# 最新创业项目计划书(通用11篇)

来源：网络 作者：风华正茂 更新时间：2024-08-15

*计划在我们的生活中扮演着重要的角色，无论是个人生活还是工作领域。因此，我们应该充分认识到计划的作用，并在日常生活中加以应用。下面是我给大家整理的计划范文，欢迎大家阅读分享借鉴，希望对大家能够有所帮助。创业项目计划书篇一项目名称：申请人：联系...*

计划在我们的生活中扮演着重要的角色，无论是个人生活还是工作领域。因此，我们应该充分认识到计划的作用，并在日常生活中加以应用。下面是我给大家整理的计划范文，欢迎大家阅读分享借鉴，希望对大家能够有所帮助。

**创业项目计划书篇一**

项目名称：

申请人：

联系地址：

联系电话:

电子邮件:

提交日期：

摘要

请简要叙述以下内容：

1.项目基本情况(项目名称、启动时间、主要产品/服务、目前进展。)

2.主要管理者(姓名、性别、学历、毕业院校、毕业时间，主要经历。)

3.研究与开发(已有的技术成果及技术水平，研发队伍技术水平、竞争力及对外合作情况，已经投入的经费及今后投入计划)

4.行业及市场(行业历史与前景，市场规模及发展趋势，行业竞争对手及本项目竞争优势。)

5.营销策略(在价格、促销、建立销售网络等各方面拟采取的措施。)

6.产品生产(生产方式，生产工艺，质量控制)

7.财务计划(资金需求量、使用计划，拟出让股份，未来三年的财务预测和投资者回报。)

项目名称：

启动时间：

准备注册资本：

项目进展：(说明自项目启动以来至目前的进展情况)

主要股东：(列表说明目前股东的名称、出资额、出资形式、单位和联系电话。)

组织机构：(用图来表示)

主要业务：(准备经营的主要业务。)

盈利模式：(详细说明本项目的商业盈利模式。)

未来3年的发展战略和经营目标：(行业地位、销售收入、市场占有率、产品品牌等。)

2.1成立公司的董事会：(董事成员，姓名，职务，工作单位和联系电话)

2.2高管层简介：董事长、总经理、主要技术负责人、主要营销负责人、主要财务负责人(姓名，性别，年龄，学历，专业，职称，毕业院校，联系电话，主要经历和业绩，主要说明在本行业内的管理经验和成功案例。)

2.3激励和约束机制：(公司对管理层及关键人员将采取怎样的激励机制和奖励措施。)

4.1项目的技术可行性和成熟性分析

4.1.2项目的技术创新性论述

(1)基本原理及关键技术内容

(2)技术创新点

4.1.2项目成熟性和可靠性分析

4.2项目的研发成果及主要技术竞争对手：(产品是否经国际、国内各级行业权威部门和机构鉴定;国内外情况，项目在技术与产品开发方面的国内外竞争对手，项目为提高竞争力所采取的措施。)

4.3后续研发计划：(请说明为保证产品性能、产品升级换代和保持技术先进水平，项目的研发重点、正在或未来3年内拟研发的新产品。)

4.4研发投入：(截止到现在项目在技术开发方面的资金总投入，计划再投入的多少开发资金，列表说明每年购置开发设备、员工费用以及与开发有关的其它费用。)

4.5技术资源和合作：(项目现有技术资源以及技术储备情况，是否寻求技术开发依托和合作，如大专院校、科研院所等，若有请说明合作方式。)

4.6技术保密和激励措施：(请说明项目采取那些技术保密措施，怎样的激励机制，以确保项目技术文件的安全性和关键技术人员和技术队伍的稳定性。)

5.1行业状况：(发展历史及现状，哪些变化对产品利润、利润率影响较大，进入该行业的技术壁垒、贸易壁垒、政策导向和限制等。)

5.2市场前景与预测：(全行业销售发展预测并注明资料来源或依据。)

5.3目标市场：(请对产品/服务所面向的主要用户种类进行详细说明。)

5.4主要竞争对手：(说明行业内主要竞争对手的情况，主要描述在主要销售市场中的竞争对手，他们所占市场份额，竞争优势和竞争劣势)

