

最新创新创业计划书的项目概述(汇总6篇)

光阴的迅速，一眨眼就过去了，成绩已属于过去，新一轮的工作即将来临，写好计划才不会让我们努力的时候迷失方向哦。写计划的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？以下是小编收集整理的工作计划书范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。

创新创业计划书的项目概述篇一

姓名刘丰 成绩

团队成员2：班级 企划112 学号 1107143135

姓名 王恒 成绩

团队成员3：班级 企划112学号1107143137

姓名 李忠金 成绩

团队成员4：班级 企划111 学号

姓名张秦荣成绩

校园传媒项目创业计划书

团队成员：组长刘丰

组员王恒

李忠金

张秦荣

20xx年4月1日

目录

摘要

介绍。校园传媒有限公司在常州黄金广场现共有骨干成员3名，员工2名，同时在常州市12家高校分别设有分支机构，专业涉及政治学、金融学、新闻学、市场营销学、会计学、法律学、物电学等。公司正式成立后还将广泛吸收高素质的营销、编辑、策划等各个方面的专业优秀人才。公司采取直线职能式的组织结构，并建立完善的激励和约束机制，力求塑造“创新、卓越、高效、务实”的企业文化。校园传媒广告公司前期投入资本相对较小，可以通过融资和贷款的方式解决，公司运行后主要通过边筹集资本边运营的方式进行。通过对公司五年的发展预测，公司具有良好的发展前景及赢利能力。在公司运营中，存在着各种各样的风险，如合作风险、财务风险、经营风险、信息传播风险等。同时，对各种风险，我们都有相应的风险应对对策。

第一章 项目产品介绍

近年来，为促进大学生自主创业，国家出台了一系列大学生创业扶持政策，根据中共常州市委常州市人民政府关于鼓励和支持大学生自主创业的政策意见（长发[xxx]6号）规定，大学生自主创业，可获得场地、资金、贷款、税收、培训等各个方面的政策支持，如意见规定：“大学创业项目申请无偿资助的，由相关部门审批，每个项目一般在20万元以内，且不超过企业自有资金的投入额度。首期拨付审批总额的60%，其余部分在首期资助资金通过考核审计后即予拨付。”、“大学生自主创业三年内，同级财政采取先征后返的方式减免其营业税和个人所得税的地方所得部分，市属行政事业性收费全免；经评定为成长性好的项目，可继续享受二年政策优惠”等。校园传媒有限公司以“引导广大学子

理性消费”为己任，据高校传媒市场的需求应运而生。公司秉承“给学生最大的实惠”。

创新创业计划书的项目概述篇二

在这个人才至上的年代，为了迎接未来的挑战，我们作为当代社会的大学生为了能够在未来的生活中有碗饭吃，必须提前做好准备，给自己充电。

当然，锻炼自我的方法有很多，我们可以出去实习，也可以在上課之余做些兼职以填补自己的开销费用，但是在这个要求严格的时代我们必须力主创新，独树一帜，不说是做第一个吃螃蟹的人，也要有自己的一套风格，踩出自己的一条可行之路。只有这样才能顺应社会的发展，才能更好的为家乡作贡献和为建设和谐社会奉献出自己的一份力量。

当今社会，在校大学生自主创业也成为大学生发展自我，增加经验的一种趋势，这种行为不但可以锻炼自我，磨练意志，积累经验，同时还可以通过自己的努力，为父母减轻一些负担。所以，我们应顺着这种趋势不断摸索，探求，在坚持原则的基础上以更好更多的实战经验去迎接未来的挑战！

为此，我打算建立一个以时尚服装为主体，各种饰品，纪念品，日用品同时经营的便利店，既方便他人，也满足自己，从更大的方面跟上时代的步伐，促进社会的发展！

这是个知识的时代，但是这个时代更加需要人才，只要你愿意，没有什么不可以，相信自己——路是自己走出来的！成功就在眼前！

2、我校大部分大学生来自农村，中等消费水平居多，经济非常好的不多，学校又坐落在这个消费水平居高的旅游名城，很多时尚服装只有专卖店有，这给我们出了很大难题，无奈之余只有穿些朴素的服装，质量难保证，实惠又时尚的服装

