

2023年创业计划书的主要风险及防范计划包括 编写创业计划书心得体会(汇总5篇)

人生天地之间，若白驹过隙，忽然而已，我们又将迎来新的喜悦、新的收获，一起对今后的学习做个计划吧。计划为我们提供了一个清晰的方向，帮助我们更好地组织和管理时间、资源和任务。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。

创业计划书的主要风险及防范计划包括篇一

编写创业计划书是每一个有创业梦想的人都需要去面对的一道难题，而有一个好的创业计划书对于创业者而言是十分的关键。在这个过程中，我也有了自己的一些心得和体会，今天我就为大家分享一下。

第二段：理论与实践相结合

在编写创业计划书这一过程中，学到的理论知识与实际落地结合相当重要。我们可以读一些创业书籍或是参加一些创业课程，学到一些具体的创业策略和理论知识，但是这些知识的真正价值在于将其运用到创业计划书的编写中。在实践中不断调整自己的计划，使其更加符合实际，更加切实可行。

第三段：清晰明了的定位与目标

编写创业计划书需要做好定位和明确目标这一步骤。具体的，是对自己要创业的领域有足够的了解和认知，同时也需要分析市场情况，了解竞争对手的情况，明确自己的目标客户，针对性地制定创业方案和计划，并且在这个过程中不断地进行调整。

第四段：资金的筹措和维护

在编写创业计划书的过程中，针对资金只是，我们需要尽可能地列举出可以想到的各种融资渠道和手段，包括自筹资金、借贷、众筹等，同时还需要着重考虑如何维护资金和做好财务管理等方面的问题。我们需要考虑到未来的收入和支出，合理规划资金的使用，创造利润，确保公司的健康运作。

第五段：总结

编写创业计划书是一个艰辛却必要的过程。通过这个过程，我们可以更清晰地认识到自己的创业方向和目标，同时也学到了很多具体的创业策略和方法。在编写计划书的过程中，我们需要不断挑战自我，克服困难，不断地学习和探索借鉴经验，同时也要保持一定的创新精神，发现自己的创业特点，瞄准市场和客户需求寻找机会，让自己的创业之路变得艰辛，但又有无限可能。

创业计划书的主要风险及防范计划包括篇二

学号: xxx

公司名称:

概述:

一个企业要想生存，必须要具备能够生存的市场；一个企业要想发展壮大，也必须要具备发展壮大的潜力。改革开放以来，我国的经济建设取得了令人瞩目的成就；城市化建设迅速发展，其中，中小型企业功不可没，就建材行业来说，全国大多数企业为中小型企业，他们为我国的经济建设和人口就业等方面做出了巨大贡献。

我的家乡是河北保定。保定是中国输送带产业基地，围绕我

的家乡有几百家胶带厂，每年都生产大量的输送带供应全国。

输送带的生产过程是自动化和半自动化的。当然自动化的实现离不开程序的控制，整个生产过程是由plc电脑控制程序控制完成。程序是靠软件的，经常出现故障。只要一出现错误就会导致整个生产线瘫痪。它就是整个生产线的大脑，在生产过程中起着极其重要的作用。恰好处的是我学的专业是机械电子工程，学的就是这东西，这时我觉得机会来了，于是开公司的想法就这么产生了。

plc是一种专门为在工业环境下应用而设计的数字运算操作的电子装置。它采用可以编制程序的存储器，用来在其内部存储执行逻辑运算、顺序运算、计时、计数和算术运算等操作的指令，并能通过数字式或模拟式的输入和输出，控制各种类型的机械或生产过程。plc及其有关的外围设备都应该按易于与工业控制系统形成一个整体，易于扩展其功能的原则而设计。

一次在工厂打暑假工时了解到plc电脑控制程序一个需要几万元，出故障后还得运到大连维修，来回至少几天时间，维修一次大概是1万元。而且我还了解到我们家乡附近的全部胶带厂的plc控制程序出现故障都得运到外地（主要是大连）维修。原因是工厂的师傅大多来自农村，都是经验丰富的硬件工人，对于这些软件类科技，他们根本一窍不通。

我的家乡保定就是一块很大的市场，我要充分利用好这片肥肉。在家乡立足，逐渐发展壮大我们的企业，加强创新精神，不断学习。

- 1) 基本上每个工厂都有我熟悉的人，首先人脉上有优势；
- 2) 我的很多同学都是学机电和控制的，合作者很多；
- 3) 我们设厂在保定，地理位置优越，与工厂交流会更多；

