

创业计划书完整版免费版(汇总10篇)

计划是一种灵活性和适应性的工具，也是一种组织和管理工具。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。以下我给大家整理了一些优质的计划书范文，希望对大家能够有所帮助。

创业计划书完整版免费版篇一

项目地点:xx村

项目总投资:10万元

在孟县委组织部对大学生村官扎根基层，创新创业的不断引导与鼓励下，在上社镇党委和政府的正确领导和悉心指导下，充分发挥自身的专业优势，结合当地实情，引导广大农民积极创业增收，创建鱼、鸭、鸡立体混合养殖中心。

秋林村是个传统的农业村，富余劳动力较多。由于种植业收益率低及小港村特殊的地理位置所限，导致大量劳动力外出务工，如何在农村经济结构战略性调整和农村产业结构调整的重要时期，这一瓶颈，增加农民收入，成为摆在当前的一道难题。

秋林村群众有养殖的传统习惯，养殖积极性高，但由于品种单一、生产原始、技术落后，且防疫工作不到位，导致成活率低甚至造成鱼鸭的大批死亡，给养殖户造成了极大的经济损失，严重打击了农民的养殖积极性。此外较小的养殖规模没有给养殖户带来应有的经济效益，因此让农民真正做到养殖增收，解决农村富余劳动力就业问题，是农村养殖的紧迫课题。

水产品及家禽作为日常生活消费品，市场需求空间巨大。千

家万户的餐桌、宾馆、酒店等到处都是施展魅力的地方。鱼、鸭、鸡养殖产业孕育着巨大的商机，随着人民生活水平不断提高，消费需求将会逐年直线上升，后市一路看好。

立足现实，着力于孟县区域位置及市场特点。本地现今市场上的鱼、鸭、鸡大多数是由外地养殖户供应，运输费用占产品成本的一大部分，造成产品市场价格的大大提高，而且消费者普遍反应产品品质低，广大消费者更愿意购买本地土特养殖品。因此，高品质的土特养殖业在我县具有较大的发展潜力和前景。

1、规模

养殖场共有水域面积约23亩，山地面积约40亩，养殖场地结构分布合理，适合立体养殖业发展，整体规划混合养殖四大家鱼四万尾，肉鸭1000只，土鸡1000只。

2、具体建设内容

(1) 养殖场改建

河汊修整及排水分流建设，初步规划建设成四大块主要水面养殖区，预计投资1万元。

(2) 养殖棚舍建设

初步建设鸭舍6栋，鸡舍4栋，雏苗舍4栋，第一期投资1、5万元。

(3) 其它费用

前期投资总计:10万元

预计养鱼收益3万元

预计收益总计:5、3万元

养殖场和村民合资，个人投资4万元，为使养殖场尽早走上正规，更好更快的发展。现急需资金6万元，希望上级领导予以政策和资金上的支持。

综上所述，该项目投资少，见效快，抗风险能力强，具有极强的科学合理性和可行性。在项目实施第三年即能收回投资，更主要的是能起到示范带动作用，指引一条致富路，激发广大村民创新创业的热情，展现我县大学生村官扎根基层，服务农村的务实精神。

创业计划书完整版免费版篇二

自上初中以来我便开始住校，深知令人头疼的“吃饭”问题，也就是食堂的饭菜问题。

由于学校食堂普遍都是以大锅菜的方式做的，因此虽然价格较低但很少能真正让学生欢迎。

而学生对食堂饭菜的抱怨则更是“自古有之”。

虽然大学生可以到校外就餐，但大多数学生迫于经济因素，还是愿意在校食堂就餐。

饭菜质量得不到保证，会导致很多问题，学生营养跟不上，甚至有的学生经常不吃饭。

于是，营养不良、胃病等不该出现在大学生中的病症也屡见不鲜，这为学生身心健康埋下了隐患。

因此我决定整合食堂和饭店的优缺，开一家学生自助营养快餐店。

本店位于大学聚集中心地段，主要针对的客户群是大学生、教师、以及打工人员。

经营面积约为80平米左右。

主要提供早餐、午餐、晚餐以及特色冷饮和休闲餐饮等。

早餐以浙江等南方小吃为主打特色，当然本地小吃也是少不了的。

品种多，口味全，营养丰，使就餐者有更多的选择。

午餐和晚餐则有南北方不同口味菜式。

而非餐点又提供各种冷饮，如果汁、薄冰、冰粥、刨冰、冰豆甜汤、冰冻咖啡、水果拼盘等。

本餐厅采用自助快餐的方式，使顾客有更轻松的就餐环境与更多的选择空间。

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。

1. 本餐厅开业之前，要作广告宣传，因为主要客户群是针对学生的，而学生中信息传递的速度与广度是很大的，所以宣传上可不用费太大的力度，只需进行传单或多媒体(如：音响)等形式的简单广告即可。

2. 本餐厅采取自助餐的方式，免费茶水和鲜汤。

并且米饭的质量相对竞争者要好，可采用不同的做法，使口感与众不同，以求有别于竞争者，给顾客更多的优惠，以吸引更多的客源。

此外，本餐厅还推出烧烤+冷饮、八宝饭等情侣套餐，由于休闲饮食的空缺，这也将成为本店的一大特色。

3. 有许多学生习惯于三点一线的生活方式，许多时候为了节约时间会选择最近的就餐地点而不愿到较远点的餐馆，所以在地理位置选择上不会与学校大门有太大的距离。

餐厅在适当的时候还将推出送外卖的服务，根据不同情况采取相应得做法。

如：若有三份以上(包括三份)的叫量可以免费送货上门，单独叫外卖的需交付一定的送货费，这样还有一个好处，如有一人想叫外卖，为了不出送货费则会拉上另外的两份外卖，如此也是能增加销量的。