5.5市场壁垒：(请说明市场销售有无行业管制，公司产品进入市场的难度及对策)

5.6 swot分析：(产品/服务与竞争者相比的优势与劣势，面临的机会与威胁)

5.7销售预测：(预测公司未来3年的销售收入和市场份额)

6.1价格策略：(销售成本的构成,销售价格制订依据和折扣政策)

6.2行销策略：(请说明在建立销售网络、销售渠道、广告促销、设立代理商、分销商和售后服务方面的策略与实施办法)

6.3激励机制：(说明建立一支素质良好的销售队伍的策略与办法,对销售人员采取什么样的激励和约束机制)

7.1产品生产(产品的生产方式是自己生产还是委托加工，生产规模，生产场地，工艺流程，生产设备，质量管理，原材料采购及库存管理等)

7.2生产人员配备及管理

9.1股权中小企业融资数量和权益：(希望创业基金参股本项目的数量，其他资金来源和额度，以及各投资参与者在公司中所占权益)

9.2资金用途和使用计划：(请列表说明中小企业融资后项目实施计划，包括资金投入进度，效果和起止时间等。)

9.3投资回报：(说明中小企业融资后未来3 -5年平均年投资回报率及有关依据。)

9.4财务预测：(请提供中小企业融资后未来3年项目预测的资产负债表、损益表、现金流量表，并说明财务预测数据编制的依据。)

**创业项目计划书篇二**

1、 花店使命

和幸福送到千家万户。为人类创造最佳生活环境！

2、公司目标

立足学校，服务学生，辐射达州。创建完美花店。

本花店将用一年的时间在学校的消费者中建立起一定的知名度，并努力实现收支平衡。在投入期仅选择达州职业技术学院作为试点市场，该区市场容量在7000人以上，较有代表性，试点时间为一个半月。当模式成功后，大力推广，并加以网上销售。经过3到6个月的运营后再扩张到其余的市场。

1、行业分析

\"完美花店\"是由在校大学生推出的面向达职院7000人在校大学生的服务花店，因此目标消费者定位为在校大学生。因此，暂定的目标消费群以达州职业技术学校大学生为重点，将来逐步扩大市场，以达州职业技术学院为例，各类在校生近7000人，再加之四川文理学院在校大学生近3万余人，共有近4万的目标消费者。目标市场的容量将是相当可观的。

2、调查结果分析

本花店对达州的各高校大学生为重点进行客户分析，主要采取问卷调查和个别访谈的方式。此次我们共发出问卷50份，收回40份。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。

**创业项目计划书篇三**

我们计划从事的是一家以面包行业为主的小企业。命名为：dreamforest梦森林西点店。本企业属于投资小、门槛低、消费人群广、回收成本快的买卖行业。目前其生命周期还处于一个萌芽时期。

本企业经营的产品主要以早餐面包、小甜品及各式各样精美的西式糕点为主。

以淮安市大学城的学生及其周围居民为主要客户群，专一于市场经营，用更好的产品，更优质的服务，吸引更多的客户。

在我们这个创业团队中，总共有七人，分工如下：1人做店长;2人负责制作计划、销售;1人现金结算与账目管理;3人负责外卖服务、店面整理、材料订购;1人负责外卖的配送。管理队伍：以店长为管理中轴，下设服务员收银员。公司决策：以店长为核心召开公司会议，每位员工参加，共同讨论企业相关事务面包店创业项目计划书面包店创业项目计划书。

本企业产品精致美观，口感佳，卖相好。并且顺应人们追求健康、追求绿色的要求，开发创新一些胚芽面包、糙米面包、减肥面包、藻类面包和无糖面包等健康产品，让人们在满足胃的同时也不必过于担心身体健康问题。产品以早餐面包与各式各样的西式糕点为主，并附加口味繁多、口感独特、健康特色的奶茶与冰淇淋等产品。

