

2023年机械专业的创业计划书 商业项目 计划书实用(精选9篇)

做任何工作都应改有个计划，以明确目的，避免盲目性，使工作循序渐进，有条不紊。计划怎么写才能发挥它最大的作用呢？以下我给大家整理了一些优质的计划书范文，希望对大家有所帮助。

机械专业的创业计划书篇一

公司业务流程作为公司内部人员一种规范的做事方式，不仅会体现公司的形象和价值观，而且更重要的是还会决定性地影响公司组织运行的效率和效益。做事方式不当，就不能指望有什么效率和效益。而这种做事方式，既包括做事的方向——流程结构是否合理，员工做的事是否是公司发展必须做的事，而且还包括做事的方法——流程活动是否合理，员工做事的方法是否有充分高的效率，并且还包括做事的态度——流程责任是否明确，员工是不是以一种负责的态度来做事。

公司业务流程管理也对应包括这三个方面的内容：

流程组织管理，让每一个员工都积极负责地做事，使流程结构管理和流程活动管理的行为要求都不折不扣地得到贯彻落实，避免没有效益、没有效率的懒散行为发生。

二、项目实施可解决的问题

1、单位、部门和岗位角色之间不配合，各行其是，组织内耗严重；

10、官本位意识严重，等级观念盛行，管理人员习惯于高高在上的发号施令，管理人员与被管理者之间对立，矛盾重重。

三、项目工作内容

6、分析确定不同流程之间的衔接关系，以使每一个流程及其活动的承担人都严格地按照流程接口的要求，完成流程活动，保证每一个人都负责地做事。

四、项目有形成果：

1. 公司运行97个子流程的流程图；
2. 公司运行97个子流程的说明文件；
3. 公司业务流程结构优化调整管理制度；
4. 公司业务流程活动的优化调整管理制度；
5. 流程接口衔接管理规范。

五、项目实施程序

- 2、讨论确定公司运行按业务流程组织的思路，改变等级控制管理的僵化思想；
- 3、对公司现行做事方式进行流程分析，按原貌勾画公司组织运行的流程图；
- 4、对照流程管理的思路分析找出公司现行做事方式的效率和效益损失；
- 5、对照公司组织运行的97个基元子流程的内容和规范要求，梳理规范公司的业务流程；
- 9、规范业务流程的设计，并绘制流程图；
- 10、整理汇总流程管理的系统文件。

六、项目实施办法

5、为了降低甲方项目投入成本，凡是不需要在甲方工作地完成的工作，一律要求乙方专家带回乙方驻地完成。

七、项目咨询费用

1、咨询费用收取标准。

咨询服务收费行内通行的作法是，按投入的专家工作时数或工作日数计算。其标准为1500元(人民币)/专家工作小时，或12000元(人民币)/专家工作日。亦可协商打包确定。

2、咨询费支付办法。

咨询费按比例，分期支付。一般情况是分两期，按5：5支付。项目首期付款到乙方账户之后，一周内乙方专家到甲方驻地启动项目。第二其付款在其项目进行到一半时支付。

机械专业的创业计划书篇二

在你融资约见投资人前，很多投资人都会说：“把你们的bp发过来看下。”这里提到的bp指的就是商业计划书

商业计划书，书面的意思是公司、企业或者项目单位根据一定的格式和内容要求而编辑整理的一个向受众展示公司和项目目前状况、未来发展潜力的书面材料。对于大多数创业公司来讲，商业计划书是融资必备的敲门砖，而商业计划书没有特定的模板，每个公司都需要思考自己公司的商业模式，然后根据自身的公司的特点创作自己的商业计划书。事情只有想得清，才能做得清，一份经过琢磨的商业计划书，不仅仅是对投资人的尊重，更是对自我创业初衷的肯定。商业计划书更利于交流，能够让投资人对你的项目有一定的了解，使后续的交流更高效。一般来讲，商业计划书需要包含以下几点内容：

