

创业计划书完整版(优秀8篇)

计划是一种为了实现特定目标而制定的有条理的行动方案。计划书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇计划呢？下面是小编为大家带来的计划书优秀范文，希望大家可以喜欢。

创业计划书完整版篇一

背景：如今电脑已经成为人们生活中不可或缺的一部分，但对一些手头紧又急需电脑的人来说，租台电脑要比买新的划算多了。然而让人尴尬的是，与一些地区电脑租赁的火爆相比，厦门的电脑租赁始终没有热起来。

项目：创办厦门新思索计算机租赁有限公司，出租计算机、网络产品、办公设备、显示器、投影设备等。我们宗旨是服务专业化、服务规范化、服务多样化。诚待合作伙伴，尊重同业者，追求多赢。把风险留给我们，把方便留给客户。

一、公司介绍

一、公司经营宗旨及目标

宗旨：服务专业化、服务规范化、服务多样化。创造完美电脑租赁服务

目标：将公司发展成为厦漳泉三地电脑租赁的主导企业，将公司品牌发展成为市场著名品牌，并走向整个福建市场。

二、公司简介

公司名称：厦门新思索计算机租赁有限公司

业务范围：出租计算机、网络产品、办公设备、显示器、投影设备。提供计算机和相关设备的租赁，同时提供相应的技

术支持服务，收取租金和押金。租赁产品：等。

三、公司管理

1. 管理思想

优良科学管理的前提是确定和贯彻正确先进的管理思想。我们将采取以人为本，重视团队合作精神的管理思想。重视个人的发展，尊重个人价值，各职能部门相互协调合作，求得公司的整体发展，实现1+12的效果。

创业计划书完整版篇二

(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。

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。

创业计划书完整版篇三

随着时代的发展和社会的进步，创业已经成为大学生就业的一种新选择。在创业之前，大学生需要先准备一份创业计划书，而这过程中会收获许多宝贵的经验和体会。在我自己准备创业计划书的过程中，我不仅学到了如何规划自己的创业项目，还深刻认识到了创业所面临的困难和挑战。以下是我对创业计划书的心得体会。

第一段：了解创业的意义和目的

在准备创业计划书之前，我首先需要对创业的意义和目的有

一个清晰的理解。创业不仅仅是为了赚钱，更是为了实现自己的梦想和价值。创业是一种实现个人自由、展示个人才华和追求人生目标的方式。所以，在准备创业计划书时，我要先明确自己创业的目的和动力，这将成为我后续工作的指导原则。

第二段：学习市场调研和行业分析的重要性

创业计划书中的市场调研和行业分析是非常重要的环节，它们关系到创业项目的可行性和成功率。通过对市场的调研和行业的分析，我能了解到市场的需求和竞争情况，进而判断自己的创业项目是否具备潜力和发展前景。在进行市场调研和行业分析时，我需要收集大量的信息，并学会分析和运用这些信息，这不仅培养了我的信息搜集和分析能力，还提高了我对市场趋势和发展态势的敏感度。

第三段：规划商业模式和运营策略

在准备创业计划书时，我还需要考虑商业模式和运营策略。商业模式是创业项目盈利的方式和途径，而运营策略则是创业项目实施过程中的指导原则和方法。在制定商业模式和运营策略时，我需要综合考虑自身的资源条件、市场需求和竞争状况，从而确定最适合自己的商业模式和运营策略。这个过程不仅是对自己创业项目的深入思考和规划，还是我对商业运作和管理的全面了解和认识。

第四段：面对困难和挑战的应对策略

创业过程中必然会面临各种各样的困难和挑战，而准备创业计划书时也有可能遇到各种问题和难题。但是，关键是我们要学会如何应对和解决这些困难和挑战。在准备创业计划书时，我需要认真分析和评估项目可能面临的困难和挑战，并制定相应的应对策略。这样，当我真正开始创业时，我就对可能出现的问题有所准备，能够迎难而上、果断应对，保持

