

如何写创业计划书(通用8篇)

通过规划计划，我们可以更好地利用时间，避免浪费，提高工作和学习效率。下面是一些成功人士的规划计划案例，展示了他们如何实现目标和克服困难。

如何写创业计划书篇一

我村是葡萄种植大村，种植面积达1500亩，生态环境良好，没有污染。可以以葡萄为契机，举办各项活动。我村已建成垂钓中心，面积达350平米，水质良好，养殖的鱼肉质细腻，味道鲜美，适合休闲垂钓。同时已建成几座别墅式村屋，配备基本设施供客人休息。

具备发展农家乐的基本条件

如何写创业计划书篇二

不管创业计划书有多少种，它一定有个规范，有一定的章节，有一定不能少掉的。

第一个概念

概念指的就是：在计划书里边，要写得让别人可以很快地知道要卖的是什么。

第二个概念

有了卖的东西以后，接下来是要卖给谁，谁是的顾客，顾客的范围在哪里要很明确，比如说认为所有的女人都是顾客，那五十岁以上的女人也能用的东西吗？五岁以下的也是的客户吗？适合的年龄层在哪里要界定清楚。

第三竞争者

第四是能力

要卖的东西自己会不会、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，至少的合伙人要会做，再不然也要有鉴赏的能力，不然最好是不要做。

第五是资本

资本可能是现金也可以是资产，是可以换成现金的东西。那的资本在哪里、有多少，自有的部分有多少，可以借贷的有多少，要很清楚。

如何写创业计划书篇三

在市场营销方面，尽最大努力与全国各地建立成稳定扎实的贸易供求网，逐步打开海外市场。不局限于全蝎的低级产品买卖，在技术和资金答应的前提下，最大限度的对全蝎进行深加工，如全蝎保健食品、全蝎药疗食品、全蝎餐桌食品，更重要的是在蝎毒的高效提取上下功夫，注重改进蝎毒提取的设备。

在打开市场的同时，更要如履薄冰的做事，认准贸易行情，捉住机遇，迎难而上。在发展全蝎规模养殖的基础上，不能放弃果园经济农作物的建设，投资时“不要把所有的鸡蛋放在一个篮子里”，碰到经营危机时，利用贸易伙伴网络关系尽最大努力减少损失。

如何写创业计划书篇四

如何写好创业计划书是当今大多数创业者面临的难题。下面就让我给大家提点我的建议吧。

01首先，你要明确自己要做什么，要能把自己的项目说清楚。第一步也是最难的一步。我曾今和我的创业团队也写过计划书，当时就是因为没有说清我们想做什么，结果到最后越做越乱，变成了大杂烩。所以我建议大家首先要描述好自己想做什么。

02其次，要定位好自己的服务人群。这一步往往决定了你的市场有多大。比如你的定位是大学生市场，接下来你就要根据大学生市场做你的下一步打算；再比如你定位为女性市场，那么你接下来的重心就要围绕女性市场。

03接着，你要说清自己的盈利模式。盈利模式往往是吸引投资人的一大亮点，所以你的盈利模式一定要新，要好。

04最后，你需要对市场，对财务和股权做出一个恰当的描述。应为一切项目都离不开特有的市场，你必须要对市场有充分的了解和分析。财务和股权也是企业发展的必要因素，好的项目确定之后投资人就要看你给他的利益了，但给投资人的股权最好不要超过30%。

如何写创业计划书篇五

在校期间，努力学好专业知识，重点放在英语的学习上，以便将来打开国际市场交际时所用。在有一定的研究经费下，要购置两箱蜜蜂和一套电脉冲波蜂毒采集工具，认真研究蜂毒高效采集方法，在此基础上，改进蜂毒采集设备将其应用于蝎毒的采集工作上，申请专利，获得专利费。

在较远的将来，做好全蝎规模养殖的条件下，对蝎毒进行深加工，建立起自己的生物医药团体，登上董事长宝座，为社会贡献气力，当自己“达”的时候，不忘“兼济天下”！

如何写创业计划书篇六

创业计划又称创业计划书，是寻求投资的创业者叩开投资商大门的“敲门砖”，一份极具含金量的创业计划会让创业者达到事半功倍的效果。调查发现，作为将创业想法由白纸黑字最后落实的载体，创业计划书会直接影响创业者寻找合作伙伴，获得资金及其他政策支持的结果。

建议创业计划在撰写时要根据看计划书的不同对象而有所侧重，譬如写给投资者和拿去银行贷款就要考虑对方的具体诉求。从总体来看，创业计划书也需要遵循一般的格式，应该全面涵盖以下六个规范和十个章节。

概念concept□让投资者和银行等知道你定位哪个行业、提供何种产品和服务；顾客customers□顾客即目标消费群体，需要对客户需求进行全面调研，从年龄、性别、职业、地域等方面精准把握顾客特点；竞争者competitors□把握产品的市场潜力、竞争力和市场地位，以及同类或者相似类别的竞争对手和你的关系；能力capabilities□创业者或合伙人是否具备掌控企业经营和产品核心设计、生产的能力；资本capital□可以是现金，也可是有形或无形资产，创业者需明确资金来源、数量，自有资金和借贷资金的占比情况；持续经营continuation□创业者创办企业的未来愿景和长远规划是什么。