1、项目基本介绍

描述项目定位，用尽量简洁的话介绍我们是谁。

2、行业分析

描述项目所处行业规模及增速，阐述行业痛点，行业痛点不仅仅是罗列问题，更需要表现我们如何解决问题，点明我们在行业中的切入点。

3、竞争格局

找出项目的竞争对手，这里对竞争对手要有准确的定位，要对竞争对手有深刻的了解，简要点出它们的优缺点，并罗列我们自身项目的优点。通过对比，使自身项目更清晰。

4、产品介绍

介绍产品形态及核心功能。

5、盈利模式

主要展示自己的核心商业模式和盈利模式，最好能用逻辑或思维图展示。

6、运营数据

主要列一些项目运营数据，像电商类项目，主要列下交易量、用户数、复购率等等。

7、发展计划

列了近一年的目标，最好也写一下如何实现目标的一些规划。

8、团队介绍

介绍团队中最主要的几个成员，写下他们的从业经验。

9、融资计划

写明需要的资金和大致的资金用途。以上商业计划书中，最核心的是盈利模式这一部分，这是创始人对项目的思考。这部分内容，展示了创始人对行业的理解，对项目的理解，对项目在行业中所处位置的理解。而整个商业计划书，其实最最重要的是在回答一个问题，即为什么是你，你需要把你对行业有别于其他人的理解展现出来彼得蒂尔在从零到一里也写道，他会在面试应聘者的时候问这么一个问题：“在什么重要问题上你与其他人有不同的看法？”只有在行业中有自己独特的思考，才有可能完成从零到一，在商业计划书中，需要把这点解释清楚，同时，讲明白你们与之相匹配的能力。在写商业计划书的时候，有以下几个要点：1、商业计划千万不要去网上抄一个，或者找别人照猫画虎很多人写商业计划书都是从网上搜一个标准的模板，改几个数据就发给投资人了，但是这种行为是非常不正确的，一是对别人的不尊重，二是一个好的故事必须有它自己独特的叙述思路和呈现方法，不同公司有不同的特点，因此一味的套用并不可取。2、尽量言简意赅商业计划书尽量控制在二十页以内，切记使用描述性的语言，只要把关键词写出来即可。3、用好数字和图表投资人非常关注数字和图表，尽量把运营数据写出来，以图表的形式展现，商业模式和盈利模式部分，也尽量流程图或逻辑图展示。4、切记夸张很多商业计划书上会写目前市场有多少多少用户，如果每个人都装我们的app我们就有多少用户等等，或者预计明年收入100万，后年1000万，第三年上市等等，这些都是没有依据和逻辑的，毫无意义。创始人在整理商业计划的过程，也是一个自己复盘和自我认知的过程。它能强迫你检查关于公司运作的构思是否真的行得通，能让你去认真研究竞争对手，知己知彼，能让你对行业有一个更清晰的认知，无论是行业规模还是公司所处产业链定位及上下游、供应链关系。商业计划书，也能使自己对公司有一定期限的目标，对照判断公司发展是否处于正确的节奏。总而言

之，一份经过思考，仔细琢磨出来的商业计划书，不仅能够完善创业想法，还能帮你跟投资人之间初步建立起联系和交流。商业计划书，值得创业公司的重视。最后大家看个反面教材：基本上一看这个目录结构呢，就知道，这份bp里的80%内容都是废话，把自己的故事讲清楚是关键。

机械专业的创业计划书篇三

要告诉众筹投资人，我们的身份，我们是做什么的，我们的养殖基地、种植基地等的基本情况，我们的团队有哪些人，我们众筹的目的是什么等等。

向投资人介绍自己的基本情况，更利于投资人相信我们。

二、产品介绍

向投资人介绍我们要做的产品，产品介绍、产品的优点，产品能给用户带来什么样的好处(这也可以认为投资人为什么要选择我们)等。

三、回报方式

农业众筹一般的回报方式就是把自己做种植的农产品、养殖的动物、或者加工好的产品给投资人，但有一个问题就是投资人投资多少的都有，每个投资人的投资金额可能不一样，那给的产品肯定不一样，所以农业众筹项目计划书中要把回报方式介绍清楚。

机械专业的创业计划书篇四

福建省龙岩市华联万家超市是由邓先生个人独资成立的一家商业零售实体。母体是福建省龙岩市新罗区达食品商行。现打算再开一家综超，想向国内资金方融资。

1500平方综超（店名使用我华联万家的商标logo并由我华联万家直接经营）

项目运营者福建省龙岩市达信食品商行[]xx年注册，是福建紫山饮料、北京牛栏山二锅头经销商。

（达信商行于xx年12月31日全资投入约10万元人民币，运营华联万家大洋佳庆店，并在xx年1月底实现了量销费用平衡。）

项目在福建省龙岩市新罗区市区一个小区内，整幢的底层，1500平方，场外面积有近500平方，是这个小区的“行政中心位置”，位置绝佳。租金不贵，还不到15元/平方，租期可达xx年。此房为xx年建成，目前还没交房，是福煤集团的小区。这个小区原有33幢，每幢6层*12户/层。现小区内由我福建省龙岩市政府指定的经济适用房已由xx年建成正在交付使用的有30幢，每幢6层*12户/层，目前已经动工并已在建（目前已在建达第三层）的别墅达30幢。

小区外的原当地村庄住户有100户，租用户有500户，另向当地村庄租用的办公用的企业有20多户，都是食品、建材类的经销商，合计总辐射人口可以达5000户，约15000到16000人。按每户月消费300元计，此超市的月消费容量就能达到150万。我们保守些一个月做到80万应问题不大。

项目利润率：前台毛利就正常可以达10%，后台毛利在于堆垛、进场费用、其他各项费用，这对一家零售企业来说是相当可观的收入，现在国内的零售商都有案例的。

开业策划由福建省陈晶名营销管理团队进行全程策划。他们这个团队在我们国内已经有十多年的营销经验及成功案例。开业以后由达信商行邓先生自行组建团队进行管理。

融资金额200万元人民币。使用安排明细如下：

- 1、进货60万。
- 2、安保货架、装修等硬件设备约45万。
- 3、租金约10万。
- 4、人员周转用约10万元
- 5、其他费用使用约5万
- 6、后续备用资金20万
- 7、二期备用资金约50万。

