

创业计划书写的越周密越好吗 专业创业计划书写法(通用5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。计划可以帮助我们明确目标，分析现状，确定行动步骤，并制定相应的时间表和资源分配。下面是小编整理的个人今后的计划范文，欢迎阅读分享，希望对大家有所帮助。

创业计划书写的越周密越好吗篇一

对于正在寻求资金的风险企业来说，创业计划书就是企业的电话通话卡片。

创业计划书的好坏，往往决定了投资交易的成败。

对初创的风险企业来说，创业计划书的作用尤为重要，一个酝酿中的项目，往往很模糊，通过制订创业计划书，把正反理由都书写下来。

见后再逐条推敲。

创业者这样就能对这一项目有更清晰的认识。

可以这样说，创业计划书首先是把计划中要创立的企业推销给了创业者自己。

其次，创业计划书还能帮助把计划中的风险企业推销给风险投资家，公司创业计划书的主要目的之一就是为了筹集资金。

因此，创业计划书必须要说明：

(1) 创办企业的目的——为什么要冒风险，花精力、时间、资

源、资金去创办风险企业?

(2)创办企业所需多少资金?为什么要这么多的钱?为什么投资人值得为此注入资金?对已建的风险企业来说,创业计划书可以为企业的发展定下比较具体的方向和重点,从而使员工了解企业的经营目标,并激励他们为共同的目标而努力。

更重要的是,它可以使企业的出资者以及供应商、销售商等了解企业的经营状况和经营目标,说服出资者(原有的或新来的)为企业的进一步发展提供资金。

正是基于上述理由,创业计划书将是创业者所写的商业文件中最主要的一个。

那些既不能给投资者以充分的信息也不能使投资者激动起来的创业计划书,其最终结果只能是被扔进垃圾箱里。

为了确保创业计划书能“击中目标”,创业者应做到以下几点:

1. 关注产品

在创业计划书中,应提供所有与企业的产品或服务有关的细节,包括企业所实施的所有调查。

这些问题包括:产品正处于什么样的发展阶段?它的独特性怎样?企业分销产品的方法是什么?谁会使用企业的产品,为什么?产品的生产成本是多少,售价是多少?企业发展新的现代化产品的计划是什么?把出资者拉到企业的产品或服务中来,这样出资者就会和创业者一样对产品有兴趣。

在创业计划书中,企业家应尽量用简单的词语来描述每件事——商品及其属性的定义对企业家来说是非常明确的,但其他人却不一定清楚它们的含义。

制订创业计划书的目的不仅是要出资者相信企业的产品会在世界上产生革命性的影响，同时也要使他们相信企业有证明它的论据。

创业计划书对产品的阐述，要让出资者感到：“噢，这种产品是多么美妙、多么令人鼓舞啊！”

2. 敢于竞争

在创业计划书中，创业者应细致分析竞争对手的情况。

竞争对手都是谁？他们的产品是如何工作的？竞争对手的产品与本企业的产品相比，有哪些相同点和不同点？竞争对手所采用的营销策略是什么？要明确每个竞争者的销售额，毛利润、收入以及市场份额，然后再讨论本企业相对于每个竞争者所具有的竞争优势，要向投资者展示，顾客偏爱本企业的原因是：本企业的产品质量好，送货迅速，定位适中，价格合适等等，创业计划书要使它的读者相信，本企业不仅是行业中的有力竞争者，而且将来还会是确定行业标准的领先者。

在创业计划书中，企业家还应阐明竞争者给本企业带来的风险以及本企业所采取的对策。

3. 了解市场

创业计划书要给投资者提供企业对目标市场的深入分析和理解。

要细致分析经济、地理、职业以及心理等因素对消费者选择购买本企业产品这一行为的影响，以及各个因素所起的作用。

创业计划书中还应包括一个主要的营销计划，计划中应列出本企业打算开展广告、促销以及公共关系活动的地区，明确每一项活动的预算和收益。

创业计划书中还应简述一下企业的销售战略：企业是使用外面的销售代表还是使用内部职员？企业是使用转卖商、分销商还是特许商？企业将提供何种类型的销售培训？此外，创业计划书还应特别关注一下销售中的细节问题。

