# 创业计划书格式要求及字体大小(大全10篇)

来源：网络 作者：清幽竹影 更新时间：2024-08-20

*当我们有一个明确的目标时，我们可以更好地了解自己想要达到的结果，并为之制定相应的计划。我们该怎么拟定计划呢？下面是小编整理的个人今后的计划范文，欢迎阅读分享，希望对大家有所帮助。创业计划书格式要求及字体大小篇一第一部分 摘要(整个计划的概括...*

当我们有一个明确的目标时，我们可以更好地了解自己想要达到的结果，并为之制定相应的计划。我们该怎么拟定计划呢？下面是小编整理的个人今后的计划范文，欢迎阅读分享，希望对大家有所帮助。

**创业计划书格式要求及字体大小篇一**

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. 融资方案(资金筹措及投资方式及退出方案)

十二. 财务分析

1. 财务历史数据(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 市场分析

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分析

五. 市场趋势预测和市场机会

六. 行业政策

第四章 竞争分析

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分析

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. 广告/公关策略、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。

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 风险分析

一. 资源(原材料/供应商)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

第九章 管理

一. 公司组织结构

二. 管理制度及劳动合同

三. 人事计划(配备/招聘/培训/考核)

四. 薪资、福利方案

五. 股权分配和认股计划

第十章 经营预测

第十一章 财务分析

公司概况

(一) 公司介绍

详细介绍公司背景、规模、团队、资本构成

1. 主要股东

股东名称 出资额 出资形式 股份比例 联系人 联系电话

2. 团队介绍

对每个核心团队成员在技术、运营或管理方面的经验和成功经历进行介绍

3. 组织结构

4. 员工情况

(二) 经营财务历史

(三) 外部公共关系

战略支持、合作伙伴等

(四) 公司经营战略

近期及未来3-5年的发展方向、发展战略和要实现的目标

产品及服务

(一) 防卤漆产品、服务介绍

(二) 防卤漆核心竞争力或技术优势

(三) 防卤漆产品专利和注册商标

行业及市场

(一) 行业情况

防卤漆行业发展历史及趋势，进入该行业的.技术壁垒、贸易壁垒、政策限制

(二) 市场潜力

对防卤漆市场容量、市场发展前景、消费者接受程度和消费行为进行分析

(三) 行业竞争分析

主要竞争对手及其优劣势进行对比分析，包括性能、价格、服务等方面

(四) 收入(盈利)模式

业务收费、收入模式，从哪些业务环节、哪些客户群体获取收入和利润

(五) 市场规划

公司未来3-5年的销售收入预测(融资不成功情况下)

营销策略

(一) 防卤漆目标市场分析

(二) 防卤漆客户行为分析

(三) 防卤漆营销业务计划

(1)建立销售网络、销售渠道、设立代理商、分销商方面的策略

(2)广告、促销方面的策略

(3)产品/服务的定价策略

(4)对销售队伍采取的激励机制

(四) 防卤漆服务质量控制

财务计划

请提供如下财务预测，并说明预测依据：

未来3-5年防卤漆项目资产负债表

未来3-5年防卤漆项目现金流量表

未来3-5年损益表

融资计划

(一) 融资方式

详细说明未来阶段性的发展需要投入多少资金，公司能提供多少，需要投资多少。

融资金额、参股比例、融资期限

(二) 资金用途

(三) 退出方式

第七部分 风险控制

说明该防卤漆项目实施过程中可能遇到的风险，及其应对措施。

包括：技术风险、市场风险、管理风险、政策风险等。

**创业计划书格式要求及字体大小篇二**

随着现在人们生活水平的提高，越来越多的人开始在节假日选择外出旅游，今年的十一黄金周人数之多，无疑给大家提供了一个好的创业机会，就是开办旅行社，无论是国际的还是国内的，一定会带来好的收益。那么一份完整的创业计划书就是创业成功的第一把钥匙。

一.公司摘要

重庆巴渝风国际旅行社

总经理：

财务主管：

营销部经理：

公关部经理：

人力资源部经理：

主营产业：旅行社

主营产品和服务：以“绿叶不忘跟的恩情”为主题口号，开展“寻根-探亲-红色圣地-民俗风情-展望新重庆”等一系列主题旅游活动。并承办国际国内外旅游项目，代办机票，船票，火车票，代办护照，代订课房餐饮等服务。

竞争优势：1、本土优势

2、差异性营销战略

成立时间：x年xx月xx日

地点：

联系电话：联系人：陈经理

公司宗旨：一切为了游客，为了一切游客，为了游客一切。

公司目标：争取第一年接待游客达5000人，促进两地之间的交流与发展。

二.竞争情况及市场营销

我们做了非常细致深刻的市场调研，目前乌鲁木齐旅游市场大概有150个左右的旅行社，基本已经处于饱和状态。许多旅行社效益下降，面对激烈的竞争，很多旅行社只是一味的打价格战。我们作为新进入市场的旅行社，要打倒对手，应该在营销策略，理念，战略方面独树一帜，别出心裁。

比较新老旅行社的优势劣势：

那些老旅行社的优势在于，先进入市场，对与旅行社业务相关的各个环节各个部门比较熟悉。他们大多采取无差异营销战略，这样做的好处在于节约了成本。因为无差异的广告宣传可节约促销费用。不进行市场细分，也减少了市场调研，产品研制与开发，以及制定多种市场营销战略，战术方案带来的诸多开支。

