# 最新创业计划书格式(精选15篇)

来源：网络 作者：翠竹清韵 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。通过制定计划，我们可以更好地实现我们的目标，提高工作效率，使我们的生活更加有序和有意义。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...*

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。通过制定计划，我们可以更好地实现我们的目标，提高工作效率，使我们的生活更加有序和有意义。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。

**创业计划书格式篇一**

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

(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。

公司摘要：

这一部分要介绍公司的主营产业，产品和服务，公司的竞争优势以及成立地点时间，所处阶段等基本情况。

公司业务描述：

这一部分介绍公司的宗旨和目标，公司的发展规划和策略。

产品或服务：

收入：

介绍公司的收入来源，预测收入的增长。

竞争情况及市场营销：

分析现有和将来的竞争对手，他们的优势和劣势，以及相应的本公司的优势和战胜竞争对手的方法。对目标市场作出营销计划。

管理团队：

对公司的重要人物进行介绍，包括他们的职务，工作经验，受教育程度等。公司的全职员工，兼职员工人数，哪些职务空缺。

财务预测：

公司目前的财务报表，五年的财务报表预测。投资的退出方式(公开上市，股票回购、出售、兼并或合并)。

资本结构：

公司目前及未来资金筹集和使用情况，公司融资方式，融资前后的资本结构表。

附录：

支持上述信息的资料：管理层简历，销售手册，产品图纸等。其他需要介绍的地方

**创业计划书格式篇二**

3、投料新鲜，操作科学，注意保存营养素，保证饭菜冷热适度(冬天保温，夏天降温)。

4、做好本岗位的卫生工作，保持室内外清洁，做到制度化、经常化。

5、严格做好炊具、餐具清洗消毒，生熟用具要分开，板刀加套。

6、做好个人卫生，食堂内不许吸烟，坚持穿工作服戴工作帽操作，入厕要脱掉工作服。

7、严格遵守开饭时间。

(六)、工勤人员

岗位职责

1、负责全园开水供应，每日换水，不让幼儿喝不开的水和陈旧水，并保证供水及时。

2、负责锅炉房内外卫生。

3、负责公共用房及操场、器械、砂池等幼儿活动场所各处的清洁卫生工作。

4、负责全园水、电、暖等设施的管理和养护工作。

注：以上人员配置视规模和业务需求配备

根据自身的情况和市场实际的了解，以及对国家政策的扶持创业人员的财政补贴，现阶段南宁市属于扶持创业人员的试点城市。对大中专等技院毕业学生、农民工、农转非、退伍军人、水库区移民、城市失业人员、残疾人、拆迁户等八类人群创业的扶持对像。我本属于扶持人群之中。所以充分利用这个好政策进行创业。

一、 首先进行公司登记注册计划

注册公司的类型：独资企业，独资企业的适合商贸销售代里产品之类。其好处是股东单一运作决策容易，纳税只须纳个人所得税，无需公司所得税，注册资金无限制;不利之处：股东单一承担全部的风险无限责任，公司名头不大，不好取名，也不好融资，长远不利于发展，公司会因个人而意。有限公司，公司头衔大，好取名，容易融资，股东多，风险分担小而且还是有限责任，不会影响到个人财产，同时可以发挥每个股东的智慧和能力，对公司发展很活力，起到群策群力的作用，也不会因个人意异而变化。不利之处：得纳公司所得税，个人所得税，每年财务费用多支出审计费用，注册资金有限制，公司运作决策不易。

二、 公司注册资金定在十万元左右

原因在于创业扶持范畴，可以得申请微型企业，获得政府扶持创业基金财政补贴注册资金的30%，还有其它相应部门财政补贴，公司贷款获得优惠贷息，由政府担保，工商税收减免等。

三、 企业经营类型：批发、零售、代销等商贸产品及服务。主营产品：节能环保、日用百货、家庭电器、其它等。

四、 主营产品市场经营分析与评估

以节能环保产品来进行分析,当前世界都在昌导节能减排情况下.我国大力扶持节能环保产业的开发与生产.是市场新兴热门的产业,在发达国家已成熟阶段,在国内还是空缺的市场.属于开发生产阶段,新出来的产品也层出不穷,商业嗅敏感的商家都已抓住这个利好机遇.想在这块大蛋糕分上一块,新兴的产品,利润率也是相当高的.节能环保产品今后是人们生活的必须品.例如:空调节电器,面对全国电荒的情况下,电价大涨,面对宾馆减少开支,节电是他们首要考虑,环境污染,水资源,空气等,人们日益要求生活健康状况下,水源产品的过滤器,空气的静化器也逐渐走近人们的视线,谁先抓住这一商机谁就先占有市场的利润.

五、 产品市场竞争的概况

主营产品节能环保是市场新兴的产业，品种繁多，市面上还不规范，还没有形成产品品牌销路，所以要通过一个质量和售后服务好和技术先进的产品来建立一个品牌销路。通过到各个小区去搞促销活动，这样即能提高产品的知名度，同时也提高销售额，逐渐建立起经销商的品牌,节能环保产品谁先打开市场的销路,谁就占领未来的市场.

六、 市场销售计划

以批发为主，零售为补，开一个公司形象店面。建立一支精英业务团队，不断的培训和指导业务员的产品推销能力。以各个街巷商铺，经销商，超市及终端用户进行推销铺货。当公司的销售品种多时，建立一种模式营销店，进行招商加盟连锁等产业链。

七、 公司组成的结构

设总经理一职，是公司的大股东或由股东大会推选举，公司的法人代表，决策者，公司的运作，货源的渠道主要负责人。财务人员一名，负责整个公司的财务报表及产品成本的订价。业务经里一名，负责建立业务团队和产品推广计划，带领团队把公司产品推广市场。业务员若干名，负责产品的推广销售。营业员三名，负责店面产品销售及仓库产品管理。

八、 企业融资和出资方式：

业主出一点，向私人借一点，邀请有决创业人入伙投一点，公司注册后获政府补贴一，以公司名誉向银行贷一点。估计融资总额：业主5万，借得5万，入伙人出5万，公司注册资金10万可获得财政补贴30%，那得3万，向银行贷款5万到10万。合计23-28万左右。以获23万为准，注册资金10万，还有13万作为活动启动资金。

九、 前期资金分配利用估算

申请注册资金认证费用：20xx元(交给会计师事务所)

铺面装修：3000元

办公用品：2500元

公司注册行政费用：500元

首批货款：5万

进货差旅费用：1000元

人才招聘费用：1000

合计：七万元左右为起初的启动资金。

十、 公司员工的工资支出估算

总经理：2500/月

业务经理：20xx以上(底薪1100+业绩提成)

业务员：底薪900+业绩提成(1人计算)

财务员：1200元

营业员：底薪900+业绩提成(1人计算)

仓管员：1000元(1人计算)

入股或合伙投资人参与经营：20xx(1人计算)

各职位均以1人算合计：9600元(固定支出)

十一、公司运转时一个月费用固定支出预算

办公地租金：1000

铺面租金：3000

办公差旅费：20xx

工资费用：9600

合计：15600

公司必须在每个月营业利润在2万元以上方可保本运转，否则公司就处在于亏损状态，容易陷入困境倒闭。

十二、产品的利润空间分析估算

如产品的营业利润空间为20%，那么一个月的营业额需在10万以上的销量。这才能保证公司的正常运转。

十三、节能环保产品进货清单

空气净化系列：空气静化器、香薰灯等

水净化系列：净水机、节水保健花洒等

环保家居用品：洁地机、保鲜盒等

节电家居用品：空调节电器、电蚊器、无叶风扇、即热水龙头、取暖袋等

绿色照明led：负离子净化节能灯等

车载节能用品：车载节水洗车器、车尘器+充气泵、车载太阳能清新机、垃圾桶等

节能厨房用品：免火再煮节能锅、机器人炒菜机等

共

2

页，当前第

2

页

1

2

**创业计划书格式篇三**

作品名称

团队成员

指导老师

文字排版要求：

1、字型：大标题用2号黑体， 中标题用3号黑体， 小标题用3号揩体， 正文用4号宋体。

2、纸型：统一用a4纸，左侧装订。

3、页边距：上2。6cm、下2。6cm、左3。0cm、右2。0cm。

4、行距：1。5倍行距

5、结构层次序数：“一”、“(一)”、“1”、“(1)”。

说明：在两页纸内完成本摘要

1、公司基本情况(公司名称、成立时间、注册地区、注册资本，主要股东、股份比例，主营业务，过去三年的销售收入、毛利润、纯利润，公司地点、电话、传真、联系人)。

2、主要管理者情况(姓名、性别、年龄、籍贯、学历/学位，毕业院校、政治面貌、行业从业年限、主要经历和经营业绩)。

3、产品/服务描述(产品/服务介绍、产品技术水平，产品的新颖性、先进性和独特性，产品的竞争优势)。

4、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，已经投入的研发经费及今后投入计划，对研发人员的激励机制)。

5、行业及市场(行业历史与前景，市场规模及增长趋势，行业竞争对手及本公司竞争优势，未来3年市场销售预测)。

6、营销策略(在价格、促销、建立销售网络等各方面拟采取的策略及其可操作性和有效性，对销售人员的激励机制)。

7、产品制造(生产方式、生产设备、质量保证、成本控制)。

8、管理(机构设置、员工持股、劳动合同、知识产权管理、人事计划)。

9、融资说明(资金需求量、用途、使用计划，拟出让股份，投资者权利，退出方式)。

10、财务预测(未来3年或5年的销售收入、利润、资产回报率等)。

11、风险控制(项目实施可能出现的风险及拟采取的控制措施)。

公司成立时间

注册资本及变更情况(法人代码，有形资本，无形资本)