4. 餐厅使用不锈钢制的自助餐盘，即节约又环保，而废弃物也不能随便倾倒，可以与养殖户联系，让其免费定期收取，如此可以互利。

据悉，竞争者在这方面做得并不到位，因此良好的就餐环境是可以吸引更多的顾客的。

5. 暑假期间虽然客源会骤降，但毕竟还有部分留校学生、附近居民以及打工人员，届时可采取减少生产量，转移服务重点等方式，以改善暑期的经营状况。

寒假期间就考虑修业一个月，已减少不必要的成本支出。

6. 市场经济是快速发展的，变化的，动态的，因此要以长远的眼光看待一个企业的发展并进行分析，制作出长期的计划，每过一个阶段就该对经营的总体状况进行总结，并做出下一步计划，如此呈阶梯状的发展模式。

在经营稳定后，可以考虑扩大经营，增加其它服务项目，并

可以寻找新的市场，做连锁经营，并慢慢打造自己的品牌，可以往专为学生提供饮食的餐饮行业发展，总之，要以长远的眼光看待问题，如此才能有企业的未来。

店长兼收银员1名 ， 厨师1名， 服务生2名。

经营理念侧重于以下几点：

主要的文化特色： 健康关怀、人文关怀

主要的产品特色： 具有食疗保健功能的素食餐品

主要的服务特色： 会员制的跟踪服务

主要的环境特色： 具有传统文化气息的绿色就餐环境

在大学中的食堂的饮食一直是个问题，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。

部分大学的饮食状况令人担忧，甚至有的大学食堂出现了集体中毒事件。

本企业就是根据这一点,为了保障大学生的饮食安全，提高大学生的饮食质量，成立大学饮食联盟，旨在为高校大学生提供价格低廉安全高质并富有特色的食品，并且同时为各高校提供一定的勤工助学岗位，帮助贫困生更好的完成学业。

优势分析： 本餐厅经营解决了学校食堂饭菜口味单一等问题，也无流动小摊卫生没有保证的担忧，并且与食堂同样方便快捷，节约时间。

另外，本餐厅采用自助选择方式，应该很容易受到顾客欢迎，并能节省部分人力资源。

同时，餐点还提供冷饮、冰粥等，并提供免费茶水。

简洁舒适的装修将是餐厅的一大特点，学生普遍喜欢在干净、服务态度好的餐馆就餐，因此令人满意的'服务也将是本店的一大特色。

此外，学校食堂有明确的就餐时限，而校外很少有餐馆出售早餐，因此在校外的本店则可以较容易地抓住这部分因时间差而导致丢失的市场份额，换句话说就是由在就餐点前后的一段时间要就餐的潜在客户群所产生的市场份额。

劣势分析：由于刚起步，快餐店的规模较小，如就餐的人力资源、服务项目等都比较有限。

而校区内外的竞争也是比较激烈的，因此还存在着不小的劣势。

另一方面，因为学校假期是固定的，寒暑假期间的客源会骤降，而寒假期间会比暑期更少，这将会是一个比较难以解决的问题。

机会分析：据我们的市场调查与分析，本店产品的市场需求是存在的，并具有一定的竞争力。

而本人正是学生——这个最大客户群中的一员，所以更能了解顾客需要什么样的产品和服务，从这些方面来看，是应该是很有机会挤入该餐饮市场的。

威胁分析：餐厅的服务与产品质量的高低与经营成本又有直接和必然的联系，如此则产品价格必然不会比竞争对手低，虽然总体上价格并不会太高，但相比之下，客户的经济承受能力就成为一大考验了。

并且，成本与利润也是直接挂钩的，盈利的多少则又是能否

在竞争中生存下去的一大决定因素。

再者，各地风俗与饮食习惯的不同，又产生了另一个问题，即是否大多数顾客都能对产品认可或满意呢，这也是需要接受考验的。

前期宣传：大规模，高强度，投入较大。

后期宣传：重视已有顾客关系管理，借此进行口碑营销。

定期具体活动的策划和组织如赞助学校组织的晚会借此进行宣传，通过活动时时提醒顾客的消费意识。

针对节假日，开展有针对性的促销策略如发传单等。

1. 据计算可初步得出餐厅开业启动资金约需10600元(场地租赁费用xx元，餐饮卫生许可等证件的申领费用600元，场地装修费用3000元，厨房用具购置费用1000元，基本设施及其他费用等4000元)。

2. 运营阶段的成本主要包括：员工工资，物料采购费用，场地租赁费用，税，水电燃料费，杂项开支等。

3. 每日经营财务预算及分析

据预算分析及调查，可初步确定市场容量，并大致估算出每日总营业额约800元，收益率30%，由此可计算出投资回收期约为三个月。

由于本餐厅的经济实力尚弱，因此初期将采取避实就虚的营销战略，避开大量的硬广告营销，而采取一整套行之有效的“承诺营销”进行产品宣传。

通过菜单、海报、文化手册、广告、促销活动等向消费者进

行宣传、倡导“天之素”的经营宗旨与理念。

做出持续性、计划性将决定本餐厅在避免普通餐厅的顾客忠诚度不高的缺陷方面具有先天的优势，为了使本餐厅能够在顾客心目中树立起权威感和信赖感，本餐厅将会建立一套完整的会员信息反馈系统，实现营销承诺：