创业项目的持续发展。

第五段：总结和展望

准备创业计划书的过程是我成长和进步的过程，它帮助我更加深入地了解创业的意义和要求，提高了我的综合能力和创新思维。创业计划书不仅是对创业计划的规划和总结，更是一个机会，让我反思和反省自己，思考自己的发展方向和目标。通过准备创业计划书，我更加明确了自己未来的创业方向，并对自己未来的发展充满了信心和期待。

总之，准备创业计划书是大学生创业过程中非常重要的一环。通过准备创业计划书，大学生能够更加明确自己的创业目标和动力，学会进行市场调研和行业分析，规划商业模式和运营策略，面对困难和挑战有应对策略，并总结反思自己的成长和进步。我相信，只要我们认真准备创业计划书，明确自己的创业目标，做好必要的准备工作，就能够在创业的道路上获得成功。

创业计划书完整版篇四

“xxxx阳光健身中心”是一所即将创建的旨在向会员提供室内和室外体育健身运动的俱乐部。与目前已存在的大部分健康俱乐部所不同的是，“阳光健身中心”将为团队提供排球、篮球等运动场地，同时也为个人提供健身的场地和设施。健身中心将积极推动单位和家庭的参与，并向那些有兴趣提高体育技艺的人士提供专家指导和训练性课程。

一般来说，这个行业竞争的关键在于地点的选择、活动项目的设计、服务的质量和设备的条件。我们拟将健身中心设在南风百货四层，南风广场是人流集散地，文明街是最繁华的商业街，附近有多个居民小区，我们健身中心的活动项目都是围绕着人们的兴趣而设计的，将会超过未来会员的期望。我们所提供的设备和经验丰富的经营管理人员将使健身中心

的服务超过其他类似的俱乐部。

1、人员介绍

总经理：张小红 经理：任舒

2、报酬

按投资金额比例分红

3、创业所有权分配

健身中心最初五位创始人投资30万元，其余四人每人投资20万。分别占百分比：27.3%、18.2%、18.2%、18.2%、18.2%。

4、经理人员的. 责任

总裁 / 推销部：主要责任是领导企业的经理人员，同时还担负训练和指导中心的销售人员的责任。

项目设计 / 公关：对健康俱乐部行业的发展情况以及顾客的需求进行持续的分析，制定出符合市场需求的活动项目，并负责中心的广告和宣传业务。

器材部 / 人事部：负责中心的器材购置、维护以及中心的杂务人员的管理。财务 / 住处系统：负责管理中心的计算机系统以有相应的数据、文件。

1、市场的分布情况

2、可行性分析

市场渗透分析是对兴建商业娱乐、健身设施在一定的市场范围内的整体市场饱和状态的预估方法。它已被公认为重要的商业分析方法。这种方法被房地产评估者、金融机构和专业

顾问用于测量市场对新建健身设施的需求程度。本计划中的计算结果是根据与目标市场和设施建筑面积有关人口统计数据得来的。

应用这套分析方法的结果表明：以其现有的人口仍可建一所600平方米的多种体育运动俱乐部。这一市场渗透分析不能用于分析具体项目带来的利弊，因而需要通过市场研究来进一步确定该项目的可行性。

我们的研究包括：选址分析，目标市场调查，与一些体育组织、社团领导人、竞争对手的会员和雇员进行交谈。

根据我们的调查结果得知，该片地区目前还没有一所设施齐全，服务周到的，活动内容丰富的健身中心，优势可谓得天独厚，有着巨大的潜在市场。就目前来讲，还不存在太大的竞争对手。

1、选择地点

经过全面的分析研究，决定将健身中心设在文明街，这里是繁华地段，人流量大。方便的地理位置是一个体育俱乐部为会员提供的最基本的利益之一，至于俱乐部的大小则由市场的需要而定。我们所选的地点已已成为该市重要商业区，可以立即开始基建工作。

2、器材的配置

健身中心建筑面积600平方米，相对而言面积偏小，这是考虑到前期的资金以及还没有大量的会员所做的决定。设备的维修和建筑设施的保养对会员很重要。90%以上的被调查者给予这个方面最高一级考虑。维修费是一项可变开销，这一行业的平均维修费在4%-9%。我们强调预防性维修，可以使我们的费用支出保持较低水平。

