# 最新创业计划书代写(实用3篇)

来源：网络 作者：落花时节 更新时间：2024-02-19

*时间就如同白驹过隙般的流逝，我们又将迎来新的喜悦、新的收获，让我们一起来学习写计划吧。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的计划吗？以下是小编为大家收集的计划范文，仅供参考，大家一起来看看吧。创业计划书代写篇一“才子计划”特训营活动是由才子计...*

时间就如同白驹过隙般的流逝，我们又将迎来新的喜悦、新的收获，让我们一起来学习写计划吧。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的计划吗？以下是小编为大家收集的计划范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

**创业计划书代写篇一**

“才子计划”特训营活动是由才子计划团队发起，面向高中学生的公益创业培训活动。 她旨在帮助高中学生拓展视野，培养能力，顺利实现中学到大学的过渡，赢在大学的起跑线上。同时，她也是大学生公益与创业相结合的一次勇敢尝试。

“才子计划”团队将向着打造公益与创业相结合的具有良好声誉的培训机构的目标奋进，并将这样的活动延续下去，造福即将迈入大学的莘莘学子。

1团队的名称

我们的团队名为“才子计划”，主要有两种含义：第一是我们的成员都是名校的精英学生，我们的活动是他们梦想的载体;第二是我们的目标是为帮助高中生顺利完成高中向大学的过渡，培训未来的精英，我们要成为他们精英之路的一个起点或者台阶。

2团队的宗旨

帮助中学生优化学习方法，扩展视野，为大学生活提前做好准备，顺利实现高中向大学的过渡，赢在起跑线上。

我们第一期的目标是把名校的理念带入长沙，成为长沙市教育培训的值得信赖的品牌，影响长沙的教育理念和格局。

3团队的目标

在1年内完成组织的制度与规范建设。并在20xx 年暑假，组织我们的第一期培训。 同时，充分拓展与长沙市政府和各大学校联络及项目合作，积累各种社会资源，丰富开展活动的经验，树立组织的良好声誉。在20xx年，注册成为正式的组织。扩大我们的影响范围，并开发更多的项目。

我们的长期目标是把这种模式推广到全国，帮助全国的高中生顺利完成向大学的过渡，并通过我们的努力，改变部分地区的教育理念和教育面貌。

4团队的结构

5团队经营策略

以公益创业为导向，以精英成员成就精英学生。

1。产品与服务

在20xx年暑假，组织20位左右名校学生（其中清华北大10位左右），到长沙组织长沙市的优秀中学生，参加特训营活动。一起度过15天左右的时间。我们的活动分为两个环节，第一个是文化课堂，第二个是特色公益培训。

文化课堂

每天上午9：00到12：00，按照年级分成不同的班（每班不超过20人），由有经验的优秀名校大学生以专题形式授课。对于高一高二的同学，培训数学、英语、文综和理综，以讲解学习方法为主;对于高三毕业的同学，培训一些大学基础课程和基本技能。小班教学有利于授课老师与学生的充分交流，使上课学生在学习方法上获得突破，以取得在以后学习中事半功倍的效果。

特色公益培训

凡参加第一个环节的学生可以自愿免费参加。该环节主要在培训期间的下午展开，形式灵活多样。

①讲座形式：用以介绍大学生活及文化，探讨人生及职业规划，启发中学生对大学及人生的思考，提早为大学生活及社会生活做长远规划，特别有助于高三毕业生完成由中学到大学的顺利过渡。

②预开大学兴趣课程：对大学课程做简单的讲解和介绍，让中学生提前了解大学课程的特点，引导中学生提前适应大学里的课程学习，更有助于高三毕业生提前适应大学学习。③带领参与的学生外出参观：在游览的过程中，使参与的中学生和大学生充分平等自然地交流，使中学生在轻松的游览过程中畅所欲言。培养参与的学生对家乡的热爱，并对中学生思想素质的提高起到潜移默化的作用。

2。我们的优势与特色

相对于传统的培训机构，我们的.优势有三个方面：

一是我们的培训是大学生公益创业活动，还可以获得国家政策和支持多方公益支持，能有效降低学生参加培训的成本;

二是我们身上的名校光环让我们更容易获得社会承认;

