# 2025年创业财务计划书(实用13篇)

来源：网络 作者：空谷幽兰 更新时间：2025-06-08

*计划是人们在面对各种挑战和任务时，为了更好地组织和管理自己的时间、资源和能力而制定的一种指导性工具。相信许多人会觉得计划很难写？这里给大家分享一些最新的计划书范文，方便大家学习。创业财务计划书篇一一、盈利情景分析所需资金：10万元开业成本：...*

计划是人们在面对各种挑战和任务时，为了更好地组织和管理自己的时间、资源和能力而制定的一种指导性工具。相信许多人会觉得计划很难写？这里给大家分享一些最新的计划书范文，方便大家学习。

**创业财务计划书篇一**

一、盈利情景分析

所需资金：10万元

开业成本：5万元

员工工资：6-10人，5000元左右

流动资金：2万元

月盈利：2万元左右

二、市场分析

随着人们生活水平的不断提高，人们对居室要求已不仅仅局限于居住，更要求美观舒适，异常是搬入新居之后，往往要对居室加以改造和装饰。一般人由于受各种条件及审美观的限制，对居室的装潢往往缺少独特的眼光。所以，往往求助于专门的装修公司。

我国的家装业是一个利润较大的行业。我国的住宅建设，异常是城镇住宅建设，经历了近的连续增长之后，已颇具规模。随着人们生活水平的提高和住房制度改革的推进，居住消费占总消费的比重迅速提高，人们越来越关注居住环境的改善。我国的家居装饰业应运而生，来发展很快。

家装潜力巨大。据统计，这几年全国家居装饰业的总产值为1200亿元，是20世纪90年代的40倍，年均递增45%，大体上每两年翻一番，相当于全国城镇住宅年投资总额的30%。有一种大胆的估计：家居装饰在未来两三年内将到达亿到3000亿元，即相当于住宅投资总额的一半左右。这不是虚张声势或盲目乐观。

家装公司是从发展起来的，发展到今日已有较大的提高，该行业也成为社会上一个较热门的行业。人们都想给自我营造一个安逸舒适的空间，对居室环境的要求也越来越高。近年来房产开发商开发出很多的户型，也为家装行业的发展带来广大的空间和无限的商机。据专家分析，家装市场在未来几年内仍有较大的发展潜力。

三、地址选择

家庭装修公司的梦想选址一般在新建成的居民住宅区、建材市场或大型居住区的聚集地。

四、特色门面设计

家庭装潢公司与其他行业不一样，格外重视公司的“门面”，它不仅仅从一个侧面展示了企业的形象，也在消然地输出一种理念。对于正在选择装潢公司的人来说，装潢公司的“门面”可作为一种很好的“参照物”，下头供给几种样式供参考。

1、追求“后现代主义”

“后现代主义”将设计突出地表现出来，传达的是一种设计理念。所以，在装修的时候保留空间功能的完整，而不必做过多的修饰。比如墙面的处理，铆钉都裸露在外，只是用色彩来重现建筑的美;不规则的几何形体错落有致，金属得到了设计师的偏爱，这些都表现出了“后现代主义”的理念。

2、向往简约“古典主义”

装潢公司总是喜欢突出自身的个性，经过装饰好自我的门面向顾客展示自我对设计的独到见解及敬业精神。简约的“古典主义”使设计风格显得高雅，如果能再配上周边的环境，将会使整体设计更具风雅。

3、返璞归真，沧桑怀旧

在钢筋水泥般的城市住久了，人们便开始向往自然的风光，追忆沧桑岁月，斑驳的砖墙，苍老的木柱木螺，凹凸不平的松木地板，落地的大铁门锈迹斑斑，上头是一排排赤裸的铆钉，开启时吱吱呀呀地响，仿佛是历史的脚步。这样的设计正迎合了那种饱经沧桑岁月人的一种心理。

4、艺术与商业的完美结合

这种设计容易给人一种年轻、严谨、现代化的印象。使用尽可能少的元素组合成针对性最强、包容性最大的空间，以传达给观者严谨的专业本事与平和的感受，以到达艺术与商业的完美结合，这是众多年轻人的追求。顶面和柱体的白色、墙与地的灰色以及门面外灯箱的黑白用色，是个性的张扬;开敞式的、便于各部门之间文件的交流布局，又兼顾了商业空间的共性。这是艺术与商业完美结合的现代化特征。设计的精髓却始终不能丢，越是做得“少”了，越需要精细地推敲。

五、房间特色设计

每一个房间的装饰都有自我独特的地方，但这独特之处又有必须的规律性和时代性，把所有这些精华部分提炼出来，在室内各处墙面造型及家具造型的表现形式，称之为室内装饰风格。

下列几个设计思路，可供读者参考：

(1)结构贯通出空间;

(2)色彩融合出气氛;

(3)材料交合出品位;

(4)造型融合出旋律。

在进行墙体装修时，可将一些实用性强、色彩风格与墙面协调统一，例如：门厅中的鞋柜;厨房卫生间的壁柜、吊柜;客厅卧室的角柜等。在面积较大但高度不够的客厅里，一般可舍弃美丽的吊灯，在天花板设计时放置一个圆形、椭圆形或方形、六角、八角的灯池(2平方米或5平方米)，将射灯藏于灯池周边内，这样天花板即成了灯的一部分，在浑然一体中扩大了客厅的视觉高度。

对于那些有偏爱的，可根据其爱好设计相应的风格，将一切巧妙运用起来，以到达色彩的整体性。既能表现出气氛，又能得到空间扩大的效果。

有些房间为平面直角，而家具却是一些曲面、曲线，显得不太协调，这样就要对房间进行处理，如拱形的屋顶、拱形的门楣等;以高低错落的板块来装修天花板，内设照明灯，表现空间之美;有人喜欢板面造型，对墙体的装修用板块的形式来打造高大肃穆的效果;以二三级台阶来营造登堂入室的大家之气;在家具的选择上可选用两种颜色板块组合而成的新潮家具。这其中便蕴含了一种旋律美。

六、经营提议

1、签订一份公平的合同

在双方协调一致的基础上，签订一份公平又详细的合同，是十分有必要的。有的客户不认真审核合同轻率签字，到之后遇到纠纷往往是很平常的事情。然而，装修公司由于制作合同不严密、不详尽，自食其果的十分多。

2、制作一份详细的报价表

这是装修中的主要程序之一。报价表要力求详尽，包括所有的承包项目、单价、单位及金额，还应标明哪些材料是装修公司购买，哪些是客户自购，大致灯具、洁具、空调，小至拉手、门锁都要囊括在内。有了这样一份详尽的报价表，就会减少许多不必要的麻烦。一份详细的报价表的重要性是不言而喻的，它能够与合同相提并论。

3、在施工过程中，同客户相处要融洽，要尽量尊重客户的意见

某些装饰公司在签合同前后往往言行不一、两副嘴脸。丝毫不尊重客户合理的意见及要求。当客户要求修改图纸时，甚至对客户出言不逊，大谈设计风格等专业术语，搞得客户十分难堪，当施工中出现错误时强词狡辩等。这些现象是必须避免的。装修公司既要虚心听取客户的意见，又要勇于承认并改正自身存在的缺点与错误，并做到及时向客户说明，与客户之间建立一种和谐融洽的关系。

4、进一步扩大透明度

做事情增加透明度，有了问题坦诚向客户说明，这样便会增强客户对你的信任感。那些认为“无商不奸”的人是挣不到钱的，许多客户会对你“望风而逃”。

**创业财务计划书篇二**

创业计划书财务分析应该怎么写呢?朋友们，快来阅读这份创业计划书财务分析吧，相信可以帮助到你哦!

