

最新创业计划书写作指南创业计划书写作指导 创业计划书写作指南(大全8篇)

创业计划中的详细数据和逻辑性思考能够提高创业成功的概率。以下是一些职业规划的成功故事和经验分享，希望能够给你一些思考和启发。

创业计划书写作指南创业计划书写作指导篇一

(甲方)

(乙方)

(丙方)

三方于年月日在乌鲁木齐市经友好协商，达成如下协议：

一、甲方愿意帮扶丙方掌握就业技能，期限一年。帮扶项目为计算机技术培训。

二、丙方经甲方培训后，由乙方接收安排工作岗位。

三、甲方应于帮扶计划初期就有关培训内容、培训方式、培训时间告知丙方。

四、甲方有权通过乙方随时了解丙方的工作情况。

五、乙方、丙方应遵守有关劳动法律法规。

六、丙方工作期间应认真履行工作职责，对因不遵守工作纪律或由于其他重大错误被乙方辞退，甲方不承担任何责任，同时甲方不再安排丙方第二次就业。

七、甲方对该协议保留最终解释权。

甲方：新疆维吾尔自治区环境保护信息中心

乙方：丙方：

代表人：

(盖章)

年月日

代表人：

(盖章)

年月日

代表人：

(盖章)

三步帮你拟定创业计划

创业者想要开始自己的创业之路，需要一番努力的过程，下面就有专家总结出了创业计划的拟定过程，有创业想法的朋友们来看看吧！

第一步，拟出实用的假设。

创业者必须先定义机会，厘清所需资源、将创造的价值，以及执行计划等。拟定假设时，必须保持弹性，公司在稳定之前，无可避免都要历经各种变动。加州的一家创投公司在研究过三百家新公司后发现，失败公司拥有的一个共同特点是，太早决定了经营模式。

拟定假设时，创业者也要确定自己有能力。筛选创业机会的第一个考量应该是，创业者自问自己的经验或专业，是否能在这个机会上占一席之地。创业者除了必须了解顾客、对手、技术、法规之外，还必须找出公司的致命伤及成功关键。创业者必须能回答：「现在公司的致命伤是什么？」（例如财力雄厚的竞争者），也要能回答：「我们压的宝是什么？」（例如制造出更好用的捕鼠器。）

第二步，汇集资源。

创业者在进行测试之前，必须先获得资源，包括有形的资金、设备，以及无形的智慧财产权、收集潜在顾客的资料等。究竟多少的资金才够？创业者汇集的资源，必须足够支持他进行第二次的测试。

而且，公司应该先确定经营模式，再雇用核心员工。加州创投公司的那份研究发现，大部份成功的新公司都是在进行过几次测试，拥有稳定的模式之后，才雇用重要的主管，因为那时候公司才明确知道，主管需要具备的专业与经验为何。另外，公司可以将与核心测试无关的功能外包，将有限的资源集中。

第三步，设计及执行测试。

常见的做法包括，顾客研究、制造样品、进行小区域试卖等。测试时，公司可采用部份性的测试，针对某个特定问题收集有用的信息，这个方法适用于公司已经知道，自己对那个议题不了解时。

相对地，全面性的测试，则适用于让公司发现未知的问题，公司以较小的规模，测试产品的各个面向，例如产品在全国上市前，先在某个地区进行试卖。另外，公司也可采用阶段式的测试，例如，新餐厅逐步测试与调整菜单、定价、装潢等。

无论采用何种测试方法，创业者都要避免测试可能带来的负面效果，包括拖太久、花太多钱、目标不明确、负责测试的人将成功与否视为个人成败，以致失去客观性等。要避免这些情况，公司可以邀请外界专家参与设计测试及评估结果。

创业者一定要做好前期的规划，这样才能够现在创业过程中避免走一些不必要的弯路，希望创业的朋友都能够顺利的收获成功。

创业计划书写作指南创业计划书写作指导篇二

1. 产品(或服务)的独特性
2. 详尽的市场分析和竞争分析
3. 现实的财务预测
4. 明确的投资回收方式
5. 精干的管理队伍

1. 概述：公司的业务和目标及其他

2. 产品或服务：用途、好处

竞争优势所在

专利权、著作权、政府批文、鉴定材料等

3. 市场：市场状况、变化趋势及潜力

调研数据

细分目标市场及客户描述

4. 竞争：现有和潜在的竞争者分析

5. 营销：针对每个细分市场的营销计划

如何保持并提高市场占有率

6. 运作：原材料、工艺、人力安排等

7. 管理层：每个人的经验、能力和专长

组成营销、财务和行政、生产、技术

9. 财务预测：营业收入和费用、现金流量、前两年月报、后三年年报

附录：支持上述信息的材料

(1) 收入成本法(适用于利润的预测和变动分析)

利润=收入-成本

收入=价格*销售量

成本=固定成本+可变成本

(2) 市场营销4p(适用于销售状况的预测和变动分析)

product□产品

price□价格

promotion□促销

placement□分销策略

(3)波特五大竞争作用力(适用于分析是否进入某个市场或产品领域，以及是否具有长期的竞争力)

