

最新创业计划书基本框架(汇总5篇)

时间就如同白驹过隙般的流逝，我们又将迎来新的喜悦、新的收获，让我们一起来学习写计划吧。计划书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇计划呢？下面我帮大家找寻并整理了一些优秀的计划书范文，我们一起来看看吧。

创业计划书基本框架篇一

活动简介：

20_，想唱就唱清凉一夏多彩扎啤狂欢节大型公益活动——是中国的城市时尚名片，是现代化时尚潮流的弄潮儿，是社会大众自娱自乐、放纵自我的第一大舞台，是城市文明进步的标志。此次大型公益活动将结合夏日经济发展的要求，把夏日夜经济生活带延伸至城市效外，不扰民、不受限，联合国内知名商家共同为省会市民打造一个休闲娱乐的夜生活平台。同时，这也是一场慈善爱心活动，活动组委会将从最终营业额中提出部分费用作为阳光工程慈善助学金，捐献希望工程，呼吁社会大众奉献一点爱心，共建美好城市。

活动目标：

- 1、打造一张属于华北“时尚爱心名片”。
- 2、构建城市人们“自娱如乐第一展示舞台”。
- 3、创建河北最具规模、最具特色的“夏日经济多彩扎啤休闲广场”

活动主题：

唱出新声音欢乐无极限

组织机构：

主办单位：河北省委宣传部石家庄人民政府

承办单位：河北东垣投资集团龙滹湾温泉城

协办单位：

支持单位：中国联通中国移动青岛扎啤雪花扎啤嘉禾扎啤

媒体支持：河北电视台、河北电台、燕赵都市报、河北青年报、新浪微

活动流程：

1、活动时间、地点：

时间：20_年5月1日-----20_年10月1日

地点：石家庄龙滹湾生态广场

2、人员招募方式：

才艺展示者通过短信、电话、网络、现场报名参加。

3、启动仪式

时间：20_年4月30日

地点：多彩扎啤生态广场

参与人群：省市相关领导、东垣集团领导、支持企业单位、媒体记者

4、活动环节：

主持人主持(歌唱、故事、趣事、表演)开幕

疯狂歌手(有奖)音乐会

欢乐对对碰，现场歌唱、才艺

疯狂的扎啤

才艺表演助兴

扎啤转转中奖活动

人气影视片(露天电影)

5、颁奖盛宴

时间：20_年10月1日

内容：举行大型庆典仪式，由组委会领导向相关机构捐款，给支持活动的爱心人士代表颁发奖项，表彰优秀企业，歌舞活动演出。

地点：石家庄

备注：以上每一项需要都细化执行。

功能区划分：

演艺区

多彩扎啤专区(按品牌分区)

vip啤酒屋(6人屋、10人屋)

特色美食区

全羊篝火烧烤区(鸡、羊、鱼)

综合管理办公区

战略合作

本次公益活动组织由政府与相关部门大力支持，主旨在于为省会市民打造一个健康、积极、文明、时尚的自由娱乐平台，供社会大众发挥余热。为此，多彩扎啤生态广场在本次活动中对所有商户政策如下：

五大免费政策：

- 1、免进场费；
- 2、免占地费；
- 3、免员工专业礼仪接待服务培训费；
- 4、免舞台活动推广使用费；
- 5、免饮用水水费；

战略合作政策：

- 1、市场管理、维护费1角/天/平米
- 2、双方赢利分成比例为(免地租扣点制)
- 3、组委会与合作商双方各出一半公益费用做为助学基金
- 4、特殊装修需要根据具体情况待定

媒体宣传：

多彩扎啤狂欢节大型公益活动如何整合资源达到最佳宣传效果？

- 1、电视、报纸、杂志、电台、网络、海报、短信、博客、微博等众多大型媒体资源
- 2、独一无二的放飞心情与梦想自娱自乐大舞台
- 3、唯一集娱乐活动和慈善爱心想结合的夏日经济体
- 4、当地政府特别支持活动单位