一.投资分析

1.股本结构与规模

2.资金来源与运用

3.投资收益与风险分析

附：投资现金流量表，再从一下几方面分析：

(1)投资净现值

(2)投资回收期

(3)内含报酬率

(4)项目敏感性分析

(5)盈亏平衡分析(含：保本点分析)

(6)投资回报

二.财务分析(主要是财务报表)

1.会计报表及附表

(1)主要财务假设

(2)收益表

(3)现金流量表

(4)资产负债表

2.会计报表分析

(1)比率及趋势分析

(2)预计销售趋势分析

(3)风险假定与分析

3.财务附表

(1)第一年收益表

(2)第二年收益表

(3)成本费用表

(4)资产负债表 (第一年季报)

(5)资产负债表 (第二年季报)

(6)现金流量表(第一年季报)

(7)现金流量表(第二年季报)

大概思路，当然你可以不用那么详细，祝融资成功!

创业计划书写作指南

，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，对于一个非技术背景的有兴趣的人士应清晰易读。

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、政策机构。

一、创业计划的组成部分

创业计划一般包括：执行总结，产业背景和公司概述，市场调查和分析，公司战略，总体进度安排，关键的风险、问题和假定，管理团队，企业经济状况，财务预测，假定公司能够提供的利益等十个方面。

1、执行总结

是创业计划一到两页的概括。

包括以下方面：

本创业计划的创意背景和项目的简述

创业的机会概述

目标市场的描述和预测

竞争优势和劣势分析

经济状况和盈利能力预测

团队概述

预计能提供的利益

2、产业背景和公司概述

详细的市场分析和描述

竞争对手分析

市场需求

3、市场调查和分析

目标市场顾客的描述与分析

市场容量和趋势的分析、预测

竞争分析和各自的竞争优势

估计的市场份额和销售额

市场发展的走势

4、公司战略

阐释公司如何进行竞争：

在发展的各阶段如何制定公司的发展战略

通过公司战略来实现预期的计划和目标

制定公司的营销策略

5、总体进度安排

公司的进度安排，包括以下领域的重要事件：

收入来源

收支平衡点和正现金流

市场份额

产品开发介绍

主要合作伙伴

融资方案

6、关键的风险、问题和假定

关键的风险分析(财务、技术、市场、管理、竞争、资金撤出、政策等风险)

说明将如何应付或规避风险和问题(应急计划)

7、管理团队

介绍公司的管理团队，其中要注意介绍各成员与管理公司有关的教育和工作背景(注意管理分工和互补);介绍领导层成员，创业顾问以及主要的投资人和持股情况。

8、公司资金管理

股本结构与规模

资金运营计划

投资收益与风险分析

9、财务预测

财务假设的立足点

会计报表(包括收入报告，平衡报表，前两年为季度报表，前五年为年度报表)

财务分析(现金流、本量利、比率分析等)

10、假定公司能够提供的利益

这是创业计划的“卖点”，包括：

总体的资金需求

在这一轮融资中需要的是哪一级

如何使用这些资金

投资人可以得到的回报，还可以讨论可能的投资人退出策略

二、创业计划的注意点

1、一份成功的创业计划应该：

清楚，简洁

展示市场调查和市场容量

了解顾客的需要并引导顾客

解释他们为什么会掏钱买你的产品

/服务

在头脑中要有一个投资退出策略

解释为什么你最合适做这件事

2、一份成功的创业计划不应该：

过分乐观

拿出一些与产业标准相去甚远的数据

面向产品

忽视竞争威胁

进入一个拥塞的市场

三、创业计划竞赛不同阶段对作品的要求

(一)预赛阶段

预赛时提交一份创业计划提纲;理想篇幅：3～4页a4纸。

一 基本部分

1、机会

(1)描述创业机会

瞄准清晰的市场需求、瞄准具体的目标顾客(群)

(2)描述产品/服务概念

使用类比，给出例子、解释怎样满足顾客的需求

(3)描述市场中的竞争

竞争者是谁，他们的产品是什么?

您的竞争优势是什么?如何保持这些优势?

2、策略

(1)策略+目标市场=创业模型

(2)怎样赢利?

(3)谁是顾客?

(4)怎样把产品送到顾客的手中?

3、怎么做

(1)描述赢利潜力、预期收入、赢利能力、回收策略。

(2)描述管理队伍、全面均衡、经验、不足。

(3)行动计划，

二 可选部分：产品/服务的命名

命名时应考虑的因素：直观、时髦用语、暗示创业模型、有说服力、能吸引顾客的注意力。

三 注意

1、以顾客为中心描述这一讨论的框架

环境：例如您的产品/服务是一个正在出现的发展潮流的一部分

目前尚未解决的问题

特定的大型应用

这个风险事业是一种解决方案

对顾客需求的特殊之处

初步的成功

2、使用图表来说明概念，清晰简洁的书面材料，直截了当

(二)复赛阶段

**创业财务计划书篇三**

一、摘要:

在不少人心中，开花店是个不错的创业项目。

一方面，每一天工作在充满鲜花的环境里，心境很愉悦;

另一方面，此刻人们的生活水平不断提高了，人们的消费水平也不在仅仅局限于物质上的消费，对于精神上的消费需求也在不断提提高。花能够调节室内的空气和湿度，对人的身体健康有益。能够用来观赏，陶冶人的性情，平和人的心境。能够审美，引发人的情感。如人们常常把花比作女人，把莲花作为纯洁、高尚的象征。逢年过节、探亲访友，鲜花已是人们比较青睐的礼物，大家的日子越来越好了，买花的人自然会越来越多，开花店的前景也必须不错。

从做生意的角度讲，花店应当算是典型的小本经营。一间面积不需很大的屋子，简单的装修即可，四面白墙也能显出鲜花的美丽。小花店就能够开张了。此刻不少下岗的人都寻思着做点小买卖，开花店的成本正是他们所能承受的。我看到过一份花艺学校的学员调查，百余名学员几乎有95%以上的人都打算开花店。再加上现有的花店，竞争的激烈程度可想而知。

可是，开花店并不是想象中那么容易，毕竟花是鲜活的东西，花店是一个充满风险的行业。花从一买进时就要有损耗，如果生意不好，只能眼睁睁地看着花变枯变烂。有些高档花卉更不能多进，若卖不掉损失可就太大了，可如果没有高档花卉出售，可能会失去利润较高的定单，这又不得不让人费上一番脑筋。

从人类历史发展角度来看，当人们的物质生活得到满足后，对精神生活需求就会十分强烈，有人曾说过在中国“花如手机一样普及的时代即将到来，抓住每一个重大节日，如春节、情人节、圣诞节、母亲节、教师节。同时开发七夕情人节、秘书节、护士节、父亲节、记者节等有潜力的节日，扩大潜在消费人群，激发市场潜能，加强市场喧传力度。花店是美丽幽雅的场所，花艺是花店的灵魂。美丽的花儿为人们传播着各种各样的情感，千姿百态的花儿述说着千言万语，每一句都述说着完美，异常是此刻。随着人们的生活水平不断地提高，生活质量不断地提高和对生活的追求。鲜花已经是人们生活不可缺少的点缀。花卉消费近些年来呈越来越旺的趋势，除了花卉本身所具俏丽姿容，让人们赏心悦目，美化家居等功效外，它还能够开发人们的想象力，使人们在相互交流时更含蓄，更有品位。

二、花店情景：

名称：让我听到你的声音

广告语：敞开心扉，让我听见你的声音

地点：玉溪市南北大街北段

经营理念：花店本着以诚为本，服务至上的经营原则，真诚服务于消费者。树立竞争意识、市场意识、讲信誉、讲品牌。传递人间的真情，让爱洒满人间。

目标:有效的打通销售渠道，以供给产品服务为根本，促进鲜花市场的大发展.给客户供给一个表达自我祝福的平台，把祝福和爱送到千家万户.带给顾客完美与幸福!尽可能的提高花店的知名度和美誉度，建立属于自我的一套完整体系，最终推向全市，全国，甚至全世界，做大做强。