1) 顾客反馈表。

在服务中严格要求工作人员树立顾客第一的观念，认真听取顾客意见。

2、将顾客满意进行到底。

树立“顾客满意自己才满意”的观念，做到时时刻刻为顾客着想。

3、建立餐厅顾客服务调查表，定期由营销部专人负责为顾客进行跟踪服务。

根据餐厅企业竞争激烈、模仿性强以及食疗产品具有的时节性强的特点，实现对企业的外显文化和内隐文化的有机整合，加强企业的品牌保护意识与能力。

围绕“健康、绿色”为核心的品牌特征，餐厅通过树立绿色形象、开发绿色产品，实行绿色包装，采用绿色标志，加强绿色沟通，推动健康消费来实现营销目标。

作为一个餐厅开展绿色营销，我们有着天然的优势，本餐厅将严格贯彻绿色餐厅的标准，无论从原料采购、食品加工还是卫生环境，都将严格把关。

努力营造出朴素典雅又不失时尚的就餐环境，通过对餐厅设计的布局、装饰风格、温度等，体现健康绿色的理念。

本餐厅将在营销过程中，围绕21世纪的餐饮主题——养生、健美、绿色三个具有社会意义的知识点，对消费者进行有计划、有针对性的宣传，从而引导顾客的消费取向。

通过进行专题讲座、手册宣传、公益活动等方式将以上餐饮知识宣传出去，同时注重借此机会加大对绿色产品的宣传介绍。

推广、倡导健康科学的饮食文化，弘扬传统文化中的养生文化。

对产品、餐厅、服务进行文化包装，传播饮食文化。

从而获得进一步的发展机遇与条件。

本餐厅将通过一系列的公关活动，处理各方面的关系，为餐厅的发展提供宽松有利的经营环境。

1、与员工建立团结、信任一致的合作关系。

在员工之间搭建起平等、便捷的沟通方式，通过发行内部刊物、免费会员提供奖励，集体娱乐等活动增加员工的凝聚力和工作积极性。

2、社区群众关系。

为保证充足的人力资源，获得稳定的顾客群，得到可靠的后勤保障，应积极参与维护社区环境、积极支持社区公益事业。

尊重顾客的合法权利，提供优质餐品和服务，正确处理顾客的要求和建议。

3、政府关系。

及时了解并遵守政府相关法律法规，加强与政府部门的联系，

主动协助解决一些社会问题。

与宣传媒介建立并保持广泛关系;向其提供本行业的真实信息。

本餐厅的目标人群为学生以及城市居民。

考虑到市场上餐饮产品、保健品的价格因素，本餐厅的产品定价将处于同类产品的中低价位。

占领一定的市场份额，形成规模经济效应，以低成本获得高利润。

在产品的价格及其组合上，我们是依据消费者不同的消费层次和需求，加工、提供各种具有食疗保健价值的营养餐品，其中在价格的制定上我们严格按照原料的利用率来计算，比如果蔬的去根多少、是否去皮、去叶，最后厨房的加工程度，为消费者提供每份6-100元不同餐品组合的标准，顾客可以根据自己的实际情况选择不同的素食食品。

市场是不断变化的，所以我们必须考虑到市场的风险，具体有以下几种风险可能：

(1)在本项目开发阶段的风险，市场上可能会同时出现类似餐厅的开业。

(2)项目生产经营阶段的风险，项目投产后的效益取决于其产品在市场上的销售量和其他表现，而对于本阶段项目而言，最大的市场风险来源与市场上餐饮业的竞争风险，如果项目投产后效益良好很可能会带来一系列相似经营项目的诞生，从而加剧了本项目的竞争压力。

内部管理风险：

餐饮业是一个技术含量相对较低的行业，但是它需要严格的

管理才能赢得消费者的信赖，对于大多数中国自办的餐厅来说大部分存在着内部管理松散，服务人员素质较低，如何建立现代企业制度，健全企业经营机制强化企业内部管理关系着企业的生与存，成与败。

原料资源风险：

本餐厅的原料主要以果蔬、豆类、菌类为主，是当今最受欢迎的绿色天然无污染食品，尤其本餐厅是以保健为主的餐厅，因此在原料的选择上需要专业的知识和技术投资，这样才有利于采购到新鲜、天然、无污染的绿色食品。

1]汲取先进的生产技术与经验，开发出自己的特色食品。

2、严格管理，定期培训人员，建立顾客服务报告。

3、进入市场后，认识食品市场周期，不故步自封，积极开发更新食品。

4、与原料供应商建立长期并保持长期的合作关系，保证原料资源的供给。

初期(1-3月)

主要产品是针对城市三种群体不同身体健康状况的餐品，市场策略为通过积极有效的营销策略，挤占中式餐饮及保健药品的市场份额；树立“绿色食品”的良好品牌形象，提升知名度、美誉度；收回初期投资，积极进行市场推广。

中期(1年)

巩固、扩展已有的市场分额，进一步健全餐厅的经营管理体制，提高企业的科学管理水平；着手准备品牌扩张所必须的企业形象识别系统、统一的特色优势餐品、统一的管理模式等

方面的建设。

长期(2年)

届时，餐厅运营已经步入稳定良好的状态，随着企业的势力与影响力的增强，服务范围不再能满足潜在顾客的需要时，以特许经营的方式，开拓新的市场空间，扩大餐厅的辐射范围和影响力。

视觉识别

店名：一方面应该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，店名应有格调，意味悠长。

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。

店面布局

恰当运用灯光，地毯，隔断等元素，尽量一方面有效利用空间，一方面显得错落有致，不显开阔平淡之感。

可适当设计一些较为私密的桌位，然长时间逗留的顾客充分享受那份怡然自得的情调。

分区布局，让每个细分群体的消费者都有自己喜爱的角落和桌位。

灯饰和灯光：灯饰是餐厅厅装饰的重要元素，选择各种不同样式的灯饰可以有效增餐厅的美感。

灯光是烘托餐厅气氛的重要部分，可以选择不同颜色的灯光，

烘托出餐厅宜人的气氛。

同时，顾客应该保留在自己的空间按照自己的要求调节灯光的便利。

墙面装饰和窗帘：按照季节及时调整，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，应该体现咖啡厅特色或者形象。