正是这些学生想要。

1、众所周知，在大学校园里，能力远比知识更重要，这就需要一个平台来让我们不断学习、锻练和展现自我、从而增加能力。学校里面的社团和学生会对（创业指导）我来说已经没有多大诱惑了，所以我需要自主创业来为自己铺路。

2、勤工助学是我们很多大学生都想做的事情，一来可以减轻父母的负担，二来也可以向他人证明自己的自立与成长，但是据我所知，校内能提供的勤工助学岗位是非常有限的。这就使得我们只有通过自己的努力来打开另外一种勤工助学的渠道，以真正做到自立自强！

具体项目如下：

时尚男女服；

男女睡衣；

精美男女包；

运动鞋（以安踏为主）；

运动球衣，球类，日用品，伞，等。

古城烙画，披肩等丽江特色产品（可作为促销赠送品）

2、互利原则：在真诚的基础上，做到主顾双方平等互惠；

3、诚信原则：保证为顾客所提供的产品无质量问题，做好售后服务工作，保证诚信经营，一切为了顾客。

所有在校大学生

1、在大学的校园内外，至今还没有这方面的经营店。所以在

市场竞争上，我们处于一个相对的优势位置。但是正因为如此，市场的打开又将面临着一个大的问题。在一定程度上，很多同学会存在戒备的心理，所以一个创新的有说服力的广告宣传是必要的。

2、现代社会，大学生对产品的质量绝对有顾忌，所以我们面临的另外一个问题就是同学不屑接受的一个问题，所以我们要拿出有威望、有质量、真正有效的产品，先着手树立一个良好的形象，以便更快打开市场。

6、大学人口庞大，是一个密集型的小镇，消费能力绝对可观，过生日，同学聚会，老乡聚会，男女约会等天天都有，而现在学校还没人帮助策划这些，如果能抓住这一市场还是有发展潜力，不用成本，还可增加些额外收入(有待研究)

5、设备上:需要台电脑、打印机、复印机(打印复印一体机)

2、分配:

2)每月提成分配标准:按业绩分配，具体待定

待定

在服务过程中出现货物积压，应完善退货机制，作好一切促销准备，保证只赚不亏

预计投入:初步预计投入3000元

资金分配:打印复印一体机预计投入 <=1000

服装进货量预计1500元

其他货物预计300元

赠品预计200元

以上分配视资金而定可做调整，比例不变。

创新创业计划书的项目概述篇三

diy&love 好吃屋

组员：杨琦、范智勇、王泽龙、陈辰、陈沛霖

策

划

书

二零一三年六月十日

diy&love 好吃屋创业计划书

(1) 经营目标

(2) 经营宗旨

1、质量宗旨：要求产品各项指标均高于国家标准，按国际一流质量组织生产。主要产品指标实测值均优于发达国家平均水平，要求产品质量让所有消费者放心。

2、服务宗旨：用户永远是对的。认定用户是衣食父母，承诺对用户真诚到永远。做到服务要真实地介绍产品的特性和功能，通过耐心地讲解和演示，为消费者答疑解惑，尽量使用户心中有数，使用户在购买中进行比较与选择，同时为用户提供个性设计服务。

(一) 行业前景

diy&love 好吃屋创业计划书

来越多的人在送礼物之前会愁眉不展，如何送出有意义的又在自己的经济能力范围之内礼物让不少人犯难。我们致力于推出一系列的温馨人性化的产品来解决年轻人的难题。并且目前国内外甜品的不断发展的情况下，甜品在人们生活中的影响越来越大，甜品以其独特的造型和特别的含义吸引了不少年轻人的需求，年轻人对它的需求量呈现逐年上升的趋势。