三、行业分析：

市场前景广大：随着人们生活水平的不断提高，人们对生活质量的要求也不断提高。

行业转型：改善工作作风的八项规定大型花卉订单减少，花卉行业逐步向小型花卉、家庭花卉的方向发展。

抓住机遇：市场上多数出售小型花卉、家庭花卉盆栽，很少有出售diy花卉盆栽的店。

四、花店定位：

选址定位:南北大街(南北大街十字路口，人流量多而集中。

**创业财务计划书篇四**

1.股本结构与规模

2.资金来源与运用

3.投资收益与风险分析

附：投资现金流量表，再从一下几方面分析：

(1)投资净现值

(2)投资回收期

(3)内含报酬率

(4)项目敏感性分析

(5)盈亏平衡分析(含：保本点分析)

(6)投资回报

二.财务分析(主要是财务报表)

1.会计报表及附表

(1)主要财务假设

(2)收益表

(3)现金流量表

(4)资产负债表

2.会计报表分析

(1)比率及趋势分析

(2)预计销售趋势分析

(3)风险假定与分析

3.财务附表

(1)第一年收益表

(2)第二年收益表

(3)成本费用表

(4)资产负债表(第一年季报)

(5)资产负债表(第二年季报)

(6)现金流量表(第一年季报)

(7)现金流量表(第二年季报)

大概思路，当然你可以不用那么详细，祝融资成功!

创业计划书写作指南

，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，对于一个非技术背景的有兴趣的人士应清晰易读。

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、政策机构。

一、创业计划的组成部分

创业计划一般包括：执行总结，产业背景和公司概述，市场调查和分析，公司战略，总体进度安排，关键的风险、问题和假定，管理团队，企业经济状况，财务预测，假定公司能够提供的利益等十个方面。

1、执行总结

是创业计划一到两页的概括。

包括以下方面：

本创业计划的创意背景和项目的简述

创业的机会概述

目标市场的描述和预测

竞争优势和劣势分析

经济状况和盈利能力预测

团队概述

预计能提供的利益

2、产业背景和公司概述

详细的市场分析和描述

竞争对手分析

市场需求

3、市场调查和分析

目标市场顾客的描述与分析

市场容量和趋势的分析、预测

竞争分析和各自的竞争优势

估计的市场份额和销售额

市场发展的走势

4、公司战略

阐释公司如何进行竞争：

在发展的各阶段如何制定公司的发展战略

通过公司战略来实现预期的计划和目标

制定公司的营销策略

5、总体进度安排

公司的进度安排，包括以下领域的重要事件：

收入来源

收支平衡点和正现金流

市场份额

产品开发介绍

主要合作伙伴

融资方案

6、关键的风险、问题和假定

关键的风险分析(财务、技术、市场、管理、竞争、资金撤出、政策等风险)

说明将如何应付或规避风险和问题(应急计划)

7、管理团队

介绍公司的管理团队，其中要注意介绍各成员与管理公司有关的教育和工作背景(注意管理分工和互补);介绍领导层成员，创业顾问以及主要的投资人和持股情况。

8、公司资金管理

股本结构与规模

资金运营计划

投资收益与风险分析

9、财务预测

财务假设的立足点

会计报表(包括收入报告，平衡报表，前两年为季度报表，前五年为年度报表)

财务分析(现金流、本量利、比率分析等)

10、假定公司能够提供的利益

这是创业计划的“卖点”，包括：

总体的资金需求

在这一轮融资中需要的是哪一级

如何使用这些资金

投资人可以得到的回报，还可以讨论可能的投资人退出策略

二、创业计划的注意点

1、一份成功的创业计划应该：

清楚，简洁

展示市场调查和市场容量

了解顾客的需要并引导顾客

解释他们为什么会掏钱买你的产品

/服务

在头脑中要有一个投资退出策略

解释为什么你最合适做这件事

2、一份成功的创业计划不应该：

过分乐观

拿出一些与产业标准相去甚远的数据

面向产品

忽视竞争威胁

进入一个拥塞的市场

三、创业计划竞赛不同阶段对作品的要求

(一)预赛阶段

预赛时提交一份创业计划提纲;理想篇幅：3～4页a4纸。

一基本部分

1、机会

(1)描述创业机会

瞄准清晰的市场需求、瞄准具体的目标顾客(群)

(2)描述产品/服务概念

使用类比，给出例子、解释怎样满足顾客的需求

(3)描述市场中的竞争

竞争者是谁，他们的产品是什么?

您的竞争优势是什么?如何保持这些优势?

2、策略

(1)策略+目标市场=创业模型

(2)怎样赢利?

(3)谁是顾客?

(4)怎样把产品送到顾客的手中?

3、怎么做

**创业财务计划书篇五**

在哲学认识论中，主体是表示人与外部世界活动关系的概念，是指从事社会实践活动的人。

这里所说的人不是指抽象的自然人，而是指以社会联系存在的社会人。

相比较而言，会计上所说的主体有自己的特殊性，这是由会计学的经济科学和管理科学的双重性质所决定的。

进行会计核算，首先要明确其核算的空间范围，即为谁记账。

会计主体假设是指假设会计所核算的是一个特定的企业或单位的经济活动，而不是漫无边际的。

尽管现代企业归投资者所有，但企业的会计核算不包括该企业投资者或债权人的经济活动，或其他单位的经济活动。

一般地，经济上独立或相对独立的企业、公司、事业单位等都是会计主体。

简单来说，会计主体假设的目的是为企业核算划定一个空间范围，以便于将企业自身的经营活动和外界相区别、与所有者自身的经济收支相区别。

界限清楚，既便于核算，又避免纠葛。

此假设的原意是正确的，其界定的经济核算范围也是切实可行的，问题在于“会计主体”概念的指向含义令人费解。

辩证唯物主义认识论告诉我们：人是主体，客体是自然。

于是，以企业作为会计主体的假设违背了管理学的原理，背离了唯物主义认识论，在一定程度上影响了会计主体理论研究的进一步深化，也给实际工作造成了混乱。

这也是颇具争议的一点。

(二)关于持续经营假设、会计分期假设的考察

所谓持续经营，是指一个会计主体的经营活动将会无限期地延续下去，在可预见的未来，会计主体不会因遭遇清算、解散等变故而不复存在。

持续经营企业的会计核算应当采用非清算基础，例如资产按成本计价就是基于持续经营这一假设或前提的。

然而，在市场经济条件下，优胜劣汰是一项竞争原则，每一个企业都存在经营失效的风险，都可能变得无力偿债而被迫宣告破产进行法律上的改组。

一旦会计人员有证据证明企业将要进行破产清算，持续经营的基本前提或假设便不再成立，企业的会计核算必须采用清算基础。

会计分期是指会计信息应按划分期限进行收集和处理，会计分期假设是持续经营假设的.一个必要补充。

如果假设一个会计主体应持续经营而无期限，在逻辑上就要为会计信息的提供规定期限，这是会计这一信息系统发挥作用的前提。

明确会计分期假设意义重大，正是由于会计分期，才产生了当期与以前期间、以后期间的差别，才使不同类型的会计主体有了记账的基准，进而出现了折旧、摊销等会计处理方法。

但是，由于持续经营假设的不确定性，将可能使会计分期假设也失去意义。

(三)关于货币计量假设的考察

货币计量假设是指会计为持续经营的会计主体进行核算时，是以采用币值稳定的货币来综合计量为前提。

但是货币计量假设并不表示货币是会计核算中的唯一计量单位，在有些情况下，统一采用货币计量也有缺陷货币计量的缺陷主要表现在两个方面：(1)数字化浪潮对货币计量假设的冲击。

