人类的生活方式变得越来越繁忙、单一。

 在这个忙碌的时代，也许你是刚刚毕业忙于找工作的大学狗，也许你是公司职场高层管理的白领，也许你也是黑夜中独居高楼的大老板，在某个夜深人静的夜晚，是否会觉得自己是独自一人在黑夜中寻找心灵的家园、心灵的鸡汤，回想着童年的乐趣，长大以后“同桌的你”，以及年老之后的合作与交流，只为与寂寞告别，只为追求简单的快乐，获得真正的幸福，缓解生存的压力，因此人们渴望更多的运动与欢乐以及精神世界的满足，为迎合公众心理，使群众在繁忙的工作中享受生活的快乐与美好，收获成长，本公司通过建立各种娱乐项目，让人们在轻松中享受乐趣，在繁忙中享受生活，在游戏中学会成长。

**6、药知道app开发**

随着我国经济的快速增长，人民生活水平不断提高，社会保障制度不断完善，居民对健康意识也逐渐增强，对医药的关心也与日俱增。目前，我国人口老龄化、亚健康以及空气质量遭到严重破坏以及医药行业的不规范，居民的辨药意识不够的前提下，尚没有出现一个完善的软件来为人民服务。因此，我们团队根据当前的市场环境，针对当前医药行业存在的问题，想出了“药知道”App。“药知道”App是针对真药、假药、劣药、医药服务等一系列与我们健康生活息息相关的一个手机软件。

**创业项目可行性**：

药知道App有四大版面：药物配送、健康小伴侣、扫描知真假和云病例，后期会根据顾客的需求及时做相应的创新。我们的App软件会切实结合市场需求做出最大的努力，以顾客需求为服务宗旨，改善医药行业中存在的问题，为顾客提供最好的服务。

**7、新阳光咨询室**

当前的兼职市场鱼龙混杂，不乏一些黑中介和以收取会费牟利的中介机构。市场的供给方和需求方都很难选择到合适的资源。商家浪费了精力，也闲置了在校大学生这一优质资源。市场优质需求信息和资源需求信息不对称，兼职的市场有待出现一个优质的互联网线上及线下相结合的信息平台。

（1）提供文化课以及兴趣特长家教服务。

（2）大学的所有专业找到社会实际的需要对接口。

（3）搭建一个互联网线上平台。

**8、放飞校园计划**

  本团队的创业计划是在各大高校校园内租赁公共自行车，按时间收费，目前市场上还并未有这样的行业，但是市场需求大，前景广阔！
  主要考虑到目前各大高校校园面积普遍很大，国内大学占地面积都在上千亩地以上，如此大的校园环境，代步工具就显得尤为重要。这时自行车就是一个很好的选择，但是大多数大学生仍没有代步工具，他们认为买一辆自行车成本高，易丢失，易损坏 ，一周骑得次数也不多，所以他们选择徒步，但是上课吃饭回宿舍的时间却要白白浪费着。
  本团队抓住商机，打算在各大高校引进一批公共自行车，一辆车对应一个刷卡机，机器联网，实现按时收费，一次只需几毛钱，既方便又省时！
  我们相信未来一定有这样的行业出现，不是别人去做，就是我们实现！我们的创业将既是机遇，又是挑战！

**9、阿拉丁网络平台**

我们阿拉丁是为大学生构造平台，（前期可以先用微信网络平台代替），将信息资源集合化，（最初设想为将北大学城各大学信息综合整理）内设多种板块服务，与大学生生活，学习，经济，息息相关，让大学生第一时间掌握所需要的信息，为大学生提供更好的服务。

**本网站的优势：**信息可靠性高。具有个性化，应用灵活，功能强大，可扩展性、实用性强。宣传效果佳，成本低廉，服务优，维护有保障，便于操作，立足于服务，立足于提高广大学生的生活质量、交际与学习。

**10、似水年华DIY摄影**

主要以校园影视制作为特色的主营业务，突出以学生为本，开展个人影视制作、参赛VCR、公益性宣传视频、教师课题制作筹划等特色视频系列，最大程度地满足校园需求。此外，我们还考虑到在校师生消费层次的不同，特推出不同档次的影像作品，在保证作品制作质量和顾客满意度的前提下最大程度地降低对消费者的收费。