（二）消费趋势

- 1、价格竞争激烈：大众化价格，中低档消费为主
- 2、健康低脂需求：崇尚健康理念，美味的同时注意健康需求，低脂摄入，均衡营养
- 3、品牌质量强化：消费者选购品牌更加合理，优秀的品牌是甜品品质的保证

（三）宏观环境分析

- 1、 社会文化因素

diy&love 好吃屋创业计划书

程中的互送礼物也越来越平凡，在同学们每天筹划着送什么礼物给对方的同时，我们提供的这种富有特色的和浓厚人性化的服务及产品就解决了大多数同学的问题。

（2） 受教育水平：我们的项目主要是以瑶湖高校为依托，江西师范大学瑶湖校区的学生为一本和二本专业学生，而周边的高校大多数都为本科院校，针对的消费群体受教育水平比较高，从而导致他们在消费选择上范围比较广泛，且善

于接受新鲜事物及产品，特别是对一些创新富有特色的产品特别关注，因此我们的项目能够很快的被他们接受。

(3) 生活观念：当代大学生的生活观念随着时代的发展变得越来越多样化，那些大众化的普通的产品已经不能满足他们的个性化需求，他们越来越追求品质和特色，因此他们会愿意花一部分的钱用于这种人性化的情感消费，那么我们在定价上就可以适当的提高一点价格，以获得更高额的利润。

(4) 文化传统：中国一直以来是一个注重礼节的民族，尤其是在儒家思想的影响下，尊奉“中庸之道”，崇尚礼尚往来，重视亲情，友情。有句话叫做“礼轻情意重”，我们中国人在送礼物的过程中不在于礼物有多贵，而在于真情实意，因此我们的diy产品既能满足情侣之间的需要，通过送一些diy巧克力、蛋糕等营造了一种浪漫的氛围，同时师生之间，朋友闺蜜之间亦可以通过这个过程传达自己的感情，也使得自己的生活更加的丰富，惊喜连连。

diy&love 好吃屋创业计划书

2、经济因素

(1) 产品种类丰富的现状：这个世纪以来，中国经济迅速的发展，外国的各种产品迅速的涌入中国的市场，一些进口巧克力，进口果冻，日韩料理等的迅速的发展，年轻人也逐渐被这些新潮产品所吸引，巧克力、果冻、慕斯蛋糕，提拉米苏等成为了广大年轻消费者钟爱的食品，同时，在产品丰富的同时，人们越来越追求属于自己的diy产品，因此，在师大校园附近开一家既有巧克力、蛋糕、果冻、寿司等于一体的实体店再给消费者提供一个diy产品的服务，一定能够顺应时代发展的潮流，即抓住了消费者的味蕾，又给消费者带来了不一样的感受。同时，我们的产品和服务也弥补了校园里面在这一块的空白，丰富了广大学生群体消费选择的种类。

3、 科技因素

diy&love 好吃屋创业计划书

数码相机，在加上后期视频剪辑的电脑就可以进行了，那么也就意味着我们在这一块上能够获得可观的利润。另外，也正因为科技的不断发展，在现在笔记本和u盘不断普及的情况下，也为我们dv拍摄服务的进行提供了可行性。

(2) 技术的广泛应用和发展也使我们面临着威胁：笔记本电脑和数码照相机的普及，让我们提供的服务不具有竞争性。特别是现在大学生学习能力特别强，有不少的同学已经学会了视频剪辑的程序，这就对我们的服务会造成一些威胁。

(四) 市场定位

我们致力于打造以“健康、实惠和充满爱”的品牌形象，将其细分出健康美味和diy产品两个种类，分别赋予其不同的产品特性，目前主要定位于高校年轻大学生群体，瞄准年轻人中端市场，以大众化消费为主，以年轻、市场、甜美的品牌形象注入diy的爱的活力，进一步开拓市场。