随着知识经济时代的到来，数字化浪潮已渗透到生活的各个领域，包括计算机和互联网、互动媒体和电子商业等，这些将决定今后世界的发展方向。

以计算机技术和互联网为代表的数字化革命对会计的影响是巨大的，通常货币反应的价值信息，已不是管理者和投资者进行决策的主要依据，而诸如创新能力、学习能力、客户满意度、市场占有率、虚拟企业创建速度等表现企业竞争力方面的指标，更能代表一个企业未来的获利能力。

同时，随着知识创新和技术进步，产生了以电子商务为代表的新商务模型，对无形资产和人力资源的计量、对高级专门技术人员和高级管理人员价值的计量、对高科技企业潜在的高额风险回报的计量等方面，成为当前的一个突出问题。

(2)物价变动对货币计量假设的冲击。

货币计量的基础是假定用于经济事项的货币稳定不变，但并非绝对不变，只是其波动的幅度不足以影响用它来计量会计事项的结果。

在某些情况下，各种原因引起的物价变动均会造成币值的不稳定，使相同的货币量在不同的时间代表不同的购买力，丧失了会计信息应有的可比性和综合性。

**创业财务计划书篇六**

财务基本假设，即会计核算基本前提。

1.会计主体假设。

指会计工作所服务的特定单位或组织。

它是对会计工作的空间范围所作的限定。

2.持续经营。

指在可以预见的未来，企业将会按照当前的规模、状态持续经营下去。

这是对会计工作的时间范围的限定。

3.会计分期。

指将企业持续不断的生产经营过程人为地划分为若干连续、等距离的时间“间隔”。

4.货币计量。

指会计主体在会计核算过程中采用货币作为统一的计量单位。

它是对会计计量手段、方法的限定。

**创业财务计划书篇七**

创业计划竞赛要求参赛者组成优势互补的竞赛小组，提出一个具有市场前景的产品/服务，围绕这一产品/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，揭示风险和预期回报，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，对于一个非技术背景的有兴趣的人士应清晰易读。

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、政策机构。

**创业财务计划书篇八**

财务基本假设，即会计核算基本前提。

1.会计主体假设。

指会计工作所服务的特定单位或组织。

它是对会计工作的空间范围所作的限定。

2.持续经营。

指在可以预见的未来，企业将会按照当前的规模、状态持续经营下去。

这是对会计工作的时间范围的限定。

3.会计分期。

指将企业持续不断的生产经营过程人为地划分为若干连续、等距离的时间\"间隔\"。

4.货币计量。

指会计主体在会计核算过程中采用货币作为统一的计量单位。

它是对会计计量手段、方法的限定。

1.股本结构与规模

2.资金来源与运用

3.投资收益与风险分析

附：投资现金流量表，再从一下几方面分析：

(1)投资净现值

(2)投资回收期

(3)内含报酬率

(4)项目敏感性分析

(5)盈亏平衡分析(含：保本点分析)

(6)投资回报

1.会计报表及附表

(1)主要财务假设

(2)收益表

(3)现金流量表

(4)资产负债表

2.会计报表分析

(1)比率及趋势分析

(2)预计销售趋势分析

(3)风险假定与分析

3.财务附表

(1)第一年收益表

(2)第二年收益表

(3)成本费用表

(4)资产负债表(第一年季报)

(5)资产负债表(第二年季报)

(6)现金流量表(第一年季报)

(7)现金流量表(第二年季报)

大概思路，当然你可以不用那么详细，祝融资成功!

**创业财务计划书篇九**

创业计划书财务计划怎么写?朋友们，以下是创业计划书财务计划范文，请参考!

一般来说，在创业计划书中应包括创业种类、资金的规划以及资金来源、资金总额的一个分配比例、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，具体内容一般应该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

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。

计划摘要主要包括以下内容：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以及企业获取成功的市场因素。

(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?

(6)是什么因素决定着它的发展?

(7)竞争的本质是什么?你将采取什么样的战略?

(8)进入该行业的障碍是什么?你将如何克服?该行业典型的回报率有多少?

(五)产品(服务)介绍

产品介绍应包括以下内容：产品的概念、性能及特性;主要产品介绍;产品的市场竞争力;产品的研究和开发过程;发展新产品的计划和成本分析;产品的市场前景预测;产品的品牌和专利等。

在产品(服务)介绍部分，企业家要对产品(服务)做出详细的说明，说明要准确，也要通俗易懂，使不是专业人员的投资者也能明白。

一般地，产品介绍都要附上产品原型、照片或其他介绍。

(六)人员及组织结构

在企业的生产活动中，存在着人力资源管理、技术管理、财务管理、作业管理、产品管理等等。

而人力资源管理是其中很重要的一个环节。

因为社会发展到今天，人已经成为最宝贵的资源，这是由人的主动性和创造性决定的。

企业要管理好这种资源，更是要遵循科学的原则和方法。

在创业计划书中，必须要对主要管理人员加以阐明，介绍他们所具有的能力，他们在本企业中的职务和责任，他们过去的详细经历及背景。

此外，在这部分创业计划书中，还应对公司结构做一简要介绍，包括：公司的组织机构图;各部门的功能与责任;各部门的负责人及主要成员;公司的报酬体系;公司的股东名单，包括认股权、比例和特权;公司的董事会成员;各位董事的背景资料。

经验和过去的`成功比学位更有说服力。

如果你准备把一个特别重要的位置留给一个没有经验的人，你一定要给出充分的理由。

(七)市场预测

应包括以下内容：

1、需求进行预测;

2、市场预测市场现状综述;

3、竞争厂商概览;

4、目标顾客和目标市场;

5、本企业产品的市场地位等。

(八)营销策略

对市场错误的认识是企业经营失败的最主要原因之一。

在创业计划书中，营销策略应包括以下内容：

(1)市场机构和营销渠道的选择;

(2)营销队伍和管理;

(3)促销计划和广告策略;

(4)价格决策。

(九)制造计划

创业计划书中的生产制造计划应包括以下内容：

1、产品制造和技术设备现状;

2、新产品投产计划;

3、技术提升和设备更新的要求;

4、质量控制和质量改进计划。

(十)财务规划

财务规划一般要包括以下内容：

其中重点是现金流量表、资产负债表以及损益表的制备。

损益表反映的是企业的盈利状况，它是企业在一段时间运作后的经营结果; 资产负债表则反映在某一时刻的企业状况，投资者可以用资产负债表中的数据得到的比率指标来衡量企业的经营状况以及可能的投资回报率。

(十一)风险与风险管理

(1)你的公司在市场、竞争和技术方面都有哪些基本的风险?

(2)你准备怎样应付这些风险?

(3)就你看来，你的公司还有一些什么样的附加机会?

(4)在你的资本基础上如何进行扩展?

(5)在最好和最坏情形下，你的五年计划表现如何?