**11、一千零一咖**

项目简介：一千零一咖是一家以图书阅读为主，提供一个温馨的环境，来让更多的人享受阅读所带来的乐趣，并且提供优质的服务来让更多的人享受牛奶加图书的温暖。

主营图书阅览，牛奶配送。业务范围为销售牛奶,奶茶，咖啡等

12、试衣软件开发

我们小组的计划书策划的产品是试衣软件，顾名思义，就是一款用于虚拟试衣，来满足顾客不能亲身试衣需求的软件。主要市场是女性市场，发展的前景是非常好的，现有市场上虽然已有类似的软件，但是其应用性，知名性并不高，不能很好的满足已有的需求。因此，我们团队提出这个策划，让虚拟试衣真正的进入生活，为我们更好的服务。

**13、阳光的味道除菌公司**

生活中大部分细菌都在影响在我们的健康和生活质量。人们常忽视的细菌如：螨虫，霉菌等。常分布于居室的角落、地毯、床垫、枕头、沙发、空调、凉席等处。人们对螨虫和霉菌本身不过敏，但是长时间积累下的霉菌和螨虫尸体、及其分泌物和排泄物会过敏。过敏性疾病患者中，有高达70%的过敏源是螨虫。儿童患者所占比例更高。

螨虫引起的过敏性疾病主要有过敏性鼻炎、过敏性结膜炎、过敏性哮喘和过敏性皮炎，对患者日常工作及生活都会产生影响，严重中毒甚至危及生命。生活中的常见方法无法从根本上除菌。

 服务内容：

（1）被褥、床垫除菌

（2）玩具除菌

（3）家具整体除菌（空调、淋浴花洒、饮水机、洗衣机等）

**14、茵莱特责任有限公司**

茵莱特公司前期致力于建立一到四岁婴幼儿的看护启蒙，通过网上网下的宣传招收小学员，可提供临时性，长期稳定性两种性质的看护服务，由我们的专业看护人员的看护以及凭借实习大学生这一资源来给小学员进行引导学习。

**15、服务校园**

如今的大学如同一个小小的社会，麻雀虽小，五脏俱全。在我们的校园里充斥着各式各样的商店，图书，饭店，水果店，咖啡店等等。然而确有一部分的服务却被忽视了，这些商业虽说具有一定的局限性，但是发展后却有不错的商机。

 我们的服务是为了更加便捷现在的师生，我们都听说过一个名次，快节奏生活，现如今的生活就是这么的快。这不是我们一个人的力量就能左右的事情，这是一个社会发展的过程，因此我们就在这个快中为师生提供便捷，让这种快成为一种有节奏的快，在这种快节奏中不至于手忙脚乱，在我们的帮助下生活会变得更加的井然有序。

我们的服务面向于校园，从校园里需要出发，暂定为车辆清洗，洗衣，电车充电。这些想法来自于日常的生活，校园里拥有大量的车辆，每天车流量都在百辆以上，而且，现如今生活节奏的紧张，在某个单位中设置汽车服务点会让受服务的人充分利用自己的时间。而洗衣与电车充电也是学生日常生活中需要的，都会有不错的前景。

**16、私人服务餐厅**

 公司以特色经营为基础，以服务满意为保证，着力打造私人厨房餐厅品牌餐饮文化建设。

专业的服务素质、灿烂的笑容、温馨的环境。私人厨房餐厅把顾客的满意作为公司发展的方向，给顾客带来愉快的心灵体验与高品味享受。

 私人厨房餐厅是一种面向全体大学生出租厨房的一种服务性项目，为消费者提供了一个情感的交流平台。

 现在越来越多的大学生已经厌烦了每天都在食堂吃那些千篇一律的饭菜，又不想到外面餐馆去吃那些美味却不太安全的饭菜。逢年过节，同学朋友一起聚餐却找不到合适的地点；许多厨艺了得的同学想大显身手给好朋友做一顿佳肴却无处施展；还有的同学想体验和同学一起下厨的神秘感觉找不到机会。这时，我们的私人厨房餐厅闪亮登场，为同学们解决这一切的烦恼。