1、本企业产品追求健康与创新，不拘泥于过去的面包坊产品理念。

2、我们的面包店店面较大，能摆上些茶座，并做到现做现卖，这会吸引到不少的顾客。

4、经我们调查发现，在淮信后面的街道上只有两家面包店。一处是在世纪华联超市里面，一处是在苏果生两家店店面都不是太大，而且产品比较单一。华联超市那处主要是生日蛋糕的制作。但我们的面包房比起他们的面包房最大的优势就是品种多，而且更了解消费者需要什么样的产品。

1、坚持“以人为本”，提倡亲情化、个性化、坚持“以人为本”，提倡亲情化、个性化。

3、方便，在设计服务时，应主动适应市场、适应客人，很多人买面貌的原因很大一部分也是因为面包很便捷方便，所以设计服务时一定要贯彻这个主题。

4、尊重。店员对宾客表示尊敬和热烈的欢迎，宾客会感到自己受到了重视。那他对这个店就会信赖，会有更多的回头客。

这样才可以不被淘汰，才可以在诸多竞争者中处于不败地位，为面包店带来经济效益。

本企业在经营糕点的同时，我们还推出其他一些产品，比如奶茶、冰淇淋之类，对于有些消费者来说，给客人提供清闲、安静、舒适的环境，悠闲地喝着奶茶，吃着甜品，和朋友之间聊聊天，会是一种很惬意的享受。

3、企业目标、战略

第一年：我们主要是积累创业经验，打实基础，是企业在市场上站稳脚跟;

第二年：我们的主要目标是扩大店面扩充产品，吸引更多的顾客前来消费;

第五年：我们的目标是占领更多的市场份额，在大学城附近甚至市区开分店。

(3)本企业店内销售及外卖服务一定程度上能够吸引更多的消费者。

(1)新店开业部分学生对于其基本情况诸如口味等了解不多，一定程度上影响销售额;

(2)产品创新对于热衷于传统糕点产品的消费者来说，不易接受;

(2)良好的口味、认真的服务态度，专业的操作水平在同学中树立了好较的口碑;

(4)产品种类丰富，口味独特，有一定的竞争优势。

**创业项目计划书篇四**

医药范文团队介绍纳凯医药科技创业团队是由东南大学经济管理学院金融系、国贸系、国民经济系、会计系、企业管理系以及来自生物医学工程学院和艺术系共7个不同院系的同学所组成。团队朝气蓬勃、搭配合理、饱含创业激情。

负责人简历江筱莉纳凯科技总经理。东南大学生物科学与医学工程学院研究生，思维活跃，工作严谨，具有出色的领导、组织和协调能力。

纳凯科技核心产品“纳米磁性mri造影剂”的主要技术研究人员，参与国家重点试验室的多项国家资助项目。项目简介纳凯科技的核心产品——超显磁，是一种基于纳米技术研制而成的\'磁共振造影剂。

通过在核心物上嵌入智能识别分子，使其能准确到达病灶，超显磁就像一种“纳米导弹”，使病灶在磁共振图片中纤毫毕现。超显磁可以尽早检查出病况，使得病情在早期即得到有效控制，挽救病人生命，节省了病变晚期所需花费的巨额医疗费用。

超显磁是由东南大学生物与医学纳米技术研究组自主研发，得到了两项国家863计划重点课题（20xxaa302207）（20xxaa302g40）的支持，目前已获得相关专利6项。目前，纳凯科技结合klein公司《20xx年磁共振造影剂钆喷酸葡胺市场结构报告》，经过统计测算得出20xx年全国的mri造影剂容量为1亿元人民币左右，预计到20xx年将达到3.67亿元。

市场上的产品主要分为进口同类产品和以外国品牌居多的钆造影剂两种。进口的产品由于价格高，占据很小的市场份额；而居多的钆造影剂虽然在大面积的使用，但是其效果较差，且对人体有一定的伤害。