如果你的估计不那么准确，应该估计出你的误差范围到底有多大。

如果可能的话，对你的关键性参数做最好和最坏的设定。

写好一份完整的创业计划书，对项目的完善和项目的推广都具有很重要的意义。

1、创业计划书的好坏，往往决定了投资交易的成败。

对初创的风险企业来说，创业计划书的作用尤为重要。

当你选定了创业目标与确定创业的动机后，在资金、人脉、市场等各方面的条件都已准备妥当或已经累积了相当实力，这时候，就必须提供一份完整的创业计划书，创业计划书是整个创业过程的灵魂。

2、从企业成长经历、产品服务、市场、营销、管理团队、股权结构、组织人事、财务、运营到融资方案。

只有内容详实、数据丰富、体系完整、装订精致的商业计划书才能吸引投资商，让他们看懂您的项目商业运作计划，才能使您的融资需求成为现实，商业计划书的质量对创业者的项目融资至关重要。

3、融资项目要获得投资商的青睐，良好的融资策划和财务包装，是融资过程中必不可少的环节，其中最重要的是应做好符合国际惯例的高质量的商业计划书。

目前中国企业在国际上融资成功率不高，不是项目本身不好，也不是项目投资回报不高，而是项目方创业计划书编写的草率与策划能力让投资商感到失望。

4、创业计划书的起草与创业本身一样是一个复杂的系统工程，不但要对行业、市场进行充分的研究，而且还要有很好的文字功底。

对于一个发展中的企业，专业的创业计划书既是寻找投资的必备材料，也是企业对自身的现状及未来发展战略全面思索和重新定位的过程。

创业计划书对团队和项目的影响是不言而喻的，创业计划书是真正开启创业之旅的第一步，只有将这一步走好了，以后的路才会更加通畅。

**创业财务计划书篇十**

因此，会计四大基本假设的补充和完善工作已迫在眉睫。

它们的内容是否需要进行更改或是替换，是我们需要长时间的实践来验证的。

就目前来说，既然我们已经看到了基本假设的缺陷和不足，就应该及时地“对症下药”，查漏补缺，争取让制度能够跟上时代发展的脚步。

只有充分保证了会计核算工作的准确性和完整性，才能有效地监督企业经营活动的进行，进而推动整个社会经济的发展。

**创业财务计划书篇十一**

(一)财务分析基本数据与参数选取

财务预测的主要目的是为项目财务评价提供基本的财务数据和有关资料，财务预测需收集和测算的基本数据包括项目预测期内各年的经济活动情况及其全部财务收支及结果。具体内容包括：投资估算;成本费用预测;价格预测;生产负荷;税金预测;其它财务参数预测等。

1、投资估算

本项目总投资额为11730.00万元，其中固定资产投资9830.00万元，流动资金投资1900.00万元，无形及递延资产投资计为零，项目投资估算见表6.1。

表6.1项目投资估算表单位：万元

项目第1年第2年第3年第4年第5年

固定资产投资98300.000.000.000.00

流动资金投资19000.000.000.000.00

无形及递延资产投资000.000.000.000.00

项目总投资额117300.000.000.000.00

2、成本费用预测

项目建成后，在生产经营活动中，必然伴随着活劳动和物化劳动的消耗，这种在生产经营过程中各种消耗的货币表现，称为费用。费用按照经济用途可分为计入产品成本的生产费用和不计入产品成本的期间费用。

(1)计入产品成本的生产费用，在成本生产过程中的具体用途不同，从而可进一步划分为若干成本项目。一般包括材料成本和人工成本。

a.材料成本。指在生产中用来构成产品实体或变成产品主要部分的材料，包括原料及主要材料，辅助材料，备品配件，外购半成品，燃料，动力，包装物以及其他直接材料。本项目材料成本预测见表6.2。

b.人工成本。指直接从事产品生产的人员的工资、奖金、津贴和补贴，以及按规定比例提取的职工福利费。本项目人工成本预测见表6.2。

(2)期间费用是指企业用于形成一定期间的经营能力而发生的费用，其费用从当期销售收入中全部补偿。期间费用包括管理费用，财务费用和销售费用。

a.管理费用。是指企业行政管理部门为组织和管理生产经营活动所发生的各项费用。本项目管理费用在参考同类型企业的实际水平基础上，按当期销售收入的一定比例提取，见表6.3。

b.财务费用。指为筹集资金所发生的各项费用，包括生产经营期间发生的利息净支出(减利息收入)、汇兑净损失、调节外汇手续费、金融机构手续费以及筹资发生的其他财务费用。本评价中不发生该项费用。

c.销售费用。指企业在销售产品、自制半成品和提供劳务等过程中发生的各项费用，以及专设销售机构的各项费用。本项目销售费用在参考同类型企业的实际水平基础上，按销售收入的一定比例估算，见表6.3。

3、价格预测

在本项目分析中，假定整个经济运行环境不会产生很大的波动，国内和国际政治、社会环境保持基本稳定状态，因此本预测中在项目生产运营期内不考虑价格相对变动和通货膨胀的影响，即在整个生产运营期内都采用预测的固定价格，计算产品销售收入和原材料、燃料动力费用。本项目产品预测价格见表6.2。

4、生产负荷

生产负荷是指项目生产运营期内生产能力发挥程度，也称生产能力利用率。在本项目财务预测中，生产负荷以预计产品年产量数值表示，见表6.2。

表6.2专利(项目)产品成本、价格、销量预测表

产品名称单价(元)生产

成本预计销售量(吨)

第1年第2年第3年第4年第5年

富硒食用菌88006937.56001000160020002000

富硒牛奶600030001500025000400005000050000

注：1)单价、生产成本：根据专利人提供相关原材料的售价、各个地区工资平均水平及为了使得产品在市场上占有有利竞争位置，本项目采取了中低端路线进行开拓，以上是出厂价，项目企业可以根据不同地区的消费水平进行适当的调整，生产成本包括材料费和人工费。

2)销售量：结合投资生产规模进行设计的，由于企业在第一年存在一个建设期间，故销量较小，以后随着产销进入正常期，销量会逐步增加。我们在具体评估其价格时，是以同类产品中等规模的生产厂商为依据的。需要说明的是，如果增加投资规模，其产量、经济效益也会随之上升。

5、税金预测

财务评价中合理计算各种税费，是正确计算项目效益与费用的重要基础。财务评价涉及的税费主要有增值税、营业税、资源税、消费税、所得税、城市维护建设税和教育费附加等，在本财务评价中税金计算分为销售税金和所得税，其税率按照国家和地方相关的法律法规、政策与本项目的具体情况设定。本项目销售税金税率和所得税税率设定见表6.3。

6、其它财务参数预测

(1)财务基准收益率(ic)

基准收益率在项目评价中是最常用的指标之一，是项目财务内部收益率指标的基准和判据，也是项目在财务上是否可行的最低要求，同时也用作计算财务净现值的折现率。项目财务基准收益率代表投资资金应当获得的最低盈利水平和边际收益率，一般由正常投资报酬率和风险投资报酬率两部分组成。

本项目财务基准收益率是根据国家有关部门颁布的《建设项目经济评价方法与参数》(1993年第二版)基础上并充分考虑投资者的收益期望水平而设定的，具体指标见表6.3。

(2)应收、应付账款比率

本项目应收、应付账款比率参照行业平均水平设定，当年应收账款在下一年收回;当年应付账款在下一年偿还。具体比率见表6.3。

(3)坏账准备率

国家财政部相关文件规定坏账准备的计提比例由公司自行确定，但应合理地估计计提比例。本项目坏账准备率参照行业习惯标准设定，具体比率见表6.3。

(4)项目计算期

项目的计算期一般是根据产品的寿命期(资源开采年限)、主要设施和设备的使用寿命期、主要技术的寿命期等因素综合考虑。由于本项目最突出的优势在于先进技术的应用，因此在考虑项目计算期时应首要考虑本项目技术的寿命期。

本项目采用的技术为专利技术，专利技术的经济寿命一般取决于行业技术的发展更新速度、技术的领先程度、保密状况、产品更新周期、可替代性、市场竞争情况和法律、行政保护的强度等。

一般情况下，专利技术的经济寿命比其法律寿命短。这是因为科学技术是不断发展的，并且科技发展的速度越来越快，一种新的，更为先进、适用或效益更高的专利技术的出现，将使原有专利技术贬值。对于本项目专利技术经济寿命，采用测算技术更新周期的方法来进行测算。具体测算时，根据同类专利技术的历史经验数据，运用统计模型来进行分析。