(一) 市场介绍

diy是英文do it yourself的缩写，又译为自己动手做。简言之，就是“亲力亲为”。更通俗一点说法：靠自己！

diy&love 好吃屋创业计划书

市场资源十分丰富。

(二) 市场调查分析

本次调查共发出100份调查问卷，回收78份有效问卷，其中女

生共48人，男生共30人，通过网上查找的数据，本校男女比例约为7：3（非官方数据）。可见在师范大学女生在数量上占优势。

调查中我们得出了数据，愿意给亲人朋友精心准备礼物的有71人，

diy&love 好吃屋创业计划书

通过调查问卷我们得出给亲人朋友精心准备了礼物的有46人，没有的有32人。这一题与上一题愿意精心给亲人朋友准备礼物的绝大多数人有略微偏差及出入。这表明虽然大家希望能送出精心准备的礼物却有些人不曾送出精心准备的礼物是心有余而力不足，有这个心而苦于没有这样的市场。所以我们的diy&love好吃屋的市场潜力是很大的而且是很有前景的。

5. 关于是否会考虑送出diy礼物

diy&love 好吃屋创业计划书

创意diy

6. 关于购买蛋糕甜点的目的

各选项中“生日庆典”占了大多数。在大学里，帮室友过生日、帮社员过生日等，已经成了一种文化，大学校园里学生众多，几乎每天都有人过生日，所以diy蛋糕店若在大学里设立，消费人群可以保证。

7. 关于对市面上蛋糕是否满意

该题为多选题，其中“外形精致”与“有创意diy”占大多数。一个人的想法有限，每个蛋糕店的糕点师傅的创意是有限的，学校里的蛋糕形式单一，不是圆的就是方的，想要更漂亮的，

更有创意的，靠自己的脑袋，任意发挥想象，想怎么有创意就怎么做，这也只有diy可以实现。

9. 关于有没有兴趣自己diy蛋糕甜点等

创新创业计划书的项目概述篇四

本项目计划开一家大学校园餐厅，该餐厅位于盐城师范新长校区内，主要经营早餐、午餐、晚餐，以及夜宵和各种饮品。对于盐师新校区的学生来说，吃饭门口的流动摊点又不卫生安全，平时想聚个餐，120且一点也不油腻，而且对于女生来说，早晨醒来最好要喝一杯温热的蜂蜜水，这样既有益于皮肤，又有益于顺肠排毒，因此本餐厅每天早晨特免费为每一位来就餐的顾客提供一杯温热的蜂蜜水。

而本餐厅的午餐和晚餐则以中餐为主。很多同学经常会抱怨学校食堂每天都是一样的菜，6样与530热菜，然后每月进行统计，淘汰1—2在30且本餐厅在各时点均提供各种饮品。夏天的时候，本餐厅可提供各种冷饮，如水果杯，刨冰，冰奶茶等。而冬天的时候则可提供各种热饮，如热咖啡，热奶茶，热柚汁等。此外，本餐厅特为女生供应美容养颜的蔬果粥，蔬果饮品等。