多彩扎啤狂欢节大型公益活动配合好招商与战略企业品牌形象完美结合？

- 1、外宣方面：河北电视台、河北电台、燕赵都市报、河北青年报、_微博等省内多家权威媒体三位一体全面推广，短时间内轰动全城。
- 2、内推方面：大力推广自娱自乐活动项目，通过网络、短信、电话、现场报名的方式吸引大批喜欢表演人群，为活动造势。
- 3、建设方面：场地属于省会城市最大面积休闲广场。同时，建设合作伙伴专区，从建设风格与展示宣传面上更多的体现企业文化与特色。
- 4、活动方面：将合作伙伴产品以参与性活动的方式，拉动人气。
- 5、政府方面：河北省委宣传部、河北省文明办、石家庄市政府大力支持，有较强地方保护权威。
- 6、交通方面：位于开发区太行大街主路东侧，车程仅约20分。
- 7、服务方面：组委会免费为合作企业服务人员提供专业培训。

活动服务人员都要通过专业酒店服务礼仪培训，正式上岗上
员须经培训合格。

8、合作单位免费入场，多彩扎啤生态广场不收取占地费用，
相当于“0”成本合作。

【目录】

(一) 公司基本情况

对成立时间、注册资本、经营产品、员工规模等进行简要介绍

(二) 产品/服务介绍

对公司主要的产品和系列服务进行简要描述

(三) 行业/市场分析

对行业状况、市场容量、市场发展前景、消费者接受程度进行简要分析

(四) 业务现状

对市场份额、客户数量简要分析

(五) 财务分析

公司成立以来累计投入、产出、本年度收入及利润

(六) 融资计划

融资金额、参股比例、融资期限、退出方式

第一部分公司概况

(一) 公司介绍

详细介绍公司背景、规模、团队、资本构成

1. 主要股东

股东名称 出资额 出资形式 股份比例 联系人 联系电话

2. 团队介绍

对每个核心团队人员在技术、运营或管理方面的经验和成功经历进行介绍

3. 组织结构

4. 员工情况

(二) 经营财务历史

(三) 外部公共关系

战略支持、合作伙伴等

(四) 公司经营战略

近期及未来3-5年的发展方向、发展战略和要实现的目标

第二部分 产品及服务

(一) 农业种植产品、服务介绍

(二) 农业种植核心竞争力或技术优势

(三) 农业种植产品专利和注册商标

第三部分行业及市场

(一) 行业情况

农业种植行业发展历史及趋势，进入该行业的技术壁垒、贸易壁垒、政策限制

(二) 市场潜力

对农业种植市场容量、市场发展前景、消费者接受程度和消费行为进行分析

(三) 行业竞争分析

主要竞争对手及其优劣势进行对比分析，包括性能、价格、服务等方面

(四) 收入(盈利)模式

业务收费、收入模式，从哪些业务环节、哪些客户群体获取收入和利润

(五) 市场规划

公司未来3-5年的销售收入预测(融资不成功情况下)

第四部分营销策略

(一) 农业种植目标市场分析

(二) 农业种植客户行为分析

(三) 农业种植营销业务计划

(1) 建立销售网络、销售渠道、设立代理商、分销商方面的策

略

(2) 广告、促销方面的策略

(3) 产品/服务的定价策略

(4) 对销售队伍采取的激励机制

(四) 农业种植服务质量控制

第五部分 财务计划

请提供如下财务预测，并说明预测依据：

未来3-5年农业种植项目资产负债表

未来3-5年农业种植项目现金流量表

未来3-5年损益表

第六部分 融资计划

(一) 融资方式

(二) 资金用途

(三) 退出方式

第七部分 风险控制

说明该农业种植项目实施过程中可能遇到的风险，及其应对措施。包括：技术风险、市场风险、管理风险、政策风险等。

创业计划书基本框架篇二

项目建设规模及内容：百益生态农牧业观光园将建成“观赏生活体验区、有机产品区、生态养殖区、农业培训研发区”五个功能区，总计占地500公顷，将景观、生活、生产、生态、培训等功能有机结合，充分体现知识性、趣味性、参与性、观赏性于一体。在保证观光农业产业发展的前提下，建造富有特色、具有农林氛围、生态意境的农林景观。