通过对本项目的综合判断，本项目的计算期取10年，下表为前5年计算参数，后5年与此相同。

表6.3本项目相关基础数据设定

项目取值

第1年第2年第3年第4年第5年

应收账款比率10%10%10%10%10%

应付账款比率10%10%10%10%10%

坏账准备率0%0%0%0%0%

销售费用率5%5%5%5%5%

管理费用率5%5%5%5%5%

银行贷款利率0%0%0%0%0%

所得税税率33%33%33%33%33%

折现率13%13%13%13%13%

(二)销售收入与成本费用估算

1、销售收入估算

销售(营业)收入是指销售产品或提供服务取得的收入，在本项目中，对不同产品的销售收入分项计算，对不便于按详细的品种分类计算销售收入的，采取折算为标准产品的方法计算其销售收入。本项目产品销售收入见表6.4。

表6.4产品销售收入估算表单位：万元

专利产品第1年第2年第3年第4年第5年第6~10年

富硒食用菌5288801408176017608800

富硒牛奶900015000240003000030000150000

合计952815880254083176031760158800

本项目财务收现销售收入考虑了应收账款因素，基本计算公式为：

收现销售收入=当年产品销售收入-当年应收账款+去年可收回账款

本财务分析假设计算期最后一年可收回账款全部收回，见表6.5。

表6.5收现销售收入估算表单位：万元

项目第1年第2年第3年第4年第5年第6~10年

产品销售收入952815880254083176031760158800

应收账款952815880254083176031760158800

坏账损失00000

可收回的账款952815880254083176031760158800

收现销售收入952815880254083176031760158800

2、成本费用估算

成本费用是指本项目生产运营支出的各种费用。

(1)固定资产折旧

本项目固定资产折旧估算见表6.6。

表6.6固定资产折旧估算表单位：万元

规格型号折旧年限残值率折旧率第1年第2年第3年第……

厂房及仓库2025.00%4.50%257.4257.4257.4……

生产设备1010.00%9.00%369.9369.9369.9……

合计627.3627.3627.3……

(2)无形及递延资产摊销

本项目无形及递延资产摊销见表6.7。

表6.7无形及递延资产摊销估算表单位：万元

项目第1年第2年第3年第4年第5年

无形及递延资产投资0.000.000.000.000.00

本期摊销0.000.000.000.000.00

无形资产净值0.000.000.000.000.00

(3)产品销售成本估算

产品销售成本包括折旧费、材料费和人工费，基本计算公式为：

产品销售成本=折旧费+材料费+人工费

据前面所述，本次委估项目生产成本包括材料费和人工费，故本项目产品销售成本估算见表6.8。

表6.8产品销售成本估算表

单位：万元

项目第1年第2年第3年第4年第5年第6~10年

人工费

折旧费627.30627.30627.30627.30627.303136.50

(4)付现经营成本估算

本项目财务付现经营成本考虑了应付账款因素，基本计算公式为：

付现经营成本=产品销售成本-本年应付账款-折旧+去年应付账款

本财务分析假设计算期最后一年应付账款全部付出，见表6.9。

表6.9付现经营成本估算表

单位：万元

项目第1年第2年第3年第4年第5年第6~10年

三、折现率的确定

折现率，亦称贴现率，是用以将专利技术资产的未来收益还原(或转换)为现在价值的比率。可见，折现率的实质是一种投资报酬率。投资者所要求的报酬可分为两部分，一为投资者的无风险报酬，相当于购买国库券和政府债券的利息，其报酬率称为无风险利息率。二为投资者的风险溢价(或称风险价值)，即投资者冒着不能按时收回本金和利息的风险所要求的补偿，其报酬率称为风险报酬率。这些风险包括经营风险、利息率风险和市场风险三种。这样投资报酬率，即折现率也可视为无风险报酬率加上风险报酬率。

无风险报酬率即是在不考虑风险报酬情况下的利息率，一般是指国库券或政府债券利率，在我国还可指银行存款利率。

风险报酬率需要考虑技术风险、市场风险、经营风险、财务风险。由于专利技术在未来有较大较多的不确定因素，因此其风险报酬率也应更高一些。折现率是反映项目风险程度的参数。根据当前国债收益率、银行利率、本项目所处行业、项目本身风险等情况，予以确定。

折现率是一个把技术净收益折算为现值的关键要素。由于发明专利技术和专有技术所产生的回报是与投资于该项技术的其它资产(资金、设备、房屋等)一起共同产生的，因此其回报率也应是与各类资产有关。

对于本次分析的“富硒食用菌的栽培及其下脚料生产天然富硒牛奶的方法”发明专利技术，分析人员认为风险大于整体企业。因此采用国际上通用的风险叠加模型法(也称built-inmethod)来确定其折现率，由无风险的回报率再加上各种风险溢价构成：

序号叠加内容数量

1无风险利率5.46%

2购买力风险2.00%

3市场风险2.00%

4行业风险1.00%

5利率风险1.50%

6小公司风险1.00%

合计12.96%

分析人员考虑本项目的实际情况，同时参考风险资本模型(vc)——风险资本回报率，综合确定折现率最终取13%。

这个折现率高于一般同类生产行业平均收益率。是因为其投资于一种待开拓市场的新技术，这种投资相对于旧的技术和旧的产品，肯定是有更多的风险。

四、项目财务评价

(一)财务评价报表编制

项目财务盈利能力分析主要是考察本项目投资的盈利水平。为此目的，编制现金流量表和损益表两个基本财务报表，计算财务内部收益率、投资回收期、财务净现值、投资利润率、投资利税率等指标。

1、损益表

本项目各年的盈利情况通过损益表来反映，其报表见表6.10所示。借助损益表，可通过计算投资利润率和投资利税率等指标来分析项目的盈利能力。

表6.10损益估算表

单位：万元

项目年度123456~10

工程费用------

(1)现金流入为产品销售收入、回收固定资产余值、回收流动资金三项之和，其中，产品销售收入的各年数据取自产品销售收入估算表;固定资产余值和流动资金均在计算期最后一年回收，固定资产余值回收额为固定资产折旧费估算表中固定资产期末净值合计，流动资金回收额为项目全部流动资金。

(2)现金流出项由投资、经营成本及税金组成。固定资产投资和流动资金的数额取自投资估算表中的有关分项;经营成本取自和销售税金及附加的金额和所得税数据来源于损益表。

(3)项目计算期各年的净现金流量为各年现金流入量减对应年份的现金流出量。各年累计净现金流量为本年及以前各年净现金流量之和。

根据以上的分析，本项目未来10年内的净现金流量和为62,281.27万元(不考虑时间价值)。

(二)项目财务盈利能力分析

对项目企业的财务分析，一般考虑内部收益率、财务净现值、投资回收期、投资利润率、投资利税率等指标，以衡量投资的可靠性和有效性。

1、财务内部收益率(firr)

财务内部收益率是衡量项目在财务上是否可行的主要评价指标，是项目在计算期内，各年净现金流量现值累计等于零时的折现率。一般地，firr行业基准折现率，表明项目财务上可行。其表达式为：

其中：

ci：现金流入量(包括销售收入、回收固定资产余值、回收流动资金等);

co：现金流出量(包括固定资产投资、流动资金、运行成本、税金等);

(ci-co)t：第t年的净现金流量;

n：工程项目的计算期。

2、财务净现值(fnpv)

财务净现值是项目按其行业基准收益率，将项目计算期各年的净现金流量折现到建设期初的现值之和，其数值越大，项目的获利水平就越高。其表达式为：

其中：

ic：项目所属行业基准收益率。

3、投资回收期(pt)

投资回收期或投资还本年限，是以项目的净收益抵偿全部投资(包括固定资产投资和流动资金)所需要的时间，用财务现金流量表中累计净现金流量计算，求出的投资回收期与行业的基准投资回收期比较，它是反映项目财务投资回收能力的重要指标。表达式为：