背景音乐：以浪漫，柔和的轻音乐为主，响度适中，切合季节变化和咖啡厅格调。

创业计划书完整版免费版篇三

创业计划书模板范文，想要创业需要写一份计划书，怎么写呢？下面是小编带来的创业计划书模板范文，欢迎阅读！

一、计划概述

在创业计划书中，所谓的大致概要，也就是指一个非常简练的计划以及商业模型的摘要，用来介绍你将来要创业的商业项目，一般在500——1000字左右。

二、公司概述

公司描述，也就是对你创办的公司大致情况的介绍，以及你

自己的一些基本的创业构思，一般包括以下三个方面。

- 1、公司宗旨
- 2、公司名称、结构
- 3、公司的经营策略

三、产品与服务策略

产品与服务策划，也就是你的公司将要“生产”的产品以及未来的相应服务策划，这是一个公司的生存与发展的源泉，一般包括以下五个方面：

- 1、产品/服务
 - (1) 产品优势描述
 - (2) 公司技术描述
- 2、公司技术的发展环境
- 3、产品的研究与开发计划
- 4、产品/服务的发展计划
- 5、产品/服务的销售服务

四、市场策划分析

市场策划分析，也就是策划未来市场的细分与构成，以及自己如何才能够迅速而且有效地打入这些市场，一般包括以下四个方面：

- 1、市场描述

(1) 自己的目标顾客都有哪些

(2) 当前的市场大致情况如何

2、目标市场描述

3、销售战略分析

4、销售渠道分析

五、竞争性分析

竞争性分析，也就是分析帮你的公司的竞争对手是谁?与自己相对比，竞争手有哪些明显的优势?以及，自己将来如何打败竞争对手等等。

1、竞争的描述

2、市场进入的障碍的分析

3、竞争战略策划

六、营销策略与销售

营售策略与销售，换句话说，也就是你将来采用哪些具体的方法来进行产品销售或是服务?一般包括以下四个方面：

1、市场营销总体思路

2、销售战略总体策划

3、分销渠道以及合作伙伴描述

4、产品/服务定价策略

七、财务计划

财务计划，也就是对你的公司财务状况的策划。需要说明一点的是，财务计划不是创业之前所能够涉及的内容，对于创业者来说，完全可以在公司成立之后再找专业的会计人员，来帮助自己进行有针对性的策划，但是有必要再这里先简单做些提示，一般包括以下六个方面：

- 1、财务汇总
- 2、财务年度报表
- 3、资金需求
- 4、预计收入报表
- 5、资产负债预计表
- 6、现金流量表

八、附录

- 1公司背景以及结构
- 2、公司的团队人员简历
- 3、竞争对手详细资料
- 4、产品/服务客户资料
- 5、产品/服务行业关系表

一个企业往往有许多目标。有的可能是关系经济方面的，有的可能是涉及社会、环境或政治方面的。

一、目标概述

(一) 企业目标与计划的关系

企业目标是企业的一切生产经营活动的阶段目的或最终目的。“金字塔”的顶尖是一个企业的任务，也就是企业的总目标。总目标直接基于所选定的任务。接下来，战略计划、分段目标和行动计划又由总目标引出。战略计划一般都是由组织内的高级管理层制定。分阶段目标则是在总目标和战略计划的结构内所要达到的更为详细、更加具体的目标。行动计划可以是与分阶段目标，或者总目标相关联，也可以是同时与两者相关联。

(二) 目标内容

一个企业往往有许多目标。有的可能是关系经济方面的，有的可能是涉及社会、环境或政治方面的。一般来说，管理成功的企业应包括下列目标：

- (1) 市场方面目标；
- (2) 技术改进与发展方面目标；
- (3) 提高生产力方面目标；
- (4) 物质和金额资源方面目标；
- (5) 利润方面目标；
- (6) 人力资源方面目标；
- (7) 职工积极性发挥方面目标；
- (8) 社会责任方面目标。

(三) 制定目标应注意的问题

1. 目标应具体

一般组织目标的通病是叙述太笼统。所定目标虽应有一定的弹性，但是还要使目标具体化，例如：“销售额比上年增长5%”，“到1997年市场占有率应达到15%”等。

高层的目标越具体，则组织基层制定目标的过程就越简单。

2. 目标应可衡量

3. 目标不应强调活动，而应强调成果。

4. 目标既应切实可行，又应具有挑战性。

(四) 如何有效制定目标

1. 了解目标的目的

制定目标一般有两个基本目的：

(1) 给组织树立一个“射击目标”；

(2) 为制定其他目标和计划提供一个网络。所谓网络就是争取目标实现过程中所采用方法和步骤。

2. 正确阐明目标的内容

内容要具体，但要简明扼要，并要有明确的时间幅度。

3. 各种目标的一致性

一个单位的最高管理者必须保证使本组织内的各种目标与总目标一致。

4. 有效的奖励制度

在目标的制定过程中，应注意建立相应的奖惩制度，有效的奖惩制度能促进目标的制定和实现。

二、目标管理

目标管理目前已在全世界成为一种系统地制定目标进行管理的极为有用的方法。目标管理是一个全面管理系统，它用系统的方法，使许多关键管理活动结合起来，并且有意识地瞄准，有效地实现组织目标和个人目标。

(一) 目标管理的过程

总结目标管理工作在实践中取得的成功经验，会使我们更好地认识目标在管理中的重要性。以目标进行管理和考评的过程如下：

1. 初步在最高层设置目标

设置目标的第一步是最高主管人员确定在未来时期内，他们要抓住的企业宗旨、使命和更重要的目标是什么。

在设置目标的时候，主管人员也要建立衡量目标完成的标准，如果制订的是可以考核的目标，销售金额、利润、百分率、成本标准等这些衡量标准，一般都要制订到目标中去。

2. 明确组织的作用

在达到目标的过程中，所期望的成果和责任之间的关系往往被忽视，这一点应注意。例如，在设置一种新产品投产的目标中，研究、销售和生产等部门的主管人员必须仔细地协调他们的工作。