1、有机产品开发区：以引进企业合资开发为重点，在完善初级产品种植加工的同时，强化新品种开发，占地430公顷。

1)有机食品种植区：有机杂粮、水稻生产基地415公顷。

2)采摘区：建设30栋节能日光温室及露地采摘园，占地10公顷。

3)有机食品加工区：占地5公顷。

4)有机食品配送网建设：以有机农牧产品为主导产品，为市民及餐饮业等提供上门服务。

2、农牧研究发展区：为观光园的稳定持续运营提供技术支撑，并为吉林省区域农业经济发展及地方特色养殖和特色植物资源开发提供技术保证，占地10公顷。

1)优良种猪、牛、羊、鸡、鸭、鹅、鱼等生态养殖及繁育中心(详见有机猪养殖计划书)：利用我省优良的养殖条件，引进企业，为我国的养殖业发展提供新思维和优良种源，占地5公顷。2)珍贵植物技术研发中心：以组织培养技术为重点，加大珍稀、名贵植物的种苗开发，占地5公顷。

3、观赏区：占地30公顷。1)热带植物资源观赏中心：建设0.5公顷的大型连栋温室观赏厅。

2) 现代高新农业技术示范区：占地1公顷，其中连栋温室0.5公顷。3) 有机生态采摘观光园：占地25公顷，其中以北方寒地植物资源为重点，建设5公顷的百果园、1公顷的百花园、1公顷的百药园、15公顷百菜园、1公顷的世界百国国花园、1公顷的中国百城市花园、1公顷的珍禽观赏园、挖掘、改良、开发一批具有寒地特点的植物资源。雾凇景观区，占地3公顷。

4、度假生活体验区：占地30公顷。

1) 建设具有住宿型、度假型、生产型等功能的市民体验农园：500栋(温室200平方米)，农舍500个，每个占地400平方米，建筑面积每个60平方米，占地24公顷(包括绿化通道)。2) 服务中心：具备接待、专业技术培训、科普教育、办公、住宿等功能，占地1公顷。3) 生态民族特色山庄、温泉占地3公顷。4) 产品技术市场：为游客及其他消费者提供观光园的种子、种苗、花卉、蔬菜、农资等服务。占地1公顷。5) 休闲健身广场：占地1公顷。

5、依托凤凰山风景区建设该项目，可以把凤凰山开发列入农牧业观光园项目之内，先和政府签订开发合同，和观光园同步逐步开发建设。

项目建设基本情况：随着生态有机食品的发展和人们消费意识增强，在人们的思想意识中逐渐形成了对生态有机环境的强烈向往，由于长期处于城市紧张、嘈杂、污染的环境，大多数城镇居民更渴望多样化的返璞归真式旅游，以度假休闲方式取代传统的走马观花式的旅游观光，尤其希望能在生态的农村环境中放松自己。于是，农业与旅游业边缘交叉的新型产业——生态观光农牧业应运而生。生态观光农牧业把农牧业、园艺和旅游业有机地结合在一起，以其清新秀丽的田园风光、回归自然的散养牧业，潮湿而又浓郁的泥土气息、质朴淳厚的民风、鲜嫩诱人的有机营养新鲜食品吸引游客，其所蕴藏的商机使得人们越来越坚定地把生态观光农牧业作为一种产业加以发展。吉林市的气候属中温带大陆性季风气