邓先生是福建省龙岩市上杭县人，来自著名的将军之乡——福建省龙岩市上杭县才溪镇，在龙岩市有相当的人脉。同时邓先生本人在xx年获得了国际劳工组织颁发的创业者合格证书（siyb证书），目前在龙岩市区的siyb学员成员已达xx多人。且很多精英都创业成功并拥有了价值不菲的企业。这些siyb资源是邓先生相当不错的人力、社会资源。

邓先生在食品零售行业有8年的成功经验。与华润集团、家乐福、上海乐购、沃尔玛、上海大润发、上海华联、上海联华、欧尚等等国内国际零售企业巨头有多年的业务交流、合作。曾在苏州成功组建业务团队，参与并主导了伊利牛奶液态奶的销售，实现了8个人的业务员团队年销售伊利牛奶达3个多亿的业绩。

在苏州全程组建公司营销队伍，成功实现了口子窖在苏州市场的销售，一年内将口子窖的市场份额从0达到了90%多，并实现当年的销售业绩达200万。

邓先生原在苏州的业务团队成员现在近十来个都自己开公司并代理各类品牌并实现年销在数百万。利润都相当可观。

方案一：资金方列为新店的股东，享受5年的股利分红。邓先生在头三年须全额向资金方支付完资金方的投资。5年后邓先生将完全拥有新店全部的股权。但资金方仍享受每年5%的分红。

方案二：资金方列为新店的股东，指定专人参与管理，但以邓先生为新店的管理负责人。资金方享受约定的股息分红。邓先生按十年期每年支付资金方的投入（200万）的年本金，也就是20万/年。资金方的股份也按这样的计算方式逐年递减。直到邓先生全额持有此店的全部股份。

机械专业的创业计划书篇五

二、某某山庄经营定位

经营关键词：健康、生态、社交、融合

经营文化：健康与养生、产品展示与交流、资源整合与落地。

具体讲就是创建“三个平台”。

一个生态平台：某某山庄坐落在交通便利，闹中取静的深圳北站西侧300米处，占地面积200余亩，集的休闲、垂钓、餐饮、水果采摘、蔬菜种植为一体的原生态场所。

一个展示平台：会员企业的展示与传播，体验与项目的发布、为会员免费提供培训讲座会展、沙龙聚会。

通过定期的活动，成为创业者文化交流前沿阵地。

一个社交平台：剩男剩女聚会、小资休闲交际、行业人脉拓展、人才资源整合。

比如建立茶艺圈、白领圈、企业家圈、互联网圈，融资圈，

财务圈或者英语圈等，如有创业者需要资金，项目，需要找到志同道合的人，需要人脉，能力提升等，我们将为其专门开一个资源整合的交流会，协助其实现创意或项目落地。

经营理念：“享受生活，顺便赚钱，合作共赢，兼顾公益”。

二、为什么要众筹某某山庄？

1、越来越多的人都想创业，可能因为就业越来越难。

“低就业率，高跳槽率；低工资，高房价。”的就业生态逼迫着很多人。

可是创业也何其难啊，看看如今的传统生意，一来遭到互联网人流分流；二来经济发展，消费升级，消费者体验意识崛起，传统产业被动升级，成本上升，客流却不升反降。

那么互联网呢？互联网讲究赢家通吃，要么第一，要么死亡。

c2c除了淘宝，没有第二个成功的。

很多人会说，我们可以市场细分，关注某一垂直领域，还是有机会。

可现在再细分出来的机会，还有多少？你会找到吗？万幸找到了，你会成功吗？外卖平台app这一细分市场，当初入局者，何其多也，可如今，除了“饿了么”，就没有还正常存活的。

疯狂的团购也是这样，打车app还是这样。

创业为什么难？要知道原来只需要把东西做出来，就能赚钱，现在是做了东西，还要做好，还要做的比别人好，还要让买家相信你比别人好，还不能只好一点点，要不然消费者的惰性和转换成本考虑，还是很难被你吸引。

创业到底有多难?而且创业，本身就不是特别宽的路，现在挤上来(狗急跳墙)的人还特别多。

而，某某山庄，可以实现快创业，慢生活，还有比钱更靠谱的一堆某某的资源。

2、朋友圈就有很多的人想开茶馆、咖啡馆、餐馆等休闲商务餐饮，因为只要在稍微好点的地理位置，都是需求旺盛，人气满满。

而对一个创业者或者企业家而言，很难有足够的资金或者资源或者时间来独立运作一个餐馆，要是不懂行的朋友就更是难上加难了。

所以只有我们众人联合起来，才能汇聚足够的金钱和时间，汇聚足够的人气与资源，便能有一个属于我们自己的山庄，一个真正属于自己的聚会养生休闲之所。

3、在山庄投资额固定的情况下，股东越多，融资的金额就越大，投入的就可以越大，山庄就可以打造的越好，后备资金就可以预留更多，宣传、各种活动费用就可以更充足，自然经营风险就可以越小，成功率就越高。

4、股东越多，潜在的消费群体就越大。

各行各业的股东，可以带动各行各业的同事朋友前来消费，那么，山庄客源自然更好更多。

股东越多，带来的客源，就越可以保证我们山庄在前期不会出现入不敷出的情况。

三、为什么要参与某某山庄?

