

2023年属于创业计划书的内容(实用5篇)

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。我们在制定计划时需要考虑到各种因素的影响，并保持灵活性和适应性。下面我帮大家找寻并整理了一些优秀的计划书范文，我们一起来看看吧。

属于创业计划书的内容篇一

目前下沙各高校周围专营特产销售的店铺相对较少，但零散的竞争者的威胁却不容小觑。它们主要是指网上经营的各地特产销售店，以及一些大中型百货超市中的特产销售。

(1) 网上特产销售店。

目前淘宝网上经营特产销售的网上商店数量超过百家，还有快速增长的趋势。这些商店倚靠各种有利资源：如靠近产品生产地，自己本身就拥有制造产品的工厂，商店为某农特产公司的网上特许经营等等。它们的产品与我公司的产品较为接近，从长期看是我公司的主要竞争对手。

(2) 大中型百货超市。

下沙高教园区有着物美、都尚、联华等大型百货超市。这些超市实力强大，经营规模庞大，销售渠道完善，营销能力强，广告投入巨大，拥有一整套比较完善的产业链，更具有较为完善的质量管理体系。中型的百货超市分散存在于各高校的附近地区，与大型超市相比它们规模较小，一般处于2、3级市场，但是同样拥有较为完善的经营理念 and 客源基础。它们的共同不足是经营泛而不精，是我们的次要竞争对手。

(3) 目前市场上还没有一家专营各地特产销售的商店具有品牌效益，说明在下沙地区此行业正处于启蒙起步阶段。

2、潜在竞争者

特产经营分散，进入门槛低，所以部分副食品零售行业都有可能成为我们的潜在竞争对手。

3、竞争者分析：

名称

strength

优势

weakness

劣势

属于创业计划书的内容篇二

创业计划书是将有关创业的想法，借由白纸黑字最后落实的载体。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。

如何写创业计划书呢？要依目标，即看计划书的对象而有所不同，譬如是要写给投资者看呢，还是要拿去银行贷款。从不同的目的来写，计划书的重点也会有所不同。不过，创业计划书也有一般的格式，需要涵盖以下必须的内容。

首先是concept(概念)。就是让别人知道你要卖的是什么。

其次是customer顾客的范围要很明确，比如说认为所有的女人都是顾客，那五十岁以上、五岁以下的女性也是你的客户吗。

第三是competitor[]需要问，你的东西有人卖过吗，是否有替代品，竞争者跟你的关系是直接还是间接等。

第四是capabilitie[]要卖的东西自己懂不懂?譬如说开餐馆，如果师傅不做了找不到人，自己会不会炒菜?如果没有这个能力，至少合伙人要会做，再不然也要有鉴赏的能力，不然最好是不要做。

第五是capital(资本)。资本可能是现金，也可以是有形或无形资产。要很清楚资本在哪里、有多少，自有的部分有多少，可以借贷的有多少。

最后是continuation(持续经营)。当事业做得不错时，将来的计划是什么。

一般来说，创业计划书有三大部份。第一就是事业本体的部分，就是事业的主要内容。然后是财务数据，比如营业额、成本、利润如何，未来还需要多少的资金周转等等。

通常一本创业计划书在前面需要写一页左右的摘要，接下来是创业计划书的具体章节，一般分成十大章。

必须描述所要进入的是什么行业，卖什么产品(或服务)，谁是主要的客户，所属产业的生命周期是处于萌芽、成长、成熟还是衰退阶段。还有，企业要用独资还是合伙或公司的形态，打算何时开业，营业时间有多长等。

需要描述你的产品和服务到底是什么，有什么特色，你的产品跟竞争者有什么差异，如果并不特别为什么顾客要买。

不同的市尝不同的客户都有不同的营销方式。在确定目标之后，决定怎样上市、促销、定价等，并且做好预算。

一般公司对地点的选择可能影响不那么大，但是如果要开店，

店面地点的选择就很重要。

下列三种时候尤其要做竞争分析：1. 要创业或进入一个新市场时；2. 当一个新竞争者进入自己在经营的市场时；3. 随时随地做竞争分析，这样最省力。竞争分析可以从五个方向去做：谁是最接近的五大竞争者；他们的业务如何；他们与本业务相似的程度；从他们那里学到什么；如何做得比他们好。