但也该看到，游客的需求和偏好具有极复杂的层次，某个产品受市场普遍欢迎是很少的。即便能一时的赢得某个市场，但竞争者之间如此仿照，就会造成市场上某个部分竞争非常激烈，其他市场部门需求却未能满足的后果。

而我们的优势在于，我社的总部设在重庆，这里是新疆乌鲁木齐分社，我们针对新疆市场开发的旅游产品，由于本土的优势，会在价格上具有无可比拟的优越性，一般竞争者很难与我们竞争。

再者，根据乌鲁木齐旅游市场的现状，我们采取差异化的营销战略，正好满足那部分没有被满足意愿的游客群体。我们这次开发的产品，采取主题营销的理念，是以“绿叶不忘跟的恩情”为主题口号，开展的“寻根-探亲-红色圣地-民俗风情-展望新重庆”等一系列主题旅游项目。

根据我们调查，新疆的外来人口中，来自重庆，四川的占了很大部分。很多人一别家乡几十年，对故土怀有深深的眷念。他们在新疆安家立业，稳定下来后，都希望有机会携家带子，重回故土走一遭。我们紧抓这一目标群体，认为具有很大的市场潜力。

根据市场调研分析结果，我们还在营销方面做了以下策略：

1、注重整体旅游产品的设计和产品的创新设计。创新是旅行社发展的灵魂。

2、市场定价要充分考虑到成本，市场，营销目标，政策，产品品质等因素，在定价策略上采取满意定价法，既保证获得一定的初期利润，又能被广大游客接受。另外在心理定价策略上，可采取吉祥数定价策略，根据人们对数字的的迷信和禁忌采取策略。

3、促销。将有关旅行社及其产品的信息，通过各种宣传，吸引，和说服的方式，传递给目标消费者，促使他们了解并信赖我们的产品和服务，引导他们购买，达到扩大销售的目的。我们可以制作一些非常精美的旅游宣传小册子，或请专业人员设计全面周到具体的网页，以方便游客了解最新消息。

**创业计划书格式要求及字体大小篇三**

通常一本创业计划书在前面需要写一页左右的摘要，接下来是创业计划书的具体章节，一般分成十大章。

第一章：事业描述。必须描述所要进入的是什么行业，卖什么产品(或服务)，谁是主要的客户，所属产业的生命周期是处于萌芽、成长、成熟还是衰退阶段。还有，企业要用独资还是合伙或公司的形态，打算何时开业，营业时间有多长等。

第二章：产品/服务。需要描述你的产品和服务到底是什么，有什么特色，你的产品跟竞争者有什么差异，如果并不特别为什么顾客要买。

第三章：市常首先需要界定目标市场在哪里，是既有的市尝既有的客户，还是在新的市场开发新客户。不同的市尝不同的客户都有不同的营销方式。在确定目标之后，决定怎样上市、促销、定价等，并且做好预算。

第四章：地点。一般公司对地点的选择可能影响不那么大，但是如果要开店，店面地点的选择就很重要。

第五章：竞争。下列三种时候尤其要做竞争分析：1.要创业或进入一个新市场时;2.当一个新竞争者进入自己在经营的市场时;3.随时随地做竞争分析，这样最省力。竞争分析可以从五个方向去做：谁是最接近的五大竞争者;他们的业务如何;他们与本业务相似的程度;从他们那里学到什么;如何做得比他们好。

第六章：管理。中小企业98%的失败来自于管理的缺失，其中45%是因为管理缺乏竞争力，目前还没有明确的解决之道。

第七章：人事。要考虑现在、半年内、未来三年的人事需求，并且具体考虑需要引进哪些专业技人才、全职或兼职、薪水如何计算，所需人事成本等。

第八章：财务需求与运用。考虑融资款项的运用、营运资金周转等，并预测未来3年的损益表、资产负债表和现金流量表。

第九章：风险。不是说有人竞争就是风险，风险可能是进出口汇兑的风险、餐厅有火灾的风险等，并注意当风险来时如何应对。

第十章：成长与发展。下一步要怎么样，三年后如何，这也是创业计划书所要提及的。企业是要能持续经营的，所以在规划时要能够做到多元化和全球化。

婚庆公司创业计划书

随着人们生活水平的不断提高，人们对于结婚的要求也就越来越高，任何一对新人都希望自己的婚礼是温馨浪漫且难忘的，因此，婚庆公司的生意也就越来越好，如果201x年还没想好做什么，开家婚庆公司也是不错的选择。

二、前期：司仪、摄像、乐队、车队、化妆、光碟刻录这些业务你手里要有一部分资源，采取挂靠、提成的办法。当然你有这方面的特长最好。

利润分析

如今，各种奇异的婚典形式频繁地见于各类媒体，同时也被越来越多的年轻人所接受和认可。喜结良缘无疑是人生的一大喜事，但操办婚典却令人头痛。要把喜事办得隆重热闹而又体面省钱，自然少不了要东奔西跑，因而在许多新人及家人眼中，筹办婚礼是一件费时费力而又不得不为之事。如何少花钱也能让婚礼出新出彩，便成为筹办者最大的愿望。现在有越来越多的人将婚礼庆典交给婚庆公司打理。

