# 2024年创业项目计划书(优秀11篇)

来源：网络 作者：心旷神怡 更新时间：2024-08-12

*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。这里给大家分享一些最新的计划书范文，方便大家学习。创业项目计划书篇...*

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。这里给大家分享一些最新的计划书范文，方便大家学习。

**创业项目计划书篇一**

一、市场预测：

二、市场需求：

三、市场动态：

四、具体生产：

五、饭菜质量：

六、经济效益：

七、投资风险：

八、公司的发展前景：

九、公司的运转机构：

十、公司的破产处理：

公司目的：

以赢利为目的，确保环境不被污染。

一、市场预测：

现在市场竞争是非常激烈的，各种方案和计划的投入可真谓是鱼龙混杂。每位经营者都想站市场的熬头，但是往往不能如愿以偿。现在许多的餐馆都面临着一个很大的难题，就是餐具的用前的取得和用后的处理。于是我们就想到了吃东西的时候连餐具一起吃了。不管怎么样，一切在我们尝试就会知道，我们相信我们的想法是可以实现的。因为我们的市场还有待开发，还需要各种新方案的投入，这是不容质疑的。

二、市场需求：

由于现在的市场上已经出现了一种让人们都无法想像的事儿.比如说,因为筷子的事儿每年不知道要砍倒多少棵树木,还有就是不知道要有多少环境被污染.这些现象都是我们生活的餐馆里面的那些不好的做法与那些不负责任的做法造成的。才让我们的环境受到那么多的污染.我们现在已经知道是怎么一会事,我们就应该拿出一定的方案来解决这些不良的现象。不能再让那些污染环境的行为延续下去了。

民以食为天，身体是革命的本钱。我们每个人每天都要吃饭，而且每个人都想吃上清洁卫生的饭，所以开餐馆的前景是辉煌的。餐馆是为人们提供一个吃饭的地方,然而在我们的世界里每个人每天都要吃饭,也就是说我们的市场上巨大的,我们的客人是多的,我们的生意是有得做的,我们餐馆的明天是辉煌的,前途是光明的。

三、市场动态：

最近的餐饮业市场呈现一片蒸蒸日上的景象。我们有理由相信餐馆市场的明天会是更加美好的。

如果我们能找到一种新的东西来替代筷子等餐具的话,那么我们的环境将会发生大大的变化,我们也将会在市场上找到一条新的路子，让大家能吃上各种清洁健康有营养的食物。

四、具体生产：

我们提出的一种新的提法就是在现有的食物中加入一种凝固物让餐具具能够吃,又能用来代替餐具的功能。这样的话,我们就不存在污染环境的问题,我们的环境就也不会因此而受到污染。人们生活在这样的环境中也才会感到舒适。人们来餐馆吃饭的时候也将会感到放心、舒心。

五、饭菜质量：为了顾客的健康，我们的饭菜质量卫生都是保证的。我们的餐桌就是高温离子机，将要吃的餐具彻底消毒。而且我们的餐具也是美味可口的，让你吃上卫生舒适可口的饭菜。给你一个满意的答复!

六、经济效益：

都说生意不会做，本钱是师傅。不管怎么样经济利益是我们做的直接目的。我们公司可以把用去买餐具的那一大笔钱节约出来，还可以节省运输的费用，木材的消耗。更主要的是一次性餐具的处理和对环境影响的副面开销。我们不妨来算算：比如一天有一百个顾客，要用的餐具是一百套以上。餐具方面的开销就算一人要浪费一套，每套三元，就是三百元，还有处理的副面开销也是一笔至少五十元以上。而我们的餐具根本不用钱这样的经济效益应该可以让你满意了吧!

七、公司的投资风险：

餐馆的后勤工作是一个比较麻烦的事儿,服务人员可不能够马马虎虎的做事,员工必须尽职尽责，只有这样,餐馆的正常工作才能很好的得以开展.