4. 表明行动的方针

企业的行动计划应该是无解可击的。

创业计划书中应该明确下列问题：企业如何把产品推向市场？如何设计生产线，如何组装产品？企业生产需要哪些原料？企业拥有那些生产资源，还需要什么生产资源？生产和设备的成本是多少？企业是买设备还是租设备？解释与产品组装，储存以及发送有关的固定成本和变动成本的情况。

5. 展示你的管理队伍

把一个思想转化为一个成功的风险企业，其关键的因素就是要有一支强有力的管理队伍。

这支队伍的成员必须有较高的专业技术知识、管理才能和多年工作经验，要给投资者这样一种感觉：“看，这支队伍里都有谁！如果这个公司是一支足球队的话，他们就会一直杀入世界杯决赛！”管理者的职能就是计划，组织，控制和指导公司实现目标的行动。

在创业计划书中，应首先描述一下整个管理队伍及其职责，然而再分别介绍每位管理人员的特殊才能、特点和造诣，细致描述每个管理者将对公司所做的贡献。

创业计划书中还应明确管理目标以及组织机构图。

6. 出色的计划摘要

创业计划书中的计划摘要也十分重要。

它必须能让读者有兴趣并渴望得到更多的信息，它将给读者留下长久的印象。

计划摘要将是创业者所写的最后一部分内容，但却是出资者首先要看的内容，它将从计划中摘录出与筹集资金最相干的细节：包括对公司内部的基本情况，公司的能力以及局限性，公司的竞争对手，营销和财务战略，公司的管理队伍等情况的简明而生动的概括。

如果公司是一本书，它就象是这本书的封面，做得好就可以把投资者吸引住。

它会风险投资家有这样的印象：“这个公司将会成为行业中的巨人，我已等不及要去读计划的其余部分了。”

1. 计划摘要

计划摘要列在创业计划书的最前面，它是浓缩了的创业计划书的精华。

计划摘要涵盖了计划的要点，以求一目了然，以便读者能在最短的时间内评审计划并做出判断。

计划摘要一般要有以下内容：公司介绍；主要产品和业务范围；市场概貌；营销策略；销售计划；生产管理计划；管理者及其组织；财务计划；资金需求状况等。

在介绍企业时，首先要说明创办新企业的思路，新思想的形成过程以及企业的目标和发展战略。

其次，要交待企业现状、过去的背景和企业的经营范围。

在这一部分中，要对企业以往的情况做客观的评述，不回避

失误。

中肯的分析往往更能赢得信任，从而使人容易认同企业的创业计划书。

最后，还要介绍一下创业者自己的背景、经历、经验和特长等。

企业家的素质对企业的业绩往往起关键性的作用。

在这里，企业家应尽量突出自己的优点并表示自己强烈的进取精神，以给投资者留下一个好印象。

在计划摘要中，企业还必须要回答下列问题：(1)企业所处的行业，企业经营的性质和范围；(2)企业主要产品的内容；(3)企业的市场在那里，谁是企业的顾客，他们有哪些需求；(4)企业的合伙人、投资人是谁；(5)企业的竞争对手是谁，竞争对手对企业的发展有何影响。

摘要要尽量简明、生动。

特别要详细说明自身企业的不同之处以及企业获取成功的市场因素。

如果企业家了解他所做的事情，摘要仅需2页纸就足够了。

如果企业家不了解自己正在做什么，摘要就可能要写20页纸以上。

因此，有些投资家就依照摘要的长短来“把麦粒从谷壳中挑出来”

2. 产品(服务)介绍

在进行投资项目评估时，投资人最关心的问题之一就是，风

险企业的产品、技术或服务能否以及在多大程度上解决现实生活中的问题，或者，风险企业的产品(服务)能否帮助顾客节约开支，增加收入。

因此，产品介绍是创业计划书中必不可少的一项内容。

通常，产品介绍应包括以下内容：产品的概念、性能及特性；主要产品介绍；产品的市场竞争力；产品的研究和开发过程；发展新产品的计划和成本分析；产品的市场前景预测；产品的品牌和专利。