市场前景

据国家宏观调查的资料表明，农村每对新人结婚费用在2-10万元，城市大约在8-25万元。其中光婚礼消费就占全部费用的1/5-1/6。从最初结婚时简单地照一张二人合影、亲朋好友吃顿婚宴，到现在照成套的婚纱摄影、参加专业婚庆公司组织的庆典，可见国人婚庆观念已有了很大变化。而且几乎半数以上的新人将吉日选择在“五。一”、“十。一”、元旦、春节期间，这必然形成结婚高峰期。结婚人数的增多，促使了婚庆生意的日益火爆。国庆前夕，北京、上海等地婚庆公司的订单爆满，以致难以招架。如果你能提供优质的服务，定会分得婚庆服务的一块蛋糕。

投资条件

婚庆的业务范围主要集中在婚礼当天的服务上，包括婚礼的择日、婚礼主持、摄影摄像、婚纱化妆、场地布置、婚车租赁、鲜花乐队、婚宴组织等。

开家婚庆服务公司规模可大可小，租一间50平方米左右的门面房，安装一部办公电话，一两个助手，几张办公桌，有10万元的流动资金即可开业。

效益分析

婚庆服务内容不同，收费也不同。以收费最少的鲜花、化妆为例：花店里的胸花、头花价格为100多元，而婚庆公司仅头花一项就报价100多元;一般的美容院，盘头化妆收费200元左右，而婚庆公司最低报价为300元，足以见得收益之高。

营销建议

1、由于婚庆的文化与风俗具有浓厚的地方特色，因此，经营婚庆要赚钱，地方特色不能少，要在个性化和地方特色方面下功夫。

2、每次组织庆典，都送给新人有特殊意义的小礼物，能很好的树立公司良好形象。

**创业计划书格式要求及字体大小篇四**

以“三个代表”重要思想和关于加强党的执政能力建设理论为指导，深入开展保持共产党员先进性教育活动，树立人本理念，贯彻服务宗旨，发挥协调作用，抓好办公室内部建设，上传下达，内引外联，为学校党委和校长决策提供第一手材料，为学校进一步上档次、创品牌作出贡献。

二、主要任务、目标与措施

1、切实抓好保持共产党员先进性教育活动

保持共产党员先进性教育活动是我校本学期的一项重要工作，办公室要在学校党委统一领导下，按照市教育局统一部署，切实抓紧抓好。一是做好各阶段的准备工作，包括制定计划、组织学习材料等;二是组织好各阶段的学习、讨论、评议、主题实践、总结评比等活动;三是做好档案材料的收集整理和信息上报工作，宣传我校先进性教育活动中涌现出的先进典型;四是始终将先进性教育活动与教育教学这个中心工作紧密结合起来，使二者相互促进，相得益彰，充分发挥党员的先锋模范作用，以先进性教育推动学校整体工作上到一个新的台阶。

当前，我校先进性教育活动第一阶段即将结束，办公室要组织好各段总结和转段工作。

第二阶段(9月1—30日)“自我检查、民主评议”，是先进性教育活动的重点阶段，包括征求意见、交心谈心，对照检查、党性分析，民主评议、互相帮助，组织评议、反馈意见，通报情况、接受监督，以及阶段总结。第三阶段(10月1—31日)“认真整改，总结提高”是先进性教育的目标所在，要制定整改方案，组织整改过程，听取群众意见，接受检查验收。

后两个阶段的先进性教育活动时间紧、任务重，要特别注意处理好先进性教育活动与教育教学工作的关系，按照《夷陵中学先进性教育活动实施方案》和《夷陵中学先进性教育主题实践活动实施方案》，紧密结合工作实际开展活动，使我校先进性教育活动作到扎实、规范、有效。

2、加强办公室建设，做好协调与服务

争取主动、积极配合、充分协调是学校办公室的主要工作目标。新学期开始建立办公室定期例会制度，完善内部管理，确定每个岗位、每项工作的标准和责任，坚持从高、从严、从全、从细要求。同时，营造健康的工作环境，自觉维护办公室的整体形象。做好办公室与各处室、年级组、工会、团委、服务中心等各部门的协调，不贪功、不诿过，不拆台、不越位，顾大局、识大体。牢固树立全局观念，强化服务意识。

根据学校整体工作要求，具体安排好或者协调安排好各种重要会议、重要工作、重大活动，认真完成学校领导交办的工作;注重调查研究，为领导决策提供科学、具体、全面的第一手资料，在求实、务实、落实上下功夫。

3、高质量地完成办公室常规工作

在主管领导指导和帮助下，明确任务，各负其责，做好文件的接受、传送、催办及文件管理工作，信息采集、上报、保密和档案管理工作。对来文的阅批、领导批示的督办、重要文件的核稿、接听电话、收发传真、打印文件、会议记录等日常工作，做到严谨有序，不出差错。各项文件材料，力求及时、准确，优质、高效。

提前做好开学和学期结束前的工作安排，根据学校部署及时起草学校(党委)工作计划(总结)和校历，继续抓好值周值日、教职工考勤工作和文明办公室的建设。本学期将结合先进性教育，重点抓好办公纪律和文明办公室检查评比工作。

此外，做好教师节、元旦、年终表彰暨春节联谊等重大节日庆祝活动的准备工作和组织工作。

4、继续做好人事工作

学校人事工作包括教职工调动、工资变动、职称评聘、年度考核和到期劳动合同的续签、外派教师出国进修、读研、骨干培训的人事合同管理等工作，这些工作政策性强，牵涉面广，科目烦琐，直接关系教职工的切身利益，样样都很重要，一点也不能马虎，我们必须学好政策，熟悉业务，一丝不苟地做好人事工作的每一个环节。