八、公司的发展前景：

我公司本着以盈利为目的，以热情的服务态度为宗旨，以优质可口的饭菜面向每一位客户，我们有理由相信公司的明天会更好，公司的发展是前途无量的。它将以超前的脚步走在时代的前面。那怕再过数十年也不会落后，也是赶得上时髦的。

九、公司的运转机构：

十、公司的破产处理：

如果我们公司产业不能运转，或者在市场上没有客户，没有消费人群的话那么我们的公司在经公司全体股东大会的决定下就可以宣布公司破产或者注销公司。

**创业项目计划书篇二**

业务主体将向大众(主要是大学生和青年)提供免费的资讯服务及向自助旅行者这一特定客源市场提供的旅游导向服务，其体现在uchostelling(\"大学旅舍\")网站上。u&chostelling(大学旅舍)立足点在u&c(univercity&college)上，主要体现在\"hostelling(青年旅馆)\"上。随着国内大学旅行社的诞生发展及大学旅游热的兴起，如何将分散的大学旅游配套资源有秩序和组织的发展起来，形成一个大型的跨地域性的旅游服务体系，广泛为日益增多的高校旅行学子提供中转站服务，是许许多多大学生希望的，也是不少旅游企业机构正在考虑的。

hostellinginternational(国际青年旅社)虽然已经进入了中国，并获得了一定成功，但其服务目前只集中在经济发达的珠江三角洲地区(广州、南海、珠海、肇庆、深圳)，与大学生目前的旅行要求有很大的差距。在广大的旅游热点地区，类似青年旅社的服务是相当缺乏甚至没有，面对大学生这个庞大的旅游群体，近年来出现了\"旅游点高校接待\"等萌芽状况的大学生旅游服务中介，但其信誉始终难以稳定。

针对为数众多的大学生旅游者对旅游地区\"青年旅馆\"式服务的需求，uchostelling网站将通过网络形式，结合国内各地高校旅行社的建立情况，通过合作兼并(已建立相应旅游组织)和聘用兼职(尚未建立相应体系)等形式，在网上开展大学生领域的异地接应、当地导游和结伴同行等服务项目，以建立以高校为主要场所的流动性青年旅馆服务体系。

1、前端：

多位有旅游开发经验的业务联络人员及青年旅馆业务管理经验的人员，同时网站具备一支有经验的旅游信息采编队伍。

(1)订票系统：为客户提供网上预订机票及其相关服务。

般班查询

机票预计

订单的查询与修改

退票

代理出票/退票/订单维护功能。

(2)酒店系统：为需要在上查询和预订酒店的客户提供迅速，方便，可靠的在线服务。

客户登录

酒店查询

酒店预订

更改预订

取消预订

房源维护

库存预警

退款模块

(3)旅游线路系统：为客户提供迅捷，方便，可靠的在线旅游信息服务和在线预订。

客户登录

信息查询

线路预订

更改预订

取消预订

旅行社管理和维护

(4)支付系统：提供与各大商业银行安全的在线支付功能。

通过访问本网站，上网者可以看到丰富的旅游资料及专门为大学生设置的旅游导向，可联系到各种旅游帮助机构，如到达旅行目的地的途径、花费、时间、落脚点及到达目的地后的行程安排等等，从高校到高校，既可享受异地旅行的乐趣，又在食住行方面得到相对可靠的保证，既有朋友式的照顾，又以较实惠的价钱完成旅程。

1999年年末我国上网人数890万，根据不完全统计，目前我国网民已突破1000万，随着以大学生为主的校园网民的成长，中国互联网用户的数目急剧增加。

2024年3月份开始，在电子商务热潮下，旅游网站作为模式清晰的icp，其发展前景一度被广泛关注，国内几大旅游网站纷纷有所行动，最为引人注目的是全国最大的旅游网站华夏旅游网与tom。com达成合作意向。旅游网站以其不涉及配送和支付问题以电子商务为主要形式，一时成为投资热点。

但无论是华夏旅游网，中国旅游资讯网还是后起之秀的携程旅游网，他们都把业务重点放在\"旅游行业\"上面，重点放在飞机订票，酒店房间预约等传统旅游业务上，在个人自助游，学生背包游方面始终搞不起特色，所提供的服务作不到本质实处，表现在只介绍相关的旅游知识和由旅行社提供的路线及景点介绍，有关个人旅游的细节鲜见提及。在去年末异军突起的携程旅游网虽然在个人自助游方面搞出一定特色，但其定位仍带有传统自助游的影子，没有充分顾及大学生旅游阶层，其携程旅游方式对于在校的大学生仍存在难以操作的地方。