纳凯的产品在价格上远远低于进口同类产品，只比市场上的钆造影剂价格略高。出于这些优势，我们可以采取逐步替代的策略，一步步抢占市场份额。

表mri造影剂产品比较mri造影剂价格（/剂）制剂效果安全性欧乃影240元左右钆（放射性元素）一般一般菲立磁2500元左右铁氧化颗粒较好较高超显磁330元铁氧化纳米颗粒较好较高纳凯科技的注册资本为860万元，其中技术入股150万元，管理层持股110万元，战略投资320万元（已与南京酿造集团签订合资经营合同），风险资本280万元。纳凯科技采取高校技术入股、创业管理层持股、战略投资与风险资本入股四者合理分配的股权结构，既有利于将知识充分转化为财富，又有利于激发管理团队的创业积极性，同时还能让战略投资商与风险投资商进行必要的监督。

配合有针对性的营销策略，在谨慎的财务预期下，该项目具有高达41%的投资回报率和低至3年零3个月的投资回收期。纳凯科技，生命之重，纤毫于心。

**创业项目计划书篇五**

一、项目公司与关联公司

二、公司组织结构

三、公司管理层构成

四、历史财务经营状况

五、历史管理与营销基础

六、公司地理位置

七、公司发展战略

八、公司内部控制管理

一、产品/服务描述(分类、名称、规格、型号、产量、价格等)

二、产品特性

三、产品商标注册情况

四、产品更新换代周期

五、产品标准

六、产品生产原料

七、产品加工工艺

八、生产线主要设备

九、核心生产设备

十、研究与开发

1. 正在开发/待开发产品简介

2. 公司已往的研究与开发成果及其技术先进性

3. 研发计划及时间表

4. 知识产权策略

5. 公司现有技术开发资源以及技术储备情况

6. 无形资产(商标知识产权专利等)

十一、产品的售后服务网络和用户技术支持

十二、项目地理位置与背景

十三、项目建设基本方案

一、行业情况(行业发展历史及趋势，哪些行业的变化对产品利润、利润率影响较大，进入该行业的技术壁垒、贸易壁垒。政策限制等，行业市场前景分析与预测)

二、产品原料市场分析

三、目标区域产品供需现状与预测(目标市场分析)

四、产品市场供给状况分析

五、产品市场需求状况分析

六、产品市场平衡性分析

七、产品销售渠道分析

八、竞争对手情况与分析

1、竞争对手情况

2、本公司与行业内五个主要竞争对手的比较

九、行业准入与政策环境分析

十、产品市场预测

一、项目执行战略

二、项目合作方案

三、公司发展战略

四、市场快速反应系统(iis)建设

五、企业安全管理系统(she)建设

六、产品销售成本的构成及销售价格制订的依据

七、产品市场营销策略

1、在建立销售网络、销售渠道、设立代理商、分销商方面的策略与实施

2、在广告促销方面的策略与实施

3、在产品销售价格方面的策略与实施

4、在建立良好销售队伍方面的策略与实施

八、产品销售代理系统

九、产品销售计划

十、产品售后服务方面的策略与实施

一、项目产品制造情况

1. 产品生产厂房情况

2. 现有生产设备情况

3. 产品的生产制造过程、工艺流程

4. 主要原材料供应商情况

二、项目优势分析

三、项目弱势分析

四、项目机会分析

五、项目威胁分析

六、swot综合分析

一、组织结构

二、管理团队介绍

三、管理团队建设与完善

1. 公司对管理层及关键人员将采取怎样的激励机制

2. 是否考虑管理层持股问题

四、人员招聘与培训计划

五、人员管理制度与激励机制

六、成本控制管理

七、项目实施进度计划

一、经营管理风险及其规避

二、技术人才风险及其规避

三、安全、污染风险及控制

四、产品市场开拓风险及其规避

五、政策风险及其规避

六、中小企业融资风险与对策

七、对公司关键人员依赖的风险

一、项目中小企业融资需求与贷款方式

二、项目资金使用计划

三、中小企业融资资金使用计划

四、贷款方式及还款保证

五、投资方可享有哪些监督和管理权力

六、投资方以何种方式收回投资，具体方式和执行时间

(每一项财务数据要有依据，要进行财务数据说明)

一、财务分析说明

二、财务资料预测(未来3-5年)

