

2023年创业计划书封面 创业计划书摘要(汇总5篇)

时间过得真快，总在不经意间流逝，我们又将续写新的诗篇，展开新的旅程，该为自己下阶段的学习制定一个计划了。优秀的计划都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？以下是小编为大家收集的计划范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

创业计划书封面篇一

- 1、租用房能否产生足够的效益。周边环境、人流量、交通对营业额可能产生的影响。
- 2、确定价格。
- 3、确定服务项目。收费项目：住宿、集体活动场地等。免费项目：略。
- 4、装修设计的相关规定。
- 5、消防的要求对房间布局和房间大小、床位的影响。

创业计划书封面篇二

近几年来，我国的装饰装修市场发展迅猛，从而拉动了相关产业的高速发展，新型装饰材料不断涌现，消费者的需求量不断扩大，因此，有人说装饰装修产业是朝阳产业。但是，在我们看到发展的同时，也看到许多与行业发展不利的因素存在。如装饰房屋合同陷阱多，施工偷工减料、以次充好，环保指标不达标，装修工人无证上岗等违规操作使消费者蒙受巨大损失等情况屡见不鲜，同时也使整个行业信誉降低。较低的市场准入使大批无资质的企业和个人承揽业务，争相采用打折或送礼等手段激烈竞争，低价揽客。市场的无序竞

争，不仅使行业中规范运作的厂商蒙受损失的情况屡见不鲜，同时也使消费者合法权益难以得到保障。

在未来两三年家装行业仍有较大市场。家装市场缺乏的是真是能提供装潢材料、工程设计、施工等一站式服务的老百姓信得过，具有一定品牌的装潢公司。我们的企业正是要抓住这样的机遇，做好做大做强我们的一站式服务装潢品牌。

创业计划书封面篇三

二、目前广元图书零售行业已存在竞争者的分析

- 1、国有书店仍然占主导地位。
- 2、民营连锁书店在悄然兴起。
- 3、本地个体书店已长期存在

三、开设的时机——紧迫性书店定位：

一、小型——“小而精”

二、特色

三、核心竞争力投资

一、图书商品的采购

二、设备采购与装修

三、店面租金收益预测盈亏临界

分析——损益平衡点投资回收期风险规避远景规划

一、扩大单店规模。

二、开设分店书店的长期目标

一、广元图书零售市场的现状广元市区总人口约30余万，市级与市中区直属机关和行政事业单位集中分布，各类学校20余所，在校学生4万余人。（人口）广元市区是整个广元地区经济文化的中心，经济相对发达，人均收入较高，形成了一定对文化商品的购买力。（购买力）随着社会经济的发展，社会价值观发生了巨大的变化。在类似广元这样的中西部经济较落后的中小城市，人们更加渴望获取先进的信息，学习优秀的文化，吸取更多的知识；藉以改变自身落后的面貌，由此产生了对文化商品丰富的需求。（购买欲望）由于本地文化发展的滞后，文化消费市场不发达，种类单一。虽然存在各种书店，但没有充分满足读者日益增长的需要，图书零售市场仍有容纳小型特色书店的空间。

二、目前广元图书零售行业已存在竞争者的分析

1、国有书店仍然占主导地位（广元市新华书店、四川省新华书店集团下属连锁店）

1) 声誉与品牌优势几十年来对广大读者根深蒂固的影响；

2) 总体实力强大资金、人员、系统不是小型书店能够比拟的；

3) 政策优势对教材教辅的垄断经营。

1) 运行成本高，不具备价格优势；

2) 管理环节较多，对市场需求反应速度慢；

3) 服务意识缺乏，特色化个性化服务没有，欠缺文化氛围；

4) 国家对教材教辅市场的逐步开放。

没有总体抗衡的实力，采取市场补缺者战略

- 1) 细分目标市场，避开主导者的优势商品；
- 2) 着力降低经营成本，让利于读者；
- 3) 狠抓服务质量，提供多样化的服务形式，提高读者的认可度和忠诚度。

2、民营连锁书店在悄然兴起（习殊书屋、百可悦目）优势：

- 1) 在当地已有一定数量的读者群；
- 2) 统一采购，销售方式灵活，有一定价格优势；
- 3) 较为重视服务工作。

- 1) 决策管理层不在当地，信息、决策沟通不畅；
- 2) 门店营业人员素质普遍不高，欠缺工作热情和服务意识；
- 3) 门店日常工作缺乏成熟的管理程序和操作流程。

最主要的竞争者，构成最大的威胁。采取市场跟随者战略，待时机成熟可采用市场挑战者战略。

- 1) 在市场区域和经营种类上形成差异；
- 2) 加强特色化、个性化服务；
- 3) 提高新书上架与读者订书到位的速度。

3、本地个体书店已经长期存在（小小书店、南街书店、利州书店、弘文书店）

- 1) 经营时间一般较长，有一定知名度和顾客群；

2) 经营方式灵活：零售、少量批发、租书；

3) 价格优势，且有可能出售盗版图书。

创业计划书封面篇四

公司股本结构中，初期投入资金100万，团队自筹资金30万，风险投资30万，长期借款40万。风险投资占30%准备引入3-5家风险投资共同入股，为分散风险，提高效益，合理增加负债，优化公司财务结构。，其中40万为长期借款（银行贷款年利率为6%左右），资金主要用于公司提供装潢材料、工程设计、施工等一条龙服务。本公司的产品是技术型服务，是一项投资少，回收快，收益大的项目。

前三年估计盈利100万，以后通过先进管理降低成本，将利润率稳定在25%左右，风险资金在第3—5年撤出。

创业计划书封面篇五

企业背景：在众多的装饰公司如雨后春笋般涌进建筑市场的今天，我们公司为顾客提供的是一条龙服务。

企业文化：良好的企业文化一定是一个长期的建设过程，一定是循序渐进的过程，树立企业文化建设一定要立足与企业实际，一方面要依靠企业的全体员工这一主体来发挥作用，另一方面又要作为客体来研究和训练、提升，同时说明了企业文化建设的长期性、过程性、阶段性，也就是说明了一定需要规划和策划。领导的榜样力量时刻默默地影响着周围员工，需要及时有效发现和产生默默的榜样和典型，显现并用好榜样的力量。企业文化建设的牵引力和推动力须与员工自我发展的源动力默契结合。同时，企业文化中的组成部分是不能分割开来的，在建设企业文化。须默契结合，最后，优良的企业文化能化作企业的生产力，劣质的落后的企业文化阻碍企业发展。企业文化建设规划如何与企业发展战略规划

相结合：企业文化发展规划一定要服务和服从与企业发展战略，建设企业文化的发展规划是企业发展战略的一个核心组成部分，是促进其他系统战略规划实施的重要纽带。