而另一方面，目前许多旅游网站号称网络旅游便宜、舒适，但熟悉旅行社业务的人都知道，通过网络购票、订房，很难达到旅行团队的人数规模，也即不可能享受到旅行社所得到的折扣，现时网络旅游的风光只不过是网站不惜血本的降价卖广告，不是长期生存的办法。根据一份调查，在整个旅游市场的大批散客当中，90以上原先就不通过旅行社出游，而在这批散客中的上网者，才是目前旅游网站真正争夺的目标顾客。从某种意义上说，传统旅行社和旅游网站说到底并没有正面交锋。目前国内旅游网站的发展主流只不过是旅行社的架构调整，同旅游网站的发展没有什么联系。网上旅游必须根据自己的特点走出自己的路向，做一些通过互联网很容易可以实现的服务。

另一方面，随着人们生活水平及知识水平的\'双重提高，对于旅行的要求也越来越苛刻，传统的\"填鸭式\"随团游对许许多多出外旅行者日渐失去了吸引力，在年轻人当中，自主自由的自助式旅游越来越受到认可，但一个严峻的问题是面对发展迅速的自助游(背包旅行一族)群体，国内的社会配套设施源源跟不上需求，造成许多后旅行遗症。uchostelling(大学旅舍)就是通过网络将\"青年旅馆\"式的配套服务首先在国内有条件的大学区建立起来。目前在广东以外的中国诸多旅游地区，还没有直接以青年旅馆命名的机构，但相类似的为背包旅行者服务的饭店已经出现，这都体现了市场的实际需要，像云南大理、广西桂林都有为自助旅行者服务的配套住宿饭店，在上海黄浦江边古老的理查饭店也已经很接近青年旅馆的标准，但他们缺乏一定的系统协调，在旅游业中的聚焦效应没有充分发挥。

**创业项目计划书篇三**

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。

**创业项目计划书篇四**

教育背景，学习的相关课程及企业管理、经营经验。

公司的业务和目标及其他。重点包括对公司及产品（服务）的介绍；指出新思想的构成过程和对企业发展目标的展望。

1、目标客户描述；

2、市场的容量/本企业预计市场占有率；

3、市场容量的变化趋势；

4、竞争对手的主要优势；

5、竞争对手的主要劣势；

6、相对于竞争对手的主要优势；

7、相对于竞争对手的主要劣势。

1、运作方式，包括产品（服务）介绍及产量目标；

2、资源配置，包括生产运作设施配置，生产资料配置和劳动力配置；

3、管理模式，包括公司的物流管理和质量管理。

1、营销计划；

2、竞争性推销；

3、市场渗透计划（如何持续、提高市场占有率）。

1、企业注册的.所有制形式；

2、核心管理层，包括工作职责、经验、潜力、专长、月薪；

3、员工安排，包括部门、人数、具体职责、月薪（能够附加组织结构图和工作描述）；

4、公司的经营执照及费用预测；

5、公司的职责，包括保险、纳税等费用预测。

1、预算及投资报酬；

2、财务数据，包括营业收入和费用、现金流量；

3、财务分析，包括资债平衡预测、月收入表和财务变化、各类财务预测的表图。

**创业项目计划书篇五**

进入21世纪的中国，经济快速发展，居民消费水平逐步提高，消费心理和消费习惯逐渐改变，人们消费逐渐由单纯物质消费，转向以服务消费为主的时期。

旅游业作为无烟工业，随着中国人均生活水平的提高，旅游收入和旅游人数都保持了25%的年增长率。发达国家的经验表明，在人均gdp1美元，即达到小康水平，旅游的大众化，普通化即开始迅猛发展。根据最新的统计数据显示，中国人均gdp已经超过1美元，即旅游热潮即将兴起。

国家旅游局在中国旅游业发展的十五规划中，到25年，国内旅游人数将达到11亿人次，旅游收入5亿元。旅游业总体产出为75亿元，相当于全国gdp的5.8%。

而在同时，国内旅游业发展并不成熟，形式单一，主要是游山玩水，旅游市场没有针对性，缺乏特色服务和创新服务，让许多本来有出游打算的消费者因为对旅行社的服务不满意而不出游，浪费了旅游资源和消费资源，同时消费者无法得到满足。