其中：

pt：投资回收期，以年表示。

4、投资利润率

投资利润率是指项目达到设计生产能力后的一个正常生产年份的年利润总额与项目总投资的比率，它是考察项目单位投资盈利能力的静态指标。投资利润率主要反映了投资项目能否以较少的投入取得较多的收益。其计算公式为：

投资利润率=年利润总额/项目投资总额×100%

5、投资利税率

投资利税率是指项目达到设计生产能力后的一个正常年份的年利税总额或项目生产期内的年平均利税总额与项目总投资的比率。其计算公式为：

投资利税率=年利税总额/投资总额×100%

年利税总额=年销售收入-年总成本费用+年增值税或：

年利税总额=年利润总额+年销售税金及附加+年增值税

根据以上财务指标计算公式，计算本项目各项财务指标，见表6.12。

表6.12项目财务指标计算表

项目数值

内部收益率31%

静态投资回收期3.98年

投资利润率84%

投资利税率93%

第七部分、项目经济评价指标汇总

本项目经济评价指标汇总如下：

表7.1项目经济评价指标汇总

序号指标与数据名称单位指标与数据

1项目投资总额万元11730.00

1.1固定资产投资万元9830.00

1.2流动资金万元1900.00

1.3无形及递延资产万元00.00

2财务内部收益率%31%

3项目静态投资回收期年3.98

4财务净现值万元15761.15

5投资利润率%84%

6投资利税率%93%

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

**创业财务计划书篇十二**

创业计划书上的财务假设应该怎么写?写的时候有什么技巧以及注意事项呢?以下是小编分享的创业计划书财务假设范文，请参考!

财务基本假设，即会计核算基本前提。

1.会计主体假设。

指会计工作所服务的特定单位或组织。

它是对会计工作的空间范围所作的限定。

2.持续经营。

指在可以预见的未来，企业将会按照当前的规模、状态持续经营下去。

这是对会计工作的时间范围的限定。

3.会计分期。

指将企业持续不断的生产经营过程人为地划分为若干连续、等距离的时间\"间隔\"。

4.货币计量。

指会计主体在会计核算过程中采用货币作为统一的计量单位。

它是对会计计量手段、方法的限定。

一.投资分析

1.股本结构与规模

2.资金来源与运用

3.投资收益与风险分析

附：投资现金流量表，再从一下几方面分析：

(1)投资净现值

(2)投资回收期

(3)内含报酬率

(4)项目敏感性分析

(5)盈亏平衡分析(含：保本点分析)

(6)投资回报

二.财务分析(主要是财务报表)

1.会计报表及附表

(1)主要财务假设

(2)收益表

(3)现金流量表

(4)资产负债表

2.会计报表分析

(1)比率及趋势分析

(2)预计销售趋势分析

(3)风险假定与分析

3.财务附表

(1)第一年收益表

(2)第二年收益表

(3)成本费用表

(4)资产负债表 (第一年季报)

(5)资产负债表 (第二年季报)

(6)现金流量表(第一年季报)

(7)现金流量表(第二年季报)

大概思路，当然你可以不用那么详细，祝融资成功!

创业计划书写作指南

，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，对于一个非技术背景的有兴趣的人士应清晰易读。

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、政策机构。

一、创业计划的组成部分

创业计划一般包括：执行总结，产业背景和公司概述，市场调查和分析，公司战略，总体进度安排，关键的风险、问题和假定，管理团队，企业经济状况，财务预测，假定公司能够提供的利益等十个方面。

1、执行总结

是创业计划一到两页的概括。

包括以下方面：

本创业计划的创意背景和项目的简述

创业的机会概述

目标市场的描述和预测

竞争优势和劣势分析

经济状况和盈利能力预测

团队概述

预计能提供的利益

2、产业背景和公司概述

详细的市场分析和描述

竞争对手分析

市场需求

3、市场调查和分析

目标市场顾客的描述与分析

市场容量和趋势的分析、预测

竞争分析和各自的竞争优势

估计的市场份额和销售额

市场发展的走势

4、公司战略

阐释公司如何进行竞争：

在发展的各阶段如何制定公司的发展战略

通过公司战略来实现预期的计划和目标

制定公司的营销策略

5、总体进度安排

公司的进度安排，包括以下领域的重要事件：

收入来源

收支平衡点和正现金流

市场份额

产品开发介绍

主要合作伙伴

融资方案

6、关键的风险、问题和假定

关键的风险分析(财务、技术、市场、管理、竞争、资金撤出、政策等风险)

说明将如何应付或规避风险和问题(应急计划)

7、管理团队

介绍公司的管理团队，其中要注意介绍各成员与管理公司有关的教育和工作背景(注意管理分工和互补);介绍领导层成员，创业顾问以及主要的投资人和持股情况。

8、公司资金管理

股本结构与规模

资金运营计划

投资收益与风险分析

9、财务预测

财务假设的立足点

会计报表(包括收入报告，平衡报表，前两年为季度报表，前五年为年度报表)

财务分析(现金流、本量利、比率分析等)

10、假定公司能够提供的利益

这是创业计划的“卖点”，包括：

总体的资金需求

在这一轮融资中需要的是哪一级

如何使用这些资金

投资人可以得到的回报，还可以讨论可能的投资人退出策略

二、创业计划的注意点

1、一份成功的创业计划应该：

清楚，简洁

展示市场调查和市场容量

了解顾客的需要并引导顾客

解释他们为什么会掏钱买你的产品

/服务

在头脑中要有一个投资退出策略

解释为什么你最合适做这件事

2、一份成功的创业计划不应该：

过分乐观

拿出一些与产业标准相去甚远的数据

面向产品

忽视竞争威胁

进入一个拥塞的市场

三、创业计划竞赛不同阶段对作品的要求

(一)预赛阶段

预赛时提交一份创业计划提纲;理想篇幅：3～4页a4纸。

一 基本部分

1、机会

(1)描述创业机会

瞄准清晰的市场需求、瞄准具体的目标顾客(群)

(2)描述产品/服务概念

使用类比，给出例子、解释怎样满足顾客的需求

(3)描述市场中的竞争

竞争者是谁，他们的产品是什么?

您的竞争优势是什么?如何保持这些优势?

2、策略

(1)策略+目标市场=创业模型

(2)怎样赢利?

(3)谁是顾客?

(4)怎样把产品送到顾客的手中?

3、怎么做

**创业财务计划书篇十三**

创业计划竞赛要求参赛者组成优势互补的竞赛小组，提出一个具有市场前景的产品/服务，围绕这一产品/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，揭示风险和预期回报，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，对于一个非技术背景的有兴趣的人士应清晰易读。

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、政策机构。

创业计划一般包括：执行总结，产业背景和公司概述，市场调查和分析，公司战略，总体进度安排，关键的风险、问题和假定，管理团队，企业经济状况，财务预测，假定公司能够提供的利益等十个方面。

1、执行总结

是创业计划一到两页的概括。

包括以下方面：

本创业计划的创意背景和项目的简述

创业的机会概述

目标市场的描述和预测

竞争优势和劣势分析

经济状况和盈利能力预测

团队概述

预计能提供的利益

2、产业背景和公司概述

详细的市场分析和描述

竞争对手分析

市场需求

3、市场调查和分析

目标市场顾客的描述与分析

市场容量和趋势的分析、预测

竞争分析和各自的竞争优势

估计的市场份额和销售额

市场发展的走势

4、公司战略

阐释公司如何进行竞争：

在发展的各阶段如何制定公司的发展战略

通过公司战略来实现预期的计划和目标

制定公司的营销策略

5、总体进度安排

公司的进度安排，包括以下领域的重要事件：

收入来源

收支平衡点和正现金流

市场份额

产品开发介绍

主要合作伙伴

融资方案

6、关键的风险、问题和假定

关键的风险分析(财务、技术、市场、管理、竞争、资金撤出、政策等风险)