三是我们都是在校学生，与学生的年龄很接近，易于相互交流和理解。

我们的特色是多种教学手相结合，多媒体教学、普通话教学、研讨式教学等，让高中生提前熟悉大学的教育方式，缩短进入大学后的适应过程。

1市场状况

我们计划在公益教学培训行业发展，选择目的标地点为长沙市。主要原因学生逐渐产生对枯燥的学校教育的反感，也没有找到适合的学习方法。他们迫切需要得到有经验的学长们的指导与建议，寻找到中学阶段好的学习策略与思维;与此同时，提前了解一些大学生活方面的信息，以弥补严重的信息不对称，做好以后向大学生活过渡心理和思想上的准备，以期尽量降低大学里学习和生活方面转型所花费的成本。

据目前的市场分析，现阶段，家长对子女教育的需求不断增长。据统计，目前教育投入接近家庭收入的一半。家长总是想方设法让自己的子女获得更好的教育。

从学生角度来看，他们也迫切感受到在现阶段社会里知识的重要。大多数学生能够根据自身的条件，竭力继续学习。目前升学压力的不断加大，他们对更高的教育水准、以及对更好的学习方法的渴求与日俱增。

从政府角度来看，据近年的趋势可看出，中央财政与地方财政不断加大对公共教育的投入与支持。这既是政府政绩的评价指标，也是社会的福祉所在。

综上所述，在需求方面，公益教学培训行业的需求量巨大。它既迎合了家长对子女学习水平提升的需求，学生对多样化教学方式的需求，又弥补了政府在教育投入与发展方面的不足。从成本收益角度分析，以上三方在各自获得巨大的收益时，所付出的成本与传统教育途径相比大大减少。因此，不难看出，公益教学培训市场前景广阔，在未来的几年里必将大大发展。

因此，我们的进入，将在该市场尚未成熟的基础上获得巨大的发展空间，抢先占领市场，扩大影响，树立品牌。

从供给方面来分析。鉴于长沙市地区的具体情况，目前从事公共教育培训的组织机构较少，且规模和影响力都不大。目前市场上占主导地位的仍是各种商业性质的私人家教培训，但规模都不大，只局限于周围可影响的较小范围;且师资都是以在校的教师为主，缺乏青年成员，虽经验上有优势，但与学生之间的信任度和交流度不高，教学效果不是很好。据观察，在过去几年，类似公益教学培训的组织也有很多，由在校大学生组织的也不少。但都只是局限于小规模的地区，且多为民间行为，未得到官方和社会的广泛认可。因此影响力都比较有限，规章制度不健全，且教学效果一般，由此导致延续性不够。由此可以看出，长沙市的公益教学培训市场开发度并不高，发展空间十分大，这也给我们的组织提供了巨大的成长空间。

2市场优势

那么我们组织在公益教学培训市场上的优势又在哪里呢？与上述其他组织相比我们的优势主要体现在一下几个方面：

我们的活动理念：我们组织的目标不是以赢利为目标，而是为了给长沙市的有志青年学生们提供公益性的服务。在学校课程教育方面，注重以传授学习方法与经验为主，知识性讲授为辅;同时介绍丰富多彩的课外知识，介绍大学生活方面的相关感受。这一点是其他传统家教培训与以前的类似活动所没有做到或做好的一点。

我们的成员特色：我们组织的成员大都是各个名校的在校学生，都是从中学生活中走出来的佼佼者，有着比较丰富的学习经验和有效的学习方法。这对于中学生是迫切需要的东西。且年龄差距不大，较利于彼此的沟通，保证了较好的学习效果。

我们的外部性优势：鉴于我们活动的公益理念和良好的效果预期，可以得到政府、学校、企业等的支持和帮助，这将很大程度的减少我们活动的成本，便于我们的既有资源充分利用。我们成员的社会人脉较好，可以以此扩大活动影响，便于突破地域限制，有利于我们组织的长远发展。