公司性质、经营范围(是否有特许经营权);股东及股份比例目前资产情况(总资产、总负债净资产，去年销售收入和纯利润);公司下属公司，合资公司及关联公司等情况;公司所属行业;公司的发展战略及公司发展的宗旨、近期和远期目标。

公司的主营产品;产品的独特性;产品是否经过政府或行业有关部门鉴定(提供资料);产品获得过何种奖励或荣誉;产品是否申请知识产权保护(专利、商标、版权);现有生产设备的生产情况;需要增加设备情况及实施计划;公司是否还在准备其他产品的开发;生产成本详细说明及控制。

公司的组织结构(画出结构图);公司主要管理者的性别、年龄、出世地、学历、学位、毕业院校、工作年限，在目前行业工作年限、获得的成就等;公司对主要管理和技术人员采取的激励机制;公司是否聘请外部管理人员(会计师，律师、顾问、专家);说明公司对知识产权、专有权、特许经营权等情况;说明公司的商业机密、技术机密等保护措施;公司是否存在关联经营和家族管理问题说明。

公司所属行业的历史、现状和未来发展趋势;公司产品是行业里的上游、中游或下游产品;公司产品所在的行业段，目前全世界(全国)的市场容量有多大，这一容量以每年%的速度增加或减少，每年实际的市场销售达到市场容量的%，这一需求以每年%的速度增加或减少;公司目前每年的销售收入占市场实际销售份额的%。

公司产品所在的市场范围里有那些竞争对手，他们占市场份额是多少，你公司的市场份额是多少;与竞争对手产品相比，公司产品有那些独特之处，这些独特之处对客户是否有用;公司产品的独特之处能否被竞争对手效仿，公司是否采取实际措施保护自己的产品特点;如果公司产品与竞争对手产品相比没有技术上、设计上或其他方面的独特之处，公司采取那些有效手段与对手竞争，竞争的结果能否提高你公司产品的市场份额，预计经过竞争你公司的份额能提高到多少;公司产品的客户是那些人，他们的分布情况，他们怎样知道你公司的产品;公司采取那些市场营销手段(广告、展销会、培训班、电脑直销，电话销售，上门直销，分销网，零售网，邮购);简述销售过程和步骤;营销成本;准备拓展那些新市场;推出新产品的市场准备;现有的几家大客户。

公司现有技术开发人员数量;公司有那些开发设备;公司现有产品的技术水平(国内、国际先进、领先、);技术负责人的技术水平和管理能力;与同行业其他企业相比，你公司技术人员的收入水平;技术人员每年流失的比例是 %;公司采取那些措施保护关键技术;公司每年的技术开发投入占销售收入的 %。

生产地点;是委托生产或自己生产;是否能够保证原材料的供应，选择了几家供应商;生产设备性能质量如何;生产设备的最大生产能力能否满足市场增长的需要;交通运输条件是否方便;周边生产配套情况;采取了那些生产管理制度，是否完善，执行情况如何;检测设备;成品率，返修率，废品率等情况。

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：如银行贷款等。

项目实施的计划进度及相应的资金配置;进度表。

**创业计划书格式篇四**

1.公司名称：\*\*\*\*茶餐厅

2.组织形式：个体工商户

3.营业地点：南通大学内

4.主要产品：港式茶饮、糕点、炖品、冰激凌

5.业务方式：早餐、早午茶、下午茶

6.服务宗旨：美味、时尚、优质、健康，让顾客满意

8.企业经营理念：现代港饮港食的都市时尚风格、新鲜快捷、时尚美味、平民化。

9.经营战略目标：发展极具现代都市特色的，体现港式风情的优美环境，打造一个平民化的健康餐饮品牌。

1.行业的基本特点

1)食品多样化：茶餐厅供应了中式及西式的食品，更有不少香港独有的饮食。一间小小的餐厅菜单内往往有数十种食物，选择繁多，顾客可以随意搭配，以选择合适的食品。

2)讲求效率：顾客光顾后自行到收银处付费，而且不需要等候，由点菜至结账都讲求速度。

3)食品价钱相宜：传统食肆售卖的食品价钱通常比较贵。茶餐厅里的一顿饭可能只需10多元，茶餐厅里的常餐、快餐会包含饮料，或免费提供清水或热茶。

2.可行性分析

1)南通的港式茶餐厅不多，而且价格较高，实惠优质的茶餐厅，正迎合大学生追求品质和低消费的特点。

2)虽然学校有食堂和很多摊点，早上忙于上课的学生，买早餐依然拥挤，所以快捷的茶点定会受学生亲睐。

3)大学生上课的时间不统一，所以吃饭的时间就不会集中。推出早午茶和下午茶正好满足大学生的这种需求。就算有些学生没到吃饭时间，也会想买些饮品和小点心。

4)茶餐厅的食物品种多，每次都可以换着搭配，每次都有不一样的口感，对于乐于尝试新鲜刺激的大学生，很有吸引力。

5)港式茶餐厅的店内环境时尚、优雅、舒适，适合大学生休闲聊天、约会，享受小资情调的休闲氛围，更能体验到人性化的服务和更具人文特色的文化氛围。

3.竞争状况

校园内有不少快餐店，比如快乐驿站、豪大大香鸡排和喔喔鸡排。更有不少饮品店，比如嘟可、舞茶道和七杯茶。这些商家在学生中形成很强的品牌意识。还有食堂、北街一些摊点价格非常便宜，比我们有价格优势。

4.未来发展趋势

虽然现在出现了个别连锁式茶餐厅，与一定数量港式茶餐厅，但根据市场调查资料显示，价格普遍偏高。再加上港式茶餐厅的特色食物和服务，以及时尚、舒适的环境，我们应该能有效地打入学生市场。在学生中树立好的口碑后，寻找投资者，可以在南通其他地方开分店。

分析

优势：地处学生密集区，人流密集、商机无限，得天独厚的环境;全新的设备，宽敞明亮的就餐环境，高性价比的食品，有利于销售切入;经济型的人力构架，高级服务模式，环境舒适。

劣势：新开业，缺乏知名度，市场认知及接受有一个培植过程;

威胁：服务与产品质量的高低与经营成本又有直接和必然的联系，如此则产品价格必然不会比竞争对手低，虽然总体上价格并不会太高，但相比之下，学生的经济承受能力仍无法支撑一日三餐都在我们店消费。并且，成本与利润也是直接挂钩的，盈利的多少则又是能否在竞争中生存下去的一大决定因素。再者，各地风俗与饮食习惯的不同，又产生了另一个问题，是否大多数顾客都能对产品认可或满意呢，这也是需要接受考验的。

1.市场细分化

消费群体;在校大学生

消费动机;休闲

行为特点;群体或个人消费

2.市场战略

因为是刚成立的企业，我们面对的是新的顾客，对顾客而言，我们的产品也是新的，所以我们选择多样化市场战略。

相应的，我们采取以下措施：

1)可分发调查问卷，分析同学们对茶餐厅有关的建议和看法，以便更加同学们的需求和对产品和服务的要求。

2)针对调查问卷的统计结果，有侧重的对餐厅细节方面进一步分析和完善，如装修风格、价格等。

3)对店内员工进行培训，保证他们能够达到顾客服务的要求。

3.市场营销组合

本企业的市场营销组合策略为市场无差别策略，包括以下内容：

1)产品策略

为顾客提供时尚优雅的环境和优质的服务，保证产品质量的同时，制定较低的价位，推出品目众多的食品和饮料，并随意搭配。

2)促销策略

广告：在各学校宿舍和食堂派发传单，加大宣传力度;在店门口放置每周新品宣传牌;店内柜台、点餐牌上对新品促销进行醒目宣传。

营业推广：在不同的节日推出不同的促销活动;发布团购优惠信息和现金券。

3)销售渠道策略

营业初的主要目标顾客群体就是在校大学生，大在学生人流量大的地方做好宣传，通过店面直销的方式进行销售。

业务不只定位在南通大学内部，南通有电子商务平台：家庭在线，可以加盟，提供网上订餐服务，将业务推广到全市区。

4)价格策略

制定中低等价格以吸引有物美价廉心理和无固定收入的大学生。为尽快打响知名度，可以拟订出短暂的优惠期，进行市场推广，以便迅速强占市场，制造热卖场，引起目标客户群的广泛关注，并利用“羊群心理”的消费心理，逐步推出创新的服务卖点，保持市场热度。在客源稳定之后，则进行必要的筛选。