私人厨房餐厅计划在大学食堂开办，既减少了运行费用，又面向了更多的大学生顾客， 同时我们可以为在校学生提供一定数量的勤工助学的岗位，帮助贫困生更好的完成学业。

**17、互联网+个性服装定制**

随着国内电子商务的不断发展，传统的实体服装店正经历前所未有的变化。高库存、关店潮、业绩大幅下滑等一系列问题的出现，实体服装店的未来也成为了人们关心的问题。目前的实体服装店之所以遭遇前所未有的寒冬，主要有价格原因和信任原因两点.

在这样的趋势下，实体服装店到底该何去何从也成为了一个大问题。

在互联网经济发展的今天。一方面，随着“互联网+”，只有运用互联网提高效率，减少成本才能在大潮中生存下去。另一方面，“体验经济时代”的到来，越来越多的人对服装注重设计感，时尚，潮流，对品牌的偏好呈现多样化，专属性。由此，本项目将通过整合线上线下资源，通过线上下单，线下体验，对客户进行私人订制式服装服务。

本项目主要通过体验店，移动终端的模式进行服装销售。

用户可以莅临体验店通过PC终端或手机端在海量的服饰中进行服饰筛选，并且通过3D测量仪器进行尺码，长度的测量。测量结束后，客户可以在体验店进行服装布料等的体验。一旦确认下单，将会有企业厂间进行私人订制加工，并且保障在一周内送货到门。在这个环节中，既省去了大量服饰的存储，也减少了客户试穿的麻烦。与此同时，私人订制也可以让用户穿出自己的风采。在价位上，因为中间环节的减免，会比一般订制服装企业的价位要低。并且在用户体验和物流服务上，也能够争取达到大多数客户的满意度。

**十、美术学院**

**1、赴樱桃沟进行农民自主创业**

郑州师范学院组织青年志愿者经过一年多的时间深入樱桃沟进行调研，以“帮发展经济，促兴业富民；帮培训农民，促素质提高；帮繁荣文化，促成果共享”等内容为重点，结合当地特色，制定本项目方案，目的通过项目的实施，能让樱桃沟的村民不再受季节限制，达到四季致富。

**十一、音乐与舞蹈学院**

**1、奶茶店**

  目前，在学校附近已存在几家奶茶店，有些经营比较好，有些就相对差一些，但是，他们的奶茶店经营方式都是相同的，只提供外卖。这样就使得经营有限。经过市场调查，这种方式虽然节省了消费者的时间，但是，有些人还是希望在店里有个舒适的座位，和朋友一起慢慢品尝的。因此，我们店的奶茶不仅可以外卖，还提供店内服务。当经营达到一定的市场占有率时，考虑同时进行网上销售。在经营奶茶的同时，我们还可以推出其他一些产品，比如小甜品，蛋糕之类，对于有些消费者来说，悠闲地喝着奶茶，吃着甜品，和朋友之间聊聊天，会是一种享受。由于我们针对的消费群体主要是这一区域的学生，我们可以选择加入其他店的外送服务，例如学校周边的零点外卖，因此，本店的外送服务不受限制，有求必应。

**十二、特殊教育学院**

**1、残障人士创业咨询服务**

七彩桥公司选择服务行业，提供残障人士的咨询与服务，是知识转让，是有针对性地向残障人士提供最优决策、可供选择的方案、计划，或有参考价值的数据、预测、调查结果。以残障人士为本，最大可能地满足她/他们的社会需要，为她/他们提供系统的全面的咨询。涵盖其一生，包括疾病筛查，疾病治疗，残障教育，人际交往，生活就业，心理健康。为残障人士提供桥梁 ，帮助他们更好地适应生活，在社会立足。