随着事业发展，我校新进教师较多，涉及商调程序、人事档案、编制、工资、户口、职称、医疗保险、住房公积金等一系列问题的衔接，甚至包括随迁家属、子女的工作、就学等问题。办公室要本着对学校负责、对社会负责、对人民负责的态度，象对待自己的事情一样办好或者协助办好调进教师人事工作的每一个环节，帮助解决调进教师的后顾之忧。

一年一度的职称评聘是教师们关注的大事，办公室要一如既往地做好职称评聘的各项组织工作，为教师职评服好务。

继续做好教职工年度考核、年终总结、评选表模和到期劳动合同续签等组织工作。

5、继续做好精神文明创建工作，巩固文明创建成果

我校连续二次(4个年度)荣获三级(省、市、开发区)文明单位称号，下一年度，我们要以创建最佳(市级)文明单位为目标，继续坚持不懈地抓好文明创建工作，在协助政教处做好宏志班工作的同时，不断创新精神文明创建的途径，不断丰富精神文明建设的内涵，把精神文明建设与学校教育教学工作紧密结合起来，以精神文明建设促进学校发展。

同时，继续开展城乡文明手拉手、共建文化中心户活动，扶智扶路活动，协助团委开展好青年志愿者活动，结合当前正在进行的先进性教育主题实践活动，广泛与社会接触，不断提高夷陵中学在全社会的知名度。

6、继续做好宣传工作、各种迎检和接待工作

我校宣传工作包括校外新闻媒体宣传和校内的校报、网站、橱窗等板块的内容，办公室要继续做好向大众新闻媒体撰写宣传学校教育教学活动和建设发展成就的稿件，力争每周有一篇新闻稿见报;同时，继续办好《夷陵中学报》，加强校报与外界的交流。继续办好校园网，按照内容生动、图文并茂的要求，及时更新网络内容，努力把网站建设成宣传学校、服务师生的阵地。

继续做好各种迎检和接待工作。

7、继续推动无纸化办公，节约成本，提高效率

xx年8月18日召开的全市党委办公室系统工作会议，要求大力加强办公自动化建设，市委、市委秘书长、市委办公室主任郑超同志指出：“实现办公自动化，不仅是技术问题、设备问题，而是对我们思想观念的一场革命，是对传统办公方式的一次重大变革。”本着这一精神，学校办公室要依托校园网站大力推动无纸化办公，节约成本，提高效率。

8、做好档案工作，为迎接省级示范学校的复评作好准备

我校xx年顺利通过了省级示范学校初评，xx年将迎来四年一度的首次复评，根据目前了解的信息，不少老牌省级示范学校在复评中没有过关，应该引起我校高度重视。学校办公室要早做准备，了解复评要求、复评程序，明确复评重点、难点，积极向学校领导谏言献策，及时纠正不符合复评要求的做法，同时，抓好复评的档案资料建设，指导和督促各处室各部门作好迎接复评的资料准备工作，确保复评顺利过关。

9、做好年终慰问和老年工作

按照老有所养、老有所乐、老有所为的精神，联合工会做好离退休老同志的工作，加强老年活动室建设，积极组织开展老年健身操、健身舞等健康有益的活动，在重阳节等重大节日组织开展郊游活动，春节、教师节等做好慰问工作，继续坚持送慰问品上门服务，热情关心老同志的精神健康和身体健康，组织好体检。及时慰问生病的老同志。 总之，在新的学期里，办公室全体工作人员将在学校党委和行政统一领导下，脚踏实地，勤奋工作，默默奉献，为学校发展作出我们应有的贡献!

**创业计划书格式要求及字体大小篇五**

创业计划书字体格式，创业计划书是用以描述与拟创办企业相关的内外部环境条件和要素特点，为业务的发展提供指示图和衡量业务进展情况的标准。

通常创业计划是市场营销、财务、生产、人力资源等职能计划的综合。

计划书要思考的问题

创业计划书是将有关创业的想法，借由白纸黑字最后落实的载体。

创业计划书的质量，往往会直接影响创业发起人能否找到合作伙伴、获得资金及其他政策的支持创业计划书必杀技如何写创业计划书呢?要依目标，即看计划书的对象而有所不同，譬如是要写给投资者看呢，还是要拿去银行贷款。

从不同的目的来写，计划书的重点也会有所不同。

通常一本创业计划书在前面需要写一页左右的摘要，接下来是创业计划书的具体章节，一般分成十大章。

事业描述。

必须描述所要进入的是什么行业，卖什么产品(或服务)，谁是主要的客户，所属产业的生命周期是处于萌芽、成长、成熟还是衰退阶段。

还有，企业要用独资还是合伙或公司的形态，打算何时开业，营业时间有多长等。

产品/服务。

需要描述你的产品和服务到底是什么，有什么特色，你的产品跟竞争者有什么差异，如果并不特别为什么顾客要买。

市场。

首先需要界定目标市场在哪里，是既有的市场又有的客户，还是在新的市场开发新客户。

不同的市场不同的客户都有不同的营销方式。

在确定目标之后，决定怎样上市、促销、定价等，并且做好预算。

地点。

一般公司对地点的选择可能影响不那么大，但是如果要开店，店面地点的选择就很重要。

竞争。

下列三种时候尤其要做竞争分析：

要创业或进入一个新市场时

2.当一个新竞争者进入自己在经营的市场时;