现代社会的日趋发展和进步，对人的素质的要求也日益提高，当前和会就业压力很大，大学生就业问题日益突出，而怎样提高大学生素质，拓展大学生思维，解决大学生就业问题，目前已经成为社会关注的一个热点和焦点问题。

大学是人一生中十分重要的转折点，这个时期的成长如何，直接影响进入社会，甚至整个人生的发展历程。当前社会对大学生要求压力日益增大，大学生如何应对挑战，提高素质，这成为目前在校的17万大学生迫在眉睫的事情。

另一方面，作为站在时代潮头的大学生，消费观念开放，思维先进，对于参与社会，享受自然和生活的热情也日趋高涨，大学生在这方面的消费需求也日益增强。

我们企业将通过一系列的服务和活动，并于教育部门联合，为大学生提供旅行服务，为大学生的生活提供一个更加丰富的平台，让大学生能在以后的生活中终身受益。

**创业项目计划书篇六**

小型创业项目：特色小吃

如果你有吃苦城耐劳的好品格，手中拥有几万元资金，可以考虑在城里闹市或乡镇政府所在地开一家特色小吃部，经营的花色品种要符合当地人的饮食习惯。例如开个炸鸡店，特色生煎店等。店铺租金、流动资金、购置桌椅及餐具厨具各项投资加在一起，有3万元足够。

小型创业项目：废品回收

废品回收这个行业看起来似乎每天都在和一群破烂物品在打交道，在许多行业之中这一行看起来相当不起眼，但实则利润高得惊人，比方说回收旧家电这类产品，回收一台电视机的价格在100元左右，但是卖给回收厂家的价格在300元左右，这其间的利润可想而知，而且做废品回收的成本也并不高，在一些乡镇地区租一间1000平米左右的厂房堆放物品，一年的租金5-6万元即可，其他的开销无非就是水电等杂费。

小型创业项目：代驾

中国平均每天发生100起车祸，其中醉驾占60%。后果之严重可以预见，只是酒局应酬总是难免的，于是，酒后代驾就成了比较迫切的需求。新的规定催生了酒后代驾行业，目前，一些大中城市已经成立了具有经营资质的代驾公司，业务量蒸蒸日上，致富在望。

小型创业项目：格子铺

格子铺是一个商场的微缩版，商铺里放置统一尺寸的格仔柜，想创业的人只需支付200元/月左右的租金，就可以在格仔柜中寄卖任何物品，一圆小老板梦，出租格子的铺主会代你经营看管。这种新型的经营模式已在内地多个大城市落地开花。格子的装修完全由格主自己来做，格子里商品的进货、定价也由格主自己决定。一般来说，经营第三个月，很多格子铺的格主就已经实现了盈亏平衡。

小型创业项目：奶茶铺

时下年轻人最钟爱的休闲饮品非珍珠奶茶莫属。目前，奶茶铺大多都是以外卖形式经营的小型店铺，虽然店铺规模不大，但市场规模惊人。奶茶铺具有投入少、见效快、收入稳定、风险小、无技术难度等特点，也成了很多小投资者的创业首先。奶茶铺的门面一般10至15平方米即可，月租金约-3000元。开店所需的设备只要一台冰柜、封口机、沙冰机和净水器，人员配置上只要聘用一名营业员就能全程操作，奶茶的原料也比较简单。一杯奶茶的成本约1元左右，价格约3至5元/杯，利润率相当高，投资回报期一般为3至6个月。

1、物流配货

当今社会，随着网购的热潮，物流业以迅猛的势头发展，物流这个名词越来越多的被人关注，它已经成为一个新兴的产业，目前开物流网站最热门，开个物流网站用不了多少钱，最主要是找货源才是问题，这里，我推荐大家可以去加盟易物流网，或者找易物流网做代理，很划算，也很方便。现在甚至可以通过手机配货一站式服务的，一部货运手机就可开一家，是告别传统物流配货走入手机配货新模式时代。

2、农业

农业是所有行业的根本。农业最重要，但是农业从业人口最多，竞争最充分，国家对农业的保护很多。但是农业投资的回报期长，受气候等不可抗力影响较大，因此，农业行业投资风险也较大，但是目前生态农业及旅游项目，前景广阔，收益诱人，而且受气候影响也较小，值得众位投资者关注。