候，雨热共济，对农作物生长有利。吉林市是中国最适合人居的城市，也是以山水、冰雪、避暑旅游为主要特色的旅游城市，是著名的避暑胜地。

同时也是一座风光旖旎、独具特色的大城市，它以独具特色的风姿吸引着中外的游客。吉林市历史文化悠久，底蕴深厚，交通便利。通过生态农牧业观光园的建设，既可以体验白雪皑皑的冰雪胜景，又可以领略生机勃勃的浓浓绿意，形成极大时空反差的悦心悦意的审美境界，从而促进生态农牧业旅游观光业最高目标的实现。该项目拟建于吉林省著名旅游区凤凰山脚下，占地500公顷，通过科技支撑，坚持将农牧业观光产业与旅游资源结合、相互促进的方针，建设四季常青生态农牧业观光园，丰富景区旅游内涵，大大改善景区的生态环境。同时将有效解决劳动力就业问题，为农业增产、农民增收、农村稳定目标的实现打下坚实的基础，实现生态效益、经济效益、社会效益的协调统一，实现生态农牧业循环式链条发展化(有机食品加工—副产品—生态养殖—排泄物—农家肥—种植有机食品)，缩小经营成本，实现利润最大化。项目已完成选址及项目建议书。项目投资估算：项目总投资5000万元，拟招商引资2000万元。出资方式：双方协商投资。合作方式：合资或合作预计经济效益：项目建成达产后年可实现效益3000万元，投资回收期2年。

策划项目单位简介：吉林省百益有机农业开发有限公司，座落于吉林省舒兰市溪镇内，地处长白山余脉，松花江流域，交通便利，资源丰富。公司成立于20_年7月1日，法人代表付金超：(男，44周岁，满族，具有多年的经商创业经验)。公司是集种植、加工、销售为一体的现代股份制企业，公司主要经营有机杂粮、大米等产销业务。公司目前占地面积20000 m²，建筑面积2700m²，有待开发的杂粮、水稻基地约10万亩，公司在职员工108人。公司20_年10月8日通过了北京五洲恒通有机食品认证有限公司有机产品质量认证，并于20_年11月20日导入了iso9001国际质量管理体系认证，目前公司总资产已达，3200万元，其中固定资产约600万元，流动资产约2600万

元，我公司和吉林市农业科学院是科技合作单位。

创业计划书基本框架篇三

在农村做二手家具是一个非常不错的致富商机，城市中有不少人将那些看起来还不错的旧家具以低价卖掉，重新购买新家具。而这些旧家具，在某些乡村却很很抢手，投资者不防把在城里收购的旧家具运到那些地方出售，生意必将十分红火。

新一代的绿色干洗店却彻底解决了干洗店的投资大、普及面不广的难题。而经绿色工艺配方后的洗涤剂的化学含量比普通洗衣粉还低，对衣物无任何损伤，对人体也无害，是一项利国利民的绿色环保工艺。绿色干洗店只需一台质量过硬的熨烫机3000元和一台普通洗衣机800元即可。洗涤原料200元当地商店均可购得，配方简单易学，配好比例即可操作。

乡村理发美容是个空白，很具市场潜力，男女青年可学会美容美发技艺，将店开在乡镇所在地。一万元足够学费和购置美发、美容设备。如经营得当，每月利润当在2000元以上。

随着观光农业、休闲农业的兴起，乡村导游将会成为一个新职业。由于农业旅游的特殊性，乡村导游除了要具备一般导游素质外，还应有较丰富的农业科技知识。

创业计划书基本框架篇四

一、项目前景：

日前我省的牛肉大部分来自于广西、山东省，本省肉牛供应量处于较低水平。而安徽近年来，随着机械化水平的提高，牛的耕田作用越来越小，很多农户不再养牛；我省的猪肉主要来自于外地养殖场，许多地方的农民纷纷外出打工，留在家里的都是老幼妇孺，肉牛和猪养殖劳动量大，一次性投入

大，饲喂费工费时，饲养不方便；有的农村社会治安不好，农民怕丢失、被盗，不敢养牛和猪；过去养牛和猪是一家一户饲养，不利于环境的卫生，随着生活水平的提高，为了环境的清洁，很多农民不愿意养牛和猪。

年的肉牛价格再创新高，市场上活牛价格高达28~32元/公斤，育肥牛为34~36元/公斤，牛肉价格为42~46元/公斤。一头牛育肥3~5个月，纯利润达1000~1700元。农民养殖一头母牛，如果一年能产一头犊牛，就能收入1500~1800元。养殖肥猪或者繁育仔猪收入都不错。