1.资金预算

1)营业设备设施：88,000

电脑、柜台、卫生用品、大堂设备及户外用品

2)厨房设备用品:85,000

3)餐饮设备用品:52,200

4)清洁卫生用品:1,800

拖把、扫帚、刷子、清洁工具、清洁护具、清洁剂

5)洗涤设备用品:10,800

洗碗机、餐具消毒柜、洗涤筐、洗涤剂

6)餐椅餐桌柜架:84,200

基于环境营造需要，配置或定制相关家具，但要注意家具污染问题

6)其他设备用品:40,000

7)装潢装饰：100,000

8)场地租金：15,000按照月租费用测评

9)物料储备：20,000按照3天的储备周期

总计497000

10)员工工资与人数预算

糕点师2名 1名4000元 =8000元

咖啡师2名 1名3500元 = 7000元

服务员 3名 1名2500元 = 5000元

一个月工资预算金额 = 20000元

11)广告和推广活动：30000

流动资金需求总额：547000元

2、资金筹集

本企业的实际情况是个体工商企业，已有资金50万。因为是一个刚刚成立的公司，短期内是不会有太大的波动，而且港式茶餐厅是迎合时代的风潮。迎合了当今大学生的口味，便利和便宜，实惠又不拘小节，与其他竞争商来说有明显的区别，能够满足一大半的大学生。所以根据本公司的`服务宗旨一体化来说，我们的茶餐厅是容易在市场上存活的，是容易打响茶餐厅的招牌的，吸引顾客来光临。这样的形势下来，我想我们的茶餐厅是很有可能开分店，甚至在全国各地乃至世界开分店，因此我认为融资方式可以采取两种：

第一种方式是增加合伙人进一步投入资金来扩大经营规模，年底根据盈利多少来分利。这样可以有效的在短期内筹集资金，扩大内需。运用更大的资金力量扩大企业规模和经济实力，从而拓宽经营范围同时资金充足，就可以引进先进技术，更新设备，提高企业素质，增强企业的经济实力和竞争能力。但是它的缺点是容易分散企业的控制权，公司内部分歧大。

第二种方式是银行贷款或者抵押等方式来融资。可以解决暂时的危机，利用充足的资金来调整公司的一切，根据不同情况原因来对症下药。所以我公司决定采取第二种方式：向银行贷款8万借3年作为长期借款成本。根据成本计算：长期借款成本的通用公式：k1=r1(1-t)/1-f，得借款资金成本=年借款利息\*(1-所得税率)/(借款金额-借款费用)

3.资本预算

1)企业每年收入水平估算

茶餐厅每日经营12小时，平均日接待客人80名，平均每人消费30元，日营业额2400元，一年按360天营业日算，总营业收入为864000元。

2)根据流动资金对每年运营成本测算

第一年度总成本费用=651632.5元

第一年度经营成本=总成本-折旧-摊销=628000元

第二年度总成本费用=649632.5元 年度经营成本=626000元

第三年度总成本费用=654752.5元 年度经营成本=631120元

3)企业每年净现金流

附表：(新办从事饮食业企业或经营单位，经税务部门批准，免征企业所得税一年)

经济效益计算分析期(年)

4)企业投资必要报酬率

无风险报酬率=5% 风险报酬率=15%

必要报酬率=风险报酬率+无风险报酬率=20%

5)投资净现值(npv)和内含报酬率(irr)

6)判断投资的可行性

npv 0或irr4.82%所以投资方案可行

1.系统设计

茶餐厅的经营可借鉴快餐店的经营方式，集港式小食、西点、冷热饮、水果拼盘于一体，以环境好、上餐快、品种丰富、价格便宜为亮点，除提供各种中式菜品和当地特色菜品外，还可配备价格在6～18元不等的各种茶饮，满足各类消费者的需求。由于茶餐厅的主要收入来源于商务午餐，最好能免费为顾客提供一杯饮料或一碗汤。

2.作业计划与控制

由于早餐时间需求集中，需求量大，早餐时间段可多备糕点和咖啡。根据第一个星期营业情况，制定生产产品的数量和营业时间上的调整;根据季节不同，多准备当季受欢迎的产品，比如冬天的红豆和夏天的冰淇淋。

研究发展战略

根据顾客反映，对现有产品做口感或口味上的调整。

1.人力资源规划

店长1名

糕点师2名

咖啡师2名

服务员3名

收银员1名

清洁阿姨1名

2.招聘与挑选

在网站上投放招聘信息，或在公布栏张贴招聘公告。选择吃苦耐劳，有亲和力并有服务意识的青年人，毕竟容易和大学生沟通。其中，糕点师傅和咖啡师必须有工作将经验，而且有独挑大梁的能力。选择一位有在茶餐厅做过服务员经历的做服务员领班。

3.培训与激励

在开业前对员工的企业文化和团队意识进行培养，可以送他们去相关学校培训技能。制定评价与激励企业规章，对工作出色的员工予以荣誉和资金上的奖励。

1、经营风险分析

(1)根据行业未来的市场供求状况的预测，分析企业的经营风险;

市场是不断变化的，茶餐厅市场的供给与需求也在不断变化，而供求关系的变化必然造成餐饮价格的波动，具体表现为租金支出的变化和茶餐厅餐饮质量的变化和竞争力加强的变化，这种变化会导致茶餐厅投资的实际收益偏离预期收益。更为严重的情况是，当市场内结构性过剩(某地区相关的这类型茶餐厅的供给大于需求)达到一定程度时，茶餐厅将面临竞争压力的严峻局面，导致资金占压严重、还贷压力增加，这很容易最终导致茶餐厅的破产，不能继续生存。

(2)结合企业生产经营的情况，提出降低企业经营风险的合理措施。

一是树立危机意识，在强化基础管理上做文章，优化管理项目，加强设备维护，加强对食品的技术创新，努力提高设备健康水平、食品质量和可利用小时。

二是加强过程控制，强化目标管理，推行全面预算管理和燃料精细化管理，实现“事前预测、事中控制、事后分析”，对各项成本费用力求做到“精、准、细、严”，进一步做好资金的合理统筹、调度和安排，通过对资金的有效控制，降低资金使用成本，提高公司财务管理能力，有效遏制利润下滑势头，力争扭转被动局面。

三是组织召开一季度经营状况分析会，对所属企业一季度经营情况进行成本调查和财务分析，针对存在问题，制定了相应的控制成本的有效措施。

2、财务风险分析

资本结构是指企业全部资本的构成中权益资本与负债资本两者各占的比重及其比例关系。我们选择的是债务性资本融资。债务性资本融资具有很多优点，其中包括：筹资速度快，一般所需时间短。借款成本低，而且利息可以在税前抵扣，减少公司实际负担的利息支出，比权益性融资成本要低很多。借款弹性大，公司可以根据资本需要与银行直接商定贷款的时间，数量，金额，而且还可以变更借款条件。同时，还可以发挥财务杠杆作用，银行只收取利息，更多的利益则为公司所有。我们是对内投资，一般对内投资体现在固定资产上，在固定资产投资决策过程中，企业很有可能对投资项目的可行性缺乏周密系统的分析和研究，加之决策所依据的经济信息不全面、不真实以及决策者决策能力低下等原因，使得投资决策失误频繁发生，投资项目不能获得预期的收益，投资无法按期收回，这也给企业带来了巨大的财务风险。

因此，企业在进行任何一项投资之前,都必须对投资项目进行可行性分析,只有在综合考虑各项因素风险的基础上,且投资项目所产生的净现金流量测算值为正时才可进行投资。

**创业计划书格式篇五**

任务： 本学期重点抓数学和作文。在独立完成作业后，背记当天学习的生字和单词;每天做五道数学课外题，每周读两篇课外文章，每天记五个好词好句，争取期中、期末考试都在95分以上。

具体措施：

1、先预习后听课。

2、先复习后作业。

3、先思考后发问。

4、学习使用工具书。

5、学习掌握科学的记忆方法。

时间安排 ：

1、每天花十分钟做五道数学课外题。

2、充分利用间隙时间记五个好词好句。

3、每天晚上睡觉前要对当天所做的事情作一个简要的回顾，看是否完成了既定的目标;同时对第二天要做的事作好细致的安排，即先做什么、后做什么、复习什么科目、看什么等。

**创业计划书格式篇六**

1 公司概况

1.1公司名称

福生

1.2公司结构

直线制结构

1.3经营范围

点心、咖啡、西点

1.4服务宗旨

时尚、优质、舒适、健康，让顾客满意的服务

1.5人员及组织结构

店长1名 西点师1名 茶、咖啡、调制师2名 服务领班1名 服务员3名

1.5.1人员能力分析

店长：能带领团队，激发团队热情，为客疯狂，为人诚实守信，具有良好的职业素养

西点师：具有中高级以上职业资格证书，从事该工作一年以上

咖啡师：具有中高级以上职业资格证书

服务员：有相应工作经验、沟通能力较好

1.5.2人员分工

服务员：1、负责服务顾客就餐;2、协助采购食材;3、店内的清洁工作

2 产品与服务

2.1 产品介绍

2.1.1 产品种类

水果：各类水果，但以纯水果为主题。

2.1.2产品特色

适合中高级人群消费，满足多种人群口味、现场制作、健康

2.2 收费设定

曼特宁 32 56。

水果：大盘 38 小盘 28

3 市场调查与分析

3.1 可行性分析

1)、休闲甜品店市场竞争激烈，且市场品种和品牌众多，新品牌、新品种的不断涌现，使市场被切碎细分，瓜分着消费者的钱袋，蜂拥挤占着市场。

2)、品牌繁多的休闲餐厅分为供应堂食、饮品和仅以供应饮品为主两大类。

全国有大小茶餐厅不计其数，各地品牌众多。

在抚顺市场，有知名茶餐厅10余家。

3)、高档甜品店各方面较之中低档茶餐厅占上风，从广告宣传、营销水平、品牌号召力到消费者选择偏好，整体上低档甜品店不敌高档甜品店。

高档甜品店利用的客观优势是室内环境幽雅，消费者现阶段对茶餐厅选择上的心理。

但是，中低档甜品店前景良好，潜在巨大的消费客群，中低档甜品店才比较贴近于日常生活方式。

4)、我国餐饮业的市场份额有大幅度提高。

从各业态来看，2024年百强企业中，休闲类餐饮企业以销售额比上一年增长43.25%，居各业态增幅之首; 2024年百强企业中，从营业额和增长速度来看，休闲餐饮依然发展迅猛，其营业额的增长速度远远高于百强中其他经营业态，增幅超过了50%。