本餐厅装饰自然，随意，同时负有现代气息，墙面采用偏淡的温色调，厨房布置合理精致，采光性好，整体感观介于家庭厨房性质与酒店厨房性质之间。

本餐厅取名为“第三地”，意为学生在学校除了宿舍和班级常去的第三地，给学生一种归属感和亲切感。

我们餐厅的经营理念是让学生感受别样的我们。

（一）别样的产品

具有美容养颜功效的蜂蜜水，以及每日不一样的特色菜，让顾客品尝到不一样的味道与感受。而且西餐部分给学生准备了不一样的氛围。

（二）别样的服务

提供网上订餐，电话订餐以及外带服务，从细微之处为顾客着想，切实让顾客感受到我们不一样的服务。

（三）别样的环境

本餐厅的装修风格简单却又不失前卫，朴素却又不失个性。充分体现学生群体的个性特征，迎合他们的喜好。

会员会在节日以及生日那天得到丰厚的折扣和优惠。会员消费累计满一千元，即可享受8.8折优惠。

餐厅工作人员的工资：店长本人担任，厨师每月三千，服务员每月一千五，收银员每月一千一。同时，我还会找学校里的学生打打临时工，每小时七元，包午餐。

（一）视觉识别

店名：“第三地”。一方面和自己的经营业务有紧密的相关，另一方面要照顾到经营的场所是在校园内部，要贴近校园特色，易于为校园群体喜爱和接受，店名既有格调，又意味悠长。

logo□如果有可能，应该为自己设计logo□并且贯穿始终。例如餐厅餐具上，名片上，服装上，等等。

颜色：以黄色，红色，橙色等暖系色调为主，辅以轻快活泼的冷系色调。彰显时尚，潮流，雅致，品位。

（二）店面布局

自己喜爱的角落和桌位。

灯饰和灯光：灯饰是餐厅装饰的重要元素，选择各种不同样式的灯饰可以有效增加餐厅的美感。灯光是重要部分，可以选择不同颜色出餐厅宜人的气氛。同时，自己的空间按照自己的要利。

各种织物材质，图案，颜色尽量显得和谐，显示餐厅的格调，贴近消费者感官享受。

桌位：桌位设计和摆放应该总体上和谐，个体上有差异，避免给消费者大排档那样的感受。

工艺品摆放：工艺品的选择应该贴近餐厅气氛和消费者偏好，烘托出餐厅的品位。

餐具：干净，整洁，应该体现餐厅特色或者形象。

背景音乐：以浪漫，柔和的轻音乐为主，响度适中，切合季节变化和餐厅格调。

在大学中一直被诟病的就是大学食堂的饮食问题，大学的饮食质量不高已成为公认的问题，仅仅是满足了学生们的温饱问题，而质量却远远没有达到学生们的要求。部分大况令人担忧，甚食堂出现了集件。

本企划就点,为了保障大安全，提高大学是根据这一学生的饮食生的饮食质学的饮食状至有的大学体中毒事。

创新创业计划书的项目概述篇五

一.公司概况描述

二. 公司的宗旨和目标

三. 公司目前股权结构

四. 已投入的资金及用途

五. 公司目前主要产品或服务介绍

六. 市场概况和营销策略

七. 主要业务部门及业绩简介

八. 核心经营团队

九. 公司优势说明

十. 目前公司为实现目标的增资需求：原因、数量、方式、用途、偿还

十一. 融资方案(资金筹措及投资方式及退出方案)

十二. 财务分析

1. 财务历史数据

2. 财务预计

3. 资产负债情况

第二部分综述

第一章公司介绍

一. 公司的宗旨

二. 公司简介资料

三. 各部门职能和经营目标

四. 公司管理

1. 董事会

2. 经营团队

3. 外部支持

第二章技术与产品

一. 技术描述及技术持有

二. 电动模型产品状况

1. 主要产品目录

2. 电动模型产品特性

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

三. 电动模型产品生产

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. 电动模型产品标准、质检和生产成本控制
6. 包装与储运

第三章电动模型市场分析

一. 市场规模、市场结构与划分

二. 目标市场的设定

三. 电动模型产品消费群体、消费方式、消费习惯及影响电动模型市场的主要因素分析

五. 市场趋势预测和市场机会

六. 行业政策

第四章竞争分析

一. 有无行业垄断

二. 从市场细分看竞争者市场份额

三. 主要竞争对手情况：公司实力、电动模型产品情况

四. 潜在竞争对手情况和电动模型市场变化分析

五. 公司电动模型产品竞争优势

第五章市场营销

一. 概述电动模型营销计划

二. 电动模型销售政策的制定

三. 电动模型销售渠道、方式、行销环节和售后服务

四. 主要业务关系状况

五. 电动模型销售队伍情况及销售福利分配政策

六. 促销和市场渗透

1. 主要促销方式

2. 广告/公关策略、媒体评估

七. 电动模型产品价格方案

1. 电动模型定价依据和价格结构

2. 影响电动模型价格变化的因素和对策

八. 电动模型销售资料统计和销售纪录方式，销售周期的计算。

九. 电动模型市场开发规划，销售目标

第六章投资说明

一. 资金需求说明(用量/期限)