供应商议价能力

购买者议价能力

潜在竞争者

替代品竞争

行业内原有竞争

(4)内部因素和外部因素(适用于分析各类经营问题)

外部因素：市场(趋势、细分市场、替代品)

客户(需求、品牌忠诚度、价格敏感度)

竞争对手(数量、市场份额、优势)

内部因素：营运(生产效率、成本因素)

财务(利润率、资金利用效率、现金管理)

产品(竞争优势、差异性)

(5)3c综合法(适用于分析各类经营问题)

company公司

市场营销、生产运营、财务管理、战略规划

competition竞争

行业竞争态势波特五大作用力、竞争定位价格、质量

customers客户

创业计划书的撰写要点

1. 找准投资者关注重点(团队、项目产品行业前景、创业模式等)
2. 如何让投资人看得懂(定位、语言、条理、表述)
3. 突出项目的竞争优势(技术、团队、渠道、客户关系、产品、服务)

1. 项目概述

2. 项目可行性分析

3. 团队情况介绍;

4. 项目或产品技术与服务分析;

5. 所属行业及市场(容量、前景、竞争);

6. 创业模式(营销、采购、生产、盈利模式);

7. 发展规划及财务预测。

创业计划书写作指南创业计划书写作指导篇三

创业计划一般包括：摘要、公司概述、市场调查和分析、公司战略、总体进度安排、风险因素的分析及应对、管理团队、财务计划、假定公司能够提供的利益等九个方面。

1. 摘要

是创业计划的一到两页的概括。包括以下方面

- (1) 本创业的宗旨及商业模式
- (2) 我们的产品及服务
- (3) 目标市场的描述和预测
- (4) 竞争优势
- (5) 资金需求、资金筹措方法、销售总汇、资产负债汇总表
- (6) 团队概述

2. 公司概况

公司概况应包括公司简介、详细的产品/服务描述、专利和相关技术以及它如何满足关键的顾客需求。

3. 市场调查和分析

主要是阐释以下问题

- (1) 顾客
- (2) 市场容量和趋势
- (3) 竞争和各自的竞争优势
- (4) 估计的市场份额和销售额
- (5) 市场发展的走势

4. 公司战略

阐释公司如何进行竞争，它包括三个问题

- (1) 营销计划：定价和分销，广告和提升
- (2) 规划和开发计划：开发状态和目标，困难和风险
- (3) 制造和生产计划：生产周期，设备和改进

5. 总体进度安排

公司的进度安排，包括以下领域的重要书件

- (1) 收入
- (2) 收支平衡点和正现金流
- (3) 市场份额
- (4) 产品开发介绍
- (5) 主要合作伙伴
- (6) 融资

6. 风险因素的分析及应对

评估一下你业务的主要风险(包括管理问题、市场状况、技术状况和财政状况)，以及对所预测风险的防范。

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. 财务计划

介绍公司的财务计划(如财务年度报表、资金需求、预计收入报表、资产负债预计表、现金流量表);并讨论关键的财务表现驱动因素。

一定要讨论如下几个杠杆

- (1) 毛利和净利
- (2) 盈利能力和持久性
- (3) 固定的、可变的和半可变的成本
- (4) 达到收支平衡所需的月数
- (5) 达到正现金流所需的月数

9. 假定公司能够提供的利益

这是创业计划的“卖点”，包括

- (1) 总体的资金需求
- (2) 在这一轮融资中需要的是哪一级
- (3) 如何使用这些资金
- (4) 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

创业计划书写作指南创业计划书写作指导篇四

创业计划一般包括：执行总结，产业背景，市场调查和分析，公司战略，营销策略，经营管理，管理团队，融资与资金运营计划，财务分析与预测，关键的风险和问题等十个方面。

1. 执行总结

是创业计划一到两页的概括，包括以下方面：

公司及提供的产品、技术、概念产品或服务的概述

面临的市场机会和目标市场定位与预测

市场环境和竞争优势

经济状况和盈利能力预测

团队概述

所需资源，提供的利益等

2. 产业背景

本创业计划的产业背景和市场竞争环境

详细的产品、技术、概念产品或服务说明，以及如何满足关键的顾客需求

3. 市场调查和分析

目标市场的定位与分析

市场容量估算和趋势预测

竞争分析和竞争优势

估计的市场份额和销售额

市场发展的趋势等

4. 公司战略

阐释公司的发展战略，分阶段制定公司的发展计划与目标，包括：

商业模式

总体进度安排、分阶段制定公司的发展计划与市场目标

公司的研发方向和产品线扩张策略

主要的合作伙伴与竞争对手等

5. 营销策略

制定有效的营销策略，确保产品顺利进入市场，并保持和提高市场占有率，包括：

定义产品、技术、概念产品或服务面对的顾客群，所提供的核心价值、附加利益等

创业计划书写作指南创业计划书写作指导篇五

第一章：摘

要.....

第二章：公司介

绍.....