3、手工编结社

以开办手工编结社的形式，通过外服加工，把一部分下岗姐妹集中起来，以每两线加5元加工费的收费标准，另外绣花再收50-100元加工费。通过8-12个月的经营可赢利，每月约有2024-3000元的利润。此项目初期投入很小，可直接在家操作，无需另外租房。

4、家政服务中介

创业者需参加人力资源，家政服务等培训，拿到证书后才能领证开店。营业范围可涉及家政，保洁等，靠收取佣金维持开支，获得收入。初期租房，培训，办证等费用需1万元。

5、自助洗衣店

采用投币启动，干洗机，洗衣过程由消费者自己操作，洗衣加烘干1小时，方便，快捷，卫生，适合在大专院校附近，住户集中的居民区，医院，宾馆等人口密集地区开设。该项目在日，韩及欧美等发达国家已非常流行，但在国内还刚刚起步，所以前景非常广阔。初期购买设备，租用门面的启动资金需要20万元。

6、家庭托管小课堂

小课堂针对双职工家庭孩子放学后无人接管的普遍现象提供相应服务，专门负责下午放学接孩子，并指导他们做作业，温习功课，等待孩子父母下班回来后接走，解除他们的后顾之忧。此项目投资不大，在学校附近租一间房，准备一些课桌椅即可。

7、手工绣品店

近年来流行复古潮，中装很受欢迎，刺绣也成为热点。可租一间20平米的门面，开一家手工绣品店。房租加装修费控制在3万元以内，加上办证照等其他费用，启动资金大约4万元。绣品的花色要丰富，树木，花卉，人物，都会受欢迎;另外要提高售后服务质量，告诉顾客绣品如何保养及如何选择适合自己的绣品等小知识，并尽量免费帮他们修补。

8、社区小厨房

在生活小区租用一个30平方米以上的门面房，月租金约2500元，购买灶具，炊具等物品需5000元左右，初期投入2万元左右即可开张。社区小厨房跟普通餐馆不一样，它主要针对某一社区的居民，提供一些品;另外，可由顾客提供原材料，小厨房帮着加工，加工费用按客人提供的材料多少计算，最重要的是要保证服务质量。

9、彩球气模庆典产品出租店

该项目是应对各种大型商贸，广播宣传，艺术节，开业，开工，竣工，会议，婚礼，生日，祝寿，节日等各种庆典，出租彩球气模等产品。初期投入需房租，购气模等各项费用1万元左右。每件气模用品一般每天租金150-300元，一个地级市每年这样的活动一般都在50-60次，如能争取其中三分之一的业务，年利润即可达6-8万元。

10、旧衣改制店

该项目打破传统的大改小，肥改瘦，补破洞服务范围，主要为顾客提供改制成衣的创意设计，同时提供改制辅料，如丝带，串珠，拉链等。可把不合身或款式落后的衣服进行款式的再造，或将要废弃的衣服改制成其他物品，如娃娃，靠枕靠背，家居饰品等。店铺宜小不宜大，投资成本不高，但对店主的创意设计能力和手艺有一定要求。

疫情过后;低成本6个创业小项目，大多数人不知道!

一、路边的暴利小吃

餐饮行业永远是小本投资者的首选，是公认的投入低和风险低的行业。

一些投资者可能会觉得餐饮的风险高，其实并不是，因为相比起其他动辄亏损数十万上百万的行业，餐椅行业失败者所承受的损失，那真的就只是“毛毛雨”。

大部分餐饮店的成本源头都在于租金和人力上面，恰好，路边小吃几乎以绝对完美的姿势避开了餐饮行业的这两头吞金巨兽，所以大部分街头小吃都非常赚钱，但对于从业者本身而言，难免会非常辛苦，但是，这个行业确实是非常暴利的。

二、学生的教育培训

现在除了女人的钱好赚之外，学生的钱也是非常好赚的。

现在的父母都不想让自己的孩子输在起跑线上，从小学开始就上各种补习班，因此可以根据当地学校的情况开办辅导班，也可以开办综合的教育机构，在不同的时间针对不同的学生辅导，满足学生的要求。