- 4) 我的想法已经得到家里的大力支持;
- 5) 有导师为我们的创业指点迷津。
- 6) 我们合伙者拥有团结协作的精神，

1. 起始目标

首先我们先专业做plc维修，是只做plc维修。等公司发展稳住后，再干研发。因为公司发展立足必须靠创新，只有不断有新产品做出来，才能不断吸引这些工厂，并建立友谊合作关系。把最恰当的服务在最恰当的时间传递给最合适的人”是我们公司的经营理念. 提高效率，真正为客户节省时间，尽力减少工厂由于plc故障造成的损失。

2. 品牌目标

通过与国内外知名品牌合作，逐步打造和提升plc编程技术培训品牌的知名度，树立本公司良好的企业形象和品牌形象，竭力将本公司发展成为国内plc编程技术培训行业知名品牌，将公司的核心竞争力架构在公司品牌上。

3. 市场目标

本项目运用新的模式，通过与国内外知名品牌合作提升企业知名度的同时，建立公司竞争优势。同时将在异地设立分支机构，扩大国内市场份额，走向全国发展。

通过plc编程技术行业的经营的模式分析可知，经营模式较有各自的利弊，行业竞争比较激烈，行业的优势企业出现需要新的经营模式的出现。

本项目在自身的发展过程中创造性地总结出了具有自主特色、行业领先的经营模式（在资金的支持下）。即：

该模式下新的采购流程是：

- (1) 本公司采购；
- (2) 储存国外代理品牌产品；
- (3) 报价投标；
- (4) 签合同；
- (5) 快速交货；
- (6) 售后服务。

这种经营模式的优点非常明显：一是可以形成品牌的优势；二是形成价格的优势；三是货期大大缩短。同时这种模式的弊端也是有的：即需要大笔资金的投入，一方面要大量采购一般性的产品（或向生产企业下订金），另一方面还要储藏代理的产品，资金需求量大。

1、实行“市场推广+渠道销售”的总体营销战略。

2、筹建业务部门，将客户分类管理，明确管理制度，保证每个用户都有专人定期服务，避免出现失落客户。同时通过分类可以让管理人员将主要精力集中在重要客户的管理上，通过服务好这些客户充分的发掘这些客户的潜力，公司充分利用现有的客户资源，同时通过制度和组织结构的完善将现有客户潜力充分发掘。

3、加设专门机构，如市场推广中心。

4、进一步创新市场营销的方式和手段。

5、建立强大的市场推广队伍，为市场推广人员进行专业的培训。

6、加强广告宣传及网上推广工作，公司采取销售终端活化的方式，通过强化广告宣传力度，扩大销售。

7、参加产品展览会，提高参展效果，创造最大的经济效益。

1. 政策风险

加强对有关政策、法规的研究，掌握国家法规政策的最新动态，及时调整公司的发展目标和经营战略，减小政策变化带来的风险。

2. 市场风险 本项目面临市场的竞争，在竞争中最终能占领多大的市场份额事前难以完全准确地测算，发展前景存在不确定性。

市场应对措施：

3、人才风险

本公司保持健康发展源于拥有完善和成熟的管理制度，能否培养和留住管理人才和销售人才，能否保持人才结构的稳定和优化，存在一定的风险。

4. 财务风险

本项目经营业务的发展壮大依赖于资本的不断投入，在目前情况下需通过融资解决资金问题。若不能得到融资会影响上述计划的顺利实施。

财务风险应对措施：

5. 其他风险

不可抗拒和不可预测事件的出现，可能导致公司的投资损失。

鉴于plc编程技术培训市场的巨大潜在需求和本项目设定的生产经营能力，公司拟分三步走：在销售收入方面第一年争取实现年销售额x万元，第二年实现x万元，第三年实现x万元的销售收入；三年总利润合计达到n万元。