说明将如何应付或规避风险和问题(应急计划)

7、管理团队

介绍公司的管理团队，其中要注意介绍各成员与管理公司有关的教育和工作背景(注意管理分工和互补);介绍领导层成员，创业顾问以及主要的投资人和持股情况。

8、公司资金管理

股本结构与规模

资金运营计划

投资收益与风险分析

9、财务预测

财务假设的立足点

会计报表(包括收入报告，平衡报表，前两年为季度报表，前五年为年度报表)

财务分析(现金流、本量利、比率分析等)

10、假定公司能够提供的利益

这是创业计划的“卖点”，包括：

总体的资金需求

在这一轮融资中需要的是哪一级

如何使用这些资金

投资人可以得到的回报，还可以讨论可能的投资人退出策略

1、一份成功的创业计划应该：

清楚，简洁

展示市场调查和市场容量

了解顾客的需要并引导顾客

解释他们为什么会掏钱买你的产品

/服务

在头脑中要有一个投资退出策略

解释为什么你最合适做这件事

2、一份成功的创业计划不应该：

过分乐观

拿出一些与产业标准相去甚远的数据

面向产品

忽视竞争威胁

进入一个拥塞的市场

(一)预赛阶段

预赛时提交一份创业计划提纲;理想篇幅：3～4页a4纸。

一）基本部分

1、机会

(1)描述创业机会

瞄准清晰的市场需求、瞄准具体的目标顾客(群)

(2)描述产品/服务概念

使用类比，给出例子、解释怎样满足顾客的需求

(3)描述市场中的竞争

竞争者是谁，他们的产品是什么?

您的竞争优势是什么?如何保持这些优势?

2、策略

(1)策略+目标市场=创业模型

(2)怎样赢利?

(3)谁是顾客?

(4)怎样把产品送到顾客的手中?

3、怎么做

(1)描述赢利潜力、预期收入、赢利能力、回收策略。

(2)描述管理队伍、全面均衡、经验、不足。

(3)行动计划，

二）可选部分：产品/服务的命名

命名时应考虑的因素：直观、时髦用语、暗示创业模型、有说服力、能吸引顾客的注意力。

三）注意

1、以顾客为中心描述这一讨论的框架

环境：例如您的产品/服务是一个正在出现的发展潮流的一部分

目前尚未解决的问题

特定的大型应用

这个风险事业是一种解决方案

对顾客需求的特殊之处

初步的成功

2、使用图表来说明概念，清晰简洁的书面材料，直截了当

(二)复赛阶段

复赛时提交一份完整的创业计划，一份良好的创业计划包括附录

在内一般为20～40页长。

创作时应注意以下问题：

1、明确你的顾客群

把注意力集中到一个清晰的市场，并与潜在的顾客交谈。

2、说明谁会购买产品/服务

创业模型，即如何获得利润;

销售方式，即如何把产品送到顾客手中;

价格;

销售方式的选择

顾客：销售渠道;

制造业者：是使用还是转手买卖;

分销商：谁作为你和顾客的桥梁;

为你的产品服务定价

对于顾客的经济价值;

与本产品竞争的产品的价格;

成本十利润=价格

从顾客角度出发，他们能接收的价格下限;

3、展示大的潜力

使用类比的方法说明

这是一种产品还是一桩生意?这次风险事业是潜力是大还是小?

举例说明大潜力的特点，例如：

3～5年之内的收益达2千万至1亿美元：

每个员工收益达15万到30万美元以上;

退出策略是5年内上市发行股票(ip0);

税前利润达20%以上

收益和员工年增长率100%～200%;

五年内偿清投资的50%～100%。

市场年增长率达20%以上;

用户在半年内收回产品投资。

4、描述产品/服务

5、分析你的竞争对手

弄清竞争对手和替代产品;

找到合作伙伴：

扫清产品/服务进入市场的障碍;

划出竞争空间;

当前的角逐者/解决方案;

谁是当前的直接竞争对手;

6、与竞争对手相比，你有哪些优势

确立竞争优势;

注意当前存在的缺陷，说明你能如何最好的弥补这一缺陷。

7、保护你的优势

考虑到风险：

申请专利/国际专利保护;

树立一个品牌形象;

行动，行动，再行动，占据市场。

8、量化

自上至下：目标市场的容量;

自下至上：与顾客交谈;

竞争对手的销售;

对于顾客而言，经济价值;

盈利和利润目标：

运营成本：价值链

(三)决赛阶段

在复赛作品的基础上进一步完善、提高，形成决赛作品，并准备参加答辩。

(四)循序渐进完成创业计划

第一阶段：创业计划构想细化

第二阶段：客户调查和竞争者调查

与至少3个本产品/服务的潜在客户建立联系。

其中至少有一个是你将选作自己销售渠道的客户。

准备一份一到两页的客户调查纲要。

提供一份用过的调查和调查方法的描述。

客户的经济价值。

还应当收集定性的信息：如购买周期、对于购买决策者来说可能导致他们拒绝本产品/服务的可能障碍、你的产品为什么能够在你的目标用户和客户的应用环境之中起作用。

确定你的潜在竞争对手并分析本行业的竞争范围。

分销问题如何，形成战略伙伴的可能性，谁是你的潜在盟友。

第三阶段：文档制作

1、市场、目标和战略

这是创业计划的第一个主要部分。

它应当建立在你所进行的客户调查和竞争者调查的基础之上。

在这一部分应量化市场机会、你如何把握这个机会、细化争取目标收入的战略。

附上一些市场预测、客户证明、调查数据、从各种出版物上剪下来的材料、产品描述或者市场营销材料。

2、操作

例如，如何寻求雇员，需要什么样的人?如何开发产品，建立一

今天到两年后、五年后以及将来的运作方式。

仔细进行财务估算，以透彻把握这家公司如何从收入、销售量、客户以及其它推动因素上取得长足发展。

3、团队

说明本队队员具备在创造这家公司中所需的能力，并说明公司发展过程中所需的主要人员的分工情况。

人们常说风险投资家们其实并不是在向创意投资，而是向“人”投资。

用单独的一页纸说明公司的创立团队中每个成员在公司中所拥有的资产。

如果需要外来资金，用一段话说明本团队将出让多少所有权以换取资金。

4、财务

对公司进行完整的财务分析，包括对公司的价值评估。

必须保证所有的可能性都考虑到了。

财务分析量化本公司的收入目标和公司战略。

要求详细而精确地考虑实现公司所需的资金。

完整的创业计划包括市场和战略、操作、团队以及财务分析

等主要部分以及最终的执行总结、对关键风险的分析等，同时还应包括其他对本计划面向的对象有用的信息和展示：创业者、潜在的投资人、顾问、潜在的客户和伙伴、雇员等。

第四阶段：答辩陈词和反馈

准备15分钟的答辩以推销你的创业机会。

这是为了提供第

一次(也许是最后一次)机会来向一群投资家推销你的公司。

陈词应当强调公司的关键因素，但这并不是把创业计划的执行总结用口头方式表达出来。

用看得见的一些东西来吸引听众。

用简洁的市场分析和可靠的数据来给投资家留下深刻的印象。

准备应付听众对计划的提问。

作品书面格式要求

作品一律采用a4幅面。

主标题用小二号楷体，小标题用四号黑

体，正文用五号宋体，例证加斜体。

竞赛评审

2、作品评审坚持“公开、公正、公平”原则

评审标准：科学性、清晰性、新颖性、市场前景和可行性，具体标准由评审委员会制定并对外公布。

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