3.随时随地做竞争分析，这样最省力。

竞争分析可以从五个方向去做：谁是最接近的五大竞争者;他们的.业务如何;他们与本业务相似的程度;从他们那里学到什么;如何做得比他们好。

管理。

中小企业98%的失败来自于管理的缺失，其中45%是因为管理缺乏竞争力，目前还没有明确的解决之道。

人事。

要考虑现在、半年内、未来三年的人事需求，并且具体考虑需要引进哪些专业技人才、全职或兼职、薪水如何计算，所需人事成本等。

财务需求与运用。

考虑融资款项的运用、营运资金周转等，并预测未来3年的损益表、资产负债表和现金流量表。

风险。

不是说有人竞争就是风险，风险可能是进出口汇兑的风险、餐厅有火灾的风险等，并注意当风险来时如何应对。

成长与发展。

下一步要怎么样，三年后如何，这也是创业计划书所要提及的。

企业是要能持续经营的，所以在规划时要能够做到多元化和全球化。

**创业计划书格式要求及字体大小篇六**

创业必须有一个完整的《创业计划书》，创业计划书首先是一种吸引投资的工具，同时也是确定目标和制定计划的很好的参考资料，是一个企业管理和操作的行为指南。

《创业计划书》提出一个具有市场前景的产品或服务，围绕这一产品或服务，完成一份完整、具体、深入的创业计划，以描述公司的创业机会，阐述创立公司、把握这一机会的进程，说明所需要的资源、提示风险和预期回报，并提出行动建议。

创业计划聚焦于特定的策略、目标、计划和行动，创业计划可能的读者包括：希望吸纳进入团队的对象、可能的投资人、合作伙伴、供应商、顾客和政策机构。

《创业计划书》的创业指导功能。

创业者在完成创业计划书的过程中，通过计划书的设计，系统学习，全面地审核了自己创业的方方面面，通过创业计划书的完成，可以结识未来创业的合作伙伴;可以结识风险投资家、商界和法律界人士，并可以与媒体建立良好的联系;可以培养沟通能力、说服能力、组织能力，增强创业的勇气、信心和能力。

所以，张雪奎(欢迎订制张雪奎讲师投资创业课程13602758072)老师认为《创业计划书》不仅是给投资者看的，更是给自己看的。

创业计划一般包括：摘要，创业组织概述，产品与服务，市场分析，经营策略，管理队伍，路线研究，财务分析，机会和风险，资本需求等方面。

1、摘要

是创业计划的一到两页的概括。

简洁提出创业计划的设计和总体计划，要求有一定的吸引力和简洁的语言。

使人能够最快地了解计划书的主要内容。

2、创业组织概述

宗旨

名称、结构

目标

经营策略

产品的价值

需要设施

3、产品与服务

a.描述产品/服务的优势：产品/服务的功能、价值、应用领域、服务方式。

b.技术描述：独有技术简介;技术发展环境。

c.产品的研究与开发过程及完善计划。

d.产品/服务的前景。

4、市场分析

市场需求预测

市场容纳能力

竞争优势

市场发展的走势及应对策略

5、经营策略

营销计划：前期广告计划，市场供求应对规划和开发计划：开发状态和目标制造和操作计划：后台完善操作，所用设备和改进。

6、管理队伍

介绍管理队伍的构成

管理队伍的能力和经验

大致管理计划

7、路线研究

创业前期资金技术来源

创业资金使用及技术完善过程及时间表

资金流动及发展计划

创业组织的发展步骤

财务分析

前期项目资金预算

收入预测

收入的分配及利用

财务制度的完善计划

9、机会和风险

对于机会的预测和把握

对于可预测风险的应对

10、资本需求

对于项目的预算

对于项目的额外预测花销

1、概要

概要作为商业计划的第一部分，是对整个商业计划的浓缩，是整个商业计划的精髓所在。

商业计划概要应简洁、清楚地介绍你的商业项目(产品或服务)的机会、商业价值、目标市场的描述和预测、竞争优势、核心的管理手段和资金需求、盈利能力预测、团队概述、预期投资人得到的回报等。

2、创业组织概述

此处要对创业组织做出介绍，重点是创业组织的理念和战略目标。

作者应明确回答下列问题：

(1)创业组织的业务是什么?想取得一个怎样的市场和产品/服务领域?

(2)创业组织成立的背景如何?新生的公司将是一个什么性质的合法实体?

(3)公司的第一步(下一步)要做的工作是什么?