一、宗旨(任务).....

二、公司简介.....

三、公司战略.....

1. 产品及服务a[].....

2. 产品及服务b[]等等:

3. 客户合同的开发、培训及咨询等业务:

四、技术.....

1、专利技术:

2、相关技术的使用情况(技术间的关系):

五、价值评估.....

六、公司管理.....

1. 管理队伍状况.....

2. 外部支

持:

3. 董事

会:

七、组织、协作及对外关

系:

八、知识产权策

略.....

九、场地与设

施.....

十、风

险.....

第三章：市场分

析.....

一、市场介

绍.....

二、目标市

场.....

三、顾客的购买准

则.....

四、销售策

略.....

五、市场渗透和销售

量.....

第四章，竞争性分析.....

一、竞争者.....

二、竞争策略或消除壁垒.....

1. 竞争者[a□b等].....

第五章；产品与服务.....

一、产品品种规划.....

二、研究与开发.....

三、未来产品和服务规划.....

四、生产与储运.....

五、包装.....

六、实施阶段.....

七、服务与支

持.....

第六章市场与销售.....

一、市场计划.....

二、销售策略.....

1、实时销售方法.....

2、产品定位.....

三、销售渠道与伙伴.....

四、销售周期:

五、定价策略.....

1、产品、服务:

2、产品/服务b.....

六、市场联络;.....

1、贸易展销
会.....

2、广告宣
传.....

3、新闻发布
会.....

4、年度会议/学术讨论
会.....

5、国际互联网促
销.....

6、其它促销因
素.....

7、贸易刊物、文章报
导.....

8、直接邮
寄.....

七、社会认
证.....

第七章财务计
划.....

一、财务汇
总.....

二、财务年度报
表.....

三、资金需求.....

四、预计收入报表.....

五、资产负债预计表:

六、现金流量表:

第八章附录.....

一、[你公司或项目]的背景与机构设置:

二、市场前景:

三、管理层人员简历.....

五、行业关系.....

六、竞争对手的文件资料:

七、公司现状.....

八、顾客名单.....

九、新闻剪报与发行

物:

十、市场营

销.....

十一、专门术

语.....

第九章图表.....

婚庆创业计划书怎么写

创业计划书也有一般的格式，需要涵盖以下必须的内容。

创业计划书6c

撰写创业计划书，首先需要6c的规范。

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。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。

创业计划书写作指南创业计划书写作指导篇六

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。

撰写创业计划书，首先需要6c的规范。

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capability[]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,不然最好是不做。

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。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。

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，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。

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。

创业计划书写作指南创业计划书写作指导篇七

第一章：摘要.....

第二章：公司介绍.....

一、宗旨(任务).....

二、公司简介.....

三、公司战略.....

1. 产品及服务a[].....

2. 产品及服务b[]等等:

3. 客户合同的开发、培训及咨询等业务:

四、技术.....

1、专利技术:

2、相关技术的使用情况(技术间的关系):

五、价值评估.....

六、公司管理.....

1. 管理队伍状况.....

2. 外部支

持:

3. 董事

会:

七、组织、协作及对外关

系:

八、知识产权策

略.....

九、场地与设

施.....

十、风

险.....

第三章：市场分

析.....

一、市场介

绍.....

二、目标市

场.....

三、顾客的购买准

则.....

四、销售策

略.....

五、市场渗透和销售

量.....

第四章，竞争性分析.....

一、竞争者.....

二、竞争策略或消除壁垒.....

1. 竞争者[a□b等].....

第五章；产品与服务.....

一、产品品种规划.....

二、研究与开发.....

三、未来产品和服务规划.....

四、生产与储运.....

五、包装.....

六、实施阶段.....

七、服务与支

持.....

第六章市场与销售.....

一、市场计划.....

二、销售策略.....

1、实时销售方法.....

2、产品定位.....

三、销售渠道与伙伴.....

四、销售周期:

五、定价策略.....

1、产品、服务:

2、产品/服务b.....

六、市场联络:.....

1、贸易展销
会.....

2、广告宣
传.....

3、新闻发布
会.....

4、年度会议/学术讨论
会.....

5、国际互联网促
销.....

6、其它促销因
素.....

7、贸易刊物、文章报
导.....

8、直接邮
寄.....

七、社会认
证.....

第七章财务计
划.....

一、财务汇
总.....

二、财务年度报
表.....

三、资金需求.....

四、预计收入报表.....

五、资产负债预计表:

六、现金流量表:

第八章附录.....

一、[你公司或项目]的背景与机构设置:

二、市场前景:

三、管理层人员简历.....

五、行业关系.....

六、竞争对手的文件资料:

七、公司现状.....

八、顾客名单.....

九、新闻剪报与发行

物:

十、市场营

销.....

十一、专门术

语.....

第九章图表.....

婚庆创业计划书怎么写

创业计划书也有一般的格式，需要涵盖以下必须的内容。

创业计划书写作指南创业计划书写作指导篇八

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。2002年国庆前夕，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。

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](#)