如果你是富有梦想而缺资金缺项目缺人脉的初创业者:

1、模式：某某山庄是众筹模式，就是很多人一起开某某山庄，这个模式会教会大家合作抱团的思想，共同实现大家的梦想。

2、人脉：众人投资，可以汇聚到很多各行各业的朋友，也许我们的山庄最终股东是50个人，那么你是其中的一员，你就已经认识了49个志同道合的朋友，这49个志同道合的朋友，也许会再给你介绍他们自己要好的朋友3到5个人，于是，你无形中，就有了150-295个朋友。

那么，这些人汇聚的人脉关系将是你最宝贵的东西，也许其中一个朋友不经意的一个帮忙或者一个建议，就可以让你获益良多。

按照10000元的投资算，花10000元请300个志同道合的人一起喝茶交朋友，超赞吧！

3、创业层面：本平台刚启动就会三个模式同时进行，健康与养生、产品展示与交流、资源整合与落地。

完全满足从休闲生活、创业的需求，不管对自己以后的创业，资源整合都有莫大的帮助。

4、赚钱层面：通过以上的资源整合，会有很多的第一手资源产品或者项目。

所有的股东拥有平台所有的资源，让自己赚到钱，实现自己的梦想。

如果你是自由职业或企业家或各行业成功人士，除了以上的原因外，还有以下几个理由：

1、如果你有优势的资源或者产品或项目，可以让你节省更多的时间去做有结果的事情。

2、花自己该花出去的公关成本，把自己的消费成本当做投资，吃自己的饭，喝自己的茶，做自己的事业。

3、某某山庄开业后，每周都会开设相关的项目发布会，对于企业招募代理商，宣讲会，会起到很好的作用。

4、我们拥有更前端的招募代理模式，优势的平台或者企业，可以给我们更紧密的合作。

参与某某山庄的方式：

一)、战略合作层面：采用易物交换的原理给平台进行战略合作。

比如，对方给出价值5000元的资源或者产品，平台会用同样的价值产品给予交换。

平台的产品有：场地、培训课程、青少年教育课程、融资贷款、某某券等整个平台的资源。

针对战略合作的企业：除了不占有平台的股份外，可以实现资源共享。

二)、股东层面(一、40人100万)：

1、针对初创业者，10000元/股。

目前属于第一轮招募，名额只有10股。

为了给到股东最大的价值或者实现让股东0元投资的理念，所有的股东投资后，还有以下回报：

1万元-----即5000元的股东某某卡和价值5000元/年的荔枝树产出(1颗x3年)。

2、针对自由职业者或创业者，2万元起步认购，即2万元/2股，只招募20人。

2万元----1万元的股东某某卡和价值1元/年的荔枝树产出(2颗x4年)。

3、针对企业家或创业者5万元起步认购，即5万元/5股，只招募10个人，董事会成员必须5万起步投资。

5万元----3万元的股东某某券和价值50000元/年的荔枝树产出(4颗x8年)

股东层面(二、28人80万)：

为了给到股东最大的价值或者实现让股东0元投资的理念，所有的股东投资后，还有以下回报：

1、针对自由职业者或创业者，2万元起步认购，即2万元/2股，只招募20人。

2万元----15000元的股东某某卡和价值12000元/年的荔枝树产出(2颗x4年)。

2、针对企业家或创业者5万元起步认购，即5万元/5股，只招募8个人，董事会成员必须5万起步投资。

5万元----5万元的股东某某券和价值50000元/年的荔枝树产出(4颗x8年) 某某券可以用于某某山庄的所有消费。

其他回报

1、凡众筹者到山庄就餐享受股东优惠，推荐客人到店就餐享有消费总额5%奖励；

- 2、众筹者将优先拥有开业试菜、新菜品鉴资格；
- 3、众筹者将享有稀有菜肴专属供应资格；
- 4、众筹者将享有预订桌位优先安排特权；
- 5、众筹者将享有餐厅举行活动时优先获得赠品资格。

三)、会员层面：

- 1、2000元：面值2500元的某某卡，免费参加某某活动3次，某某山庄消费全单9折。
- 2、5000元：面值7000元的某某卡，免费参加某某活动5次，某某公馆消费全单9折。
- 3、10000元：面值15000元的某某卡，免费参加某某活动5次，全家免费品尝荔枝、某某公馆消费全单8折。
- 4、20000元：面值30000元的某某卡，终身免费参加某某活动，全家免费品尝

荔枝、某某公馆消费全单8折。

某某券可以用于某某山庄的所有消费。

其他回报

- 1、凡众筹者到山庄就餐享受股东优惠，推荐客人到店就餐享有消费总额5%奖励；
- 2、众筹者将优先拥有开业试菜、新菜品鉴资格；
- 3、众筹者将享有稀有菜肴专属供应资格；