在产品(服务)介绍部分，企业家要对产品(服务)作出详细的说明，说明要准确，也要通俗易懂，使不是专业人员的投资者也能明白。

一般的，产品介绍都要附上产品原型、照片或其他介绍。

一般地，产品介绍必须要回答以下问题：(1)顾客希望企业的产品能解决什么问题，顾客能从企业的产品中获得什么好处？(2)企业的产品与竞争对手的产品相比有哪些优缺点，顾客为什么会选择本企业的产品？(3)企业为自己的产品采取了何种保护措施，企业拥有哪些专利、许可证，或与已申请专利的厂家达成了哪些协议？(4)为什么企业的产品定价可以使企业产生足够的利润，为什么用户会大批量地购买企业的产品？(5)企业采用何种方式去改进产品的质量、性能，企业对发展新产品有哪些计划等等。

产品(服务)介绍的内容比较具体，因而写起来相对容易。

虽然夸赞自己的产品是推销所必需的，但应该注意，企业所做的每一项承诺都是“一笔债”，都要努力去兑现。

要牢记，企业家和投资家所建立的是一种长期合作的伙伴关系。

空口许诺，只能得意于一时。

如果企业不能兑现承诺，不能偿还债务，企业的信誉必然要受到极大的损害，因而是真正的企业家所不屑为的。

3. 人员及组织结构

有了产品之后，创业者第二步要做的就是结成一支有战斗力的管理队伍。

企业管理的好坏，直接决定了企业经营风险的大小。

而高素质的管理人员和良好的组织结构则是管理好企业的重要保证。

因此，风险投资家会特别注重对管理队伍的评估。

企业的管理人员应该是互补型的，而且要具有团队精神。

一个企业必须要具备负责产品设计与开发、市场营销、生产作业管理、企业理财等方面的专门人才。

在创业计划书书中，必须要对主要管理人员加以阐明，介绍他们所具有的能力，他们在本企业中的职务和责任，他们过去的详细经历及背景。

此外，在这部分创业计划书书中，还应对公司结构做一简要介绍，包括：公司的组织机构图；各部门的功能与责任；各部门的负责人及主要成员；公司的报酬体系；公司的股东名单，包括认股权、比例和特权；公司的董事会成员；各位董事的背景资料。

4. 市场预测

当企业要开发一种新产品或向新的市场扩展时，首先就要进

行市场预测。

如果预测的结果并不乐观，或者预测的可信度让人怀疑，那么投资者就要承担更大的风险，这对多数风险投资家来说都是不可接受的。

市场预测首先要对需求进行预测：市场是否存在对这种产品的需求？需求程度是否可以给企业带来所期望的利益？新的市场规模有多大？需求发展的未来趋向及其状态如何？影响需求都有哪些因素。

其次，市场预测还要包括对市场竞争的情况——企业所面对的竞争格局进行分析：市场中主要的竞争者有哪些？是否存在有利于本企业产品的市场空档？本企业预计的市场占有率是多少？本企业进入市场会引起竞争者怎样的反应，这些反应对企业会有什么影响？等等。