1、销售收入明细表

2、成本费用明细表

3、薪金水平明细表

4、固定资产明细表

5、资产负债表

6、利润及利润分配明细表

7、现金流量表

8、财务收益能力分析

8.1 财务盈利能力分析

8.2 项目清偿能力分析

一、分析方法的选择

二、收益年限的确定

三、基本数据

四、无形资产价值的确定

**创业项目计划书篇六**

随着社会生活节奏加快，快餐业的出现和发展成为不容置疑的问题。虽然中国的快餐业发展十分迅速，但洋快餐的充斥使大部分的快餐市场与中式快餐无缘。如何去占领那部分市场，是我们需要解决的问题。

目前，市面上的西式快餐其实并不适合国人对快餐的消观念和传统饮食需求的观念。拿西式快餐最普通的汉堡包来说，除了新奇，基本上是没有什么美味可言。而且，快餐在美国的发展向来是以价格低廉而著称的，是大众日常消费的对象。但在中国的市场上，西式快餐的价格，远远超过大众所能接受的程度，这也决定了不可能让工薪阶层经常去尝试那份新奇快餐。

但考察现行中式快餐小、脏、乱、差的状况仍然很严重，现行中式快餐的众多弱点，给我们建中式快餐连锁店提供了绝好的市场机会。只要我们能抓住这些市场机会，改善中式快餐经营上的诸多缺陷，并发展我们的自己的特色那么我们进入中式快餐市场占据较大市场份额的创业计划，是极有可能成功的。

**创业项目计划书篇七**

本创业计划书包括摘要、综述、附录三大部分。摘要列在蘑菇加工创业计划书的最前面，它浓缩了的创业计划书的精华。摘要涵盖了蘑菇加工创业计划的要点，以便读者能在最短的时间内评审计划并做出判断。第二部分最主要的是进行产品/服务介绍、人员组织、营销策略、市场预测、财务规划。三、在蘑菇加工创业计划书最后附上附表等其他相关资料。

**创业项目计划书篇八**

计划目运作情况，阐述产品市场及竞争、风险等未来发展前景和融资要求的书面材料开。未经本人同意，不得向第三方公开本项目计划书涉及的商业秘密。

一、项目企业摘要

创业计划书摘要，是全部计划书的核心之所在。\*投资安排\*拟建企业基本情况\*其它需要着重说明的情况或数据（可以与下文重复，本概要将作为项目摘要由投资人浏览）

二、业务描述

\*企业的宗旨（200字左右）\*主要发展战略目标和阶段目标\*项目技术独特性（请与同类技术比较说明）介绍投入研究开发的人员和资金计划及所要实现的目标，主要包括：