3、产品和服务介绍

健身中心将全年开放，每天开放14小时。为满足喜欢早起锻炼的会员需要，早晨六点即开始开放。健身中心将是一个室内、室外多项体育运动中心，提供以下活动设施：跑步机、按摩椅、健身车、综合训练器、椭圆机、动感单车、美腰机、登山机、举重床、腹肌板、平板训练凳、哑铃、乒乓球台，还有一些力量器材等。

1、短期策略

直接邮信是我们向居民传递信息的一种经济有效的方法。很多俱乐部均采用此销售方法，它已被证明是一种成功的方法。

直接推销将被用于面向9公里以内的组织和单位。为能在这一新兴事业早期以最经济的手段尽可能占领市场，我们将直接与一些大公司取得联系。这样将保证健身中心为它们开展联赛及时签署合同，同时满足他们的具体要求。

在推销工作繁忙之时，我们将雇用临时推销员，经培训后承担一些推销业务。全职雇员则负责经常性的工作，保证不错过任何销售机会。

2、长期策略

当健身中心在建设期间吸收了第一批会员之后，我们将继续在地方报纸上登广告，并将健身中心的新闻发布信发给各协会组织，通过这些组织来建立健身中心的信誉和争取会员。

创业计划书完整版篇五

创业是一项充满挑战的旅程，而一个好的创业计划书则是成功的第一步。近期，我参加了一次创业计划书比赛，并在报名过程中有了一些体会和心得，觉得值得分享。

二段：比赛前的准备

在准备创业计划书报名材料的过程中，我意识到自己对于自己的创业理念还存在许多疑虑和模糊的地方。因此，我开始系统地收集有关创业的信息，并与业内的专家和成功的创业者进行了沟通和交流。经过多方面的探索 and 考察，我逐渐明确了自己的目标和方向，并开始着手准备创业计划书。

三段：比赛中的表现

在比赛过程中，我发现自己对自己的创业理念和创业计划书非常有信心。我认真准备了演讲稿，并在演讲前反复演练。当我走上演讲台的那一刻，我感到了自己的热情和意志力。我向审判委员会阐明了自己的想法和计划，并给出了充分的数据和分析。虽然在Q&A环节，我遇到了一些困难和挑战，但我能够从容应对，并表现出了自信和果断。

四段：反思与展望

经过比赛的过程，我意识到自己还存在许多不足之处。例如，我在比赛前没有充分考虑到评审委员会的审题方向，导致在某些问题上表现并不突出。此外，在计划书的编写和演讲的表达中，我也存在一些逻辑不严谨、语言不精确的问题。因此，我要继续努力，提高自己的思维和语言表达能力，以更好地表达自己的创业理念和方案。

五段：总结

此次创业计划书比赛让我受益匪浅，让我深深体会到了创业的魅力和挑战。我意识到，创业不只是热情和理想，还需要有深入的思考和周密的计划。我要继续努力，不断学习和成长，以更好地实现自己的创业梦想。同时，我也希望更多的年轻人能够参与到创业的过程中，用自己的智慧和力量为社会做出更大的贡献。

创业计划书完整版篇六

一份干净、整洁、清晰的计划书封面，既让人赏心悦目，又愿意让人迫不及待地去翻开它。为便于打印和制作方便，《创业计划书》的封面忌讳“花花草草”的装饰，商业原本就是一种简单，装饰将会给投资商或其他人以幼稚的感觉。封面不仅仅包括指封面，而且也可能包括打开以后的第一页及第二页，要对他们进行合理的总局。封面是以最简洁的形式表达，要放置公司的标志、公司名称、商业计划书字样，加上一个文档编号和条形码，会让人感觉到更加专业，封面上可以列入简单的联络信息，以及完稿时间，“注意保密”字样，不要试图在封面上放置更多的内容，封面越简洁的商业计划书，越能让人感觉到你的头脑清晰，头脑简单的人，往往会把这些搞得很复杂，没有条理。翻开后的第一页，是扉页，可以列入一句公司的企业精神、信念，或者致谢语，如“谨以此献给为伟大梦想而追逐的人们”，这将给阅读者传递一种坚强的信念，也将展现公司的抱负，令人耳目一新。第三页，放入公司管理团队名单和联络方式，如“总裁、副总裁、财务总监、秘书”等，而且需要指定一至两名联络人，用来提醒阅读者，如果有意向或问题或疑惑，需要与谁联络，谁来接收和解决这份《创业计划书》中所问题。