休闲饮品的代表性连锁企业以20%的速度逐年占据着越来越多的市场份额，部分非餐厅品牌也抢占着相当大的客群。

3.2 客户描述

服务对象主要是中白领和高校学生，其消费观念是时尚、优雅、舒适、品质符合我餐厅理念。

3.3 市场分析

目前我们想把该店开在大同的高校聚集的地方。

根据业内人士2024年的统计，我国各式超过6万家以上，产值约100多个亿。

甜品店主要集中在像北京、上海、杭州、广州、成都等大中型城市，而且每年以20%的速度增长。

隶属于餐饮行业，无论是从业企业还是从业人员，因受制于市场环境，变化和变动较大，每年都有一大批新的出现，但与此同时，又有许多停业或歇业。

3.4 竞争分析

3.4.1竞争者分析

3.4.1.1现有竞争者

肯德基、德克士、麦当劳、好食多，各种咖啡店与披萨自助店，他们是强势品牌，消费者对其有品牌偏好，有思维定式。

3.4.1.2潜在竞争者

近这几年， 这个行业在国内开始发展 ，有些城市已经普遍了，其前景较好，不断地有人加入此行业。

形成较强的竞争趋势。

3.5茶餐厅竞争的形式分析

效率竞争：效率竞争主要指特定的时间和特定的对象，很大一部分消费群体是写字楼的白领和高校学生，从点菜至结账都讲求速度，每逢午饭时段，尤其面对顾客众多的时候，效率是留住顾客的最佳手段。

3.6 swot分析

优势： 地处高校密集区或食街，人流密集、商机无限，得天独厚的环境;全新的设备，宽敞明亮的就餐环境，高性价比的食品，有利于销售切入;经济型酒楼人力构架，高星级酒店服务模式，环境舒适。

劣势： 新开业，缺乏市场知名度，市场认知及接受有一个培植过程;

威胁：服务与产品质量的高低与经营成本又有直接和必然的联系，如此则产品价格必然不会比竞争对手低，虽然总体上价格并不会太高，但相比之下，客户的经济承受能力就成为一大考验了。

并且，成本与利润也是直接挂钩的，盈利的多少则又是能否在竞争中生存下去的一大决定因素。

再者，各地风俗与饮食习惯的不同，又产生了另一个问题，即是否大多数顾客都能对产品认可或满意呢，这也是需要接受考验的。

4 经营战略

4.1 目标市场

追求时尚、高品质生活的年轻人。

4.2 营销策略

1)、价格策略：为尽快打响知名度，可以拟订出短暂的优惠期，进行市场推广，以便迅速强占市场，制造热卖场，引起目标客户群的广泛关注，并利用“羊群心理”的消费心理，逐步推出创新的服务卖点，保持市场热度。

在客源稳定之后，则进行必要的筛选。

2)、销售策略：通过报纸、电视台等传媒对外宣传，吸引休闲旅游散客和吸引本地休闲客，亦可扩大影响;联合周边有影响力的休闲娱乐场所举办一些活动，以利休闲客开发和快速提升项目在当地的知晓度，进而培植市场;茶餐厅员工每人一件印有“餐店logo”字样的文化t恤，文化t恤派发员工，让员工成为一道流动风景，使信息不径而走，家喻户晓;确保服务品质，实施全员营销和推广会员政策，培植忠诚客户。

3)、销售步骤：在前期调研的基础上，深入了解周边的客源市场，竞争对手状况，以及密切关注市场的变化，确定以项目为中心，直径三公里内的市场范围;印制茶餐厅图文并茂宣传资料，逐一走访市场范围内商务写字楼和企事业单位，建立建全客源网络和客户档案，做好客户回访工作，密切客群关系，构建及确保销售渠道的顺畅;全体销售动员，并对骨干进行销售培训，确保全员销售战略的实施.

合理的进行销售分工，并对基层员工进行必要的销售训练，以及在销售过程进行检查督导确保全员销售成效;检讨营业期间所建制度，完善内部管理，以及员工进行全方位立体培训，确保餐厅硬件和服务更具星味，树立口碑;明确餐厅销售目标，将指标进行分解并落实到人或部门，建立长效的销售激励机制。

4.3 推广策略

广告宣传:发传单，条幅

搞促销活动

产品宣传：宣传产品的有益之处，引起消费者的兴趣。

网络宣传

综合以上我们可进行近几年非常流行的“整合营销”，除了产品本身的品质以外，在营销过程中还得借助其他一切可以利用的资源，比如销售渠道、人无你有。

简单而言，就是想办法以委托或合作的方式进入别人的销售网络，借助对方的优势来弥补自身不足。

总之，要让消费者能够接触到你的产品，并能感受到产品的优、特点。

这就要求茶餐厅的经营软件、硬件一定要好，缺一不可。

比如，如果服务好，赞美就会多起来，信誉和口碑也就会随之更好起来，那么就能够借别人的嘴来为自己说话了，这种活广告的效果是其他广告无法比拟的。

4.4 创新机制

4.4.1技术创新

购买先进的设备，比如全自动的咖啡机，多功能的烘焙、烤等设备

4.4.2产品设计创新

4.4.3经营模式创新

1.休闲的经营模式借鉴咖啡店与西点店的经营模式，顾客可以进行对食物的打包、定制，价格定在15—50元每份较合适。

果茶如柠檬茶、苹果茶等在这里也应备齐。

2.休闲厅的设计要简约，要用明亮洁净的店堂来吸引顾客。

。

店中准备一些报刊杂志，使得客人落座后喝上一杯茶随意地翻阅报纸杂志(绝对不能用过期刊物)。

与快餐店相比，中国人更会喜欢休闲厅这种环境，毕竟有些中华文化传统的延续。

在装修上要讲究舒适，简洁，明朗，情调休闲;随着都市人生活节奏的不断加快，相应的工作压力也越来越大，上街购物和吃饭便成了疲惫的都市人忙里偷闲的又一种调节方式。

都市人吃的乐趣已不再是简单的\'色、香、味，如果开一种以特色取胜的休闲茶餐厅定能吸引众多休闲消费顾客。

休闲厅所以受欢迎主要是能随意组合。

点吃茶点大多为烘托休闲环境，让人以休闲玩乐和解决温饱为一体，尽情地放松自己。

其次是价格适中，一般情况下一杯茶加一些休闲菜点，三、五个朋友，人均50元左右;普通消费者可以接受。

另外，吃休闲茶点时间较长，人们相约吃休闲茶点就图它有个宽松的空间，能得到较长时间的休息，常常一坐就是两小时，甚至半天。

随着休闲消费的发展，正成为都市人现代的消费潮流。

(建议：餐厅把用为断隔的玻璃，全部贴上玻璃纸。)

3、餐厅全部使用一次性餐具，这样才能显得干净卫生，让顾客放心用餐。

员工统一着装，切忌不要当顾客面去整理衣服及鞋袜，也不要一直站在就餐的顾客身边，但一定要随传随到。

4、不仅要成为人们叙旧和洽谈生意的场所,而且还要推出特惠套餐，方便工薪族和学生。

学生中大学生应该是餐厅的主流，大学生有时间也稍微有些财力去消费。

但是价格的是最为关键的，学生的经济实力源至于其父母。

服务也很重要，尤其到了冬天，顾客进店即奉送一杯免费热茶，要让人有宾至如归的感觉，从而留住回头客。

5 财务分析

营业设备设施：38,000

电脑、柜台、卫生用品、大堂及户外用品

厨房设备用品:35,000

餐饮设备用品:12,200

清洁卫生用品:1,800

拖把、扫帚、刷子、清洁工具、清洁护具、清洁剂

洗涤设备用品:4,800

洗碗机、餐具消毒柜、洗涤筐、洗涤剂

餐椅餐桌柜架:14,200

基于环境营造需要，配置或定制相关家具，但要注意家具污染问题

其他设备用品:4,000

装潢装饰：50,000

场地租金：8,000按照月租费用测评

物料储备：7,000按照3天的储备周期

总计175000

员工工资与人数预算

西点师傅 1名 1名3000元 =3000元

茶水师傅 1名 1名2500元 = 2500元

咖啡师傅 1名 1名2500元 = 2500元

领班 1名 1名1700元 = 1700元

服务员 3名 1名1400元 = 4200元

一个月工资预算金额 = 13900元

赢利前景:

6 风险及对策

6.1 风险

6.1.1 外部风险

随着中国加入wto，国外大型餐饮公司进军中国，国际品牌既快又多地进入中国市场，必将给中国餐饮业带来极大的冲击。

餐饮业竞争激烈尤其是来自国外的快餐连锁店，如肯德基、麦当劳在中国的快餐业中占据很大的市场份额。

6.1.2 内部管理风险

餐饮业是一个技术含量相对较低的行业，但是它需要严格的管理才能赢得消费者的信赖，对于大多数中国自办的餐厅来说大部分存在着内部管理松散，服务人员素质较低，如何建立现代企业制度，健全企业经营机制强化企业内部管理关系着企业的生与存，成与败。