1、研究资金投入

2、研发人员情况

3、研发设备

4、研发产品的技术先进性及发展趋势

三、产品与服务

\*创业者必须将自己的产品或服务创意作一介绍。

主要有下列内容：

1、产品的名称、特征及性能用途；\*介绍企业的产品或服务及对客户的价值

4、产品的市场前景和竞争力如何

5、产品的技术改进和更新换代计划及成本，\*利润的来源及持续营利的商业模式\*生产经营计划。

主要包括以下内容：

1、新产品的生产经营计划：生产产品的原料如何采购、供应商的有关情况，劳动力和雇员的情况，生产资金的安排以及厂房、土地等。

2、公司的生产技术能力

3、品质控制和质量改进能力

4、将要购置的生产设备

5、生产工艺流程

6、生产产品的经济分析及生产过程

四、市场营销

应解决以下问题：

1、你的细分市场是什么？

2、你的目标顾客群是什么？

3、你的5年生产计划、收入和利润是多少？

4、你拥有多大的市场？你的目标市场份额为多大？

5、你的营销策略是什么？

\*行业分析，应该回答以下问题：

1、该行业发展程度如何？

2、现在发展动态如何？

3、该行业的总销售额有多少？总收入是多少？发展趋势怎样？

4、经济发展对该行业影响程度如何？

5、政府是如何影响该行业的？

6、是什么因素决定它的发展？

7、竞争的本质是什么？你采取什么样的战略？

8、进入该行业的障碍是什么？你将如何克服？

\*竞争分析，要回答如下问题：

1、你的主要竞争对手？

2、你的竞争对手所占的市场份额和市场策略？

3、可能出现什么样的新发展？

5、你的策略是什么？

6、在竞争中你的发展、市场和地理位置的优势所在？

7、你能否承受、竞争所带来的压力？

8、产品的价格、性能、质量在市场竞争中所具备的优势？\*市场营销，你的市场影响策

略应该说明以下问题：

1、营销机构和营销队伍

2、营销渠道的选择和营销网络的建设

3、广告策略和促销策略

4、价格策略

5、市场渗透与开拓计划

6、市场营销中意外情况的应急对策

五、管理团队

\*全面介绍公司管理团队情况，主要包括：

2、要展示你公司管理团队的战斗力和独特性及与众不同的凝聚力和团结战斗精神\*列出企业的关键人物（含创建者、董事、经理和主要雇员等）关键人物之一\*企业共有多少全职员工（填数字）\*企业共有多少兼职员工（填数字）\*尚未有合适人选的关键职位？\*管理团队优势与不足之处？\*人才战略与激励制度？\*外部支持：公司聘请的法律顾问、投资顾问、投发顾问、会计师事务所等中介机构名称。

六、财务预测

\*财务分析包括以下三方面的内容：

2、投资计划：

（1）预计的风险投资数额

（2）风险企业未来的筹资资本结构如何安排

（3）获取风险投资的抵押、担保条件

（4）投资收益和再投资的安排

（5）风险投资者投资后双方股权的比例安排

（6）投资资金的收支安排及财务报告编制

（7）投资者介入公司经营管理的程度

3、融资需求

创业所需要的资金额，团队出资情况，资金需求计划，为实现公司发展计划所需要的资金额，资金需求的时间性，资金用途（详细说明资金用途并列表说明）

融资方案：公司所希望的投资人及所占股份的说明，资金其他来源，如银行贷段等。

七、资本结构

支持程度等）

八、投资者退出方式

\*股票上市：依照本创业计划的分析，对公司上市的可能性做出分析，对上市的前提条件

做出说明

公司对实施股权利润分红计划应向投资者说明

九、风险分析

风险、市场风险、管理风险、财务风险及其他不可预见的风险

十、其它说明

创业计划书内容真实性承诺。

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

**创业项目计划书篇九**

当前开小吃店的人愈来愈多，这是由于小吃店投资少，操作简单，不赊欠的原因。开小吃店要卖什么品种?怎样才能使生意兴旺?这里面大有学问。

如果你曾经经营过小吃店，可以在选好场所后再确定经营项目;如果初次涉人，最好先选好项目，再找合适的场所。场所最好选在车站附近、上下班人多的地方或附近有住宅区的地方。可以经营全国各地不同的风味小吃，但最好抓住本地最有特色的小吃来经营，如狗不理包子、西安凉皮等，重点推1-2种。不要把各种风味小吃聚在一起，否则你的小吃店一无特色，二不利于树立招牌，客人会愈来愈少。如果附近有同业，只要经营项目不同，就会有互相补充的作用。例如经营烤羊肉串和烤海鲜店等，就可以起到相辅相成的作用。

开这种小吃店不需很大的地方，一般15-16米’以上就足够了。可用柜台式经营。开小吃店需要的人不多，一般2-3人就足够了。刚刚开始营业，最好不要雇人，还是家族式的经营比较好。

**创业项目计划书篇十**

第一章项目概要

摘要是app项目商业计划书的“凤头”，是对整个计划书的高度概括，投资者是否中意项目，很大程度取决于摘要的部分。

可以说，没有好的\'摘要，就没有投资。

第二章公司介绍

一、公司成立与宗旨

二、企业简介

三、注册资本及变更情况

四、组织结构

五、经营范围

六、公司管理

1.董事会

2.管理团队

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)