在这部分，重点工作是给公司定位。

即：战略是什么;关键的制胜因素是什么;什么是公司重要的里程碑。

给风险投资家一个清晰的远景规划，使他们知道你打算和正在干什么。

描述应该生动，但不能太长。

3、产品与服务

商业计划中的产品或服务必须具有创新性，所以计划书中一定要在某些细节上做出比较详细的解释。

向风险投资家介绍它的优点、价值，把它与竞争对象进行比较，讨论它的发展步骤，并列出初步开发它所需要的条件。

只有当一个新的产品/服务优于市场上已有的产品/服务时，它才可能受到顾客的青睐。

清楚的解释产品/服务能完成的功能，从而使顾客能够认清它的功能价值。

如果市场上存在替代性产品/服务，还应该解释它还具有哪些额外价值。

风险投资家往往很重视自己投资的风险，所以在认真完成产品/服务功能的描述之后，做出一个样品，对证明产品/服务的可实现性无疑是很有意义的。

有必要对公司独立拥有的技术、技术发展的内外部环境和软硬件环境做出简要介绍。

也可以对研究与开发的.基础和方向以及将来的产品/服务做出预测。

4、市场分析

公司价值的巨大增长只有在市场潜力同等巨大时才能取得。

对公司将要进入的行业和市场进行分析，可以估计出产品/服务真正具有的潜力。

所以商业计划书中必须对可能影响需求和市场策略的因素进行进一步分析，以使潜在的投资者们能够判断公司目标的合理性以及他们将相应承担的风险。

这里有许多可以

2/7页

利用的信息资源：报纸、期刊、市场研究、专论、行业向导、贸易团体和政府机构公开的信息等等。

当然，还可以向专家请教。

5、经营策略

商业计划中一项重要的内容就是阐述公司的销售和竞争策略。

所谓销售策略，即公司产品/服务投放市场的理念。

比如：公司计划怎样在市场上销售产品/服务以实现公司设定的市场目标?为了实现这个任务和完成这个目标，应当怎样尽可能清楚而完整地介绍产品/服务投放到市场的策略，以及公司的整个市场理念和投放计划等。

所谓竞争策略，是指企业如何对付竞争对手以争取更大的销售收入，实现企业的经营目标的行动准则和方式。

企业要在市场竞争中处于不败之地，必须根据企业的具体情况制定适合本企业的竞争策略。

要制定企业的竞争策略，必须首先明确企业的竞争环境和竞争形势。

企业的竞争策略从总体上可以分为三种类型：低成本策略、产品差异化策略、专营化策略，它们分别与企业的产品生产、产品开发和产品销售相关联。

一般涉及如下问题：

(1)营销计划：选择目标市场;制定产品决策(调整和计划合理的产品数量以适应各个市场的现实和潜在需求，调整和改进产品的式样、品质、功能、包装，开发新产品，优化产品组合，确定产品的品牌和商标、包装策略);制定价格决策(确定企业的定价目标、定价方法、定价策略，制定产品的价格和价格调整方法);制定销售渠道策略，选择适当的销售渠道;制定销售促进决策(人员推销、广告、宣传、公共关系、营业推广、组织售前售中售后服务等)。

(2)规划和开发计划：产品/服务开发的规划目标、当前所处的状态以及开发计划，可能遇到的困难和风险预测。

3、制造和操作计划：产品/服务使用寿命、生产周期和生产组织，设备条件、技改的必要性和可能性。

6、管理队伍

管理部分一般是风险投资家在阅读概要部分后首先要关注的内容，他们急于知道管理队伍是否有能力和经验管理好公司的日常运作，所以有必要写一个相当简短甚至可以是粗略的管理计划。

介绍管理队伍时需要注意的是：

(1)创业者有相关背景的经验和以前成功的经验比很高的学历更有说服力;

(3)公司主要领导成员的持股情况也有必要给予介绍。

7、路线研究

在商业计划书中，要就企业发展战略中的一些关键指标或重要问题的决策及早做出系统的策划。

画一个“图

3/7页

”显示公司将要面临的决策点，包括可能采取的替代方案等等。

系统而深刻的路线研究将使公司具有充分的灵活性，即使在面临压力时也能应付自如。

8、财务分析

财务分析的目的是为了显示公司的财务健康状况。

商业计划书中应该把前面几个部分收集的数据整理成一个5年计划。

这个计划包括以下三个部分：资金预算、收入预测和项目的资产负债表。

项目的现金流量是一个非常重要的信息，因为它展现了计划执行中的资本需求数量。

对于资本的评价，可以从收入和利润的预测开始，然后建立相应的资产负债表。

在这之前，必须仔细考虑预期的人力资源和资本花费等方面的问题。

(1)资金预算

现金流量计划是必须做的，它可以让风险投资家确信公司不会破产和面临金融崩溃，所以商业计划书中必须计划出所有可能支付的时间和金额。

为了让公司现金流量计划更加准确，应该做出第一年的每月计划，第二年的季度计划，第三年的半年计划，第四年、第五年的年度计划。

(2)收入预测

风险投资家需要知道他们在每年年底的预期收入。

按照商业计划所预测的标准收入线做出的五年的收入预测，会提供给他们一些重要信息。

计算每一年的总收入和总支出从而得到净利润和损失，以每年的实际交付为基础制做收益表。

(3)项目的资产负债表

风险投资家也会对项目资产负债表感兴趣，因为他们想知道资产的预期增长情况。

资产的类型和价值放在资产负债表的资产方，而负债和收入则放在另一边。

和收益表一样，要用标准的帐户格式。

资产负债表也应该以每年的实际交付为基础计算。

如果缺乏财务预测方面的经验，可以向有关专业人士请教，也可以考虑把具有这种技巧的人士加入到你的团队里来。

9、机会和风险

机会与风险总是相伴而生的。

对于一个新创的企业，其未来所面临的情况总是未知的，这也正是创业的魅力所在。

对于缺乏社会经验和必要的工作经历而又要尝试创业的学生来讲，涉及以下问题：

(1)公司在市场、竞争和技术方面都有哪些基本的风险?

(2)公司准备怎样应付这些风险?

(3)公司还有一些什么样的附加机会?