6.1.3 市场风险

市场是不断变化的，所以我们必须考虑到市场的风险，具体有以下几种风险可能：

(1) 在本项目开发阶段的风险，市场上可能会同时出现类似餐厅的开业。

(2) 项目生产阶段的风险，如果项目已经投产，但没有生产出适销对路的产品，项目可能没有足够的能力支付生产费用和偿还债务。

(3)项目生产经营阶段的风险，项目投产后的效益取决于其产品在市场上的销售量和其他表现，而对于本阶段项目而言，最大的市场风险来源与市场上餐饮业的竞争风险，如果项目投产后效益良好很可能会带来一系列相似经营项目的诞生，从而加剧了本项目的竞争压力。

6.1.4原料资源风险

本餐厅的原料主要以咖啡、水果、甜点为主，，因此在原料的选择上需要专业的知识和技术投资，这样才有利于采购到高品质、天然、无污染的食品。

6.2 对策

6.2.1应对措施

汲取先进的生产技术与经验，开发出自己的特色食品。

严格管理，定期培训人员，建立顾客服务报告。

项目开发阶段进行严格的项目规划，减少项目风险。

进入市场后，认识食品市场周期，不故步自封，积极开发更新食品。

与原料供应商建立长期并保持长期的合作关系，保证原料资源的供给。

第一阶段：经验学习

第二阶段：创业构思

第三阶段：市场调研

第四阶段：方案起草

创业方案全文

写好全文，加上封面，将整个创业要点抽出来写成提要，然后要按下面的顺序将全套创业方案排列起来：

(1)市场机遇与谋略;

(2)经营管理;

(3)经营团队;

(4)财务预算;

(5)其他与听众有直接关系的;信息和材料，如企业创始人、潜在投资人，甚至家庭成员和配偶。

第五阶段：最后修饰阶段

(1)根据你的报告，把最主要的东西做成一个1—2页的摘要，放在前面。

(2)检查一下，千万不要有错别字之类的错误，否则别人对你是否做事严谨会怀疑的。

(3)设计一个漂亮的封面，编写目录与页码，然后打印、装订成册。

第六阶段：检查

可以从以下几个方面加以检查：

(1)你的创业计划书是否显示出你具有管理公司的经验。

(2)你的创业计划书是否显示了你有能力偿还借款。

(3)你的创业计划书是否显示出你已进行过完整的市场分析。

(4)你的创业计划书是否容易被投资者所领会。

创业计划书应该备有索引和目录，以便投资者可以较容易地查阅各个章节。

还应保证目录中的信息流是有逻辑的和现实的。

(5)你的创业计划书中是否有计划摘要并放在了最前面，计划摘要相当于公司创业计划书的封面，投资者首先会看它。

为了保持投资者的兴趣，计划摘要应写得引人入胜。

(6)你的创业计划书是否在文法上全部正确。

(7)你的创业计划书能否打消投资者对产品(服务)的疑虑。

**创业计划书格式篇七**

大学的开窍期是什么时候呢，大学二年级到三年级。在这个时期突然发现我们寻找到我们自己想要的东西，在此以前，却是昏昏沉沉的，所以其实大二大三的同学们正处在关键时刻，要抓紧时间为自己选定未来，找到自己想要的东西，这才是最重要的，因此上大学是为了什么，其实我觉得自己的目标是比较明确的，因为是社保专业，所以将来的就业应该就是本专业方向，而上大学是一个完善自己的过程。我兴趣广泛，音乐、篮球、足球等，在正常的学习外，多参与一些活动全面发展，只是应该更好地安排好时间。

回想大一大二，我觉得挺充实的，学习还好，学校的实践工作也做了很多，像院组织部的、校勤工部的干事，大二做了校勤工部的副部和科协的副主席。参加了各种兼职等社会实践工作，从中也应用这些时间来探索自己的职业道路，从中找到差距，为弥补差距制定一些行动计划。从中我也慢慢的成长，学到很多是在课堂学不到的，我想一个人的成长比成功更重要。因此在大三大四的学习生活时，要不断完善个人的人格，因为从人的一生来看，人格健全是第一重要的东西，它不仅让你成功，而且让你和你的周围更加的和谐，更快乐。这就是大学必学的怎样做人。

怎样读书，这是大学里必学的事，学会无师自通，这也是我们可以给自己的一份最好的礼物，首先应该把自己课程琢磨透，学好自己的专业课程，老师只是引路人，我们必须自主学习，掌握学习方法，大三大四是专业课程的攻坚阶段，因此不仅要在理解所有知识的基础上提出疑问“为什么是这样?”，一旦理解了“为什么”后，我们将能够举一反三，解答问题可以有不同的思路。这样不断的尝试才能学会创新。这是我们大学生急需培养的能力。

我觉得除了学好本专业，还应该多涉猎一些领域。在大三大四，多去学校的图书馆自学有关法律、保险和人力资源等知识，正如很多同学忙于考证那样，我也应该多考取一些证件。当然最重要的是如何学习，学会寻找“考证”的富矿，我们要知道在毕业后什么才是我们的核心竞争力。因此我们千万别守着金矿卖煤矿。因为只有证明我们学习能力真的很优秀，以优秀的专业成绩为背景，各种各样的证才会锦上添花，因此我将在大三大四适当的寻找属于自己的富矿。

怎样交流，怎样与人相处，这是我们大学生急需培养的能力。交流能力，需要我们学好语言，不仅中文，还要学好英文，这将使我们走出学校在工作中占据主动。因此我们要好好把握大学剩下时间，利用学校有利资源，一来有很多英语教授，课余时间可以好好交流，学习英语学习方法的同时还可以改善自己的口语;二来多跟同学交流英语知识。所以我想大三大四期间里一定要把英语六级给过了，这样就在社会找工作时就更有优势了。怎样与人相处，需要人文和科学的融合，大学生需要学会交流，学会与人相处，不仅是要与学校里的同学老师处理好来，学会与背景不同的人的共同生活，学会合作与分享;还有学生会部门的里不同身份的干事与干事之间、干事与部长等学长之间的交流，多主动跟学长学姐交流;同时还要走出学校与社会人多接触。我还有个暑期规划就是不仅要去社会做兼职，另外安排时间去与本专业有关的部门去实习，不断积累和总结知识。

我们毕业以后能否适应社会的需要，关键还需要我们在剩下大三大四的学习生活中懂得如何做事，我们在社会上无论三百六十行做什么工作，拆解开来，其实就是一项一项的任务，或者说“事”。这些任务所需的专业知识，在大学里，即使学到博士阶段也是不可能完全应付得了的，所以必须有继续学习的能力，而尤其需要的是科学地做事能力。

流光欺人勿蹉跎，为了毕业后的发展，我要为未来而努力奋斗。因此，我要在大三大四学习生活中立志、修身和博学。立志就是树立自己的方向;修身就是提高自我修养;博学就是通过学习与实践使自己成为术业有专才，成为触类可旁通的通才。

**创业计划书格式篇八**

第一章 摘要

一 宗旨及商业模式

天行网络信息服务公司是一个新型的电子商务公司，其宗旨是以网络为依托提供专业细致的在线软件服务和休闲娱乐会所信息查询服务。

通过提供专业化、便捷化、个性化、时尚化的全新服务，以方便快捷为导向，以顾客满意为目标，努力满足顾客需求，通过各种赢利模式获得利润，并创造知名品牌。

本公司是一家处于创始阶段的公司，初期发展以广州为据点，服务针对两个目标群体：信息查询服务主要针对高层商务人员、白领及年轻爱好时尚娱乐的消费群体：在线软件服务主要针对中小型娱乐会所。

公司力求为顾客提供最准确、最快捷、最温馨、最周到的网络服务，从而促进公众的娱乐消费，带动广州的经济发展。

二 市场定位

在公司的宗旨中，我们已经将公司的目标市场定位为两个大方向的市场，一是针对查询服务的信息提供者——休闲娱乐行业会所;二是针对广大需要进行信息查询服务的消费群体。

针对休闲娱乐会所这一市场定位，我们的服务主要包括为其提供企业黄页链接，发布该会所特色服务等信息;网络广告宣传;推荐业务;在线软件服务等。

通过调查显示，休闲娱乐服务行业的信息化非常低，使得办公经营成本无法降低，这就影响了该企业经营模式的扩展最新网络公司创业计划书最新网络公司创业计划书。

公司针对休闲娱乐会所提供的服务，有助于达到公司的双赢乃至多盈的目标。

针对进行信息查询服务的消费群体，我们提供关于休闲娱乐方面的各种信息查询，目标市场定位在热衷于娱乐，有一定经济基础并拥有现代化通讯工具的消费群体上。

已有数据显示，随着经济的不断增长，人们生活水平的不断提高，越来越多的人倾向于到各种休闲娱乐设施或场所度过闲暇时间，并且只要经济不断的向前发展和通讯文化的进一步冲击，这个市场上的消费群体就会越来越多，特别是那些爱好新潮时尚、乐观向上的人们。

三 我们的服务

通过市场合理的细分，公司服务也将针对两个目标市场的客户来提供。

此处，我们主要先简单介绍我们公司的两个特色服务，其它具体服务方式详见第三章产品与服务。

特色服务——信息查询服务：

娱乐设施及场所的当前情况查询业务

提供娱乐场所当前客户数量，资源使用情况的查询等。

通过跟各个娱乐会所后台数据库的对接及在线软件服务的支持，实现信息共享，顾客通过查询可以在第一时间知道某娱乐会所是否有空位、空房、空闲设施等即时营业状况。

某行业娱乐设施及会所的全方位对比查询业务

提供该行业各娱乐会的详细资料，包括提供的服务类型、收费标准等;同时提供该行业娱乐场所的特点对比，使顾客更好的选择适合自己的会所。

该业务侧重于网上点击查询。

为了使公司的特色服务发展空间更大，我们需要与更多娱乐会所建立信息系统对

接，即使了解其动态信息，但介于中小型娱乐会所无法实现信息化问题，公司退出了又一个专门针对娱乐会所而开设的亮点服务，公司初步预计，该项服务将是以后公司战略发展的一个重要组成部分，同时也是公司利润的一个重要来源。