在创业计划书书中，市场预测应包括以下内容：市场现状综述；竞争厂商概览；目标顾客和目标市场；本企业产品的市场地位；市场区格和特征等等。

风险企业对市场的预测应建立在严密、科学的市场调查基础上。

风险企业所面对的市场，本来就有更加变幻不定的、难以捉摸的特点。

因此，风险企业应尽量扩大收集信息的范围，重视对环境的预测和采用科学的预测手段和方法。

创业者应牢记的是，市场预测不是凭空想象出来，对市场错误的认识是企业经营失败的最主要原因之一。

5. 营销策略

营销是企业经营中最富挑战性的环节，影响营销策略的主要因素有：(1)消费者的特点；(2)产品的特性；(3)企业自身的状况；(4)市场环境方面的因素。

最终影响营销策略的则是营销成本和营销效益因素。

在创业计划书中，营销策略应包括以下内容：(1)市场机构和营销渠道的选择；(2)营销队伍和管理；(3)促销计划和广告策略；(4)价格决策。

对创业企业来说，由于产品和企业的知名度低，很难进入其他企业已经稳定的销售渠道中去。

因此，企业不得不暂时采取高成本低效益的营销战略，如上门推销，大打商品广告，向批发商和零售商让利，或交给任何愿意经销的企业销售。

对发展企业来说，它一方面可以利用原来的销售渠道，另一方面也可以开发新的销售渠道以适应企业的发展。

6. 制造计划

创业计划书中的生产制造计划应包括以下内容：产品制造和技术设备现状；新产品投产计划；技术提升和设备更新的要求；质量控制和质量改进计划。

在寻求资金的过程中，为了增大企业在投资前的评估价值，创业者应尽量使生产制造计划更加详细、可靠。

一般地，生产制造计划应回答以下问题：企业生产制造所需的厂房、设备情况如何；怎样保证新产品在进入规模生产时的稳定性和可靠性；设备的引进和安装情况，谁是供应商；生产线的设计与产品组装是怎样的；供货者的前置期和资源的需求量；生产周期标准的制定以及生产作业计划的编制；物料需求

计划及其保证措施;质量控制的方法是怎样的;相关的其他问题。

7. 财务规划

财务规划需要花费较多的精力来做具体分析,其中就包括现金流量表,资产负债表以及损益表的制备。

流动资金是企业的生命线,因此企业在初创或扩张时,对流动资金需要有预先周详的计划和进行过程中的严格控制;损益表反映的是企业的赢利状况,它是企业在一段时间运作后的经营结果;资产负债表则反映在某一时刻的企业状况,投资者可以用资产负债表中的数据得到的比率指标来衡量企业的经营状况以及可能的投资回报率。

财务规划一般要包括以下内容:(1)创业计划书的条件假设;(2)预计的资产负债表;预计的损益表;现金收支分析;资金的来源和使用。

可以这样说,一份创业计划书概括地提出了在筹资过程中创业者需做的事情,而财务规划则是对创业计划书的支持和说明。

因此,一份好的财务规划对评估风险企业所需的资金数量,提高风险企业取得资金的可能性是十分关键的。

如果财务规划准备的不好,会给投资者以企业管理人员缺乏经验的印象,降低风险企业的评估价值,同时也会增加企业的经营风险,那么如何制订好财务规划呢?这首先要取决于风险企业的远景规划——是为一个新市场创造一个新产品,还是进入一个财务信息较多的已有市场。

着眼于一项新技术或创新产品的创业企业不可能参考现有市场的数据、价格和营销方式。

因此，它要自己预测所进入市场的成长速度和可能获得纯利，并把它的设计、管理队伍和财务模型推销给投资者。

而准备进入一个已有市场的风险企业则可以很容易地说明整个市场的规模和改进方式。

风险企业可以在获得目标市场的信息的基础上，对企业头一年的销售规模进行规划。

企业的财务规划应保证和创业计划书的假设相一致。

事实上，财务规划和企业的生产计划、人力资源计划、营销计划等都是密不可分的。

要完成财务规划，必须要明确下列问题：(1)产品在每一个期间的发出量有多大？(2)什么时候开始产品线扩张？(3)每件产品的生产费用是多少？(4)每件产品的定价是多少？(5)使用什么分销渠道，所预期的成本和利润是多少？(6)需要雇佣那几种类型的人？(7)雇佣何时开始，工资预算是多少？等等。