**十三、体育学院**

1. **教学器材改进**

一直以来，学校教学器材很难达到一线教师的要求，很多器材都是一些老古董，非常影响教学效果。器材到了迫切需要更新换代的时候了。
 包含各个学科的器材的更新换代，例如粉笔黑板早都可以淘汰了（粉笔灰），换成新型环保白板可擦笔，如果需求单位预算充足，可以用电子白板。数学立体几何的理解一直是难点，比较抽象，我们发明的模型可以帮助理解，建立立体透明图形。体育类的教学器材很少，足球现在非常火，关于足球教学我们也有一些器材可以帮助练习足球的基本动作。

**十四、数学与统计学院**

**1、sk服装公司**

公司以出售服装为根本，由以下三点可作为对公司的概况简述：

一.公司宗旨：打造一流时装品牌，步入国际场，服务每位客户，评价源于大众。

二.创新做法：设计理念创新及销售方式创新。

三.合作方式：寻找老牌服装公司，建立长期友好合作关系；设计与制作注入鲜活动力，以大学生为目标，招揽更多优秀人才。

**2、多赢服务平台**

多赢服务平台以全国各大高校为主要发展对象，在后期发展前景良好的情况下逐步将市场拓展。凭借高校的优势资源和市场，以中介的身份，将全国各大高校与知名度信誉度高的餐厅专用输送带的生产厂家或者代卖商取得联系并且建立可靠的互惠的共赢的合作关系！以本校为出发点，积极沟通校方，制定出合理的有效的合作方式，不断提高服务平台的服务水平。以高校的网络资源优势联系各大高校加入，本着共赢的初心，在实现生产厂家盈利，高校餐厅从长期来看减少投资、减少人力物力便捷大众的同时，多赢服务平台也以一种新的服务模式服务大众，便捷的网络运行与实地沟通相结合的运行模式，共赢的出发本心，以一种崭新的姿态使人们的生活更加方便舒适！

**3、飞由有限公司**

在高校内，自行车成为大学生出行便捷的首选交通工具，但是一辆新自行车价格昂贵，一部分学生只是偶尔骑一次，多数学生又为自行车的保养而烦恼，更糟糕的是大量的“僵尸自行车”不仅占据着校园土地资源，而且影响校园的美观。

我们公司抓住机会以低价回收“僵尸自行车”，经过修理，再以合理的价格租给学生，时间不限，骑车便利，随骑随走，让学生不为保养自行车而发愁。这个项目成本低，利润高，有稳定的客源，后期还会而且这个项目市场份额占比重较小，没有规模一体化，这位我们公司加入市场，提供了很好的机会。

**4、食品公司**

食品有限公司主营定型包装，散装食品的销售。代理大礁海味系列食品的销售，如7味大礁大黄鱼组合，，天然大礁节虾，野生大礁石斑鱼等原生海味食品。

公司自成立以来，始终坚定统一信念：时刻保证新鲜货源，增强一流服务意识，打造良好企业信誉，不懈追求顾客的满意！公司拥有价格更低、质量更好的进货渠道，严格的管理体系和很强的服务理念。在经营范围以内，坚决提供质优价廉的产品，精心打造顾客满意品牌。公司始终坚持消费者利益高于一切，坚决杜绝假冒伪劣或质次价高的产品，是都市人享受大海的原汁原味食品的最佳选择。

**5、胡氏创意广告文化有限公司**

我们的宗旨是“凝聚现代智慧、创作广告精品”。我们用我们的专业为客户打造优质的广告产品。客户的满意就是我们的动力。

胡氏创意广告文化有限公司是一家技术先进、实力雄厚，集广告设计、户外广告、楼顶广告、招牌、标牌、展览、展柜于一体的专业制作公司。致力于门头LED发光字、吸塑发光字、超薄灯箱、水晶灯箱、吸塑灯箱、水晶字 、PVC字、标识标牌、户内外广告制作。是一家集设计、制作、安装，为一体的综合性广告公司。专业制作数码写真、喷绘、印刷彩业、海报、丝网印、条幅、锦旗、彩旗、绶带、衣服印字、礼品印字、字牌、制度牌、胸牌、标牌、广告牌、楼牌、铜牌、铝牌、门牌号、门头、灯箱、金卡、银卡、贵宾卡、会员卡、胸卡、展板、X展架、易拉宝、钛金字、铁皮字、水晶字、芙蓉字、发光字、LED霓虹灯、显示屏、吸塑、租售高空气球、拱门等。

