

创业计划书的字体格式要求(大全5篇)

时间过得真快，总在不经意间流逝，我们又将续写新的诗篇，展开新的旅程，该为自己下阶段的学习制定一个计划了。那关于计划格式是怎样的呢？而个人计划又该怎么写呢？这里给大家分享一些最新的计划书范文，方便大家学习。

创业计划书的字体格式要求篇一

创业必须有一个完整的《创业计划书》，创业计划书首先是一种吸引投资的工具，同时也是确定目标和制定计划的很好的参考资料，是一个企业管理和操作的指南。

《创业计划书》提出一个具有市场前景的产品或服务，围绕这一产品或服务，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、提示风险和预期回报，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，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、顾客和政策机构。

《创业计划书》的创业指导功能。

创业者在完成创业计划书的过程中，通过计划书的设计，系统学习，全面地审核了自己创业的方方面面，通过创业计划书的完成，可以结识未来创业的合作伙伴；可以结识风险投资家、商界和法律界人士，并可以与媒体建立良好的联系；可以培养沟通能力、说服能力、组织能力，增强创业的勇气、信心和能力。

所以，张雪奎(欢迎订制张雪奎讲师投资创业课

程13602758072) 老师认为《创业计划书》不仅是给投资者看的，更是给自己看的。

创业计划一般包括：摘要，创业组织概述，产品与服务，市场分析，经营策略，管理队伍，路线研究，财务分析，机会和风险，资本需求等方面。

1、摘要

是创业计划的一到两页的概括。

简洁提出创业计划的设计和总体计划，要求有一定的吸引力和简洁的语言。

使人能够最快地了解计划书的主要内容。

2、创业组织概述

宗旨

名称、结构

目标

经营策略

产品的价值

需要设施

3、产品与服务

a.描述产品/服务的优势：产品/服务的功能、价值、应用领域、服务方式。

b.技术描述：独有技术简介；技术发展环境。

c.产品的研究与开发过程及完善计划。

d.产品/服务的前景。

4、市场分析

市场需求预测

市场容纳能力

竞争优势

市场发展的走势及应对策略

5、经营策略

营销计划：前期广告计划，市场供求应对规划和开发计划：
开发状态和目标制造和操作计划：后台完善操作，所用设备
和改进。

6、管理队伍

介绍管理队伍的构成

管理队伍的能力和经历

大致管理计划

7、路线研究

创业前期资金技术来源

创业资金使用及技术完善过程及时间表

资金流动及发展计划

创业组织的发展步骤

财务分析

前期项目资金预算

收入预测

收入的分配及利用

财务制度的完善计划

9、机会和风险

对于机会的预测和把握

对于可预测风险的应对

10、资本需求

对于项目的预算

对于项目的额外预测花销

1、概要

概要作为商业计划的第一部分，是对整个商业计划的浓缩，是整个商业计划的精髓所在。

商业计划概要应简洁、清楚地介绍你的商业项目(产品或服务)的机会、商业价值、目标市场的描述和预测、竞争优势、核心的管理手段和资金需求、盈利能力预测、团队概述、预期投资人得到的回报等。