+

亮点服务——在线软件服务：公司针对没有信息化的中小型娱乐商家开发的在线信息管理系统。

商家通过互联网在线操作属于自己的信息系统，不仅免除了企业开发大型信息系统所带来的高额成本，也免除了企业平时系统维护等巨大的管理费用，从而帮助企业实现e化管理，提高了企业的竞争力和劳动生产率。

最新网络公司创业计划书工作计划。

在线软件服务一个多家国外大型厂商都看好的领域，包括微软、google和salesfore等，而中国在该领域尚无很成熟的技术，竞争对手较少，很有发展前景。

四 竞争

信息查询行业方面，我们的竞争对手是涉及此行业的相关定位网站，如：今夜中国，广州生活易等，以及包括现在普遍使用的114、xx0查询服务也将成为我们某一细分市场的竞争者。

由于我们采用了新颖便捷的查询方式并配置了专业细致的数据库，所以从经营方式来讲我们是全电子商务化的，是全新的。

通过与多种现代通信工具及方式相结合，我们有两个优势，一是可以节约顾客的时间成本，顾客可以随时随地最快的获得所需的信息;二是帮助顾客全面了解广州市内各种娱乐设施及场所，使其有针对性地消费，有效的降低其开销，获取最大的消费者剩余，真正意义上地实现互利。

在线软件服务方面，由于这一领域在中国尚属启蒙阶段，因此来自外部的竞争对手相对很少且不成熟，因此这方面的竞争可以不予考虑。

五 团队优势

我们的团队是由中山大学各个学院中的一些优秀生组成，队员主要来自电子商务、财务投资、市场营销、人力资源管理、公共关系、计算机等专业，因此我们在公司管理架。

一、概述

互联网是一个可以在瞬间创造亿万财富的地方。

随着互联网技术的发展，尤其是电子商务的出现，互联网所创造出的经济价值迅速增长。

而网络文学通过对作者数字版权的交易，推出vip签约制度和阅读制度，逐步通过在线广告、出版代理、电子阅读发展、无线阅读发展等多种模式，培育和发展了有自身特色的赢利模式。

并用过与游戏开发与电影剧本改编，使网络文学作品得到多次利用，形成一个强大的产业链。

网络文学强大的用户需求，保障了其广阔的市场，随着3g时代的到来，阅读将不再受时间地点的局限，无论何时何地手机阅读都可以满足读者的阅读需求。

我们将通过对网络文学市场的分析，针对目前对网络文学开发中所忽视的环节，确定自身的发展方向，以避免强大的资金竞争。

并借鉴一些成功的新模式，对心语中文网进行发展定位和商业化运作。

从市场薄弱环节进入市场，寻求差异化发展，形成一个作者发表与读者阅读，杂志选稿，图书出版相结合，电子运营，影视发行，动漫制作相统一的庞大产业链。

二、产品/服务简要

心语中文网前期通过与高校文学社团的合作，为文学社团在心语建立自己的社团主页，形成一个全国性的独特浩大的社团联盟。

在此同时，心语将与与各类实体虚体社团展开合作，互相宣传推广，以期达到资源互通，人才共享。

心语中文网将一直为优秀文学爱好者提供网络文学发表的`平台，发掘优质网络作者，并进行经典作品的收集管理。

逐步创建vip阅读制度，实现作者与网站共同赢利的双赢局面。

后期通过与杂志社出版方的合作，协助作者作品发表与图书出版，以及电影剧本改编，和以作品内容为中心的游戏软件开发等。

三、市场分析

1.经济价值大

互联网自1994年进入中国，至今已将近xx年。

1997年美籍华人朱威廉将榕树下引入中国，这可以算作至今为止最早的网络文学站点，榕树下最初只是他的个人主页，却没想到发展迅猛吸引了数不尽的文学爱好者互联网创业公司计划书互联网创业公司计划书。

正是由于一群热心的海外华侨，中国的网络文学的发展并没有与世界拉得太远。

如今网络文学迅猛发展，已形成一个对签约作家进行包装和运营，将小说的电子版权、无线发布权、传统文学版权及动漫影视改编权等统一包装、运营，打造一个以文学为核心，整合影视、版权、无线等多方资源的产业链，其经济价值不可估量。

2. 市场需求大

网路阅读需求量大，随着社会生活水平的提高，市民生活不再仅仅满足于吃饱穿暖，人们的精神需求迅速提高，再加上技术发面的发展，人们不再仅仅满足于纸质书本的阅读，开始将目光投向拥有海量资源的互联网，整个社会阅读量迅速增大。

随着3g时代的来临，阅读已经成为一种时尚，只要一部手机，一部mp4或者其他阅读设备就可以随时随地进行阅读。

3.产品来源广

网络文学的创作，成本小，门槛低，对作者而言vip阅读中的绝大部分收费均为作者的收益，以及点击率升高后图书出版和剧本改编游戏制作带来的经济效益推动着网络写手的创作。

四、竞争分析

a、专业网络团队分析：

目前网络文学市场形成一家独大的局面，盛大文学相继收购起点中文网、晋江原创文学网、红袖添香文学网，榕树下，以及小说阅读等网七家网站，占有网络原创文学95%的市场份额，凭借盛大网络雄厚的资金支持，盛大文学几乎垄断了整个网络文学市场。

然而盛大的发展模式过分追求商业化运作，忽略了一些细节的管理。

1.商业性广告投放过多。

在盛大旗下网站，打开书的首页也会有弹窗广告弹出，在整个互联网行业都开始注重优化顾客体验时，盛大反其道而行，将自身凌驾于顾客之上，无疑是以为自己占据了网络文学龙头老大的地位。

2.网络写手生存现状不容乐观!。

因为过分商业化，网络文学看似一片繁荣，实则弊端多多。

网站为了留住作者，避免竞争对手挖人，通常会与作者签约。

作者签约通常是得不到任何好处的，然而，不签约所有的作品都是免费阅读，没有任何收益。

但是签约后对作者有了种种不合理的限制，包括每天必须更新几千字，不能与其他出版行业接触，等等等等。

作者所得到的好处，仅仅是点击量过万了会有可能进入vip，据调查vip作者有很多都是零收入，有时一本书写完也仅仅能卖30元。

真正能将作品出版的没有几个，每个网站每年能依靠稿费生活的作者也就50人左右，而网络写手有近40万，各个站点的人气作者加起来也只占了个零头，更多的底层写手一直处于弱势状态。

随着作者人气的提高，限制会越来越多。

作者任何出轨的行为，都视为违逆。

要“压一压”。

所有作者都没有安全感，生活时刻处在监视当中。

今年7月起点超人气作者梦入神机转会纵横中文网，充分说明作者对盛大官方的做法的不满。

3.作品完全交由市场，缺乏文学性。

作者的图书能不能出版，均由点击量说了算，点击量高就出版。

导致了网络文学整体缺乏文艺性，迎合低级趣味无法形成对整个社会有引领教化作用的优秀作品，垃圾作品泛滥。

长期发展下去，必然走向衰落。

4.不注重客户关系，忽略底层

盛大文学能够做到那么大的平台，开始缺乏最初的虚心与谦卑，变得孤傲不羁互联网创业公司计划书工作计划。

文学创作者很大一部分仅仅是因为兴趣，在网络写手多如牛毛的年代，很多作者以此赚钱无果依然坚持创作，仅仅是因为对文学的喜好。

而盛大只注重高层写手的炒作包装，忽略底层写手的感受，非常不人性化。

作者需要自己的作品得到认同，而非一项项冰冷的点击率指标

起点超人气作者梦入神机转会后讲到我们作者需要安全感，一个可以为我们遮风挡雨，人情味的平台。

b、文学网站站长分析：

根据与多数个人站长的接触，个人站长建站主要是为了赚取广告费，还有部分站长是因为兴趣。

个人站长通常没有形成对文学站点的商业化思考，一个人建设若干个站点，分别投放广告联盟的广告，将网站作为赚外块的方式。

因此，我们只要做出特色和品牌，很容易脱颖而出。

**创业计划书格式篇九**

在人的一生中，三年的时间不能说长。但是，一个青年在大学中的这段时光，却不可说短。一是因为青春可贵，二是因为大学的三年，几乎可以说是一生的基础。任务非常艰巨，也非常光荣，作好大学学习生涯规划，关系到未来的人生是否精彩。

大学生活一年过去了，发现大学学习生活与中学很不同，大家要逐渐学会转型，适应大学的学习生活。中学教师作用非常大，学生跟着学，大学则通常每天二科目时间，课后有很多的学习过程是发生在课堂之外由学习者自主去完成的，大学的教学具有很强的独立性和开放性，所以独立学习、学会学习的习惯养成在大学非常的重要。