创业计划通常在前面写一页左右的摘要，接下来一般就是具体的十个章节。

一是事业描述，说明行业、产品、主要的客户，所属产业的发展阶段，以及企业的资本组合方式，开业时间和规划经营时间等；二是产品/服务，说明具体的产品和服务，以及产品特色和竞争优势、客户吸引力；三是目标市场，不同的市场需

采取不同的营销方式，后续产品如何上市、促销、定价等，并且做好预算；四是地点，比如店面选址等；五是竞争，进入新市场、新竞争者进入自己所在市场时需做竞争力分析；六是管理；七是人事，需考虑公司不同阶段的人才需求及人事预算；八是财务需求与运用，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。九是风险，并说明当风险来时如何应对；十是成长与发展，企业持续经营的规划时。

如何写创业计划书篇七

现阶段城镇居民的乡村旅游消费都是冲着“农”字而来的，农家乐旅游由于适应市场需求，利用自身现有土地、房屋等固定资产，投资小、回收快。景点资源几乎是就地取材，稍加建设就能投入使用，餐饮资源自产自销，游客参与农事活动把农活的劳作又转化为娱乐而创收，成本低而资源利用率高，边际效应大，由此总体的收费收费相对较为低廉，对较大范围的游客的吸引力大。以农家乐为起点，以点带面，带动我村经济发展。为村民提供工作机会，增加村民收入，提高村民生活水平，让村级环境向更好的方向发展。

如何写创业计划书篇八

网络时代，有很多鲜有人知的赚钱方式，研究生代大学生写毕业论文的案例你一定听得很多了，不过代写一篇创业计划书就能收入3万的赚钱方式你或许听都没听过。

如果创业项目不赚钱，会写创业计划书的创业者大可以利用此能力去兼职赚点钱，写一份计划书3万，一个月成交两份计划书、大约就能救活一个面临瓶颈的中小企业。

为什么会有这么一个暴利赚钱方式的存在呢？网络上有那么多计划书范本、模板，为何总会有创业者需要别人代写计划书？

原因是，他们太需要在“计划书”领域、在他们所处的行业中的撰写创业计划书的专家或能手了，一份优质的计划书就能获得自己想要的创业资本、或百万或千万或上亿，这时候找人代写创业计划书的那点成本实在算不得什么。

今天5创业者就教你如何写好一份互联网创业计划书，让创业者轻轻松松省下这3万。

第一、封面

封面的设计要简洁、有一定的美感、吸引力强，最好还要与产品有一定的相关性。

第二、计划摘要(项目简介)

摘要风格：要求涵盖计划要点，简明生动、一目了然。

摘要主要内容：介绍公司、管理者、主要产品与业务范围、市场概况、营销与运营策略、销售计划与财务计划、生产管理与资金需求情况等。

摘要特别需要突出的内容：创业项目不同于其他产品的优势、企业获得初步成功的主要市场因素等(也就是个性化特色与市场发展前景)。

第三、企业与团队介绍

对公司做出简介，重点应该放在公司理念、公司文化、公司战略目标上。

创业计划书中也需要对人力资源管理做出概述，介绍成员的职务与能力，简介职员背景与职场、创业经历等，因为过去的经验与取得的成功比单纯的学位更有说服力。

第四、行业分析

准确阐述行业基本特点、竞争现况、未来发展趋势等。针对行业发展程度、现有发展动态，创业项目在该行业中扮演怎样的创新、推进角色；以及行业总市场份额、现有销售额、未来发展趋势(发展前景与钱景)；政府政策、人们需求是如何助力此行业发展的；行业主要问题是什么，你有哪些应对策略等问题作出详细解说。

第五、产品或服务与发展计划

产品的概念、性能、特性，市场竞争力、开发成本与前景预测等。此外，创业者最好也在创业计划书中体现产品未来的发展计划，新产品走向、技术提升与质量改进升级等。

尽量在介绍产品与服务时简明易懂、生动形象。

第六、市场预测

主要包括的内容有：用户需求、市场现状、行业竞争对手概况、目标用户与市场等。

第七、营销与运营策略

在创业计划书中，创业者也需要向投资者提供详细的营销与运营策略，营销主要渠道、营销团队组成、广告策略、运营方案以及价格成本等来源。

第八、财务规划

现金流量表、资产负债表与损益表的制备，这些都需要在创业计划书中表明。因为只有一个懂得用钱的企业，才能获得来自投资者的更大信赖。

第九、风险管理

即便你的创业计划书中没有这一项，投资者也会对你的创业项目进行风险预测的，不过如果你在创业计划书中为投资者们把风险管理也准备地很清楚的话，肯定更容易获得他们的好感了。

你需要准备的风险管理内容有：你的产品、服务、项目在市场上面临哪些竞争与技术风险，你打算如何应对，你认为自己有哪些突出重围的机会，你将在资本获得后如何扩展市场等等。