(4)如何在资本基础上进行扩展?

(5)在最好和最坏情形下，公司未来5年计划表现如何?

如果可能的话，对公司一些关键性参数作最好和最坏的设定，估计出最好的机会和最大的风险，以便风险投资家更容易估计公司的可行性和他相应的投资安全性，这样获得风险投资的可能性就更大些。

10、资本需求

现金流量表可以

4/7页

反映出公司资金需求的时间和数量，但却不能反映出它的真正用途。

一般来说，公司应该给愿意或能够出借或投资的人每一项具体的资本需求，说明它是用于研究、生产启动投资还是现金存留，等等。

简单地说，资本是一个企业运行的燃料，企业要想获得多达程度的发展，就必须添加多少燃料。

大多数初创企业的失败，不是由于缺乏一般意义上的管理技巧或是产品，而是由于缺乏足够的资金。

资金来源的渠道包括：

(1)个人;

(2)亲属和朋友;

(3)非正式的私人投资者;

(4)产品/服务的供应商;

(5)银行;

(6)政府;

(7)投机资本;

(8)风险投资基金;

(9)首次公开上市;

(10)部分附属公司的上市。

对于新创公司来说，利用(1)、(2)、(3)、(8)所述的渠道更现实些。

11、应该和不应该的注意点

应该：清楚，简洁;展示市场调查和市场容量;确定顾客的需求并引导顾客的需求;解释他们为什么会掏钱买你的产品/服务;在头脑中要由一个投资退出策略;解释为什么你最合适作这件事;请读者做出反馈。

不应该：过分乐观;拿出一些与产业标准相去甚远的数据;仅面向产品;忽视竞争威胁;进入一个拥塞的市场;交一份不专业的创业计划;滥发计划，盲目寻找投资人。

**创业计划书格式要求及字体大小篇七**

尽可能具体的写出策划名称，如“×年×月××大学××活动策划书”，置于页面中央，当然可以写出正标题后将此作为副标题写在下面。

这部分内容应根据策划书的特点在以下项目中选取内容重点阐述;具体项目有：基本情况简介、主要执行对象、近期状况、组织部门、活动开展原因、社会影响、以及相关目的动机。其次应说明问题的环境特征，主要考虑环境的内在优势、弱点、机会及威胁等因素，对其作好全面的分析(swot分析)，将内容重点放在环境分析的各项因素上，对过去现在的情况进行详细的描述，并通过对情况的预测制定计划。如环境不明，则应该通过调查研究等方式进行分析加以补充。

列出所需人力资源，物力资源，包括使用的地方，如教室或使用活动中心都详细列出。可以列为已有资源和需要资源两部分。

作为策划的正文部分，表现方式要简洁明了，使人容易理解，但表述方面要力求详尽，写出每一点能设想到的东西，没有遗漏。在此部分中，不仅仅局限于用文字表述，也可适当加入统计图表等;对策划的各工作项目，应按照时间的先后顺序排列，绘制实施时间表有助于方案核查。人员的组织配置、活动对象、相应权责及时间地点也应在这部分加以说明，执行的应变程序也应该在这部分加以考虑。

这里可以提供一些参考方面：会场布置、接待室、嘉宾座次、赞助方式、合同协议、媒体支持、校园宣传、广告制作、主持、领导讲话、司仪、会场服务、电子背景、灯光、音响、摄像、信息联络、技术支持、秩序维持、衣着、指挥中心、现场气氛调节、接送车辆、活动后清理人员、合影、餐饮招待、后续联络等。请根据实情自行调节。

活动的各项费用在根据实际情况进行具体、周密的计算后，用清晰明了的形式列出。

内外环境的变化，不可避免的会给方案的执行带来一些不确定性因素，因此，当环境变化时是否有应变措施，损失的概率是多少，造成的损失多大，应急措施等也应在策划中加以说明。

注明组织者、参与者姓名、嘉宾、单位(如果是小组策划应注明小组名称、负责人)。

注意：

3、如有附件可以附于策划书后面，也可单独装订;

4、策划书需从纸张的长边装订;

5、一个大策划书，可以有若干子策划书。

注：1、该策划书格式由我和我的学生助手张志永共同完成，感谢他的辛勤劳动;

2、本格式主要参阅书目类别为：营销策划、项目管理和创业计划指导书;

**创业计划书格式要求及字体大小篇八**

(一)公司介绍

详细介绍公司背景、规模、团队、资本构成

1.主要股东

股东名称出资额出资形式股份比例联系人联系电话

2.团队介绍

对每个核心团队成员在技术、运营或管理方面的经验和成功经历进行介绍

3.组织结构

4.员工情况

(二)经营财务历史

(三)外部公共关系

战略支持、合作伙伴等

(四)公司经营战略

近期及未来3-5年的发展方向、发展战略和要实现的目标

(一)防卤漆产品、服务介绍

(二)防卤漆核心竞争力或技术优势

(三)防卤漆产品专利和注册商标

行业及市场

(一)行业情况

防卤漆行业发展历史及趋势，进入该行业的技术壁垒、贸易壁垒、政策限制

(二)市场潜力

对防卤漆市场容量、市场发展前景、消费者接受程度和消费行为进行分析

(三)行业竞争分析

主要竞争对手及其优劣势进行对比分析，包括性能、价格、服务等方面

(四)收入(盈利)模式

业务收费、收入模式，从哪些业务环节、哪些客户群体获取收入和利润

(五)市场规划

公司未来3-5年的销售收入预测(融资不成功情况下)