**6、面对面餐饮**

面对面餐饮连锁有限公司是以国家名面为主，辅之名菜的综合餐厅。它以特色明面，特色名菜为宗旨，让顾客在特色的服务中真正享受到正宗的特色面食，特色名菜。面对面改变以往面餐分别不突出，所有面食大同小异，环境条件较差的缺点。以求做到打造升级环境，专注面食正宗特色，刷新面食 在人们心目中以往印象。面对面让顾客在一个优美环境中能吃到国家名面，让顾客真正体会到面不仅好吃，而且很时尚哦！

**7、食美药膳有限公司**

为改善当代人亚健康状况，本公司极力推出食美药膳理念，坚持以人为本，走可持续发展道路。

食美药膳即结合中国的传统养生之道，现代的合理搭配，中西现代美食，创新的服务模式等经营理念来建立养生，健美，绿色，推广餐饮方式，以倡导健康科学的饮食文化。

在此，我们有创新型的快餐服务模式，即将速度与质量结合，提高餐品效率，在满足营养需求下，提高食品口感美味营养又快捷我们的一日三餐按养生学规定确定，食物严格按照营养学和养生学选择搭配，届时加上每个人喜好口味，佐以美味。食物符合中低层消费者，可供大多数人消费。

**8、天羽影视公司**

天羽公司是以电视，电影为主影视策划、企业形象策划、电脑图文设计、广告设计制作、组织文化交流活动（不含演出）、组织人员培训、打字、信息咨询（不含中介服务）; 影视文化项目的开发；影视节目的拍摄与制作；承办国内、国外文化交流活动；承办文化体育活动；国内、国外影视发行；文化投资；国际文化传媒；开展音视频专业技术培训；提供咨询服务；为演艺人员提供培训服务及经纪业务，我们将艺人的前途和安全，判定为我们的首要任务，在绝不伤害艺人自身利益的前提下，共求谋求整个公司的发展。它全心全意为观众服务，创造良好的影视环境。

**9、爱尚旅游公司**

旅游业作为第三产业在国民经济的发展中起到了越来越重要的作用，而乡村生态旅游作为新兴的旅游产业更是有着很大的发展空间，再看一看城市居民的现状，城市生活实在让人头疼。光兆胜汽车尾气那几种污染令人谈之色变网民朋友们更是别出心裁地发表助生动而又暗含着让人发尾深四的说说？说说中写道早上起来买地沟油炸油条。切个苏丹红咸蛋冲杯三聚氰氨奶啃个染色馒头中午在食堂要个注水吵肉农药韭菜来晚翻新陈米饭瘦肉精的肉下菜，完事儿泡壶香精茶晚上买条避孕药酒开瓶甲醇酒驾错钻进黑心棉被睡觉先你不可能那么的不锈扁扁说说中提到的每一件事你在一天之中都能碰到但，你敢确定以及肯定的说你没吃过其中之一嘛先不谈这些单单是住房问题就可以让无数人钱包渐空终不悔为防平的人憔悴，农村居民的生活也存在着诸多问题不少农村妇女，与无所事事整天像市井大妈一样瞎扯。且农村与城市之间的贫富差距仍较大我们身为九零后的创业者是不是该想想办法解决一下成立至今已超过十年，服务过众多机关团体、公司行号，并拥有自己的游览车，也拥有自己的运输部、仓储部，全方位的服务、优良的口碑，在中部地区获得极高的评价、顾客的肯定，使我们更加重视每次的服务、希望更能获得顾客的掌声。