第三章技术与产品

一、技术描述及技术持有

二、app项目产品状况

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、app项目产品生产

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

四、app项目的客户定位、形象定位等

五、app项目swot分析

第四章 app项目环境分析

一、政治法律环境

二、经济环境

三、社会环境

四、技术环境

第五章 app产品市场分析

一、市场规模、市场结构与划分

二、目标市场的设定

三、区域市场分布

四、影响app产品市场需求的主要因素

六、app产品市场趋势预测和市场机会

第六章 app市场竞争分析

一、app行业垄断状况

二、从市场细分看竞争者市场份额

等)

四、潜在竞争对手情况和市场变化分析

五、app行业主要企业与该项目的竞争对比

第七章市场营销

一、营销计划概述(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

产品定价依据和价格结构

2.影响app产品价格变化的因素和对策

八、销售资料统计和销售记录方式，销售周期的计算

第八章经济评价

一、投资与经营预测

项目总投资估算

2.经营预测(融资后3-5年公司销售量、销售额、毛利率、成长率、投资报酬率预估及计算依据)

二、app项目资金安排

1.资金来源渠道

2.资金结构

3.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、app项目财务评价

1.财务评价报表

1)财务现金流量表

2)损益和利润分配表

3)资金来源与运用表

4)借款偿还计划表

项目盈利能力分析

1)项目财务内部收益率

2)资本金收益率

3)投资各方收益率

4)财务净现值

5)投资回收期

6)投资利润率

项目偿债能力分析(借款偿还期、利息备付率及偿债备付率)

1)资产负债率

2)流动比率

3)速动比率

4)固定资产投资借款偿还期

五、资本原负债结构说明(每笔债务的时间/条件/抵押/利息等)

六、投资抵押(是否有抵押/抵押品价值及定价依据/定价凭证)

七、投资担保(是否有抵押/担保者财务报告)

八、吸纳投资后股权结构

九、股权成本

十、投资者介入公司管理之程度说明

十一、报告(定期向投资者提供的报告和资金支出预算)

十二、杂费支付(是否支付中介人手续费)

第九章资金退出

一、股票上市

二、股权转让

三、股权回购

四、股利

第十章风险及规避

一、资源(原材料/供应商)风险

二、app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、app行业竞争风险

七、政策风险

八、财务风险(应收账款/坏账)

九、管理风险(含人事/人员流动/关键雇员依赖)

十、破产风险

第十一章管理

一、公司组织结构

二、核心管理团队分析

三、管理制度及劳动合同

四、人事计划(配备/招聘/培训/考核)

五、薪资、福利方案

六、股权分配和认股计划

第十二章 app项目主办单位财务分析

一、财务分析说明

二、财务指标分析(app项目主办单位近3年的财务状况)

1.盈利能力

2.成长能力

3.营运能力

4.偿债能力

第十三章附录

一、附件

1.营业执照影本

2.董事会名单及简历

3.主要经营团队名单及简历

4.专业术语说明

5.专利证书/生产许可证/鉴定证书等

6.注册商标

7.企业形象设计/宣传资料(标识设计、说明书、出版物、包装说明等)

8.简报及报道

9.场地租用证明

10.工艺流程图

11.产品市场成长预测图

二、附表

1.主要产品目录

2.主要客户名单

3.主要供货商及经销商名单

4.主要设备清单

5.市场调查表

6.预估分析表

7.各种财务报表及财务预估表

**创业项目计划书篇十一**

项目一：3d音乐影像制作馆

3d这一概念的原理来源于人们双眼存在的视觉差，即大家双眼自带的一种三维视觉特性。根据这一特性衍生的3d技术被广泛地运用在图像、影像上面，现在市面上到处都有的3d电影、3d屏幕已经不是什么新鲜事，而近几年来出现的3d音乐影像，同样是在拿人们的视觉差来做文章。

它将3d技术运用在音乐、音频方面，使耳朵也能够体验到像3d电影那样带来的真实感、立体感，音乐不仅仅可以“听”，还能拿来“体验”呢!