3市场发展战略：

我们组织计划长期从事公益教学培训事业，精心准备第一期培训，以期获得出色效果。然后再次基础上，更加有效地做好2、3期的培训。在此期间，将活动的影响遍及整个长沙市地区，成为颇具影响力的公益品牌。这将更加有利于得到社会的认可、政府的承认、企业和学校的支持。为了做大做强，我们组织将开发内部潜力，努力打入长沙地区以外的市场，将我们的影响扩大到更大更广的范围。在此阶段，逐渐培养起我们稳定的战略合作伙伴、消费群体。

1竞争描述

目前我们主要的目标市场是长沙市地区。在公益教学培训市场上，我们主要的竞争者有已有的此类活动组织、商业性的家教培训组织等。

从上面的分析可以看出，这两个主要的竞争者与我们相比有它们各自的比较优势：已有的此类活动组织的优势在于它们先于我们进入市场，积累了经验，培养了消费群体，打造了自己的社会关系网络。但正如上面所说的，鉴于它们的活动规模和影响力，上述优势只是局

限在局部地区和局部人群，没有扩展开，因此其市场份额较小，也给我们留下了大量的发展空间。

商业性的家教培训组织的优势在于：它们的技术、经验、针对性。它们大多是由一些经验丰富的在校教师授课，对应试教育有较强的针对性。虽然它们单个的规模和影响力较小，但数量较多，占领了大量的市场份额。虽然我们是两种完全不同性质的组织，即一个是商业性的，一个是公益性的，看起来没多大冲突，但从消费者角度来看，时间的机会成本是一个重要因素。毕竟学生的课余补习时间是有限的，他们不得不在我们和商业性的家教培训组织之间做出权衡取舍。但从成本角度上看，我们有着巨大的优势。商业性的组织收费较高，而我们的收费较少，这将是家长考虑的一个重要因素。

由此看出，我们进入的市场存在着较激烈的竞争。

2竞争战略

鉴于上述分析的市场竞争性，我们要想成功打入市场，并站稳脚跟，获得长远发展，我们必须做出我们的差别性产品，制造出我们的竞争力。那么我们的竞争性在哪里呢？这就是上面分析的我们的市场优势。这些因素是已有的此类组织较难以完全具备的，是商业性家教培训组织无法具备的。因此，我们所应该做的就是，充分发挥出我们的竞争优势，充分配置资源，并尽量弥补我们的不足，积累经验、培养消费群体、打造我们自己的社会关系网。

1营销计划

“才子计划”暑期特训营活动是定位于利用暑期时间组织各名校大学生为长沙市初高中学生提供文化培训及拓展视野训练服务的半公益性质组织。通过对长沙市的教育现状及家教市场分析，我们发现这样高水准的文化培训机构或组织在长沙尚属首次。

考虑到长沙市各家长对于优质文化培训的迫切需求，“才子计划”暑期特训营第一期活动预定招生人数为200—300人。相对于我们的竞争对手，如各教育培训机构而言，我们有着高素质的队伍，较为新颖的培训形式，更为前沿的视野，所以只要宣传工作做得到位，我们应该可以迅速占领市场，实现上述预定招生目标。

2宣传战略

借鉴20xx年“家教补习班”的成功宣传经验，我们为“才子计划”暑期特训营制订了全方位的立体宣传战略，大致分为三个阶段：

（1）初期宣传，这个阶段的宣传将在五月份展开，届时将会由我们制作极具吸引力的宣传单和易拉宝在长沙市各人流量大的地段派发宣传单和展示易拉宝，向各位家长及学生介绍我们的活动，留下初步印象

（2）中期宣传，这个阶段将会在六月初展开。通过前期宣传给家长和学生留下初步印象，中期宣传将把宣传重点放在我们成员简介和活动具体形式上，让各位家长和学生更深入地了解我们的活动，使他们持续地关注我们的活动。形式仍然以派发传单和展示易拉宝为主，同时配合报纸、网络甚至电视台等方式。

（3）后期宣传，这个阶段将会在六月末和七月初展开。在这个阶段里，我们将会把活动的报名开始及截止时间、场地等信息通知给各家长及学生。采用的宣传形式除了宣传单和易拉宝外，还将选择学生流量最多的公交车路线进行为期两周的公交车载广告宣传。通过这