**十五、物理与电子工程学院**

**1、水位报警器之研究**

随着计算机技术和现代通信技术的迅速发展，水位报警计已经从普通型发展到智能化，而且水位报警计的功能日益趋向于完善。

水位报警计是近年来开发的一项新技术，它是传感器、硬件、软件等几项技术紧密结合的产物，它的作用是观测和控制容器内的介质多少量，通过液面的高度来掌握体积的多少，从而达到防止超装和掌握存液数量的目的，可用于很多地方进行工业控制。本次设计主要针对锅炉进行自动检测、自动控制等多项功能，其主要任务是保证水罐的安全、稳定、经济的运行，减轻工作人员的劳动强度，由于我国水位报警操作水平落后，工作人员过多，但是现在水位报警计为水位控制开辟了广阔的前景。

对水位报警计研究，有利于满足人们日益增长的物质需求，通过将科学技术应用到水位控制上从而使得人们真正体会到科技的发展给自己的现实生活所带来的方便和舒适。

**2、购物信息网站之探究**

随着计算机技术的逐渐强大，上网的人也越来越多，网站种类也越来越多，比如淘宝、聚美优品等。但是他们都是一些你买之前看不到实体的东西，而且一般只专注一类物品。我们准备做一个可以提供你想看到的任何购物信息的网站，比如你不想无目的逛街，先想看看周围有没有自己想要买的东西，又有哪里在打折呀，上我们的网站，可以看到，然后选好要去的地方，直奔过去就行了，这有省事又省钱。

**十六、传播学院**

**1、创业抱团吧**

师范学院创业抱团吧，经营模式类似于北京中关村（车库咖啡），抱团吧以一个新颖的方式出现，为在校早期创业者提供有去处的地方，创业者与有意者在此洽谈，有一个好的氛围让大家感受创业，有更好的想法开拓思维。中关村孕育了260家上市公司，在大学也需要很多的想法与意见交换，创业抱团吧不是制定创业者地方，而是给所有想创业的人一个去处一个思想交换的地方。抱团吧的前景很开阔。每年毕业人数的增加给社会就业带来很大压力在学校就有创业想法的同学可以得到帮助与意见。

 （创业抱团吧）由郑州师范14级播音主持八名有创业经验知识的合作伙伴制成，在经营抱团吧的同时会有茶水、饮品、甜点、的售出。抱团吧还会定时分享创业经验，还会加入自己的一些内容，比如（质保二手交易）为大学生提供方便，（安诺公众分享）为采集化妆品，手机分期，生活用品试用视频等。

 抱团吧主要收入以茶水、饮品、甜点、为主要收入自己加入的产业也会带来收入，主要投入不需要太大带来收益不会很多但是主要与学校创业直接挂钩。

抱团吧将提供网线、无线信号、投影仪。让创业经验更好地分享。学生自己的创意来源于自己。保留创意与相关文件资料等，提供给投资方（由抱团吧来为创意者寻找投资方），相关创意一经采用并收取三年内百分之三的利润为之回报。后期会有创意网站与公号更好的为之寻找投资方。

**十七、文学院**

**1、安钢集团管理制度方案策划说明**

我们是针对安钢公司发展现状进行调整与新型的管理策划，以便它日后的发展。

我们认为该计划的可行性很强：

（1）贴近实际生活。安钢集团公司创建于1958年，是河南省第一大钢铁公司。安钢公司发展日况愈下，备受河南重视，毕竟它交的税务占很大比例，它的存在与发展联系着众多家庭的发展存活。

（2）节省时间，有的放矢。把目光集中于现存的公司较创新更容易实行，也更不轻易被人说成剽窃。可以拥有充足的时间进行工作的开展。

（3）社会关注度强。立足于河南钢铁业的发展，安钢地位不容忽视，比起其他策划，更具社会实践意义。

**2、食用鲜花餐厅**

食用花卉在我国拥有悠久的历史了，鲜花不仅能吃，还有医疗保健的效果。在人们的保健意识越来越强烈的今天，既时尚又保健的东西一定会有市场。

项目特点：

　　研究表明，最具防病和保健功用的食品都来自植物：蔬菜和水果。鲜花瓣含有丰富的蛋白质、淀粉、脂肪和多种矿物质等营养成分。关于可食用的花，广为人知的是桂花以及菊花等，事实上，适宜食用的鲜花多达上百种，春、夏、秋、冬皆有，资源十分丰富，其中菊花、玫瑰、桂花、梅花、荷花、茉莉、百合、玉兰、牡丹花、紫荆花、夜来香、墨兰等均属上品。这些花瓣可凉拌、热炒，可炖汤、泡茶，也可切碎拌入肉糜、鱼糜或糖馅，菊花瓣还可炒鸡蛋、烧豆腐，味道鲜美可口。