在创业计划书写完之后，创业者最好再对计划书检查一遍，看一下该计划书是否能准确回答投资者的疑问，争取投资者对本企业的信心。

通常，可以从以下几个方面对计划书加以检查：

1. 你的创业计划书是否显示出你具有管理公司的经验。

如果你自己缺乏能力去管理公司，那么一定要明确地说明，你已经雇了一位经营大师来管理你的公司。

2. 你的创业计划书是否显示了你有能力偿还借款。

要保证给预期的投资者提供一份完整的比率分析。

3. 你的创业计划书是否显示出你已进行过完整的市场分析。

要让投资者坚信你在计划书中阐明的产品需求量是确实的。

4. 你的创业计划书是否容易被投资者所领会。

创业计划书应该备有索引和目录，以便投资者可以较容易地查阅各个章节。

此外，还应保证目录中的信息流是有逻辑的和现实的。

5. 你的创业计划书中是否有计划摘要并放在了最前面，计划摘要相当于公司创业计划书的封面，投资者首先会看它。

为了保持投资者的兴趣，计划摘要应写的引人入胜。

6. 你的创业计划书是否在文法上全部正确。

如果你不能保证，那么最好请人帮你检查一下。

计划书的拼写错误和排印错误能很快就使企业家的机会丧失。

7. 你的创业计划书能否打消投资者对产品/服务的疑虑。

如果需要，你可以准备一件产品模型。

创业计划书中的各个方面都会对筹资的成功与否有影响。

因此，如果你对你的创业计划书缺乏成功的信心，那么最好去查阅一下计划书编写指南或向专门的顾问请教。

创业计划书写的越周密越好吗篇二

经过一学期的努力，和小组成员在一起的合作，交流，互动，

我们很好的完成了创业计划书——徐州链尚有限责任公司创业计划书。

在大二下学期开学之后，我们很幸运的开了《创业学与商业计划》，在老师的带领下，我们班级同学自行组成不同的创业小组，开始准备自己的创业计划书。所以，我们就组成了现在的创业团队——babala永恒创业团队。

首先介绍下我们的团队成员吧。首先，公司总经理：许文武；公司总经理秘书：赵盼盼；公司副总经理：任志杰；公司人事部经理：王俊丽；设计部：；李梦娜；财务部经理：张丹红；市场部经理：翟锋；采购部经理：韩辉。公司实行人性化管理，有良好的机制。能够保证公司的正常运营以及公司各部门之间的相互协调工作。

在《徐州链尚有限责任公司》创业计划书中，我主要负责的是第三部分。第三部分的主要内容是：产品与服务部分。产品与服务下面又包括：产品简介，产品优势，技术描述，研发与开发，将来产品及服务，服务与产品支持。

在这部分，应详尽全面地介绍企业的产品或技术和企业所处的行业背景。行业背景一般包括行业现状、规模和将来的发展方向。如果行业中有几个市场区分，应逐一介绍。并对公司所对应的市场区分以及任何将会影响或改变这个行业市场区分的新产品，做出重点分析。在我们创业计划书中，我们更好的分析当前市场的机会，同时在针对我们的产品上面，争取创造更多的诱人之处，让消费者能够真正的选择我们的产品，同时，为我们创造良好的口碑，打造真正的品牌，创造更好的价值。

要注意的是，在引用外部资料时，应注明资料来源。这对外部投资者来讲是非常重要的。在创业计划书的撰写中，我们很多都是在网上搜到类似产品的公司，从现已成型的公司里面，寻找我们要做的东西，寻找我们下手的位路，点。从其

他公司的项目中，寻找我们更加独特的优势，选择更加好的技术与服务支持，在我们的能力与技术可以达到的范围内，做好这个创业项目，可执行性是及其重要的，这也是我们做的时候，一直关注与考虑的问题。

我们小组总共八个人，在每次课上，我们分工明确，能够真正在组长的带领下，认真负责的去完善自己锁负责的那一部分，我做的主要是第三部分——产品服务。这一部分主要是对产品的概述，简介，以及产品的优势，公司在技术与服务方面给予的支持。同时，还有将来产品的服务与支持。说实话，一开始接触这些，真的感觉很棘手，虽然这个和我们的专业课相关，但是，我还是不能很快的找到大致的框架，思路，脉络。所以，在我们做的时候时常容易产生一种不想继续的想法，因为对我们来说是有一点难度的这样做。所以，很多的问题，阻碍摆在我们面前，让我们无从下手。就这样，更多的方面，我还是选择了通过网上搜索来寻找相匹配的模版，然后再做我们的具体项目。找到很多类似模版的同时，我们还需要把自己的产品加进去，看看到底适不适合我们的项目。