所以，在大学要好好培养自己学会学习、学会做事、学会共同生活、学会生存、学会改变，学会向他人学习，学会利用网络学习。让学习成为生命的一部分。大学的生活不比以往，在大学什么都要靠自己，这也是在锻炼我的生存能力，我会把自己的生活作的井井有条，作的简单而充实，培养自己的生活习惯，锻炼自己的生活意志，提高自己的生活自理能力。

大学校园是个大课堂，里面有来自各各省市的同学老师和各种性格的人，来到这我会尽可能的改去自己的缺点，用最短的时间与同学和老师们相处好，处理好自己的人际关系，要在寂寞之时耐得住寂寞，激情之时把握住分寸。

新学期，我不仅我努力学习专业课，同时也好学好文化课，学好基础课，增加各种兴趣和爱好!积极参加各种活动。专业课又是我们日后谋生的重要手段，是我们找到工作的重要技能，在今后的学习中我会加强与老师同学的交流，平日里认真研究练习，从各个渠道获取最新的技能知识，我要在大学这三年的学习中学到一身好本领，为我步入社会寻找工作增加自己的筹码。还要做到需要考试的课程不可因参加活动和看课外书而放松。

这学期，我将在专业上更加强学习，因为还有一年我也将走上职业道路!所以专业知识在这方面显的更为重要!不能再浪费时间于玩耍，要为了自己的未来着想。多去学校文图看些书，以更好的充电，填补自己各方面的知识空缺，增加知识面，增加个人修养。

一：主要学习目标

明确学习目标，打好一定的语言基础。争取获得优良成绩，能切实在大学里学到丰富的专业知识和基础常识。增加文化素养，提升自身能力，端正学习态度，培养积极勤奋的学风。做学习计划来自我敦促，自我勉励。反思自己有哪些方面做到不足，反思自己该如何改善、反思自己继续努力的方向方法，并且反思自己有哪些反面值得肯定，只有不断地反省，才能为未来的路指明方向。

二：具体安排

1.坚持预习，坚持在上课前先预习一遍课文，在上课之前对所上的内容有所了解，能提高听课效率。并且在老师上完一章的内容后，能够主动复习。温故而知新。

2.每天坚持到教室上晚自习一个半个小时。

3.对于课程知识，要多想多问，并且把其中有收货的部分记入笔记之中。

4.每个月进行一次学习清算，反思自己这个月是否达成了学习计划，有哪一些做得不足的地方，下个月要注意改进。

5.培养良好的学习兴趣。俗话说：兴趣是最好的老师。我认为，关键是积极的学习、主动的学习。渐渐把自己带进书的海洋中，这样，才能潜移默化地使自己爱上学习。古人说：学为立世之本，学可以立德，学可以增智，学可以致用。学习是成就事业的基础，是人生的出发点，也是人生的极致。在这世间，任何事都讲究公平，公平，人心就平，心平了就和，和谐安乐由之生焉。学习也是如此，你爱它，它也会回馈于你。

希望能在这一学期的课余时间多出去找些与自己专业挂钩的工作，实践出自己不会的地方，到课堂上补空缺，让自己以后的工作更加得心应手!

总之，今年是一个觉悟的年!抛弃以前的一切，重新开始!希望自己可以不辜负父母老师的期望，更不要辜负自己的期望，做最出色的自己。

**创业计划书格式篇十**

一、页面设置

纸型：原则上采用a4型（210mmx297mm）。

行间距：单倍行距；字间距用默认值。

页边距：上、下各空2cm；左、右各空2cm；页眉、页脚各空

1.5—1.75cm。

页眉：统一写“第二届齐鲁大学生创业计划竞赛”（封面不要有页眉）。

页脚：宋体，五号，居中。

排版方向：一般应采用纵向打印方式排版；奇偶页不同、正反面打印。

装订线：左侧，空1cm。

二、字体、字号

1．标题：除法规、规章等加书名号外，一般不用标点符号。标题采用三号华文中宋加粗（如有副标题，用小三号华文中宋）；可分一行或两行居中排版，换行时，要保持词意完整，排列对称。一级标题与二级标题加粗，字体与正文格式一样，用四号仿宋\_gb2312。

2．正文：采用四号仿宋\_gb2312；每个自然段首行左侧空2个字，换行顶格；数字、年份不换行，可通过调整字间距进行排版。结构层次序数，第一层为“一、”，第二层为“（一）”，第三层为“1.”，第四层为“（1）”，原则上第一、第二层标题独立成行，不加标点。

使用阿拉伯数字（如“附件1.××××”）；附件名称后不加标点符号。

**创业计划书格式篇十一**

创业项目计划书格式【1】

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。

一 项目概况

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。

二 管理层

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。

三 研究与开发

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。

四 行业及市场

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)

五 营销策略

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)

六 产品生产

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

七 财务计划

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。

八 风险及对策

11.1 主要风险：(请详细说明本项目实施过程中可能遇到的政策风险、研发风险、经营管理风险、市场风险、生产风险、财务风险、汇率风险、对项目关键人员依赖的风险等。

11.2 风险对策：(以上风险如存在，请说明控制和防范对策。

创业项目计划书范文【2】

一、执行摘要

无论是创业还是要经销新产品寻找新的利润增长点，在选择新产品时首先要明确自己的目标，是准备将产品作为一项长期的事业来发展，还是仅仅作为现有产品的一种补充，或者是其他的一些目的，目的的不一样决定了自己在此项项目上将投入的资金、时间、精力和操作方式都不一样，这些因素往往直接影响甚至就决定了该项目的最终命运。

二、项目介绍

经过对网上商店的调查报告。

做出以下网上开店的流程：

1、开始并不在网上，而是在你的脑子里。

你需要想好自己要开一家什么样的，在这点上开网店与传统的店铺没有区别，寻找好的市尝自己的商品有竞争力才是成功的基石。

2、选择开店平台或者网站。

你需要选择一个提供个人店铺平台的网站，注册为用户。

这一步很重要。

大多数网站会要求用真实姓名和身份证等有效证件进行注册。

在选择网站的时候，人气旺盛和是否收费、以及收费情况等都是很重要的指标。

现在很多平台提供免费开店服务，这一点可以为您省下了不少金子。

3、向网站申请开设店铺。

你要详细填写自己店铺所提供商品的分类，例如你出售时装手表，那么应该归类在\"珠宝首饰、手表、眼镜\"中的\"手表\"一类，以便让你的目标用户可以准确地找到你。

然后你需要为自己的店铺起个醒目的名字，网友在列表中点击哪个店铺，更多取决于名字是否吸引人。

有的网店显示个人资料，应该真实填写，以增加信任度。

4、进货。

可以从您熟悉的渠道和平台进货，控制成本和低价进货是关键。

5、登录产品。

你需要把每件商品的名称、产地、所在地、性质、外观、数量、交易方式、交易时限等信息填写在网站上，最好搭配商品的图片。

名称应尽量全面，突出优点，因为当别人搜索该类商品时，只有名称会显示在列表上。

为了增加吸引力，图片的质量应尽量好一些，说明也应尽量详细，如果需要邮寄，最好声明谁负责邮费。

登录时还有一项非常重要的.事情，就是设置价格。

通常网站会提供起始价、底价、一口价等项目由卖家设置。

假设卖家要出售一件进价100元的衣服，打算卖到150元。

如果是个传统的店主，只要先标出150元的价格，如果卖不动，再一点点降低价格。

但是网上竞价不同，卖家先要设置一个起始价，买家从此向上出价。

起始价越低越能引起买家的兴趣，有的卖家设置1元起拍，就是吸引注意力的好办法。

但是起始价太低会有最后成交价太低的风险，所以卖家最好同时设置底价，例如定105元为底价，以保证商品不会低于成本被买走。

起始价太低的另一个缺点是可能暗示你愿意以很低的价格出售该商品，从而使竞拍在很低的价位上徘徊。

如果卖家觉得等待竞拍完毕时间太长，可以设置一口价，一旦有买家愿意出这个价格，商品立刻成交，缺点是如果几个买家都有兴趣，也不可能托高价钱。

卖家应根据自己的具体情况利用这些设置。

6、营销推广。

为了提升自己店铺的人气，在开店初期，应适当地进行营销推广，但只限于网络上是不够的，要网上网下多种渠道一起推广。

例如购买网站流量大的页面上的\"热门商品推荐\"的位置，将商品分类列表上的商品名称加粗、增加图片以吸引眼球。

也可以利用不花钱的广告，比如与其它店铺和网站交换链接。

7、售中服务 。

顾客在决定是否购买的时候，很可能需要很多你没有提供的信息，他们随时会在网上提出，你应及时并耐心地回复。

但是需要注意，很多网站为了防止卖家私下交易以逃避交易费用，会禁止买卖双方在网上提供任何个人的联系方式，例如信箱、电话等，否则将予以处罚。

8、交易 。

成交后，网站会通知双方的联系方式，根据约定的方式进行交易，可以选择见面交易，也可以通过汇款、邮寄的方式交易，但是应尽快，以免对方怀疑你的信用。

是否提供其它售后服务，也视双方的事先约定。

9、评价或投诉。

信用是网上交易中很重要的因素，为了共同建设信用环境，如果交易满意，最好给与对方好评，并且通过良好的服务获取对方的好评。

如果交易失败，应给予差评，或者向网站投诉，以减少损失，并警示他人。

如果对方投诉，应尽快处理，以免为自己的信用留下污点。

10、售后服务 。

这一点不用多说了，完善周到的售后服务是生意保持经久不衰的非常重要的筹码，不同的与客户保持联系，做好客户管理工作。

三、市场竞争分析

1、选对产品钓大鱼

要在网上开店，首先就要有适宜通过网络销售的商品，并非所有适宜网上销售的商品都适合个人开店销售。

笔者通过三大竞争策略助你选好产品。

物以稀为贵，选择商品一定不能选择那些到处都能买到的商品，那些商品既然到处都能买到，买家为什么还要来买你的，你再加上邮寄费，肯定比别处的贵了。

即使能卖出去，也赚不了钱。

你要找些少见的商品，那样自然有人花大价钱来买你的商品了。

这里也就应用了差异化的竞争策略。

其次就是利用地区价格差异来赚钱。

许多商品在不同的地区，价格相差很多，例如电器类，广东等沿海城市要比内陆便宜许多，而收藏品在古都城市(北京，西安，洛阳)又比沿海便宜的多，所以各位要从自己的身边着眼，找找自己身边盛产而其他地方没有的商品，这样才能卖个好价钱!这里也就应用了成本领先策略。