3. 下属人员目标的设置

在有关的总目标、策略和计划工作前提传达给下属主管人员后，上级领导人就可以着手同他们一起工作来设置他们的目标了。

上级领导人的作用在这里是极其重要的。他们应该问的问题包括：你能作出什么贡献？我们怎样来改进你的工作同时也有助于改进我的工作？有什么障碍？是什么阻碍你取得更高水平的业绩？我们能作什么变革？我能怎样帮助你？这样做，可以使许许多多阻碍业绩的问题得到解决，而且可以从下属人员的经验和知识中，吸收到许多建设性的意见。

xxx公司(或xxx项目)

xxxx商业计划书

年 月

(公司资料)

地址

邮政编码

联系人及职务

电话

传真

网址/电子邮箱

报告目录

第一部分 摘要

(整个计划的概括) (文字在2-3页以内)

一、 公司简单描述

二、 公司的宗旨和目标(市场目标和财务目标)

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(前3-5年销售汇总、利润、成长)

2、 财务预计(后3-5年)

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(公司使命的表述)

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

2、 经营团队

3、 外部支持(外聘人士/会计师事务所/律师事务所/顾问公司/技术支持/行业协会等)

第二章 技术与产品

一、 技术描述及技术持有

二、 产品状况

1、 主要产品目录(分类、名称、规格、型号、价格等)

2、 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(商标/知识产权/专利等)

三、 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、 产品标准、质检和生产成本控制

6、 包装与储运

第三章 市场分析

第三章 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、 产品消费群体、消费方式、消费习惯及影响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、产品情况(种类、价位、特点、包装、营销、市场占有率等)

四、 潜在竞争对手情况和市场变化分析

五、 公司产品竞争优势

第五章 市场营销

一、 概述营销计划(区域、方式、渠道、预估目标、份额)

二、 销售政策的制定(以往/现行/计划)

三、 销售渠道、方式、行销环节和售后服务

四、 主要业务关系状况(代理商/经销商/直销商/零售商/加盟者等)，各级资格认定标准 政策(销售量/回款期限/付款方式/应收帐款/货运方式/折扣政策等)

五、 销售队伍情况及销售福利分配政策

六、 促销和市场渗透(方式及安排、预算)

1、 主要促销方式

2、 广告/公关策略、媒体评估

七、 产品价格方案

1、 定价依据和价格结构

2、 影响价格变化的因素和对策

八、 销售资料统计和销售纪录方式，销售周期的计算。

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(每笔债务的时间/条件/抵押/利息等)

七、 投资抵押(是否有抵押/抵押品价值及定价依据/定价凭证)

八、 投资担保(是否有抵押/担保者财务报告)

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(定期向投资者提供的报告和资金支出预算)

十三、 杂费支付(是否支付中介人手续费)

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(原材料/供应商)风险

二、 市场不确定性风险

三、 研发风险

四、 生产不确定性风险

五、 成本控制风险

六、 竞争风险

七、 政策风险

八、 财务风险(应收帐款/坏帐)

九、 管理风险(含人事/人员流动/关键雇员依赖)

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

创业计划书完整版免费版篇四

又如：

如果你渴望拥有商业智慧和创业眼光；

如果你希望跟别的院系的兄弟姐妹交流；

如果你希望在众人面前一展风采；

如果你充满激情；

或者，仅仅是为了校园生活更充实；

那么，来吧！

武汉大学第五届研究生学术科技节之创业计划大赛，热忱欢迎你的参加！

我们将为你提供专业培训和专家指导，并有至少六个团队获奖，获奖团队将获得丰厚奖金、奖品，以及进入名企培训的机会！

你可以院系内组队、跨院系组队、或者加入我们的qq群在群里组队。

（二）写作

1、核心内容产品（或服务）的独特性；市场分析和竞争分析；管理队伍

2、写作框架

概述：公司的业务和目标及其他，一般为作品的总介

产品或服务：用途、好处

竞争优势所在

市场：市场状况、变化趋势及潜力

细分目标市场及客户描述

竞争：现有和潜在的竞争者分析

竞争优势和战胜对手的方法

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

运作：原材料、工艺、人力安排等

管理层：每个人的经验、能力和专长

组成营销和行政、生产、技术

附录：支持上述信息的材料

3、报名及作品注意事项

a)每件初赛作品应有独立的封面，由参赛队自主设计，但封面须至少包含以下信息：

队名、作品类别、作品名称、“武汉大学第四届研究生学术科技节之创业计划大赛”字样。其中作品类别分服务类、产品类、其他类三种。

b)参赛作品当中不允许出现参赛队员的姓名，如需提及，请使用“甲、乙、丙、丁”

或“a□b□c□d”等符号代替。

c)日后有关文件（如获奖证书等）以报名表登记的人员及其姓名为准。

d)进入决赛的队伍如有人员变更，请于决赛开始前提交新的报名表。比赛期间不应

有人员变动。

e)如参赛团队出现违规将被视为故意作弊，取消其继续比赛和进行评奖资格。

（三）初赛创业计划提纲评分标准

请参考以下标准对创业计划提纲进行评分：（总分：100分）

1. 创新意识（20分）

2. 市场机会（20分）

（1）说明目标领域现有规模，发展开拓能力，竞争形式及营销策略可行性

（2）客户情况分析合理

（3）对市场份额及市场走势预测合理

3. 产品与服务（20分）

（1）独创性；对产品/服务描述清晰

（2）对顾客的益处，竞争优势；对技术前景判断合理，准确；有较高的商业价值

4. 经营战略和实施（20分）

- （1）执行创业计划的大概的策略和方案
- （2）成本及合理定价

5. 融资和财务情况（20分）

- （1）资金结构及数量，需求合理，投资回报率
- （2）融资方案，利益分配方式，赢利模式和可能的退出方式等

四、补充说明

参赛团队要严肃对待此次大赛，在准备过程中认真考虑以下问题：

- （1）所阐述的创业机遇是否既有高度的吸引力，又有明确的可行性？
- （2）此项创业是否有能力抵御竞争对手的竞争？
- （3）此项创业将采取何种经营模式运作？
- （4）是否有类似的成功先例可供证明此项风险创业具有成功把握？
- （5）此项创业的前期投资金额要多大？
- （6）创业方案所阐述的市场预测和财务预算是否说明该团队真正理解自己的业务？
- （7）从目前的开发阶段到未来产品或服务投放市场要耗费多长时间？