2、创业组织概述

此处要对创业组织做出介绍，重点是创业组织的理念和战略目标。

作者应明确回答下列问题：

(1) 创业组织的业务是什么？想取得一个怎样的市场和产品/服务领域？

(2) 创业组织成立的背景如何？新生的公司将是一个什么性质的合法实体？

(3) 公司的第一步(下一步)要做的工作是什么？

在这部分，重点工作是给公司定位。

即：战略是什么；关键的制胜因素是什么；什么是公司重要的里程碑。

给风险投资家一个清晰的远景规划，使他们知道你打算和正在干什么。

描述应该生动，但不能太长。

3、产品与服务

商业计划中的产品或服务必须具有创新性，所以计划书中一定要在某些细节上做出比较详细的解释。

向风险投资家介绍它的优点、价值，把它与竞争对手进行比较，讨论它的发展步骤，并列出具初步开发它所需要的条件。

只有当一个新的产品/服务优于市场上已有的产品/服务时，它才可能受到顾客的青睐。

清楚的解释产品/服务能完成的功能，从而使顾客能够认清它的功能价值。

如果市场上存在替代性产品/服务，还应该解释它还具有哪些额外价值。

风险投资家往往很重视自己投资的风险，所以在认真完成产品/服务功能的描述之后，做出一个样品，对证明产品/服务的可实现性无疑是很有意义的。

有必要对公司独立拥有的技术、技术发展的内外部环境和软硬件环境做出简要介绍。

也可以对研究与开发的. 基础和方向以及将来的产品/服务做出预测。

4、市场分析

公司价值的巨大增长只有在市场潜力同等巨大时才能取得。

对公司将要进入的行业和市场进行分析，可以估计出产品/服务真正具有的潜力。

所以商业计划书中必须对可能影响需求和市场策略的因素进行进一步分析，以使潜在的投资者们能够判断公司目标的合理性以及他们将相应承担的风险。

这里有许多可以

2/7页

利用的信息资源：报纸、期刊、市场研究、专论、行业向导、贸易团体和政府机构公开的信息等等。

当然，还可以向专家请教。

5、经营策略

商业计划中一项重要的内容就是阐述公司的销售和竞争策略。

所谓销售策略，即公司产品/服务投放市场的理念。

比如：公司计划怎样在市场上销售产品/服务以实现公司设定的市场目标？为了实现这个任务和完成这个目标，应当怎样尽可能清楚而完整地介绍产品/服务投放到市场的策略，以及公司的整个市场理念和投放计划等。

所谓竞争策略，是指企业如何对付竞争对手以争取更大的销售收入，实现企业的经营目标的行动准则和方式。

企业要在市场竞争中处于不败之地，必须根据企业的具体情况制定适合本企业的竞争策略。

要制定企业的竞争策略，必须首先明确企业的竞争环境和竞争形势。

企业的竞争策略从总体上可以分为三种类型：低成本策略、产品差异化策略、专营化策略，它们分别与企业的产品生产、产品开发和产品销售相关联。

一般涉及如下问题：

(1) 营销计划：选择目标市场；制定产品决策（调整和计划合理的产品数量以适应各个市场的现实和潜在需求，调整和改进行产品的式样、品质、功能、包装，开发新产品，优化产品组合，确定产品的品牌和商标、包装策略）；制定价格决策（确定企业的定价目标、定价方法、定价策略，制定产品的价格和价格调整方法）；制定销售渠道策略，选择适当的销售渠道；制定销售促进决策（人员推销、广告、宣传、公共关系、营业推广、组织售前售中售后服务等）。

(2)规划和开发计划：产品/服务开发的规划目标、当前所处的状态以及开发计划，可能遇到的困难和风险预测。

3、制造和操作计划：产品/服务使用寿命、生产周期和生产组织，设备条件、技改的必要性和可能性。

6、管理队伍

管理部分一般是风险投资家在阅读概要部分后首先要关注的内容，他们急于知道管理队伍是否有能力和经验管理好公司的日常运作，所以有必要写一个相当简短甚至可以是粗略的管理计划。