(一)防卤漆目标市场分析

(二)防卤漆客户行为分析

(三)防卤漆营销业务计划

(1)建立销售网络、销售渠道、设立代理商、分销商方面的策略

(2)广告、促销方面的策略

(3)产品/服务的定价策略

(4)对销售队伍采取的激励机制

(四)防卤漆服务质量控制

请提供如下财务预测，并说明预测依据：

未来3-5年防卤漆项目资产负债表

未来3-5年防卤漆项目现金流量表

未来3-5年损益表

(一)融资方式

(二)资金用途

(三)退出方式

说明该防卤漆项目实施过程中可能遇到的风险，及其应对措施。包括：技术风险、市场风险、管理风险、政策风险等。

1.简述创业计划书写作技巧

2.创业计划书的格式

3.创业计划书格式

4.创业计划书格式

5.创业计划书的基本写作格式

6.创业计划书一般格式

7.标准的创业计划书格式模板

8.创业计划书一般的格式

9.创业计划书书写格式

10.创业计划书基本格式

**创业计划书格式要求及字体大小篇九**

创业计划书一般的格式，创业计划书是将有关创业的想法，借由白纸黑字最后落实的载体。创业计划书的质量，往往会直接影响创业发起人能否找到合作伙伴、获得资金及其他政策的支持创业计划书必杀技如何写创业计划书呢？要依目标，即看计划书的对象而有所不同，譬如是要写给投资者看呢，还是要拿去银行贷款。从不同的目的来写，计划书的重点也会有所不同。不过，创业计划书也有一般的格式，需要涵盖以下必须的内容。 创业计划书 6c 撰写创业计划书，首先需要6c的规范。 首先是concept（概念）。就是让别人知道你要卖的是什么。 其次是customers（顾客）。顾客的范围要很明确，比如说认为所有的女人都是顾客，那五十岁以上、五岁以下的女性也是你的客户吗。 第三是competitors（竞争者）。需要问，你的东西有人卖过吗，是否有替代品，竞争者跟你的关系是直接还是间接等。 第四是capabilities（能力）。要卖的东西自己懂不懂？譬如说开餐馆，如果师傅不做了找不到人，自己会不会炒菜？如果没有这个能力，至少合伙人要会做，再不然也要有鉴赏的能力，不然最好是不要做。 第五是capital（资本）。资本可能是现金，也可以是有形或无形资产。要很清楚资本在哪里、有多少，自有的部分有多少，可以借贷的`有多少。 最后是continuation（持续经营）。当事业做得不错时，将来的计划是什么。 一般来说，创业计划书有三大部份。第一就是事业本体的部分，就是事业的主要内容。然后是财务数据，比如营业额、成本、利润如何，未来还需要多少的资金周转等等。第三是补充文件，比如有没有专利证明、专业的执照或证书，或者是意向书、推荐函。 创业计划书十章节 通常一本创业计划书在前面需要写一页左右的摘要，接下来是创业计划书的具体章节，一般分成十大章。

事业描述。必须描述所要进入的是什么行业，卖什么产品（或服务），谁是主要的客户，所属产业的生命周期是处于萌芽、成长、成熟还是衰退阶段。还有，企业要用独资还是合伙或公司的形态，打算何时开业，营业时间有多长等。

：产品/服务。需要描述你的产品和服务到底是什么，有什么特色，你的产品跟竞争者有什么差异，如果并不特别为什么顾客要买。

：市常首先需要界定目标市场在哪里，是既有的市尝既有的客户，还是在新的市场开发新客户。不同的市尝不同的客户都有不同的营销方式。在确定目标之后，决定怎样上市、促销、定价等，并且做好预算。

地点。一般公司对地点的选择可能影响不那么大，但是如果要开店，店面地点的选择就很重要。

：竞争。下列三种时候尤其要做竞争分析：1.要创业或进入一个新市场时；2.当一个新竞争者进入自己在经营的市场时；3.随时随地做竞争分析，这样最省力。竞争分析可以从五个方向去做：谁是最接近的五大竞争者；他们的业务如何；他们与本业务相似的程度；从他们那里学到什么；如何做得比他们好。

管理。中小企业98%的失败来自于管理的缺失，其中45%是因为管理缺乏竞争力，目前还没有明确的解决之道。

：人事。要考虑现在、半年内、未来三年的人事需求，并且具体考虑需要引进哪些专业技人才、全职或兼职、薪水如何计算，所需人事成本等。

财务需求与运用。考虑融资款项的运用、营运资金周转等，并预测未来3年的损益表、资产负债表和现金流量表。

：风险。不是说有人竞争就是风险，风险可能是进出口汇兑的风险、餐厅有火灾的风险等，并注意当风险来时如何应对。

：成长与发展。下一步要怎么样，三年后如何，这也是创业计划书所要提及的。企业是要能持续经营的，所以在规划时要能够做到多元化和全球化。

**创业计划书格式要求及字体大小篇十**

理清以上重要问题之后将写好的资料按照投资计划书目录排版美化即可完成。

注意事项

产品描述、团队描述要抓住重点，忌假、大、空

运用大数据进行说明，可以使投资计划更具有说服力

将本文的word文档下载到电脑，方便收藏和打印

推荐度：

点击下载文档

搜索文档

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