做熟不做生，尽量不要涉足你不熟悉，如果你:热爱手工，热爱十字绣，热爱手绘，热爱创造性的事情，不妨开个相关的diy店铺。

特色店铺到哪里都是受欢迎的。

因为特色的东西少，所以容易吸引人。

如果你:对摄影非常在行，喜欢数码类产品，不管自己有没有实体店铺，都可以在这方面尝试一下。

最重要的是努力成为这个领域的专家。

主动回答会员的问题，提供会员你售卖商品的相关知识。

时间长了，口碑效应好了，大家一想到这方面的购物，就会首先想到你。

总之每个人都有自己的特长的。

任何时候，学会淋漓尽致地发挥自己的特长很重要，不要拿自己的短处去拼别人的长处。

这里也就应用了专业化的相对创新策略。

2、根据业内人士的建议，通过对网上出售产品的细分发现，合适网上开店销售的商品一般具备下面的特点：

1)体积较小：主要是方便运输，降低运输的成本。

2)附加值较高：价值低过运费的单件商品是不适合网上销售的。

3)具备独特性或时尚性：网店销售不错的商品往往都是独具特色或者十分时尚的。

4)价格较合理：如果网下可以用相同的价格买到，就不会有人在网上购买了。

5)通过网站了解就可以激起浏览者的购买欲：如果这件商品必须要亲自见到才可以达到购买所需要的信任，那么就不适合在网上开店销售。

6)网下没有，只有网上才能买到，比如外贸定单产品或者直接从国外带回来的产品。

当你选择了一类或是数类产品以后，就要开始进行了解客户和对手的市场调查再来确定你的选择是否正确，因为大多数时候你的选择是基于你自己的经验或是不对称的信息进行判断地，判断常常是错误的，最终可有会导致你的创业失败。

**创业计划书格式篇十二**

1.产品是什么。

2.针对的用户群体。

3.解决什么问题。

4.有什么特别之处。(跟别人最大的不同，吸引用户的点)

二、市场分析

1.该行业市场规模目前是多大，近几年增长速度如何。

2.市场竞争状况如何。(有没有垄断，有没有很大竞争对手，还是小的竞争对手，或者竞争对手很少)

三、核心竞争力

1.产品是否特别

2.有没有独特的渠道和资源

3.有没有高门槛的技术

4.有没有特别的商业模式

5.有没有特别优势的团队

四、商业模式

1.盈利模式是什么，靠什么来盈利。

2.收入来源，收入规模和增长率、影响收入的关键要素。

3.主要成本，指出可变成本和固定成本，产生成本的时间点和决定成本的要素。

4.需要多少资金投入才能获得正的现金流，何时能发生，资金的需求如何，何时能开始盈利。

五、运营与营销

1.内部如何运营

2.外部营销策略

3.预期效果

六、目前进度(说一下成长数据)

1.\_\_，成立公司

2.\_\_，内测版本发布，运营数据…

3.\_\_，引入天使投资，…

4.\_\_，正式版发布，一周内获取x用户，活跃用户x万，付费用户x万……

七、财务预算

1.投入成本，已投入多少，1年内需要多少。

2.收入预测，1-3年的营收预测。

3.计算出毛利和净利润。

八、风险控制

1.哪些风险

2.如何控制

九、发展方向

1.未来的发展定位，比如专业化还是多元化

十、附加信息

1.比如权威人士评价或观点、大事件、重要计划等

十一、q&a

1.你们比竞争对手发展得更快的战略是什么?

2.你们的竞争对手是谁?你们的竞争优势是什么?

3.你们面临的最大挑战是什么?

十二、融资需求

1.融资金额

2.股份比例

3.主要花在什么地方，达到什么目标

十三、团队介绍

1.\_\_x，职位。过往经历(供职的知名公司、创业公司、参与的知名项目、在某领域的荣誉、行业经验等，要简短而且突出优势)

2.\_\_x，同上

**创业计划书格式篇十三**

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

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

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

一. 财务分析说明

二. 财务数据预测

第三部分 附录

一. 附件

摘要

1.执行总结

1.1项目背景

1.2目标规划

1.3市场前景

2.市场分析

2.1客户分析

2.2需求分析

2.3竞争分析

2.3.1竞争优势

2.3.2竞争对手

3.公司概述

3.1公司

3.2总体战略

3.3发展战略

3.3.1初期战略

3.3.2中期战略

3.3.3终极战略

3.4人力资源组织

3.5财务管理制度

3.6企业文化

3.7服务概述

4.组织管理体系

4.1组织机构

4.2部门职责

4.3管理模式

5.投资策略

5.1股份募资

5.2项目融资

6.营销战略

6.1营销目标

6.2营销模式

6.3产品流动模式

7.财务分析

7.1营业费用预算

7.2销售预算

7.3现金流量表

7.4盈亏分析

8.风险分析

8.1机遇

8.2风险及策略

9.退出策略

附录：市场调查问卷

**创业计划书格式篇十四**

项目名称：

客户名称：待定

策划完成日期：待定

第一部分项目背景介绍

数字化网络智能办公系统是实现数字化校园网上办公的应用软件。该办公系统使得网络办公不受地域限制，为学校提供一个安全、稳定、高效、易用而快捷的网络办公环境，同时优化了学校的内部管理，降低了管理成本，从而提升了学校竞争力，相对于用户而言，不但提高了办公效率、节约了办公时间，并且提高了管理效率，从而使学校的管理更现代化、系统化、完善化。此办公平台是在北京云比特专家对千余家学校实际需求进行深入的分析、提炼、总结，并结合我国最先进的教学及管理理念的基础之上，提炼出了站内信息、档案管理、文件管理、教学管理、资料管理、会议管理等十几个极具价值的功能模块。且具有“界面友好、功能全面、操作简单、安全稳定”等优点。彻底实现办公“无纸化”，随时随地办公，将使学校的核心竞争力得到全面的提升。

第二部分产品/服务

ui，ajax等等为产品开发工作带来了很大的效益。

第三部分项目研发

(一)项目整体模块示意图

(二)功能模块

研发定位

站内信息其中包括收件箱、草稿箱、已发送、已删除、写信息等功能模块，应用数据、网络、加密及权限设定等技术，实现了信息从我们的写信息，到已发送成功或者保存到草稿箱，及我们收件箱里的信息和已删除的信息整个过程的全自动化，最终完成了我们的信息传输。其中在信息的传输过程当中，我们还可以对收件箱，已发送、已删除的信息进行回复、转发和删除等功能操作，对于保存到草稿箱中的信息我们可以直接进行发送或者再次进行存入草稿箱。

产品特色

结束之后并对此次会议进行感想提交。

据了解,目前在国内office软件市场中,除了微软office软件以外,金山、永中等国内软件厂商推出的类似办公软件均实现了对个人用户免费。而微软office软件过去一年中也进行了多次降价。业内人士认为,微软公司的这一市场举措除有降低正版软件购买门槛的用意之外,也是一种回应同行竞争并争夺用户的市场手段。除了针对个人消费者外,微软中国近期也加大了对企业版本office软件授权的促销力度。除了通过价格争取用户外,目前国内外软件厂商对于软件销售渠道的开拓和争夺也已日渐激烈。目前卓越、当当、新蛋、京东等信誉较高的网上商城已成为微软推广软件的主要在线销售渠道。而宏图三胞、苏宁、百脑汇等实体销售卖场作为传统it产品销售渠道,则已成为国内外软件厂商在软件市场中“攻城掠地”的必争之地。市场竞争是企业成长的动力,“我相信很多消费者只要充分了解到我们企业的产品促销信息,就会对我们的产品感兴趣。”

**创业计划书格式篇十五**

对于创业计划书的内容，我们要力求做到面面俱到而避免拖冗，一般来说，创业的动机、创业的类区、基金来源和资金规划、大阶段目标、预定员工人数、行销策略等是要做首要考虑的，更细化地我们也需要对资金总额的分配比例、财务消耗预估、风险评估、股东名册等细节做一定说明。具体内容一般包括以下五个方面：

(一)封面设计

(二)计划书摘要

(三)企业介绍

(四)行业市场分析

(五)产品(服务)介绍

应尽可能地真实详尽地描述创业计划书的正文主体部分，着力于突出自己的项目与同类项目的不同甚至是高明之处。计划书依照投资人的需要来写,同时结合新时代背景将行业与科技创新元素相糅合，才能寄希望于吸引更多投资。

面：

(一)封面设计

(二)计划书摘要

(三)企业介绍

(四)行业市场分析

(五)产品(服务)介绍

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