- (8) 此项风险投资能否在其未来运作的市场中获取领先地位？
- (9) 该团队是否已到市场上去实地检验自己的创意？
- (10) 该项创业的首批顾客何在？
- (11) 该团队的知识组合范围、组合质量和协同能力是否足以实现创业目标？
- (12) 该团队核心人物的自高自大是否会妨碍此项创业的成功？
- (13) 该团队是否已经集中全副精力于自己的目标市场？
- (14) 是否已经明确说明投资者获得回报的具体时间和具体金额？
- (15) 评审专家是否熟悉并涉足所说的市场领域？
- (16) 创业方案是否言简意赅、文字流畅？
- (17) 该团队是否具备打动人心的沟通技巧？
- (18) 该团队成员是否均志愿献身于此项创业，他们各自在团队中的作用如何？
- (19) 对于将要获得的资金，该团队是否已有一个明确的开支计划？
- (20) 凭什么此项创业能在未来五年内付诸实施并在现实生活中获得成功？

创业计划书完整版免费版篇五

随着社会经济文化的发展，人们的生活节奏加快，人们的生

活环境和生活方式发生了巨大的变化！兼职已经成为一种时尚，学生兼职的市场非常广阔。学生兼职是学生减轻经济负担的需要；学以致用需要；学生理解社会的需求；提高学生综合素质的需要；需要增加社会经验；满足迈向工作大基础的需要。群体消费已经悄然进入人们的生活并开始流行，这是社会发展的需要，也是必然的。群体消费涉及到人们生活的方方面面。团体消费可以节省人们的金钱和时间，尽可能以最小的投入获得最大的消费效益。学生是纯消费者，品牌认知度和忠诚度都很高。学生消费也在社会前列。群体消费就是个性。品牌。实惠又最好的消费方式。打造高校群体消费终端市场，其商业市场发展潜力不可估量！

着眼于高校市场的发展，建立校园兼职平台、学生实习的平台和校园商务平台，为学生和高校服务。

与学生成长的关系：让学生参与社会实践，认识和理解社会，边学边练，学以致用，提高学生综合素质。校园市场是学生自己开发，自己经营，自己维护的。

占领高校消费终端市场以及以高校为中心的周边消费市场，打造高校创业品牌联合舰队。

- 1、学生需要减轻经济负担；
- 2、学生需要参与社会实践，提高综合素质；
- 3、学生个人消费和品牌消费。实惠消费。安全消费的需要；
- 4、高校需要改善学生就业；
- 5、响应鼓励大学生创业的需要；
- 7、业务需要开放校园市场；

8、社会经济发展趋势的需要。

这个项目的长远目标是占领大学消费终端市场和以大学为中心的终端消费市场，其商业前景是不可估量的！

创业计划书完整版免费版篇六

伴随着经济的发展，激烈的竞争是不可避免的，“烦躁”、“郁闷”成了人们经常挂在嘴边的话语；与此同时，现如今的孩子们缺少动手实践的机会；另外，“求异”的心理在大众尤其是年轻的学生群体占有不可或缺的地位。制作一个独一无二的蛋糕、糖果等食品，拥有一次非同寻常的亲自动手的过程，在小资、孩子、学生们的群体中拥有巨大的潜力！因此，为了缓解激烈竞争的压力，给孩子一个自己动手的条件，给年轻人一个独一无二的享受，我们的“diy食品连锁店”应运而生。考虑到我们大学生资金短缺的事实，决定打造个从小到大的产业，从简单的“diy蛋糕店”做起，打响自己的品牌，逐步扩大自己的产业，形成diy食品连锁一条龙。打造都市避风塘！

1、项目名称□diy蛋糕店——diy食品连锁店

2、项目宗旨：打造都市避风塘，引领年轻时尚！

3、项目宣言：我的蛋糕，我的young□

4、店面名称：

i cake——diy蛋糕店

注释：

1□i ——我，i cake——我的蛋糕，就是diy蛋糕，自己动手制作，世上独一无二的蛋糕！

《甜甜的》——周杰伦

主要歌词：我轻轻的尝一口 你说的爱我。

每天会在店里播放一定的时间。

6、宣传口号：

我的蛋糕，我的young□

注释□young有两个层面的意义，一方面，是我们面向年轻群体的体现，另一方面□young与“样”同音，即diy自己制作蛋糕，就有自己想要的样子！

7、店面商标：

注释：上边一个蜡烛，是字母“i”的变换，左边缺失一块的圆就是蛋糕也是字母“c”□与后面的“ake”连起来就是“cake”代表着蛋糕的意思，再和蜡烛在一起，就是我们蛋糕店的名字“i cake”□

8、店面地址：

选择学校附近，靠近年轻人聚集区，且交通便利的地方。（因为本项目主要的面对的对象就是年轻的群体，大家都会以简便优先的原则，且，学校因为其生源的不断更新性，致使能保证客源的持久性，所以选择学校附近的地段）。