4、众筹者将享有预订桌位优先安排特权；

5、众筹者将享有餐厅举行活动时优先获得赠品资格。

四)、会员层面：

1、2000元：面值2500元的某某卡，免费参加某某活动3次，某某山庄消费全单9折。

2、5000元：面值7000元的某某卡，免费参加某某活动5次，某某公馆消费全单9折。

3、10000元：面值15000元的某某卡，免费参加某某活动5次，全家免费品尝荔枝、某某公馆消费全单8折。

4、20000元：面值30000元的某某卡，终身免费参加某某活动，全家免费品尝荔枝、某某公馆消费全单8折。

五、某某山庄的运营模式

1、某某山庄采用公司化运营，公司结构如下

股东会：公司最高权力机构为全体股东大会，股东会由全体股东组成，表决时按照股权数计算票数。

股东大会有权选举董事会、否决董事会决议、改选董事会。

董事会：董事会成员将主要考虑入股数参考股东资源确定。

进行人事行政、网络推广、日常运营、技术监管等岗位分工(财务实行请会计师代管的办法), 岗位权责及分工界线另行规定。

一、公司实行股份制，由董事会、监事会和职业经理人(即店长)构成；

二、股东如有意成为正式全职员工，需具备招聘启示上要求的条件(相等条件下优先)。

股东做义工按小时领取某某券作为报酬。

三、董事会负责战略决策，经理负责日常管理和运营，董事会、店员不得兼任监事会。

四、员工参股后离职的，可以保留股份，也可以转让他人。

被动离职的店员不想保留股份的，由公司负责原价回购并转让新老股东。

无法转让的，作消股处理。

附一、董事会职责主要包括：

1. 召集股东会；执行股东会决议并向股东会报告工作；
2. 决定公司经营计划和投资方案；
8. 聘任或解聘公司店长、职员，并决定其奖惩。

董事会的职权也受到三个方面的限制：

1. 董事会作为公司的法定代表，不得以公司名义从事与公司业务无关的活动；
2. 董事会不得超出股东大会授于他们的权限范围行事；
3. 股东大会的决议如果与董事会的决议发生冲突，应以股东大会的决议为准。

监事会：监事会职责：

机械专业的创业计划书篇六

二、某某山庄经营定位

经营关键词：健康、生态、社交、融合

经营文化：健康与养生、产品展示与交流、资源整合与落地。具体讲就是创建“三个平台”。

一个生态平台：某某山庄坐落在交通便利，闹中取静的深圳北站西侧300米处，占地面积200余亩，集的休闲、垂钓、餐饮、水果采摘、蔬菜种植为一体的原生态场所。

一个展示平台：会员企业的展示与传播，体验与项目的发布、为会员免费提供培训讲座会展、沙龙聚会。通过定期的活动，成为创业者文化交流前沿阵地。

一个社交平台：剩男剩女聚会、小资休闲交际、行业人脉拓展、人才资源整合。比如建立茶艺圈、白领圈、企业家圈、互联网圈，融资圈，财务圈或者英语圈等，如有创业者需要资金，项目，需要找到志同道合的人，需要人脉，能力提升等，我们将为其专门开一个资源整合的交流会，协助其实现创意或项目落地。

经营理念：“享受生活，顺便赚钱，合作共赢，兼顾公益”。

三、为什么要众筹某某山庄？

分出来的机会，还有多少？你会找到吗？万幸找到了，你会成功吗？外卖平台app这一细分市场，当初入局者，何其多也，可如今，除了“饿了么”，就没有还正常存活的。疯狂的团购也是这样，打车app也是这样。创业为什么难？要知道原来只需要把东西做出来，就能赚钱，现在是做了东西，还要做好，还要做的比别人好，还要让买家相信你比别人好，

还不能只好一点点，要不然消费者的惰性和转换成本考虑，还是很难被你吸引。创业到底有多难？而且创业，本身就不是特别宽的路，现在挤上来（狗急跳墙）的人还特别多。而，某某山庄，可以实现快创业，慢生活，还有比钱更靠谱的一堆某某的资源。

2、朋友圈就有很多的人想开茶馆、咖啡馆、餐馆等休闲商务餐饮，因为只要在稍微好点的地理位置，都是需求旺盛，人气满满。而对一个创业者或者企业家而言，很难有足够的资金或者资源或者时间来独立运作一个餐馆，要是不懂行的朋友就更是难上加难了。所以只有我们众人联合起来，才能汇聚足够的金钱和时间，汇聚足够的人气与资源，便能有一个属于我们自己的山庄，一个真正属于自己的聚会养生休闲之所。

3、在山庄投资额固定的情况下，股东越多，融资的金额就越大，投入的就可以越大，山庄就可以打造的越好，后备资金就可以预留更多，宣传、各种活动费用就可以更充足，自然经营风险就可以越小，成功率就越高。

4、股东越多，潜在的消费群体就越大。各行各业的股东，可以带动各行各业的同事朋友前来消费，那么，山庄客源自然更好更多。股东越多，带来的客源，就越可以保证我们山庄在前期不会出现入不敷出的情况。

四、为什么要参与某某山庄？

如果你是富有梦想而缺资金缺项目缺人脉的初创业者：

1、模式：某某山庄是众筹模式，就是很多人一起开某某山庄，这个模式会教会大家合作抱团的思想，共同实现大家的梦想。

2、人脉：众人投资，可以汇聚到很多各行各业的朋友，也许我们的山庄最终股东是50个人，那么你是其中的一员，你就

已经认识了49个志同道合的朋友，这49个志同道合的朋友，也许会再给你介绍他们自己要好的朋友3到5个人，于是，你无形中，就有了150-295个朋友。那么，这些人汇聚的人脉关系将是你最宝贵的东西，也许其中一个朋友不经意的一个帮忙或者一个建议，就可以让你获益良多。按照10000元的投资算，花10000元请300个志同道合的人一起喝茶交朋友，超赞吧！