样的宣传战略，我们可以拥有较大的宣传覆盖面，达到较好的宣传效果。

3合作伙伴

在这次活动中我们拥有以下合作伙伴：

（1）长沙市新世纪学校：新世纪学校能够为我们提供优良的场地及教员的住宿，同时，利用新世纪学校良好的地理位置和知名度，我们能够吸引更多的学生参加我们的活动。

（2）长沙市团市委：作为大学生的一次半公益性质的创业活动，长沙市团市委为我们的活动提供了大力的支持，在宣传等各方面为我们提供不少指导。

（3）湖南大学学生会：湖南大学学生会对长沙市场极其熟悉度，并且拥有在长沙举办各种活动的宣传组织经验，这为我们的宣传工作提供了极大的帮助。同时湖南大学与团市委有多次合作经验，利于宣传工作的顺利展开。

4定价战略

由于我们活动的半公益性质，我们都把历练自己作为这次活动的主要目的，所以定价不会很高。通过对长沙市家教市场的分析，我们将收费方式定为按科目收费。我们将提供数学、英语、物理等科目的培训服务，学生将按照自愿原则选择科目，每科目收费暂定为200—400元。

主要针对高三毕业生的拓展视野训练将对每个高三毕业生收取200元左右。对于已经参加文化培训的学生，他们也可以自愿参加，完全免费。

5市场沟通

从宣传工作开始起，我们将一直进行对市场的密切沟通。除去活动开始前的宣传，在活动开始后，我们将采取一系列的措施与学生和家长保持良好的沟通：

（1）在活动开始时将举行一次讲座，邀请各位优秀大学生与家长及学生面谈学习经验及学习历程，以自己的亲身经历激起家长及学生的共鸣，为后面和学生及家长建立良好关系做好铺垫。

（2）在活动的进行过程中，通过出游等方式与学生面对面交流，在自然、平等、和谐的氛围中加深了解，和学生建立良好的关系。

（3）在活动的进行过程中，加强与家长的交流，多向家长汇报学生的情况，通过发现学生的特长及特点，向家长提出具有建设性的与孩子沟通的技巧及建议，从而巩固家长对我们的信任。

（4）在活动结束时，做一次总结报告会，向家长及学生总结活动的方方面面，为来年第二期活动做好铺垫。

关键的风险有两个方面：

a由于宣传工作的不到位以及随着家教市场的扩大各个培训机构竞争激烈而引起的生源严重不足。

我们的活动是有市场的，我们的团队也是极为优秀的，我们会全力推进前期的宣传工作。团队要专门设立相应的负责人并聘用相应的顾问老师，保证宣传的力度突出我们的优势，以期在激烈的市场竞争中脱颖而出

**创业计划书代写篇二**

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。

是创业者计划创立的业务的书面摘要。

它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。

写好创业计划书要思考的问题：

(一)关注产品

(二)敢于竞争

(三)了解市场

(四)表明行动的方针

(五)展示你的管理队伍

(六)出色的计划摘要

一般来说，在创业计划书中应该包括创业的种类、资金规划及基金来源、资金总额的分配比例、阶段目标、财务预估、行销策略、可能风险评估、创业的动机、股东名册、预定员工人数、具体内容一般包括以下十一个方面：

(一)封面

封面的设计要有审美观和艺术性，一个好的封面会使阅读者产生最初的好感，形成良好的第一印象。

(二)计划摘要

它是浓缩了的创业计划书的精华。

计划摘要涵盖了计划的要点，以求一目了然，以便读者能在最短的时间内评审计划并作出判断。

计划摘要一般包括以下内容：

公司介绍;

管理者及其组织;

主要产品和业务范围;

市场概貌;

营销策略;

销售计划;

生产管理计划;

财务计划;

资金需求状况等。

摘要要尽量简明、生动。特别要说明自身企业的不同之处约捌笠祷袢〕

(三)企业介绍

这部分的目的不是描述整个计划，也不是提供另外一个概要，而是对你的公司作出介绍，因而重点是你的公司理念和如何制定公司的战略目标。

(四)行业分析

在行业分析中，应该正确评价所选行业的基本特点、竞争状况以及未来的发展趋势等内容。

关于行业分析的典型问题：

(1)该行业发展程度如何?现在的发展动态如何?