货源与店面：

　　鲜花餐厅的原料主要是鲜花和常规菜料。如果建立长期的定点供货渠道，比如主要原材料鲜花从城市周边的花卉市场或苗圃购得，由于量大，可降低进货成本。特别需要注意的是，事先必须对植物习性和有关知识做一番系统的了解和学习。在花的品种上，某些花如一品红、曼陀罗、五角梅、蝴蝶花、凌霄花、铃兰等，虽然貌若“美女”，却各含程度不同的毒性，不可采用。另外，如果材料搭配不当，做出来的鲜花菜也可能含有毒素，必须引起重视。

**3、明星主题装修**

随着信息网络化时代的到来，每个人的偶像也“走”进了自己身边。居家装修不仅仅是简单的放置家具和粉刷墙壁，更多的是追求精神享受。

明星主题装修的顾客人群并不是只有青年人，在中年人和老年人之间也有很大的市场。

明星主题装修所用的装饰品并非只是印有明星图片，还有明星卡通图片，与明星相关联的事物，明星性格颜色等。这样可以增强装修效果，具有长期性和实用性。

明星主题装修可根据顾客不同需求分为大装修和小装修。大装修改动的空间比较大，对家具墙壁天花板等进行改造。小装修则主要针对房间部分空间进行改造。

关于明星主题装修品的来源问题。我们可以联系固定厂商减少装修品的成本，增加装修利润。我们还可以自己开一家装修品店，以实体店和网店的形式同时运行，这样一方面减少装修品成本，另一方面还可以多一项资金来源。对于在装修品店消费量大的顾客，我们可对其进行装修优惠。刺激顾客购买欲望，还可以拓展装修业务。

**4、交友平台**

本公司为虚拟与实际一体的公司，以网上的网站为联系平台，选择将要认识的朋友并以咖啡馆、饮品店为承载对象。提供一个安全舒适的交往场所。

交友平台的对象面向各个阶段，可以根据自己的喜好寻找志趣相投的朋友，从而交更多朋友，扩展自己的人脉，交际圈。

交友平台不只是可以进行线下交谈，我们可以扩展业务，开放各种娱乐设施，登山、旅游、钓鱼等……以此促进交流，增加感情。

交友平台将更加注重合理合法，绝不容忍任何一个坏人进行交友的破坏。在法律当年绝不姑息养奸，以平等有序合法为原则进行每次合作交流。

**十八、初等教育学院**

**1、中青年女装**

早在1999年以前，中国互联网的先知们就开始建立B2C网站，致力于在中国推动网络购物的发展。据2008年有关统计显示，我国网上购物发展迅速，在以北京、上海、广州和深圳为代表的全国中心城市，网上购物用户在网民中的渗透率达到了42.5%，网上购物用户总数超过1000万人，网上购物金额超过人民币250亿元。在以武、成都、沈阳和西安为代表的四个区域中心城市，网上购物用户在网民中的渗透率也达到了29.3%，网上购物用户总数253万人，网上购物金额50亿元。可见，中国网络购物的春天已经到来，发展前景十分广阔。

大学生课余时间较为充足，接受新事物的能力也相对较强，对网络应用也不陌生，所以开网店不是什么难事。近几年，淘宝、易趣、拍拍等C2C网站发展迅速，还提供个人网店平台，而且有很多是免费提供的，这就更为大学生在网上开店提供了方便。可以说，开网店已经成为了大学生创业的一条捷径。

面向在校大学生。先从虚拟商品——游戏点卡，QQ增值，话费做起。并用一年的时间在各大校学生中积累一定的信用度，同时树立一定的知名度和品牌形象。

**2、欧尼甜品店**

甜品一直是女生们的最爱，尤其是现在的年轻人想创业对于大的项目没有充足的资金支持，而对于像甜品店这样的小本创业项目，对于创业资金少的年轻人尤其是大学毕业生来说是极为合适的，因此也有越来越多的人投入到了甜品店中来，那么一份合格的创业计划书可以说是成功的一半。
 郑州师范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、香yoyo奶茶店**