中小企业98%的失败来自于管理的缺失，其中45%是因为管理缺乏竞争力，目前还没有明确的解决之道。

要考虑现在、半年内、未来三年的人事需求，并且具体考虑需要引进哪些专业技人才、全职或兼职、薪水如何计算，所需人事成本等。

考虑融资款项的运用、营运资金周转等，并预测未来3年的损益表、资产负债表和现金流量表。

不是说有人竞争就是风险，世界创业实验室()风险可能是进出口汇兑的风险、餐厅有火灾的风险等，并注意当风险来时如何应对。

下一步要怎么样，三年后如何，这也是创业计划书所要提及的。企业是要能持续经营的，所以在规划时要能够做到多元化和全球化。

第三是补充文件，比如有没有专利证明、专业的执照或证书，或者是意向书、推荐信。

<http://>

属于创业计划书的内容篇三

一份优秀的创业计划书无疑是一个好的开始，但是对于创业计划书怎么写?写什么?很多人还没有清晰的概念，今天就来看看，在专家看来，一份合格的创业计划书应该包含哪些方面。

就是的东西要卖给谁，先界定目标市场在哪里，就像刚刚提的：客户是几岁到几岁的年龄层?是在既有的市场去服务既有的客户呢?还是在既有市场去开发新客户呢?还是在新市场去服务既有客户?或是在新市场去开发新客户?不同的市场、不同的客户都有不同的营销方式。什么叫市场营销?就是要先找到的客户是谁，找出客户后想办法，让客户从口袋把钱拿出来买的.东西。销售时要知道真正的客户在哪里?产品对客户有什么样的利益?要用哪种营销方式?通路是直销还是要找经销商?还有怎样去定位、上市、促销，这些都跟市场规模多大、想要有的市场占有率和每年成长的潜力有关。当市场成长时，市场占有率会上升或下降?市场是否竞争激烈?若不是，为何?再来怎么定价，预算要怎么做?要采取什么样的策略?等等。

一般公司对地点的选择可能影响不那么大，但是如果开店，店面地点的选择就很重要，要不然为什么麦当劳要开在街口转角。通常一个不好的地点绝对会让关门大吉，好的地点会让利润多一点。

在下列三种时候要做竞争分析，留意跟竞争者的关系。

- 1、当要创业或要进入一个新市场时，当然要先做竞争分析。
- 2、竞争有时是来自直接的竞争者，有时是来自其它的行业，所以当一个新竞争者进入在经营的市场时要做竞争分析。

要建立自己的管理专业及相关背景，清楚自己的弱势，创业团队之间如何互补?创业团队之间的强弱势，彼此间职务及责任如何分工?职责是否界定明确?除了团队本身是否有其它资源可分配和取得?中小企业98%的失败来自于管理的缺失，其

中45%是因为管理缺乏竞争力，目前还没有明确的解决之道。另外，20%是因为公司内部专业不均衡，这要加强自己的专业。还有18%是缺乏管理经验，要找互补性的事业伙伴来弥补。另外还有9%是没有相关产业的经验、3%是经营者掉以轻心、2%被人家诈欺背信，最后1%是来自天然或人为的灾难。

筹资/融资款项要如何运用呢?是要拿来营运周转?还是添购设备、备料进货或是技术开发…?要何时动用?还有供货商、规格、品牌、价格、数量、运费、税金…等需求如何计算?筹融资款对专业的获利有何贡献?未来3年的损益表、资产负债表和现金流量表预估了吗?第1年报表要以每月为基础，第2、3年则以每年为基础。