三个备选方案：

1、海淀五道口华联附近临街旺铺出租

面 积：45平米

房源信息：

临主街，有上下水，动力电。消费人群以年轻人为主，人流量大，消费能力强。本店适合经营餐饮等行业。

3、魏公村临街餐饮旺铺出租

女生对蛋糕的依赖远大于男生，因此，我们的蛋糕店会添加更多的女生元素，以吸引更多的顾客。

2、蛋糕的用途：

市场上蛋糕的种类基本能满足大众的需求，虽然对diy蛋糕会产生一定的冲击，但是，从另一方面讲，市场上已有的经验以及模型，我们可以直接借鉴使用。

4□diy方式态度

男生比女生更为理性，女生讲究的是浪漫情调，而男生则更为实际，因此，我们会从女生着重下手，开发我们的产业。

6、蛋糕的价位：

大家制作蛋糕还是以娱乐为主，过大的蛋糕不适应于大家制作，因此，我们初步定为12寸/个，依据不同的情况，可在10—20寸之间调动。

8、蛋糕的形状：

卫生安全、材料储备是大家主要担心的话题。所以，我们会在办下卫生许可证的前提下，增加消毒设备，并及时更新材料，以保证材料的新鲜。

10、制作环境

大家还是喜欢优雅的环境，所以，我们在不同的风格还是会以静雅舒适的风格为主。

11、制作蛋糕的伴侣：

来店里的恋人居多。所以，我们要创造一个温馨浪漫的情调来吸引更多的情侣来本店。

12□diy蛋糕店的频率：

时效性决定我们选择地址的重要性。因此，我们选择在学校附近，因为学校每年都有新生的加入，所以，可以说，我们的生源是源源不断的。

13、宣传渠道：

大部分同学选择的是“朋友推荐”。因此，重视回头客就必不可少，创建良好氛围，并创立推荐好友优惠的制度，我们的diy蛋糕店必定会不胫而走！

2、网络调查：

网络的覆盖面积比较大，因此，我们从这里可以找到各行各业的关注人士，以便确定我们的面向对象。

(注：为了扩大投票的覆盖面积，我们采取多渠道，多人量的发布投票方式，现只截屏其中的一部分，统计表由全部总体数据制成。)

1、关注人群性别

年轻群体主要是我们的对象，主要集中在大学生以及中小學生。

3、关注者意愿：

与调查问卷的结果不同，网络上的人群更担心的是蛋糕制作的时间问题，综合起来看，还是时间比较重要，所以我们制定了一系列的高效方案。

5、来diy蛋糕店的频率：

房屋类型： 商铺

面积： 50平米

租金： 21000 元/月（半年付）

房源描述： 周边遍布很多高校交通便利的很绝大多数人耳熟能响高校生们消费的集中地，消费人群不容质疑。是一个极好的商铺经营场所。

2、民族大学西门附近的旺铺具备餐饮条件

房屋类型： 商铺

面积： 45平米

创业计划书完整版免费版篇七

主要经营范围： 自然甲修护，手绘甲，水晶甲，贴片甲，手足护理，光疗甲，彩绘。

企业类型： 零售、服务、新型产业。

王诗琳： 10年上海世博会意大利馆担任staff的工作； 吴青晓： 10年在798参加northeast品牌活动兼职； 王屹竹： 10年在798参加northeast品牌活动兼职； 任潇潇： 10年瑞丽杂志

推广发布会礼仪、在做过市场专员、九龙斋酸梅汤促销员国展的展台宣传；09年步步高点读机导购。

教育背景，所学习的相关课程：王诗琳：目前在北京青年政治学院学习国际商务专业；王屹竹：目前在北京青年政治学院学习国际商务专业；任潇潇：目前在北京青年政治学院学习国际商务专业；吴青晓：目前在北京青年政治学院学习国际商务专业，目前在自学天津理工大学项目管理专业。

市场容量或本企业预计市场占有率：随着美甲行业在国内的发展日趋成熟，美甲行业的发展规模将从起步阶段的市场拓展层面，逐渐扩大到社会影响层面和人文关怀的生活层面。极具活力的流行文化和时尚氛围，为美甲业规模发展提供了广阔的发展前景。

市场容量的变化趋势：美甲行业进入中国，从概念普及、行业成型到市场不断扩大不过十年，但随着中国经济的快速发展，消费观念的更新，从成熟的国外市场发展经验来看，中国的美甲行业将进入高速发展的阶段。美甲行业蕴涵巨大的利润空间，据专业调查机构报告显示，我国美甲市场每年以300%左右的增长率迅猛发展。我国具有庞大的消费人群。美甲行业已成为最具前景的投资项目。

竞争对手的主要优势：

1. 开店时间比较早，提前占领市场；
2. 有美甲的经验；
3. 技术娴熟。

竞争对手的主要劣势：

1. 店面环境不够干净整洁；

2. 服务态度较差，不够认真。

本企业相对于竞争对手的主要优势：

1. 美甲材料及器材质量好；
2. 有一定的经验；
3. 服务热情周到，态度好。
4. 地理位置优越，有大量的客源本企业相对于竞争对手的。

主要劣势：

1. 美甲操作技术不够熟练；
2. 经营美甲店经验不足。

创业计划书完整版免费版篇八

项目名称:鱼、鸭、鸡立体混合养殖。

项目地点□xx村。

项目总投资：10万元。

在孟县委组织部对大学生村官扎根基层，创新创业的不断引导与鼓励下，在上社镇党委和政府的正确领导和悉心指导下，充分发挥自身的专业优势，结合当地实情，引导广大农民积极创业增收，创建鱼、鸭、鸡立体混合养殖中心。

秋林村是个传统的农业村，富余劳动力较多。由于种植业收益率低及小港村特殊的地理位置所限，导致大量劳动力外出务工，如何在农村经济结构战略性调整和农村产业结构调整

的重要时期，这一瓶颈，增加农民收入，成为摆在当前的一道难题。

秋林村群众有养殖的传统习惯，养殖积极性高，但由于品种单一、生产原始、技术落后，且防疫工作不到位，导致成活率低甚至造成鱼鸭的大批死亡，给养殖户造成了极大的经济损失，严重打击了农民的养殖积极性。此外较小的养殖规模没有给养殖户带来应有的经济效益，因此让农民真正做到养殖增收，解决农村富余劳动力就业问题，是农村养殖的紧迫课题。