二、市场分析：

现省内肉牛供应主要来源于安徽芜湖等地。合肥淮南六安一带有著名的小吃，“牛肉汤”深受安徽人喜爱，到安徽必会吃“牛肉汤”，随着肉牛的价格上升，也逐渐的从前年的2元一碗升到现在的3.5元一碗，但吃的人仍旧很多，牛肉是供不应求，供应的肉牛只占很少的一部分。省外的以牛肉供应为主，主要原因是活牛长途运输存在一定技术上的困难。而牛肉长途运输的保鲜成本也较高。因而省内肉牛的养殖成本最低。现在是供不应求。现在肥猪和仔猪都是供不应求。

三、风险分析：

肉牛养殖的风险主要是三方面：

1、价格风险：肉价市场的变动。以目前物价的上升和生活水平的提高，牛肉和猪肉的价格波动较低，因此价格风险也较低。

2、疾病风险：目前牛口蹄病、结核病、布氏杆菌病、牛肺病为主要防疫对象。在牛饲料中添加中药可进行有效的防治，牛是疾病发作很少的饲养动物之一。而猪的常见猪有猪瘟、猪流感、仔猪副伤寒、嗜血杆菌病、腹泻等，只要做好防疫

工作就可以了。

3、自然灾害风险：水灾、气温等风险系数不高。

四、经营选址：

安徽省内目前肉牛养殖地方首选淮南市孙庙乡。合阜高速直穿淮南。距合肥仅90公里，交通方便，淮南雨水充足、气候相宜、地势平坦。而且淮南有瓦埠湖(在中国地图上可以找到)，周围是大坝，草木丰富，当地主要靠种植水稻小麦(秸秆可以喂牛)，民风纯朴，方圆几十公里没有一家工厂，环境优美，适合发展养殖业，目前对当地申办各种农业种植、养殖有政策性的照顾。再者淮南有充足的土地资料和饲料资源。

五、发展目标：

(1)近期目标：

用一至二年的时间，建成生态养殖基地并投入生产，同时建成并完善公司生产体系，管理营销体系，联营合作体系。

(2)长期目标：

从生态养殖基地运行的第二年(产品出栏销售时期)开始申请进入国家农业产为化示范项目，取得国家政策和资金的大力支持，利用国家补助金等，以已经形成的基础优势为核心，扩大养殖基地，走公司加农户的道路，即我公司提供种苗、技术、饲料，然后集中回收出售。或者办肉类加工厂，改进制造具有安徽特色的小吃“牛肉汤”，销往全国。

创业计划书基本框架篇五

一、基本概况

1、项目名称：便捷洗衣联盟

3、耗材：桶装强力洗衣粉、乳化剂、草酸、干洗剂等 四、
人员架构

店长：本人兼 配送员：若干 洗衣工：5人 五、服务范围

1、中高端社区居民：中高端社区居民对于低端社区而言，更注重生活质量，愿意花钱来购买服务，尤其是优质、便利的服务。

2、各大高校的学生：高校的学生多为住校，而年轻人大多不愿意在洗衣服上花过多时间和精力，并且此类群里对o2o服务更为热衷。

3、产生洗涤需求的行业：例如酒店的床单、被套、浴巾、毛巾；高级餐厅的台布、餐巾；婚纱摄影店铺的西装、婚纱；大型公司的工装等。

1、建立平台：开发专用app同时申请微信公众号，使下载app和关注公众号的客户可以通过在线预约的方式，定制专门的服务，上门取待洗衣物，洗好后联系客户送货上门；在工厂安装监控摄像头，并为每件衣物标记独立号码，客户可以通过app实时查询自己衣物的状态，并且可以通过监控摄像头查看洗衣作业情况，让整个洗涤过程规范化、透明化。

2、营销推广：

3、质量保证：质量是企业的生命，作为洗衣企业来说，我们面临着两方面的主要矛盾，一是能否达到客户的洗涤标准（也就是洗的够不够干净）；二是是否对衣物造成损伤，由于现在服装材料的多样化，为衣物的清洗带来更多的困难，并且很多污渍的处理也会对衣物本身带来伤害，比如高强度漂洗可能造成衣物褪色等。