3、创业层面：本平台刚启动就会三个模式同时进行，健康与养生、产品展示与交流、资源整合与落地。完全满足从休闲生活、创业的需求，不管对自己以后的创业，资源整合都有莫大的帮助。

机械专业的创业计划书篇七

中国xx软件有限公司是以xx教授（原中国交大研究生□□xx教授（原中科院计算所研究生）携带在加拿大多年学习与研究的先进创新成果回国创业的一家软件企业。公司于2003年7月在中国张江高科技园区注册，主要业务是开发具有自主，目前数据库的所有知识产权已转到中国xx软件有限公司。

“xx企业信息备份与搜索工具”则是在中国研发的`基于xx数据库的应用产品。中国xx软件有限公司拥有产品的所有知识产权。

目前企业搜索市场还处于起步阶段，还没有出现一家独大或几分天下的局面，因此，现在是进入企业搜索市场的最好时机。

xx的总体营销策略是：分别向中小企业、大型企业与服务运营商提供不同的细化产品，逐步开拓本地、国内、国际市场。

公司的核心团队由五人组成：

xx公司创办人，现任总经理（xx大学计算机系终身教授，人工智能专家）；

王先生（xx大学计算机系博士后，曾任加拿大著名软件公司高级系统分析师，数据库专家）。

公司的主要优势如下：

高性能与安全机制，产品性价比高；

3)xx能快速灵活地向用户提供按需定制服务。

为了抢占企业信息搜索的市场发展先机，xx需要的外部投资为750万元人民币，加上xx的预期销售收入及其他资金，致力于“xx企业信息备份与搜索工具”产品的市场开发。

公司计划在2008年实现收支平衡，09年实现销售赢利，占据国内企业搜索市场有一定影响力的份额，打造xx软件品牌。

企业的产品经营与资本经营是相辅相成的，产品经营是基础，资本经营则是企业快速发展的助推器。公司此次计划筹集750万元的风险资金，主要用于“xx企业信息备份与搜索工具”的市场开发。

此次融资的资金筹措方式：股权融资（投资750万获取20%股权）或引进战略投资者。投资方可通过股票上市或公司兼并的方式退出。

中国xx软件有限公司计划吸收750万元（人民币）风险资金，主要用于“xx企业信息备份与搜索工具”的市场开发。

投资方与xx软件有限公司可以组建新公司的方式或其他可行的方式进行合作，股份的最终分配方案可经由谈判确定。

机械专业的创业计划书篇八

如何有针对性的写一份商业计划书，是创业者计划创建的业务的书面总结。它用于描述与拟议业务相关的内部和外部环境条件和基本特征，并为业务发展提供指标图和衡量业务进展的标准。

通常，商业计划是营销、财务、生产、人力资源等功能计划的整合。

写商业计划书要考虑的问题；

- (1) 注重产品
- (2) 敢于竞争
- (3) 了解市场
- (4) 指明行动过程
- (5) 展示你的管理团队
- (6) 优秀计划总结

二、经营计划的内容

一般来说，创业计划应包括创业的类型、资本规划和资金来源、总资本的分配比例、阶段目标、财务估算、营销策略、可能的风险评估、创业动机、股东名册、预定员工人数，具体内容一般包括以下十一个方面：

(a) 封面

封面的设计要有美感和艺术性，好的封面会让读者产生第一

印象，形成良好的第一印象。

(2) 计划概要

是浓缩商业计划书的精髓。计划总结涵盖了计划的要点，以便一目了然，让读者在最短的时间内审阅计划并做出判断。

计划概要一般包括以下标签：创业故事和创业信息

公司介绍；

管理者及其组织；

主要产品和经营范围；

市场概况；

营销策略；

销售计划；

生产管理计划；

财务规划；

资金需求等。

要尽可能的简洁生动，特别是要说明自身企业的差异和成功的市场因素。

(3) 企业介绍

这一部分的目的不是描述整个计划，也不是提供另一个总结，而是介绍你的公司，所以重点是你的公司理念以及如何制定公司的战略目标。

(4) 行业分析

在行业分析中，要正确评价所选行业的基本特征、竞争现状和未来发展趋势。

关于行业分析的典型问题：

(1) 行业发展水平如何？目前的发展趋势如何？

(2) 创新和技术进步在这个行业中起什么作用？

(3) 行业总销量是多少？总收入是多少？发展趋势如何？

(4) 价格走势如何？

(5) 经济发展对这个行业有什么影响？政府如何影响行业？

(6) 什么因素决定其发展？

(7) 竞争的本质是什么？你会采取什么样的策略？

(8) 进入行业有哪些障碍？你会如何克服？这个行业的典型回报率是多少？

(5) 产品(服务)介绍

市场前景预测；产品的品牌和专利等。

在产品(服务)介绍部分，创业者要对产品(服务)做详细的描述，描述要准确易懂，让非专业投资者也能看懂。产品介绍一般要附上产品原型、照片或其他介绍。

(6) 人员和组织结构

在企业的生产活动中，有人力资源管理、技术管理、财务管

理、活动管理、产品管理等，其中人力资源管理是一个非常重要的环节。

随着社会的发展，人已经成为最宝贵的资源，这是由人的主动性和创造性决定的。企业应该遵循科学的原则和方法来管理好这一资源。

在商业计划书中，需要明确主要管理人员，介绍他们的能力，他们在企业中的职责和责任，他们过去详细的经历和背景。另外，在商业计划书的这一部分，要对公司架构做一个简单的介绍，包括：公司的组织架构图；各部门的职能和职责；各部门负责人及关键成员；公司的薪酬制度；公司股东名单，包括股票期权、比例和特权；公司董事会成员；董事背景资料。