通过我们小组的团结协作，经过十周的时间，我们顺利的完成了创业计划书。并且进行了汇报，听取了老师给我们提的意见和建议，对我们的创业计划书进行了改进。

从这次创业计划书的撰写过程中，我体会到了很多关于创业方面的感受。

顺利，才能更加相信自己的创业项目。

2. 项目的可执行性也是至关重要的，一个项目的成功与失败，可执行是必要考虑的因素。考虑可执行性的时候，一定要结合自身还有现在社会大背景的实际情况，看看自己的项目能否在经济大潮中存在，是不是会因为技术，资金的缺失导致项目的终止，创业的失败？这都是我们考虑的很重要，很重

要的东西。

3. 小组成员之间一定要达成一致，一起完成，不能只是一个人，或者一小部分人出力。从我们这次的创业计划中看到了一个我们存在的问题，我们始终无法统一一些具体的细节问题，这个就是因为我们在创业计划书撰写之间，团队成员之间的沟通不到位。导致了在创业计划书中一个产品可以出现多个名字，一个产品会以不同的方式出现。所以，沟通是很重要的。

4. 在创业计划书中，容易忽略的就是风险撤出机制的问题了，这一部分很重要。也是必不可少的一方面。

通过这一学期的这门课程的学习，我学到了很多关于创业方面的知识。同时，也懂得了如何去撰写好一个创业计划书，如何去避免一些麻烦与困难。今后的学习工作中，我会在这学期学习课程的基础上，改进自己的不足之处，以后能够做的更好。

经过一学期的努力，和小组成员在一起的合作，交流，互动，我们很好的完成了创业计划书——徐州链尚有限责任公司创业计划书。

在大二下学期开学之后，我们很幸运的开了《创业学与商业计划》，在老师的带领下，我们班级同学自行组成不同的创业小组，开始准备自己的创业计划书。所以，我们就组成了现在的创业团队——babala永恒创业团队。

首先介绍下我们的团队成员吧。首先，公司总经理：许文武；公司总经理秘书：赵盼盼；公司副总经理：任志杰；公司人事部经理：王俊丽；设计部：；李梦娜；财务部经理：张丹红；市场部经理：翟锋；采购部经理：韩辉。公司实行人性化管理，有良好的机制。能够保证公司的正常运营以及公司各部门之间的相互协调工作。

在《徐州链尚有限责任公司》创业计划书中，我主要负责的是第三部分。第三部分的主要内容是：产品与服务部分。产品与服务下面又包括：产品简介，产品优势，技术描述，研发与开发，将来产品及服务，服务与产品支持。

在这部分，应详尽全面地介绍企业的产品或技术和企业所处的行业背景。行业背景一般包括行业现状、规模和将来的发展方向。如果行业中有几个市场区分，应逐一介绍。并对公司所对应的市场区分以及任何将会影响或改变这个行业市场区分的新产品，做出重点分析。在我们创业计划书中，我们更好的分析当前市场的机会，同时在针对我们的产品上面，争取创造更多的诱人之处，让消费者能够真正的选择我们的产品，同时，为我们创造良好的口碑，打造真正的品牌，创造更好的价值。要注意的是，在引用外部资料时，应注明资料来源。这对外部投资者来讲是非常重要的。在创业计划书的撰写中，我们很多都是在网上搜到类似产品的公司，从现已成型的公司里面，寻找我们要做的东西，寻找我们下手的位路，点。从其他公司的项目中，寻找我们更加独特的优势，选择更加好的技术与服务支持，在我们的能力与技术可以达到的范围内，做好这个创业项目，可执行性是及其重要的，这也是我们做的时候，一直关注与考虑的问题。

我们小组总共八个人，在每次课上，我们分工明确，能够真正在组长的带领下，认真负责的去完善自己锁负责的那一部分，我做的主要是第三部分——产品服务。这一部分主要是对产品的概述，简介，以及产品的优势，公司在技术与服务方面给予的支持。同时，还有将来产品的服务与支持。说实话，一开始接触这些，真的感觉很棘手，虽然这个和我们的专业课相关，但是，我还是不能很快的找到大致的框架，思路，脉络。所以，在我们做的时候时常容易产生一种不想继续的想法，因为对我们来说是有一点难度的这样做。所以，很多的问题，阻碍摆在我们面前，让我们无从下手。就这样，更多的方面，我还是选择了通过网上搜索来寻找相匹配的模版，然后再做我们的具体项目。找到很多类似模版的同时，