介绍管理队伍时需要注意的是：

(1)创业者有相关背景的经历和以前成功的经验比很高的学历更有说服力；

(3)公司主要领导成员的持股情况也有必要给予介绍。

7、路线研究

在商业计划书中，要就企业发展战略中的一些关键指标或重要问题的决策及早做出系统的策划。

画一个“图

3/7页

”显示公司将要面临的决策点，包括可能采取的替代方案等等。

系统而深刻的路线研究将使公司具有充分的灵活性，即使在面临压力时也能应付自如。

8、财务分析

财务分析的目的是为了显示公司的财务健康状况。

商业计划书中应该把前面几个部分收集的数据整理成一个5年计划。

这个计划包括以下三个部分：资金预算、收入预测和项目的资产负债表。

项目的现金流量是一个非常重要的信息，因为它展现了计划执行中的资本需求数量。

对于资本的评价，可以从收入和利润的预测开始，然后建立相应的资产负债表。

在这之前，必须仔细考虑预期的人力资源和资本花费等方面的问题。

(1) 资金预算

现金流量计划是必须做的，它可以让风险投资家确信公司不会破产和面临金融崩溃，所以商业计划书中必须计划出所有可能支付的时间和金额。

为了让公司现金流量计划更加准确，应该做出第一年的每月计划，第二年的季度计划，第三年的半年计划，第四年、第五年的年度计划。

(2) 收入预测

风险投资家需要知道他们在每年年底的预期收入。

按照商业计划所预测的标准收入线做出的五年的收入预测，会提供给他们一些重要信息。

计算每一年的总收入和总支出从而得到净利润和损失，以每年的实际交付为基础制做收益表。

(3) 项目的资产负债表

风险投资家也会对项目资产负债表感兴趣，因为他们想知道资产的预期增长情况。

资产的类型和价值放在资产负债表的资产方，而负债和收入则放在另一边。

和收益表一样，要用标准的帐户格式。

资产负债表也应该以每年的实际交付为基础计算。

如果缺乏财务预测方面的经验，可以向有关专业人士请教，也可以考虑把具有这种技巧的人士加入到你的团队里来。

9、机会和风险

机会与风险总是相伴而生的。

对于一个新创的企业，其未来所面临的情况总是未知的，这也正是创业的魅力所在。

对于缺乏社会经验和必要的工作经历而又要尝试创业的学生来讲，涉及以下问题：

(1) 公司在市场、竞争和技术方面都有哪些基本的风险？

(2) 公司准备怎样应付这些风险？

(3) 公司还有一些什么样的附加机会？

(4) 如何在资本基础上进行扩展？

(5)在最好和最坏情形下，公司未来5年计划表现如何？

如果可能的话，对公司一些关键性参数作最好和最坏的设定，估计出最好的机会和最大的风险，以便风险投资家更容易估计公司的可行性和他相应的投资安全性，这样获得风险投资的可能性就更大些。

10、资本需求

现金流量表可以

4/7页

反映出公司资金需求的时间和数量，但却不能反映出它的真正用途。

一般来说，公司应该给愿意或能够出借或投资的人每一项具体的资本需求，说明它是用于研究、生产启动投资还是现金存留，等等。

简单地说，资本是一个企业运行的燃料，企业要想获得多大程度的发展，就必须添加多少燃料。

大多数初创企业的失败，不是由于缺乏一般意义上的管理技巧或是产品，而是由于缺乏足够的资金。

资金来源的渠道包括：

(1)个人；

(2)亲属和朋友；

(3)非正式的私人投资者；

(4)产品/服务的供应商；

(5) 银行;

(6) 政府;

(7) 投机资本;

(8) 风险投资基金;

(9) 首次公开上市;

(10) 部分附属公司的上市。

对于新创公司来说，利用(1)、(2)、(3)、(8)所述的渠道更现实些。

11、应该和不应该的注意事项

应该： 清楚，简洁;展示市场调查和市场容量;确定顾客的需求并引导顾客的需求;解释他们为什么会掏钱买你的产品/服务;在头脑中要由一个投资退出策略;解释为什么你最合适作这件事;请读者做出反馈。

不应该： 过分乐观;拿出一些与产业标准相去甚远的数据;仅面向产品;忽视竞争威胁;进入一个拥塞的市场;交一份不专业的创业计划;滥发计划，盲目寻找投资人。

创业计划书的字体格式要求篇二

参赛的创业计划书应严格按照此要求进行排版

封面1)

封面左上角标明“作品编号_____”，具体编号由校科创部填写。2)

封面应包含参赛作品名称、参赛作者名称、学院专业年级、详细联系方式等。

内容创业计划书内容应严格按照以下格式要求进行排版：1)

目录格式及字体要求如下例：目

录（——黑体三号加粗）引

言（——宋体五

号)

1abstract.....

.....

21、执行总结（——仿宋五

号)

31.1

公司概述（黑体五

号)

31.2

产品与服

务.....

31.3

技术背

景.....

31.4

市场与分析.....

41.5

财务及预算.....

41.6

结论.....

公司名称、类型.....

62.2

公司商标.....

6附录一（——宋体五号加粗）公司运行简要模式图（——黑体五号）.....

51附录二

无土栽培用于生态装潢问卷调查.....

52附录三

关于花之洲生态装潢有限责任公司可行性的调查报告.....

54附录四

生态装潢家装需求统计表.....

60附录五

与设备供应厂商的合同.....

61附录六

与房地产开发商的合同样本.....

65附录七

与用户的合同.....

68附录八

专家意见.....

73附录九

团队成员介绍.....

74附录十

致

谢.....