经验和过去的成功比学位更有说服力。如果你要把一个特别重要的职位留给一个没有经验的人，你必须给出充分的理由。

(7) 市场预测

应该包括以下标签：创业故事，创业信息

1. 预测需求；
2. 市场预测市场状况概述；
3. 竞争对手概述；
4. 目标客户和目标市场；
5. 该企业产品的市场地位。

(8) 营销策略

对市场错误的理解是企业失败的最重要原因之一。

在商业计划中，营销策略应包括以下内容：商业故事和商业信息

(1) 市场机构和营销渠道的选择；

(2) 营销团队和管理；

(3) 推广计划

策划和广告策略；

(4) 价格决策。

(9) 制造计划

商业计划中的制造计划应包括以下标签：商业故事和商业信息

1、产品制造和技术设备状况；

2. 新产品生产计划；

3. 技术升级和设备更新的要求；

4. 质量控制和质量改进计划。

(十) 财务规划

财务规划一般包括以下几个tag:创业故事和创业信息

重点是现金流量表、资产负债表和损益表的编制。

流动性是企业的生命线。所以一个企业在创业或者扩张的时候，需要提前有一个周密的计划，在过程中有严格的控制。

利润表反映企业的盈利能力，是企业经过一段时间的经营后的经营成果；资产负债表反映了企业在某一时刻的状况。投资者可以使用从资产负债表中的数据获得的比率指数来衡量企业的经营状况和可能的投资回报。

风险和风险管理

(1) 贵公司在市场、竞争、技术方面的基本风险是什么？

(2) 你打算如何应对这些风险？

(3) 在你看来，你在公司还有哪些额外的机会？

(4) 如何基于你的资本进行扩张？

(5) 在最好和最坏的情况下，你的五年计划表现如何？

如果你的估计不那么准确，你应该估计一下你的误差范围有多大。如果可能，设置你的关键参数最好和最差。

第三，商业计划的准备步骤

编制商业计划书是一个对项目的未来进行展望，仔细探索合理的思路，确认实施项目所需的必要资源，然后寻求必要支持的过程。

需要注意的是，任何创业计划都不应该完全包含上述大纲的所有内容。不同的创业内容各不相同。

第一阶段：体验学习

第二阶段：创业构想

第三阶段：市场研究

第四阶段：起草计划

创业计划全文

写全文，加封面，提取整个创业重点，写总结，然后按以下顺序排列全套创业方案：

(1) 市场机会和策略；

(2) 经营管理；

(3) 管理团队；

(4) 财务预算；

(5) 其他与受众有直接关系的；信息和资料，比如企业创始人、潜在投资者，甚至家庭成员和配偶。

第五阶段：最终修复

装饰舞台

首先，根据你的报告，把最重要的事情做成1—2页总结，放前面。其次，检查，不要犯错别字等错误，否则别人会怀疑你做事是否严谨。最后，设计一个漂亮的封面，编一个目录和页码，然后打印装订成册。

第六阶段：检查

可以从以下几个方面进行检查：

(1) 你的商业计划是否表明你有管理公司的经验？

(2) 你的经营计划是否表明你有偿还贷款的能力。

(3) 你的商业计划是否表明你已经进行了完整的市场分析？

(4) 你的商业计划是否容易被投资者理解。商业计划书应提供索引和目录，以便投资者可以轻松访问各个章节。它还应该确保目录中的信息流是符合逻辑和现实的。

(5) 你的商业计划书中是否有计划概要，放在最前面。计划概要相当于公司商业计划书的封面，投资人会先看。为了保持投资者的兴趣，计划总结应该引人入胜。

(6) 你的商业计划语法正确吗？

(7) 你的商业计划书能否打消投资者对产品(服务)的疑虑？

如果需要，可以准备一个产品模型。

写商业计划书，首先需要6c规范。

首先是概念。就是让别人知道你想卖什么。

第三是竞争对手。需要问一下，你的东西卖了没有，有没有替代品，竞争对手和你的关系是直接的还是间接的等等。

第四是能力。你明白你想卖什么吗？比如开餐厅，师傅不做，找不到人，会做饭吗？如果你没有这个能力，至少合伙人应该有做到，否则也应该有欣赏的能力，否则最好不要做。

第五是资本。资本可以是现金、有形或无形资产。要清楚资金在哪里，有多少，有多少，能借多少。

最后，延续(持续经营)。做好工作的时候，未来的打算是什么？

一般来说，商业计划有三个部分。第一部分是业务本体，是

业务的主要内容。第二部分是财务数据，比如营业额，成本，利润，未来需要多少资金周转。第三部分是补充文件，比如是否有专利证书、专业许可或证书，或者意向书或推荐信。

商业计划书十章

通常一份商业计划书前面需要一页的总结，后面是商业计划书的具体章节，一般分为十章。

第一章：业务描述。需要描述进入什么行业，销售什么产品(或服务)，主要客户是谁，行业的生命周期属于萌芽、成长、成熟还是衰退阶段，企业是否应该采取独资、合伙或公司的形式，计划什么时候开业，营业时间多长。