整个商业计划书将由五个部分组成，依次分为“公司纲要、组织计划、营销计划、财务文件、证明文件”，所有的具体细节，都放置在相关类别之下。朱则荣特别提醒，不要在这里多提产品，而要提公司的整体运作，产品只是贯穿其中的一个环节而已，没有良好、练达、成熟的公司运作模式，再好的产品市场前景，也只会腹死胎中，它根本销不出去，这是创业者最大的盲点。目录要注明页码，清晰的告诉阅读者，每一个环节，都放置在哪里，以便阅读者依次阅读，或者根据他的时间，挑选他先要了解的内容进行阅读，对于某些重点环节，他可以根据目录所指出的页码仔细反复阅读。

接下来开列公司的法律形式、产品及服务、管理与人员（包括公司管理人员、雇员、培训、事业精神、员工责任、员工形象）、会计核算方式、保险、安全等概述，都用简短的文字把他们描述出来，有时可以使用一些图片，加深阅读者的印象，让他把感觉融入到你的公司中。

这一环节，包括目标市场（对客户种类进行划分，开列每一种客户对象和特点、生意推广方式、时间计划）、竞争、服务配送方式、售后服务保障、促销活动及开支计划、公益活动计划、拟单独实施的重点市场推广方案（目标市场、方案目标、锁定的客户对象、销售展开方式、客户名单的收集、客户追踪及订单取得方法、时间安排、衡量标准等）。

包括之前资金需求情况、资金的分配方式，投资人加入以后股东结构变化、投资人的资金退出方式以及回报、之前的资金来源和用途、之前的财务报表、未来的财务计划、财务报表分析、企业未来计划的财务假设。

这一点非常重要，绝大部分创业者在撰写《创业计划书》时，没有附加过证明文件，因此让投资方非常怀疑你已经具备的能力，只是给投资人画了一个大饼，让他们去假想而已。证明文件包括：与竞争对手的比较数据、管理团队履历、推荐信、相当资质证书、所受表彰。最重要的，也是创业者们都忽略的，《创业计划书中》的证明文件中，必须附加两个以外人员的推荐信，推荐人最好来自著名的公司或者权威部门、大学教授等，有一定的身份和地位。

创业计划的评价标准，视不同使用人的目标而有所不同。在此主要描述创业风险基金或投资人角度的评价标准。下面按百分制给出一个参考标准如下：

（1）摘要（10分）：简洁明了，突出重点，语言有感染力，内容有吸引力。

(2) 创业公司 (5分)：明确企业性质、背景、现状和所有权，具有创业理念和战略目标。

(3) 产品服务 (10分)：产品描述清楚，产品的商业价值，产品与客户需求，开发能力。

(4) 市场分析与营销策略 (10分)：包含stp和4ps

(5) 生产管理 (10分)：生产计划

(6) 管理团队 (10分)：介绍关键管理员，组织结构，角色分配，管理职责和管理能力。

(7) 财务分析 (10分)：损益表、资产负债表、现金流量表等齐全，且有理有据。

(8) 融资回报 (10分)：介绍利益分配、投资回收和退出战略。

(9) 可行性 (20分)：市场机会、竞争优势、管理能力、财务预算和投资潜力五方面分析可行性。

(10) 计划书写作 (5分)：简洁明了，不冗余。

创业计划书完整版篇七

创业计划书是一个创业者向投资者展示自己的商业理念和计划的工具。近日，我参加了一次创业计划书活动，并获得了宝贵的经验和启发。在这次活动中，我学到了许多关于创业的知识和技巧，也明确了自己的职业规划和发展方向。以下是我对这次活动的总结和体会。