二. 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. 资本结构

五. 回报/偿还计划

六. 资本原负债结构说明

七. 投资抵押

八. 投资担保

九. 吸纳投资后股权结构

十. 股权成本

十一. 投资者介入公司管理之程度说明

十二. 报告

十三. 杂费支付

第七章 投资报酬与退出

一. 股票上市

二. 股权转让

三. 股权回购

四. 股利

第八章 风险分析

一. 资源风险

二. 电动模型市场不确定性风险

三. 电动模型研发风险

四. 电动模型生产不确定性风险

五. 电动模型成本控制风险

六. 竞争风险

七. 政策风险

八. 财务风险

九. 管理风险

十. 破产风险

第九章管理

一. 公司组织结构

二. 管理制度及劳动合同

三. 人事计划

四. 薪资、福利方案

五. 股权分配和认股计划

第十章财务分析

一. 财务分析说明

二. 财务数据预测

1. 销售收入明细表

2. 成本费用明细表
3. 薪金水平明细表
4. 固定资产明细表
5. 资产负债表
6. 利润及利润分配明细表
7. 现金流量表
8. 财务指标分析

创新创业计划书的项目概述篇六

参赛团队可以将公司的产品或服务的理念设计成一个logo图案放置在首页，但需要留出足够的版面排列以下内容：

- 1、公司名称(拟建或已建)
- 2、技术领域
- 3、负责人
- 4、电话

二、填写说明

- 1、本创业计划书中列出的所有问题是为了保证专家评审时对参赛团队及创业项目做客观、深入、细致的了解，请按照计划书模板格式详细填写创业计划书中的相关问题。
- 2、各参赛团队根据申报项目的具体情况，选择确定适当的拟建企业中文名称，已建企业请填写经工商行政管理部门核准

的企业名称。

3、各参赛团队根据申报项目的具体情况选择以下技术领域：

- (1) 装备制造业及机械能源类；
- (2) 农林、畜牧及相关类；
- (3) 生物、医药、食品类；
- (4) 化工技术、环境科学类；
- (5) 新型材料类；
- (6) 电子信息及应用类；
- (7) 互联网技术应用及物联网开发；
- (8) 现代服务业类；
- (9) 教育、文化与传媒及应用类；
- (10) 其他。

4、各参赛团队如果拥有自主知识产权(包括：专利、软件著作权、论文(摘要)、产品检测报告、技术成果鉴定证明等)，请将相关证明材料转换成数码照片或扫描件格式，以附件形式附后。

5、此创业计划书模板仅供参考，各参赛团队可以根据自己的情况填写，补充完善。

6、填写说明主要是为了便于参赛团队撰写计划时的文字说明或解释，最终文本中不得出现此类内容。

三、保密承诺

承诺

本创业计划书内容可能涉及参赛团队的商业秘密，仅对有投资意向的投资者或有意向孵化的机构公开，要求收到本创业计划书时做出以下承诺：

妥善保管本创业计划书，未经大赛组委会及项目填报人同意，不得向其他各方公开本创业计划书内容。

第二部分目录

各参赛团队在初步确定创业计划书后，需要注意确认目录的页码与内页页码的一致性。

- 1、摘要
- 2、公司概况
- 3、产品/服务
- 4、市场分析
- 5、营销战略
- 6、生产经营
- 7、组织管理
- 8、融资说明
- 9、财务分析
- 10、风险分析