2)

正文内容格式及字体要求如下例：引

执行总结（黑体三号）1.1公司概述（黑体四号）“花之洲生态装潢有限责任公司”拥有最先进的无土栽培系统技术，…（宋体五号）1.1.5机构设置（宋体小四加粗）除各级标题外的正文内容均为宋体五号。3)

创业计划书中所出现的所有表格均为三线表，即没有竖线和中间的横线。三线表通常只有3条线，即顶线、底线和栏目线(见图1，注意：没有竖线)。其中顶线和底线为粗线，栏目线为细线。当然，三线表并不一定只有3条线，必要时可加辅助线，但无论加多少条辅助线，仍称做三线表。三线表的组成要素包括：表序、表题、项目栏、表体、表注。

例如：表8.1

4)

创业计划书中所出现的图表格式要求应如下例：

图5.4

西安市城市居民家庭现有居住面积（宋体五号加粗）

附录附录中的各级标题及内容与正文的各级标题和内容格式要求一致。

创业计划书最后应附有参赛团队所有成员的详细信息，至少包括姓名、学院专业年级、联系方式及介绍。

创业计划书的字体格式要求篇三

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。

第一章：事业描述。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。

第二章：产品/服务。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。

第三章：市常首先需要界定目标市场在哪里，是既有的市尝既有的客户，还是在新的市场开发新客户。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。

第四章：地点。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。

第五章：竞争。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。

第六章：管理。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。

第七章：人事。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。

第八章：财务需求与运用。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。

第九章：风险。不是说有人竞争就是风险，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。

第十章：成长与发展。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。

婚庆公司创业计划书

随着人们生活水平的不断提高，人们对于结婚的要求也就越来越高，任何一对新人都希望自己的婚礼是温馨浪漫且难忘的，因此，婚庆公司的生意也就越来越好，如果201x年还没想好做什么，开家婚庆公司也是不错的选择。

二、前期：司仪、摄像、乐队、车队、化妆、光碟刻录这些业务你手里要有一部分资源，采取挂靠、提成的办法。当然你有这方面的特长最好。

利润分析

如今，各种奇异的婚典形式频繁地见于各类媒体，同时也被越来越多的年轻人所接受和认可。喜结良缘无疑是人生的一大喜事，但操办婚典却令人头痛。要把喜事办得隆重热闹而又体面省钱，自然少不了要东奔西跑，因而在许多新人及家人眼中，筹办婚礼是一件费时费力而又不得不为之事。如何少花钱也能让婚礼出新出彩，便成为筹办者最大的愿望。现在有越来越多的人将婚礼庆典交给婚庆公司打理。

市场前景

据国家宏观调查的资料表明，农村每对新人结婚费用在2-10万元，城市大约在8-25万元。其中光婚礼消费就占全部费用的1/5-1/6。从最初结婚时简单地照一张二人合影、亲朋好友吃顿婚宴，到现在照成套的婚纱摄影、参加专业婚庆公司组织的庆典，可见国人婚庆观念已有了很大变化。而且几乎半数以上的新人将吉日选择在“五。一”、“十。一”、元旦、春节期间，这必然形成结婚高峰期。结婚人数的增多，促使了婚庆生意的日益火爆。国庆前夕，北京、上海等地婚庆公司的订单爆满，以致难以招架。如果你能提供优质的服务，定会分得婚庆服务的一块蛋糕。

投资条件

婚庆的业务范围主要集中在婚礼当天的服务上，包括婚礼的择日、婚礼主持、摄影摄像、婚纱化妆、场地布置、婚车租赁、鲜花乐队、婚宴组织等。

开家婚庆服务公司规模可大可小，租一间50平方米左右的门面房，安装一部办公电话，一两个助手，几张办公桌，有10万元的流动资金即可开业。

效益分析

婚庆服务内容不同，收费也不同。以收费最少的鲜花、化妆为例：花店里的胸花、头花价格为100多元，而婚庆公司仅头花一项就报价100多元；一般的美容院，盘头化妆收费200元左右，而婚庆公司最低报价为300元，足以见得收益之高。

营销建议

- 1、由于婚庆的文化与风俗具有浓厚的地方特色，因此，经营婚庆要赚钱，地方特色不能少，要在个性化和地方特色方面

下功夫。

2、每次组织庆典，都送给新人有特殊意义的小礼物，能很好的树立公司良好形象。

创业计划书的字体格式要求篇四

创业计划书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干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。

创业计划书的字体格式要求篇五

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、创业的类型、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