在创业计划书中要想：下一步要怎么样，三年后要怎么样，五年以后要怎么样，这个计划是要能永续经营的，所以在规划时要能够做到深耕化、多元化和全球化。

属于创业计划书的内容篇四

要开门见山地切入主题，用真实、简洁的语言描述你的想法，不要浪费时间去讲与主题无关的内容，并要表现你的语言的煽动力，从而展现你的领导才能。

二、注意细节，自信诚恳

尽可能地搜集更多资料，对于市场前景、竞争优势、回报分析等要从多角度加以分析和总结，对于可能出现的困难或问题要有足够的认识和预估，同时准备多位顾客的事前采购协议，帮助投资者强化项目可行性认识。

三、脉络清楚，条理分明。

尽可能按照如何实现营业循环和盈利来设计创业计划书，这样能够让你的条理性更清楚。投资者往会在创业计划书看了一半的时候，向你提问前面或后面的问题，甚至是你没有想到的新问题。如果没有成熟的思考脉络，很可能无言以对。

属于创业计划书的内容篇五

创业计划是创业者叩响投资者大门的“敲门砖”，是创业者计划创立的业务的书面摘要，一份优秀的创业计划书往往会使创业者达到事半功倍的效果。以下是小编为大家准备的最新专家解读优秀创业计划书的十大必备内容，欢迎大家前来参阅。

就是的东西要卖给谁，先界定目标市场在哪里，就像刚刚提的：客户是几岁到几岁的年龄层？是在既有的市场去服务既有的客户呢？还是在既有市场去开发新客户呢？还是在新市场去服务既有客户？或是在新市场去开发新客户？不同的市场、不同的客户都有不同的营销方式。什么叫市场营销？就是要先找到的客户是谁，找出客户后想办法，让客户从口袋把钱拿出来买的东西。销售时要知道真正的客户在哪里？产品对客户有什么样的利益？要用哪种营销方式？通路是直销还是要找经销商？还有怎样去定位、上市、促销，这些都跟市场规模多大、想要有的市场占有率和每年成长的潜力有关。当市场成长时，市场占有率会上升或下降？市场是否竞争激烈？若不是，为何？再来怎么定价，预算要怎么做？要采取什么样的策略？等等。

一般公司对地点的选择可能影响不那么大，但是如果开店，店面地点的选择就很重要，要不然为什么麦当劳要开在街口转角。通常一个不好的地点绝对会让关门大吉，好的地点会让利润多一点。

在下列三种时候要做竞争分析，留意跟竞争者的关系。

- 1、当要创业或要进入一个新市场时，当然要先做竞争分析。
- 2、竞争有时是来自直接的竞争者，有时是来自其它的行业，所以当一个新竞争者进入在经营的市场时要做竞争分析。

要建立自己的管理专业及相关背景，清楚自己的弱势，创业团队之间如何互补？创业团队之间的强弱势，彼此间职务及责任如何分工？职责是否界定明确？除了团队本身是否有其它资源可分配和取得？中小企业98%的失败来自于管理的缺失，其中45%是因为管理缺乏竞争力，目前还没有明确的解决之道。另外，20%是因为公司内部专业不均衡，这要加强自己的专业。还有18%是缺乏管理经验，要找互补性的事业伙伴来弥补。另外还有9%是没有相关产业的经验、3%是经营者掉以轻心、2%被人家诈欺背信，最后1%是来自天然或人为的灾难。

筹资/融资款项要如何运用呢？是要拿来营运周转？还是添购设备、备料进货或是技术开发…？要何时动用？还有供货商、规格、品牌、价格、数量、运费、税金…等需求如何计算？筹融资款对专业的获利有何贡献？未来3年的损益表、资产负债表和现金流量表预估了吗？第1年报表要以每月为基础，第2、3年则以每年为基础。

在创业计划书中要想：下一步要怎么样，三年后要怎么样，五年以后要怎么样，这个计划是要能永续经营的，所以在规划时要能够做到深耕化、多元化和全球化。