我们还需要把自己的产品加进去，看看到底适不适合我们的项目。

通过我们小组的团结协作，经过十周的时间，我们顺利的. 完成了创业计划书。并且进行了汇报，听取了老师给我们提的意见和建议，对我们的创业计划书进行了改进。

从这次创业计划书的撰写过程中，我体会到了很多关于创业方面的感受。

创业项目。

2. 项目的可执行性也是至关重要的，一个项目的成功与失败，可执行是必要考虑的因素。考虑可执行性的时候，一定要结合自身还有现在社会大背景的实际情况，看看自己的项目能否在经济大潮中存在，是不是会因为技术，资金的缺失导致项目的终止，创业的失败？这都是我们考虑的很重要，很重要的东西。

3. 小组成员之间一定要达成一致，一起完成，不能只是一个人，或者一小部分人出力。从我们这次的创业计划中看到了一个我们存在的问题，我们始终无法统一一些具体的细节问题，这个就是因为我们在创业计划书撰写之间，团队成员之间的沟通不到位。导致了在创业计划书中一个产品可以出现多个名字，一个产品会以不同的方式出现。所以，沟通是很重要的。

4. 在创业计划书中，容易忽略的就是风险撤出机制的问题了，这一部分很重要。也是必不可少的一方面。

创业计划心得

每个人的一生都会有很多经历，每一次都会给我们不同的感受和收获。经过一段时间的学习和实践，完成了这个创业计

划，在这个过程中收获了成功的喜悦，体会到了创业的艰辛，增加了自己对创业的渴望和信心。

在制定这次创业计划前，首先老师对我们进行了创业指导，听了一些成功人士对创业的看法和认识。从而了解到创业并不是一件简单的事，很多企业家都是在经历很多失败后才取得最后的成功，所以我们要做好充分的思想准备，要做到屡败屡战。创业不是一个人一朝一夕便可以完成的。此时，一个具备协调、合作、沟通等团队精神的高素质团队显得尤为重要。一个成功的企业一定会有一个很强的团队，只有每个部门之间协调配合，才能做出好的决策，取得好的收益，所以对于一个企业来说团队精神是至关重要的。

层的奖金等奖励制度。财务部负责企业各项资金的支出，在每个季度前做好预算，这样我们就可以为自己的商品定一个适合市场又不会高于成本的价格，保证盈利又不会造成客户的流失。在每个经营期结束后要制定本期的报表，用来核算企业的盈亏，并要进行纳税申报。因此要求这个部门的人员需要熟悉会计、税法等多方面的专业知识。营销部门负责茶庄产品的，通过多种渠道进行广告投入，以扩大茶庄的知名度和市场占有率。沟通，在任何时候都显得尤为重要，营销人员与消费主体——顾客群体之间的联系，它的工作直接或间接关系着茶庄的形象及客流，销售情况，并且需要根据消费者的反馈为开发部开发新产品提供依据。因此，营销部是个重要的部门。

无规矩不成方圆，在制定创业计划的过程中使我明白每个部门都履行好自己的职责是成功的关键。团队精神是一个企业成功不可缺少的，一个企业是一个整体，每个部门的决策都会影响到其他部门，所以各部门之间要加强沟通、协作，做到个人利益与企业利益的统一，保证企业的高效率运转。

这次创业计划的制定，使我对创业有了一个全面、系统的认识，并且使我对沟通，协作的重要性有了全新的了解。我相

信这次计划对我们会产生深远的影响，受益匪浅。

创业计划书写的越周密越好吗篇三

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。

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，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。

创业计划书写的越周密越好吗篇四

婚庆创业计划书应当怎么写，需要掌握哪些基本要素?下面是小编精心整理的相关范文，一起来看看吧!

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、市场背景：

.....
.....

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、新闻简报与发行物：

.....
.....

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。

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。

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，但是如果要是开店，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。20xx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。

创业计划书写的越周密越好吗篇五

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。