首先，这次活动帮助我更加了解创业的过程和要素。在参加活动前，我对创业的认识还停留在理论层面，缺乏实际经验。

但通过参与活动，我了解到创业过程中的挑战和困难，并学习到如何制定创业计划、管理团队、提高竞争力等关键要素。活动中的专家指导和实际案例分享，让我对创业有了更为深刻和全面的理解。

其次，这次活动提升了我的商业思维和创新能力。在活动中，参与者需要提出一个有创新性和可行性的创业理念，并通过计划书详细阐述其商业模式、市场分析、竞争优势等要素。这需要我们具备敏锐的商业洞察力和创新思维能力。通过与其他参与者的互动和交流，我学到了许多创新的方法和策略，并且也锻炼了自己的商业思考和分析能力。

第三，这次活动加深了我对团队合作的理解和认识。创业很少是一个人的事情，而是需要一个团队的合作和努力。在活动中，我们被要求组建自己的团队，并一起完成创业计划书的编写和展示。通过团队合作，我学到了如何分配任务、协调合作以及有效沟通等技巧。更重要的是，这次活动让我认识到每个团队成员的重要性，并激发了我与他人共同努力的信心和意愿。

第四，这次活动提升了我的演讲和表达能力。在活动中，我们不仅需要撰写创业计划书，还需要对其进行演讲和展示。这对于我来说是一个很大的挑战，因为我之前缺乏公众演讲的经验。但通过反复练习和专家的指导，我逐渐克服了紧张和不自信的情绪，并提高了我自己的表达能力。现在，我能够清晰地阐述自己的观点，自信地与他人交流，并在公众面前自如地演讲。

最后，这次活动让我认识到创业是一个充满风险和机遇的过程，并且需要不断学习和迭代。创业计划书只是一个起点，真正的创业之路才刚刚开始。参与活动的过程中，我不仅学到了创业的基本知识和技能，也明确了自己的职业规划和发展方向。我意识到创业需要不断学习和适应市场变化，需要持之以恒的努力和坚定的信念。与此同时，我也认识到创业

不仅是个人的事业，更是为社会创造价值的机会，我希望能够通过自己的努力实现个人价值和社会价值的双赢。

总结起来，这次参加创业计划书活动是我创业之路的一个重要里程碑。通过活动，我深入了解了创业的过程和要素，提升了商业思维和创新能力和团队合作的认识，提高了演讲和表达能力，并明确了自己的职业规划和方向。我将把这次活动带给我的经验和启发融入自己的创业实践中，并不断学习和成长，为创造个人和社会的价值而努力。

创业计划书完整版篇八

创业计划书报名是创业者们展示自己和创业理念的机会。随着经济全球化的加速和创新能力的提高，越来越多年轻人选择创业，而参加创业计划书报名也成为了他们迈向成功的关键之一。

第二段：准备

参加创业计划书报名前，要认真准备。首先，了解比赛的主办方和参赛规则；其次，了解市场需求和行业现状；最后，在编写创业计划书时，要注意整体布局、市场分析、财务规划等方面，做好充分的调研工作和详实的铺陈。

第三段：奋斗

成功的创业计划不会轻易取得，除了充分的准备，还需要勇气、过人的洞察力、难以动摇的坚定信念。此时，模拟演练、批判性的思考和多发现问题、多解决问题的意识都是至关重要的。

第四段：反思

参加创业计划书报名之后，要引起反思。不管是获奖还是未

获奖，都要从中寻找不足，从而更好地提升自己的创新能力。要结合比赛经历进行思考，客观分析自己的优缺点，逐步完善自己的创业理念和行动计划。

第五段：展望

参加创业计划书报名并获得好成绩后，一定要谨记不停止前行。这是一个展望未来的过程，不断挑战自己的极限，无限拓展自己的视野。创业者需要不断学习、更新自己的知识储备，增强执行力和市场洞察力，了解市场空间和行业趋势，为自己的创业之路助力，最终成为领袖格局。

总之，参加创业计划书报名是一个反复摸索、不断调整、奋发向前的过程，需要创业者全身心的参与和付出。创业之路虽然充满坎坷、不确定，但只要创业者持续提升自己的能力水平，不断优化自己的创业计划，业绩必将不俗，最终实现自己的创业梦想。