该项目可以在顾客一边唱歌的过程中，一边录制具有3d立体效果的音乐专辑。其中有数百种3d效果图供顾客选择。另外在制作专辑过程中，还可以制作mp3音乐文件。目前该项目在大连、沈阳等地经营得不错。

提示：

1.该项目适合在幼儿园、中小学、高校附近投资。

2.该项目可以依据使用环境不同，主打不同的功能，除了可以应用于卡拉ok，还能够应用于路边的广告影像、教育讲座影像等。

项目二：进口休闲食品百货量贩店

进口休闲食品百货量贩店经营的食品、日用百货全部是纯原装进口，各项指标都经过原装进口国的各道检验工序，产品在做工、颜色、款式等方面处处体现精致时尚元素。

该店主要针对女性这一庞大的消费群体，因此在产品结构上更加突出女性需求，如美容工具类、厨房用品类、小甜食等。以大连、青岛等地为例，小店月平均净利润超过2万元。

提示：

1.因为其涉及的商品全部是原装进口，如果没有外贸渠道，不要盲目介入这个生意。目前最佳投资方式是加盟。

2.目前市场需求最大的产品以日用百货为主，因此食品和百货两类商品的最佳比例是3：7。

项目三：鲜油坊

随着百姓健康意识的增强，人们正在逐步改变着传统的膳食结构，纯天然植物油越来越成为受大众欢迎的“绿色”食品。开家现榨现卖的鲜油坊，正顺应这一生活新趋势。

让人们亲眼目睹你用油菜子、花生仁榨出营养丰富、口感醇正的食用植物油，而且榨油的全过程又公开透明，人们肯定会放心地购买。

提示：

1.开业期间要做好宣传策划工作，宣传内容包括经营油品种类、各种服务项目等，让更多的人了解鲜油坊的特色。

2.尽量在人流高峰时榨油，这样既可体现“鲜”字，又可在油香四溢的同时提高油坊现榨现卖的宣传力度。可以对购油者发放品质保证卡或优惠卡促销。

3.承接来料加工业务，批零兼营，薄利多销，拓宽业务范围。

项目四：主题移动餐车

所谓主题移动餐车就是一个小巧精悍的“移动厨房”，不仅车内的设计简约时尚，而且各种烹饪设备一应俱全，煎、炸、烹、炒、烤、涮无所不能。这种机动餐车可以随时移动，一日三餐可以在不同的地方销售，像学校周围、写字楼、商业街、旅游景区都是不错的选择。

目前主题移动餐车发展不错的青岛地区，约有200余辆主题移动餐车，每辆车每月约有万元的纯利。

提示：

投资前投资者应该充分了解当地的城管政策，是否允许主题移动餐车上街营业，另外，是否允许其可以“移动”性营业。

学会制订成功的创业计划

（1）创业战略及规划

每个具有竞争优势的公司都会有一套优秀的战略。创业战略是在创业资源的基础上，描述未来方向的总体构想，它决定着创业企业未来的成长轨迹以及资源配置的取向。创业战略与企业非创业阶段战略的不同在于，它主要包括创业企业的核心能力战略和企业定位。核心能力战略是创业企业的根本战略，它不仅决定着创业企业能否存续，而且决定着创业企业能否实现成功地跨越和进一步发展。而企业定位则包括创业产品定位和创业市场定位，它决定着创业企业能否成功地进入并立足市场，进而拓展市场。

反观中国许多创业企业，在不缺乏创业资本也不缺乏创业技术的情况下，往往只是因为缺乏准确的创业战略而使企业走向夭折。公司的发展，稳健永远比成长更重要，因此要有马拉松式创业的觉悟。规划目的是达到目的的程序，包括进度时刻表等，并尽量列出任何可能会影响到规划的情况，考虑好调整、应变的措施。

（2）市场分析

市场分析，包括目标情况、市场容量和发展趋势以及竞争对手的优势分析。你的想法在市场上能否奏效？这个市场的发展有多快？你的目标市场是谁？美国公司和中国公司在理念上有很大的差别，其中一点就是，中国的公司总是认为，它需要向每一个人提供自己的产品和服务才能够获得成功，而美国和欧洲的公司则会认清自己的目标市场，然后为特定的目标市场提供专门的服务。所以，建议大家在计划书中一定要明确指出你们的目标市场？这样在执行时会比较容易，你能够针对你的目标市场展开你的营销活动和促销活动。

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