(2)创新和技术进步在该行业扮演着一个怎样的角色?

(3)该行业的总销售额有多少?总收入为多少?发展趋势怎样?

(4)价格趋向如何?

(5)经济发展对该行业的影响程度如何?政府是如何影响该行业的?

**创业计划书代写篇三**

本店是一个资金投入低、消费人群广、回收成本快而且门面非常好找的创业项目，一般除了保留3个月左右的店租、人工和日常开销外，奶茶店经营管理不用太多周转资金，非常适合小本自主创业。我们店名为“茶物语”，易记顺口，可以让人很快记住。我们的目标是以一般奶茶店不具有独有的特色吸引顾客而获取大的利润，用一年的时间打响“茶物语”名声，建立品牌效应并积累资金后，通过调查试点后，把运营扩张到其他市场，获得更大的利益。通过在经营的过程中不断改革，逐步完善，形成口碑，扩大市场占有额，形成连锁“茶物语”奶茶店。

奶茶、咖啡属于大众消费，消费者甚多，主要以青少年学生为主，不管是现在的市场需求还是未来的市场需求都极大，不过奶茶店行业竞争也很激烈，我们必须做出特色才能不被淘汰，才能在行业中脱颖而出。目前奶茶店口味大多雷同，所以我们要想做的出色，必须创新，例如增加新的口味、使用奇特有趣的杯具，让顾客耳目一新。同时要注重奶茶店的卫生，让顾客一走进奶茶店就有一种干净清新的感觉

对于产品的定价，我们会根据不同的口味定出不同的价格，一般在3.5元左右，和市场平均价格相同。我们采取产品竞争优势，以产品的质量和特色抢占市场份额。

由于类似的店众多，进入该行业比较困难，而且大多顾客有惯性消费心理，取得行业竞争优势比较困难。所以我们会在开业前期以高质量低价格来取得进入市场的通行证，并且会有促销和特殊活动，具体的会在产品和服务中介绍。

本店主要经营各种咖啡、奶茶，另外，为了满足顾客的消费需求，同时经营双皮奶、刨冰、奶昔，各种果汁及饮料和各种小吃，如各种口味的瓜子和烤翅等。为吸引顾客，本店会通过不断地尝试来研发新类奶茶，新类奶茶会成为本周的推荐饮品，在推出的前两天会特价销售，假设反响好的话会成为本店特色产品。为了不被因模仿而被超越，我们会不断地推出新产品、节日产品和周年产品。如情人节：推出情侣奶茶，光棍节：推出单身奶茶。不断地因特色而吸引顾客，使顾客对本店印象深刻，并逐渐地形成口碑，成为企业的无形的品牌资产。

奶茶是一种快速消费的休闲饮品，完全是一种可有可无的东西，因此，假设假设选址不好，那就没有人会“不远万里”的跑去专门喝你一杯奶茶，繁华地段是最佳选择。这是毋需考虑的事情，然而繁华地段的高成本却是不得不考虑的。所以要按自己的投资能力和竞争能力进行找选址，要看到现时的铺位情况，也要对以后发展情况作估算。要对铺位消费水平进行评估，低消费的地方不宜大投资;同样的，高消费的地方不宜低投资。还要考虑旁边或是周边有无同行，价格质量怎样，假设找的铺现在没有竞争，以后有无可能出现竞争者等等。特别对于我们这种资金短少投资者，在赢亏平衡测算里会根据数据“对面的铺租不要超过平均最低营业额的15%”来确定店址。学校周边是很不错的位置，学生多，消费也会多。另外，补充一点，买奶茶的顾客中，女性居多，所以假设是女孩子，尤其是年轻的女孩子多的地方，毫无疑问是好地方。

装修是按照投资额度及消费水平和产品搭配情况来进行装修设计并装修的。装修的风格要做到大概符合消费能力，又显得舒服、卫生、简洁、大方。特别地，针对年轻人的观念，要设计较有特点，让年轻人喜欢。特别注意吧台的流水设计，要根据产品需求和设备配备情况进行程序设计，操作流畅的同时尽可能考虑产品的更进和设备的添加所需空间。这里面也包含水电的布局和水力电力要求。

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