第2章：产品/服务。有必要描述一下你的产品和服务是什么，它们的特点是什么，你的产品和竞争对手有什么区别，如果不是特别的，为什么客户想要它们。

第三章：市场需要先定义目标市场在哪里，是现有市场去尝试现有客户还是在新市场开发新客户。不同的市场，不同的客户有不同的营销方式。确定目标后，决定如何上市，推广和定价，做好预算。

第四章：位置。一般公司可能对选址影响不大，但是如果开开店的话，店面的选址很重要。

第五章：竞争。竞争分析要做到以下三点：1. 创业或进入新市场时；2. 当一个新的竞争对手进入他经营的市场时；3. 随时随地做竞争分析最省力。竞争分析可以从五个方向来做：最接近的五个竞争者是谁；他们的生意怎么样；他们与这项业务的相似程度；向他们学习什么；如何做得比他们更好。

第六章：管理。中小企业的失败98%来自于管理的缺失，其中45%是由于管理缺乏竞争力，目前没有明确的解决方案。

第七章：人员。

需要考虑目前、半年内以及未来三年内的人员需求，具体考虑哪些专业技术人才，全职还是兼职，薪资如何计算，需要的人员成本等。

第八章：金融需求与应用。考虑融资资金的使用、营运资金周转等。，并预测未来三年的利润表、资产负债表和现金流量表。

第九章：风险。不是有竞争，是有风险。风险可能是进出口汇兑风险、餐馆火灾风险等。，并注意风险来临时如何应对。

第十章：成长与发展。接下来会发生什么？三年后会发生什么？商业计划书中也提到了这一点。企业要能持续经营，所以在规划上要多元化、全球化。

机械专业的创业计划书篇九

内设小隔间，每个隔间风格各不相同，赤、橙、红、绿、青、靛、紫是各个隔间的主打颜色。在颜色的基础上，通过对摆设的布置突出各种主题。红的热情，绿的清新，橙的温馨，紫的浪漫，同时还包括一个大的隔间，约12平米。供朋友聚会，生日聚会使用。因为房间有限，使用需要提前预约。为了不被因模仿而被超越，我们会不断地推出新产品、节日产品和周年产品。如情人节：推出情侣奶茶，光棍节：推出单身奶茶，儿童节：推出卡通形状的塑料杯。不断地因特色而吸引顾客，使顾客对本店印象深刻，并逐渐地形成口碑，成为企业的无形的品牌资产。以及通过调查选择杯子图案。给人耳目一新的感觉。同时也减少学生顾客的尴尬。

二. 公司概况

本店名“某某饮品店”易记顺口，可以让人很快记住。我们

的目标是以一般奶茶店不具有独有的特色吸引顾客而获取大的利润，专门针对大学生情侣设计。为情侣提供一个休闲私密而且温馨的地方。爱是一个永恒的主题。“某某饮品店”可以让人无限遐想，“爱我吧”“让我们相某某饮品店”不同的人会有不同的扩展。

这也是一种引人注视的企业文化。

“某某饮品店”选址在大学生较集中的中心点，可以有源源不断的客户群。本店的特色不在饮品，而在于独特的环境和服务。给人提供一种新鲜感。用新鲜的企业文化来征服消费者并获得更多的忠实顾客。

以大学生情侣为主要客户群，专一市场经营，用更好的产品，更特色的服务，吸引更多的客户。

在经营初期，我们主要目标是进入目标市场，随着市场不断做大，我们的目标是占据更多的市场份额。

奶茶品种繁多，可供顾客选择的空間大，又不乏特色(其中养生奶茶最受欢迎)，制作奶茶的速度快，口感较好，价格合理，服务周到。并能根据消费群体的不同及季节差异，推出不同产品不同包装和服务。

在我们这个创业团队中，总共有六人，分工如下：

制作、销售、现金结算、服务、店面整理、材料订购。

一颗带翅膀的心，翅

膀上面写着某某饮品店，是爱的传递。里面写的贴心服务是我们想给顾客的承诺。

三. 市场需求与竞争分析

除了一些大品牌的咖啡屋，像万达的星巴克等，其他大多数热饮冷饮店都是顾客买了就走，很少有提供一个温馨场所的环境，许多原料直接露天摆在外面，而且放置原料的地方，都不是很干净，容易让客户反感。

(1) 波特五力模型分析

现有竞争：在市场中发现“某某饮品店”的直接竞争对手是星巴克这样大品牌的饮料店，但它的大多数顾客是小资群体，产品价格定位比较高。通过两者比较，“某某饮品店”更适合学生这样的消费群体。