附录

第三部分创业设计的具体内容

一、摘要

创业计划书摘要应该涵盖计划书的所有要点，浓缩所有精华。

主要内容包括：企业名称、成立时间、注册资本、产品和服务、技术水平、行业状况、市场规模、营销策略、生产运营状况、组织管理、融投资计划及财务分析、风险分析及控制等相关内容。

要求简明、扼要、可信，能有效概括整个创业计划；具有鲜明的个性，具有吸引力；有明确的思路和目标；能突出自身优势。

二、企业概述

1、企业名称

拟建企业请根据申报项目的具体情况，选择适当的中文名称；已建企业请填写经工商行政管理部门核准的企业名称。

2、注册日期

拟建企业的注册时间由参赛团队自行拟定(时间为20__年5月—20__年12月之间)；已建企业请填写工商行政管理部门核发企业营业执照的时间。

3、注册资本

拟建企业的注册资本请选择填写与未来项目运行相符的注册资本；已建企业请填写工商行政管理部门核发企业营业执照上的注册资本金数额。

4、企业地址

拟建企业的公司地址请选择填写与未来项目运行市场相符的地址;已建企业请填写工商行政管理部门核发企业营业执照上的地址。注意:如果另有生产加工或经营地址请同时注明。

5、联系方式

电话、传真、邮箱、网址□qq□微博、微信等。

6、企业性质(类型)

按照现代企业制度的要求,创建企业应采取公司制企业、合伙制企业或个人独资企业三种组织形式。如果拟建企业采用公司制组织形式,需填写有限公司、股份有限公司,其他可以填写合伙企业、个人独资企业等;对于已建企业,请填写工商行政管理部门核发企业营业执照上的企业类型。

7、企业宗旨

描述企业存在的目的或对社会发展应做出的贡献,主要是回答“企业是什么”的问题。包括企业的长远目标、企业文化、企业精神、经营理念等,体现企业的根本思想与发展线路。

8、股东情况

列表说明目前股东的名称及其出资情况。

9、主营业务

对于拟建企业主要是未来公司的经营业务,主要收入情况预测;对于已建企业主要是目前的经营业务、未来的经营业务情况,尤其是过去主要收入情况及未来收入预测。

三、产品/服务

用简洁的方式，描述企业的产品/服务。

主要介绍产品/服务的名称、特征、性能、用途以及应用领域、市场前景等，可以附图说明。注意：不需要透露公司的核心技术。

说明产品/服务如何向消费者提供价值，提供的方式有哪些？产品/服务填补了哪些市场空白(国际或国内)，可以添加产品/服务的相关照片。

1、产品/服务的优势

产品/服务的背景、目前所处的发展阶段，与同行业同类产品/服务的比较；产品/服务的新颖性、先进性和独特性，产品的竞争优势(包括性能、价格、服务等方面)。

2、技术描述

企业已有的技术成果及技术水平(包括技术鉴定情况、获国际、国家、省、市及有关部门和机构奖励情况)，现有和正在申请的知识产权(专利、商标、版权等)情况；公司是否已签署了有关专利权及其它知识产权转让或授权许可的协议？如果有，请说明(并附主要条款或授权书)。

3、研究与开发

企业现有技术开发资源及技术储备情况，研发队伍技术水平、竞争力及对外合作情况，已经投入的研发经费及今后投入计划，对研发人员的激励机制，保持关键技术人员和技术队伍的稳定。

4、未来产品/服务

下一代产品/服务的定位，更新周期。

5、相关支持

产品的售后服务网络和用户技术支持。

四、市场分析

描述企业所处的行业、市场以及补充区域。分析市场的特征是什么?分析是否有新生市场?如何发展新生市场?分析国内外行业状况、市场容量，分析该产品在市场中的需求趋势，要有数据分析、对比。

1、行业及市场情况

产品/服务所在行业的发展历史及趋势，行业中的哪些变化对产品利润、利润率影响较大，进入该行业的技术壁垒、贸易壁垒、政策限制等，行业市场前景分析与预测，相关数据必须注明资料来源。