第一、二年：建立自己的品牌，收回初期投资，积累无形资产，第二年后开始盈利。尽管在郑州奶茶店很多，但是我们会提高公司知名度，使市场占有率最大化，。预计本阶段在郑州的市场占有率达到20%；

第三、四年：进一步扩展公司项目，开发新品与规范流程两手抓。使公司拥有一定品牌影响，扩大公司影响范围，为以后占领更大市场打下基础。预计本阶段在郑州的市场占有率达到40%，并开始建立省内连锁分店，向经济较好的地区扩展。第五、六年：对公司进行进一步完善，扩大建设规模,随着公司不断壮大,打造一个国际知名的奶茶公司。

我公司推出的奶茶饮品除了结合了香飘飘，优乐美，相约等奶茶的各种优点，不仅注重于产品的质量，口感，包装，我们的产品更加注重对身体的调养，真正做到健康，好喝的茶饮料。这是我们的优势，也是我们战胜其他品牌，战胜周围其他店面，成为“奶茶之王”的一个重要法宝。

**4、减压大作战**

现代社会的学习、生活节奏越来越快，随之而来的是我们的压力越来越大。于是越来越多的人在寻找减压方式。这么一个想法是来源于我们的切身感受，作经历过高考的学生，我们能感受到作为学生承受的压力，所以我们就有了这么一个创业构想。目前的消费对象是学生。我们的压力释放室主要目的当然就在于减少、消除学生的压力，让他们有一个更加阳光、健康的心态迎战学习，甚至是更好的处理以后面临的困难。

**5、“家de味道”快乐餐厅**

我们“家de味道”快乐餐厅的创意来源于在外求学时，对家里味道的思念。以及对求学地的美食的喜爱。之所以把它定为我们餐厅的名字是因为我们想让大家在一家餐厅里可以找到家的味道，你也可以在一个地方平常到多种地方的特色美食。不出门便能尝到天下美食的效果。同时：快乐至上，我们餐厅经营理念也是为了给广大的消费者提供一个快乐、实惠、满意的消费场所。

我们餐厅餐饮主要分三大类：中式快餐、西点、韩国料理，主张用最实惠的价格给同学们提供选择最多最美味的食物。我们餐厅还设置了许多优惠政策，如：爱心卡、贫寒学子兼职、会员卡打折、送精美礼品等等。同时我们还提供各种特色服务，如：网上菜单、网上订餐、分类订餐、送餐上门等等。以期给同学们提供最优质的服务。

**6、代取快递**

近年来国家转变经济发展方式，服务行业占比不断升高。而随着电商产业的发展，越来越多的人开始网购。当代大学生也不例外，但由于学生统一住宿舍导致快递无法直接送到手中。尽管学校设有取快递站点，也有种种原因(比如收到短信时人不在学校的情况)不能尽快拿到自己的快递。所以，我们认为这项服务拥有一定的潜力。

 “代取快递”服务团队由学生组成。雇主在发出要求后，离快递最近且有时间的学生可持有相关信息，为雇主取回快递送到雇主手中。

该服务投入成本较少且其前景广阔。

**7、DIY蛋糕店**

随着经济的发展，竞争日益激烈。人们在浮躁的社会上承受着各种各样的压力。为缓解人们紧张的情绪和激烈的竞争压力，给孩子以及当代年轻人一个享受的空间，糕点和糖果店应运而生。糕点店在小资、学生和孩子等群体拥有巨大潜力。

选择学校附近，靠近年轻人聚集区，且交通便捷。因该项目的主要对象是年轻人，学校因生源不断更新，客源便得到保证，且交通便利考虑到大多数人的生活模式，坚持了以简便为原则。

店内主要采用多样化风格，如儿童版适合小孩子；欧式时尚适合年轻人，温馨版适合情侣，以供不同的人群选择。