并且培训机构对选址的要求不大，如果是辅导作业类的一定要离学校近，可以是单元楼，这样的话房租很便宜的;兴趣培训班，可以在繁华的住宅区，也可以在学校周围的门面。

三、老年人项目

我国开始了老龄化的过程。，我国60岁以上的老年人有1.8亿，占人口总数的11.2%。

我国已经正式进入老年型国家的行列。据预测，2024年，60岁以上老年人数达到4.88亿，占人口总数的27.83%。

四，口腔卫生项目及服务

牙齿是人体比较重要的部位，现在人们都比较重视自己的牙齿，天天都要吃，它涉及到口腔的卫生与人体的健康，有句俗话：一口好牙和一个健康的胃。可见牙齿在人们生活中有着重要的位置。

现在农村经营牙齿祛污的服务还不多，如果有一些资金和口腔医疗方面的朋友，就可以在农村做这样的事业，农村百姓有牙齿方面的问题就不用再跑城里去了，做一次口腔的护理一般几十到一百多元，清洁美白牙齿一般两百到六百元，根据实际情况来收费，其利润空间也是不小的。

农村抽烟的人也很多，牙齿多多少少都会有烟垢，这些都是潜在的客户人群，平时可以多发一些关于口腔牙齿方面的宣传资料，倡导百姓多爱护牙齿，保护牙齿，注意口腔卫生。投入这样的生意，可以给当地百姓一些实惠，做一些公益活动，自然生意也会被做开。

五、研发小程序

小程序简单便捷突出的运营优势，也是创业者需要提供给用户的服务关键性内容，但小程序的增长则是靠创业者们对数据运营的能力，如何获取微信上数10亿用户群体、如何将这些用户收集起来并加以分析利用、最终以精细化运营的方式将用户与服务连接起来，你离成功也就不远了!

六、社区的家政服务

如果你对社区群众十分了解，你就可以结合他们的需求，在社区内开办家政服务，开办家政服务，投资少、风险小、见效快，还可以安排下岗职工再就业，发展前景良好。

你的经营项目可以单项也可综合，诸如开设老年护理院、幼儿园、小学生接送服务部、信息服务中心、婚姻介绍所、送菜服务社、洗衣服务店等，这些都应在家政服务的考虑之列。

**创业项目计划书篇七**

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

**创业项目计划书篇八**

公司的成立背景及历史沿革、公司的主要产品/服务及业务发展状况、公司发展的里程碑或大事记等，让阅读者对公司的关键信息有初步了解。

二、市场分析

市场细分及市场定位、用户购买特征及关键购买因素、市场规模及增长率等。

三、产品(服务)

核心技术、产品研发策略等。

四、营销策略

产品的价格策略、渠道策略、市场推广策略等。

五、竞争分析

对行业的分析、对国内外主要竞争对手的分析、对自身的分析和竞争策略等。

六、业务模式

价值定位分析(能给用户带来怎样的使用价值，解决用户的哪些关键需求)、产业价值链分析(根据本行业特征做行业价值链分析)、价值链定位及组合(公司选择做价值链的哪些环节并形成怎样的组合)、收入模式分析等。

七、业务发展状况

在技术/产品研发方面取得的成绩、在市场拓展方面取得的成绩等。

八、公司股权结构

公司的股权结构及历次变更情况、公司股东的背景情况及对股东的评价等。

九、公司治理结构

公司股东会和董事会的组成、公司股东会和董事会的运作状况、管理者对股东会和董事会的评价等。

十、管理团队

管理团队主要成员的简历、对管理团队成员的评价等。

十一、公司组织结构

公司的组织结构及职能分工、公司组织运作的基本状况及评价等。

十二、公司战略规划

公司的宗旨与使命、价值观与核心理念、近期/中期/远期目标、发展策略及实施步骤、三年内的业务规划等。

十三、融资计划

公司的融资规模及准备出让的股权比例、资金使用计划、对投资人的退出计划等。

十四、财务分析

公司的历史财务报表、未来三年的财务预测、公司的价值评估、投资人可能获得的收益预测等。

十五、风险分析

市场风险、产品/技术风险、经营风险、管理风险、财务风险等。

十六、其它信息

创业者认为需要披露的对投资人有价值的信息。

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**

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**

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