2、目标市场定位

产品/服务的目标市场份额为多大?产品/服务的可能占有率有多少?可以用图表说明目标市场容量的发展趋势。

3、竞争对手分析

分别根据产品、价格、市场份额、地区、营销方式、管理手段、特征以及财务力量等划分重要竞争者。

产品/服务的价格、性能、质量在市场竞争中所具备的优势、劣势分析：

可以列表描述目标市场内主要竞争对手的优势、劣势。

4、市场准入

说明产品/服务的市场销售有无行业管制，对产品/服务进入市场的难度进行分析。

五、营销战略

1、描述产品销售成本的构成及销售价格制订的依据。

2、如果产品已经在市场上形成了竞争优势，请说明与哪些因素有关(如成本相同但销售价格低、成本低形成销售优势、以及产品性能、品牌、销售渠道优于竞争对手产品等)。

3、建立销售网络、销售渠道、设立代理商、分销商方面的策略与实施。可以依据消费群特点、地理优势、季节变化引起的消费特点、资金的有效运用等确定销售策略。

4、确定广告促销方面的策略与实施，产品销售价格方面的策略与实施，建立良好销售队伍方面的策略与实施，产品售后服务方面的策略与实施。

六、生产运营

如果是生产制造企业需要描述产品制造情况，如果是非生产制造业，则不需要填写。

1、产品生产制造方式

描述企业是自建厂生产、委托生产或其他方式，请说明原因。

2、生产设备情况

如果需要增加设备，需要描述设备的采购计划、采购周期及安装调试周期。

如果设备操作需要特殊技能的员工，请说明如何解决这一问题。

3、产品的生产制造过程、工艺流程

描述产品的生产制造过程、工艺流程。

如何保证主要原材料、元器件、配件以及关键零部件等进货渠道的稳定性、可靠性、质量及进货周期，要求列出3家主要供应商名单及联系方式。

正常生产状态下，成品率、返修率、废品率控制在怎样的范围内，描述生产过程中产品的质量保证体系以及关键质量检测设备。

4、产品成本和生产成本如何控制?有怎样的具体措施?

5、产品批量销售价格的制订，产品毛利润率是多少?纯利润率是多少?

七、组织管理

1、描述公司的组织结构，需要用图表示企业运营初期的组织结构和运营成熟期的组织结构。

2、简要介绍企业各部门的设置及职能情况。

3、介绍公司的管理团队，介绍各团队成员与管理公司有关的教育背景和工作背景，描述各团队成员的工作职责，注重管理分工和技能互补。

4、介绍公司主要的投资人及持股情况。

5、描述创业团队优势与不足之处?人才战略与激励制度?

6、介绍公司拟聘请的法律顾问、投资顾问、技术顾问、会计、管理咨询等外部支持力量。

八、融资说明

- 1、请说明投入资金的用途和使用计划。
- 2、拟向外来投资方出让多少权益？
- 3、预计未来3—5年平均每年净资产收益率是多少？
- 4、外来投资方可享有哪些监督和管理权力？
- 5、外来投资方以何种方式收回投资，具体方式和执行时间？

九、财务分析

- 1、产品/服务形成规模销售时，计算毛利润率和净利润率。
- 2、需要提供未来3~5年的资产负债表、损益表和现金流量表。
- 3、每一项财务数据要有依据，要进行财务数据说明。

十、风险分析

请对创业过程中的各种可能出现的风险因素分别进行分析。

主要包括：市场、技术、财务、管理、资本、政策等风险，并说明如何规避、化解风险。

附录

如有以下材料，请列出：

- 1、公司背景及组织结构

- 2、团队人员构成及简历
- 3、公司宣传品
- 4、市场研究数据(或合同)
- 5、专利证书(授权证书)
- 6、股权或合作协议
- 7、其他需要说明资料