近年来大学生创业是当下非常热门的话题，而且随着社会的进步，大学生创业意愿也逐步增多，数据显示出，57.72%的大学生创业是为了实现自己的梦想，占比较多，不过有创业想法是好事，但是要精确落实才是关键。

大学生基础性创业的必备要点

一、制定创业计划书

创业首先不能盲目且没有计划性开展，这会导致后期运营状况不断，会把自己打的个措手不及，必须要有可行的创业计划书。

主要内容：有项目类型及可行度、项目启动需要的资金、项目针对的人群及需求量、还有就是项目未来的发展趋势等，在制定这些内容前就要先进行市场调查，不能凭空想象或主观判断，根据确实的分析再决定落实。

二、周密资金运营计划

创业还得制定周密的资金运营计划，如项目启动的资金是多少，然后规划出每一笔的费用再来总
合，当然不能超出本金，且
还要预留一部分的资金做为备用金，以用来后续不时之需。

当然在项目启动后，还要做好每一笔收入和支出，比较好的方式是采用智能化管理方式，以免出现漏差。

三、建立运营团队

大学生文化、头脑、想法都比较丰富，但在创业所有的都靠自己来做还是有点难，而且大学生资金也比较有限。

在这种情况下，可以与1—2个志同道合的朋友合作开展，一起获利，
只有明确目标，不断行动，就能实现目标。

校园项目值得大学生创业者开展的因素

与高中生活相比，大学生活相对会比较轻松惬意，空闲的时间会相对比较多，所以有大量的大学生愿意利用空闲时间去创业或做生意，在锻炼自己、积累社会经验和创业经验的同时，还能收获一定的盈利，但想要达到这样的地步，项目肯定是关键，而本身校园市场就蕴含着大量可开展性项目。

且从日常生活服务说起，大学生本是一个巨大的消费群体，由于可以自行管理费用，对于生活上也更注重享受，这就加快
了“懒人经济
”入侵校园，这种经济模式的出现，带动了大学生代取、代买、代购、代拿、代办等大量需求，针对大学生这些需求，校园跑腿服务项目出现在大学生创业者眼中，并成为当下较为热门的低成本校园项目。

校园跑腿项目如何落实？

1、了解本校消费者需求且建立跑腿团队

在开展校园跑腿之前，先要了解本校的市场环境如何，消费程度有多大，再者就要去分析本校学生对哪些跑腿服务的需求较多。

把数据给收集起来，根据本校大学生的主要需求制定平台业务，使得平台更具有针对性，平台用户也才会不断增多。

还需要组建一支校内的跑腿团队来进行日常跑腿服务，大学校园本身就有大量的兼职需求者，在招募的同时，也是为他们提供了工作机会，所以招募还是比较方便。

2、与校园周边不同类型商家洽谈合作

跑腿服务不同于外卖服务只需要邀约餐饮商家即可，对于跑腿服务肯定是覆盖的类

型越多，所吸引的用户也就越多，针对有代取、代跑需求的用户，创业者可邀约不同类型的商家入驻，如：水果店、商超、餐饮、快递驿站等。

现在很多高校管理严格，校外商家经营受阻，这也是给商家提供一条经营渠道，利用低抽佣和高服务为主要的洽谈要点会更吸引商家入驻。

3、利用系统搭建平台，提高平台效率

对于打造校园跑腿平台，其关键的工具在于搭建系统，有一个好的系统，能帮助创业者更高效的运营，让用户也有专门的下单渠道，让商家也有专门的入驻渠道。

且在选系统的时候一定要从安全性、稳定性和智能性等几个方面来看，系统智能化管理模式，可查看实际情况及收益趋势，减小运营收益的漏差。

对于团队来说，利用系统搭建平台还能随时随地查看情况，在节约资金成本的同时，还节约了不必要的时间成本，且系统可实时定位和智能化接单，能更好的提供效率。

校园跑腿市场开拓速度并不高，这是当代大学生创业的一个机会，成本低、入手快，且项目可根据校园消费者的需求加以改变，能保持稳定持续性发展，前景较为乐观。