水产品及家禽作为日常生活消费品，市场需求空间巨大。千家万户的餐桌、宾馆、酒店等到处都是施展魅力的地方。鱼、鸭、鸡养殖产业孕育着巨大的商机，随着人民生活水平不断提高，消费需求将会逐年直线上升，后市一路看好。

立足现实，着力于孟县区域位置及市场特点。本地现今市场上的鱼、鸭、鸡大多数是由外地养殖户供应，运输费用占产品成本的一大部分，造成产品市场价格的大大提高，而且消费者普遍反应产品品质低，广大消费者更愿意购买本地土特养殖品。因此，高品质的土特养殖业在我县具有较大的发展潜力和前景。

1、规模

养殖场共有水域面积约23亩，山地面积约40亩，养殖场地结构分布合理，适合立体养殖业发展，整体规划混合养殖四大家鱼四万尾，肉鸭1000只，土鸡1000只。

2、具体建设内容

(1) 养殖场改建

河汊修整及排水分流建设，初步规划建设成四大块主要水面

养殖区，预计投资1万元。

(2) 养殖棚舍建设

初步建设鸭舍6栋，鸡舍4栋，雏苗舍4栋，第一期投资1.5万元。

(3) 其它费用

前期投资总计:10万元

预计养鱼收益3万元

预计收益总计:5.3万元

养殖场和村民合资，个人投资4万元，为使养殖场尽早走上正规，更好更快的发展。现急需资金6万元，希望上级领导予以政策和资金上的支持。

综上所述，该项目投资少，见效快，抗风险能力强，具有极强的科学合理性和可行性。在项目实施第三年即能收回投资，更主要的是能起到示范带动作用，指引一条致富路，激发广大村民创新创业的热情，展现我县大学生村官扎根基层，服务农村的务实精神。

创业计划书完整版免费版篇九

随着大学生对西方文化的日益了解和西方食品文化的不断进入，越来越多的大学生对西餐产生了浓厚的兴趣，以至于很多人尤其是大学生这个群体愈发的想接触它，去尝试它，所以这其中蕴藏着巨大的市场资源，在大学的附近开个西餐厅能很好的利用并开发这个市场，虽然可能资金有限，但还是希望能筹集资金并实现这个计划，实现自己的创业梦想，让自己在创业上能打造出一片天地。

一、项目概况

项目目的

——自食其乐西餐厅以打造优质的西餐文化和服务大众为其办业和经营宗旨，力求开拓一片属于自己的市场。

项目名称：自食其乐西餐厅

性质：此项目集开发家居设计、房屋室内设计、独栋别墅设计专业性服务项目。同时，吸引商家投资，建设中国人自己的家居设计文化。

建设地点：蚌埠市地区

市场分析：学院现有一万四千几个师生，调查资料表明他们多消费用于饮食方面占了54、7%，正因如此，饮食也是在学校创业首选之路。小中都美食街附近是男女生聚餐最聚中的地方，偶尔去的人占了全师生65、8%，现时有40、2%师生觉得现在学校最缺的服务是就餐环境，而适合自食其乐西餐厅设计是幽雅、舒适、休闲的消费环境，这可表明了，自食其乐西餐厅开业后会有更受欢迎的可能性。

宗旨：服务大众，优质经营，为广大消费者展现不一样的西餐文化。

经营范围：

1、推出皇牌主食套餐，经济实惠，例如：泰汁鸡扒印尼炒饭套餐、青咖喱猪颈肉扒伴意粉套餐、鳗鱼泰汁鸡扒局饭套餐等，各套餐还配有（粟米忌廉汤、油菜、热奶茶或冻柠乐），最适合校园情侣品味。

2、西餐结合快餐。例如：扒类（牛扒、猪扒、鸡扒）、各式

快餐、各式小食、各种中西炖汤、中西式局饭、粉面类（意粉、米粉等）。

3、美颜甜品。例如：姜汁鲜奶雪蛤膏炖蛋、金粟南瓜西米露、栗子蓉鲜奶露、椰汁香芋西米露等等，最适合爱美的女大学生品尝。

创业计划书完整版免费版篇十

1、应该是考察市场。当地有多少家琴行。你要开的位置附近是否有琴行，琴行之间的竞争是很严重的事。在当地是否有音乐学院或是艺术院校之类的学校最新琴行创业计划书最新琴行创业计划书。

2、找老师的话，要求大多都是音乐学院毕业的，一要名字好听，二要技术程度讲学质量有保证！老师工资方面，每个地区不一样，大多是按照学生、学费的抽成比率分的。还有就是卖乐器的途径之一，也是蛮主要的途径是通过老师带学生来你这买乐器，所以卖乐器提成多少，要自己考虑最新琴行创业计划书。

3、进乐器方面，有的是是从厂家进的，大部分是以代理销售而已，不是都买下来，然后你在卖！还有的就是在批发价格进货。

4、选址要在居民密集的地方，或者是有较多人数的学校周围。

5、要搞好和音乐老师的关系，花点钱疏通一下关系也可以的，主要靠他们呢。

6、琴行一定要和教学挂钩，没有教学的话，凭光买乐器很吃力的最新琴行创业计划书工作计划。

7、乐器选择要好，不能欺骗客户，最起码质量要好，最好在

琴行刚起步的时候不要卖一些很贵的乐器，像钢琴还有两万以上的西洋乐器，很积压资金！（资金充足的话，没问题）

8、资金的问题，你要是不卖钢琴的话，总资金在10万左右应该足够了。