2、保证服务网点覆盖产品销售范围的100%，确保服务无盲区；

5、开通服务邮箱，方便用户查阅公司服务政策；

6、建立完善的客户关系管理系统。

创业计划书的主要风险及防范计划包括篇三

自上初中以来我便开始住校，深知令人头疼的“吃饭”问题，也就是食堂的饭菜问题。

由于学校食堂普遍都是以大锅菜的方式做的，因此虽然价格较低但很少能真正让学生欢迎。

而学生对食堂饭菜的抱怨则更是“自古有之”。

虽然大学生可以到校外就餐，但大多数学生迫于经济因素，还是愿意在校食堂就餐。

饭菜质量得不到保证，会导致很多问题，学生营养跟不上，甚至有的学生经常不吃饭。

于是，营养不良、胃病等不该出现在大学生中的病症也屡见不鲜，这为学生身心健康埋下了隐患。

因此我决定整合食堂和饭店的优缺，开一家学生自助营养快餐店。

本店位于大学聚集中心地段，主要针对的客户群是大学生、

教师、以及打工人员。

经营面积约为80平米左右。

主要提供早餐、午餐、晚餐以及特色冷饮和休闲餐饮等。

早餐以浙江等南方小吃为主打特色，当然本地小吃也是少不了的。

品种多，口味全，营养丰，使就餐者有更多的选择。

午餐和晚餐则有南北方不同口味菜式。

而非餐点又提供各种冷饮，如果汁、薄冰、冰粥、刨冰、冰豆甜汤、冰冻咖啡、水果拼盘等。

本餐厅采用自助快餐的方式，使顾客有更轻松的就餐环境与更多的选择空间。

本餐厅装饰自然，随意，同时负有现代气息，墙面采用偏淡的温色调，厨房布置合理精致，采光性好，整体感观介于家庭厨房性质与酒店厨房性质之间。

1. 本餐厅开业之前，要作广告宣传，因为主要客户群是针对学生的，而学生中信息传递的速度与广度是很大的，所以宣传上可不用费太大的力度，只需进行传单或多媒体(如：音响)等形式的简单广告即可。

2. 本餐厅采取自助餐的方式，免费茶水和鲜汤。

并且米饭的质量相对竞争者要好，可采用不同的做法，使口感与众不同，以求有别于竞争者，给顾客更多的优惠，以吸引更多的客源。

此外，本餐厅还推出烧烤+冷饮、八宝饭等情侣套餐，由于休

闲饮食的空缺，这也将成为本店的一大特色。

3. 有许多学生习惯于三点一线的生活方式，许多时候为了节约时间会选择最近的就餐地点而不愿到较远点的餐馆，所以在地理位置选择上不会与学校大门有太大的距离。

餐厅在适当的时候还将推出送外卖的服务，根据不同情况采取相应得做法。

如：若有三份以上(包括三份)的叫量可以免费送货上门，单独叫外卖的需交付一定的送货费，这样还有一个好处，如有一人想叫外卖，为了不出送货费则会拉上另外的两份外卖，如此也是能增加销量的。

4. 餐厅使用不锈钢制的自助餐盘，即节约又环保，而废弃物也不能随便倾倒，可以与养殖户联系，让其免费定期收取，如此可以互利。

据悉，竞争者在这方面做得并不到位，因此良好的就餐环境是可以吸引更多的顾客的。

5. 暑假期间虽然客源会骤降，但毕竟还有部分留校学生、附近居民以及打工人员，届时可采取减少生产量，转移服务重点等方式，以改善暑期的经营状况。

寒假期间就考虑修业一个月，已减少不必要的成本支出。

6. 市场经济是快速发展的，变化的，动态的，因此要以长远的眼光看待一个企业的发展并进行分析，制作出长期的计划，每过一个阶段就该对经营的总体状况进行总结，并做出下一步计划，如此呈阶梯状的发展模式。

在经营稳定后，可以考虑扩大经营，增加其它服务项目，并可以寻找新的市场，做连锁经营，并慢慢打造自己的品牌，

可以往专为学生提供饮食的餐饮行业发展，总之，要以长远的眼光看待问题，如此才能有企业的未来。

店长兼收银员1名，厨师1名，服务生2名。

经营理念侧重于以下几点：

主要的文化特色：健康关怀、人文关怀

主要的产品特色：具有食疗保健功能的素食餐品

主要的服务特色：会员制的跟踪服务

主要的环境特色：具有传统文化气息的绿色就餐环境

在大学中的食堂的饮食一直是个问题，大学的饮食质量不高已成为公认的问题，仅仅是满足了学生们的温饱问题，而质量却远远没有达到学生们的要求。

部分大学的饮食状况令人担忧，甚至有的大学食堂出现了集体中毒事件。

本企划就是根据这一点，为了保障大学生的饮食安全，提高大学生的饮食质量，成立大学饮食联盟，旨在为高校大学生提供价格低廉安全高质并富有特色的食品，并且同时为各高校提供一定的勤工助学岗位，帮助贫困生更好的完成学业。

优势分析：本餐厅经营解决了学校食堂饭菜口味单一等问题，也无流动小摊卫生没有保证的担忧，并且与食堂同样方便快捷，节约时间。

另外，本餐厅采用自助选择方式，应该很容易受到顾客欢迎，并能节省部分人力资源。

同时，餐点还提供冷饮、冰粥等，并提供免费茶水。

简洁舒适的装修将是餐厅的一大特点，学生普遍喜欢在干净、服务态度好的餐馆就餐，因此令人满意的'服务也将是本店的一大特色。

此外，学校食堂有明确的就餐时限，而校外很少有餐馆出售早餐，因此在校外的本店则可以较容易地抓住这部分因时间差而导致丢失的市场份额，换句话说就是由在就餐点前后的一段时间要就餐的潜在客户群所产生的市场份额。

劣势分析：由于刚起步，快餐店的规模较小，如就餐的人力资源、服务项目等都比较有限。

而校区内外的竞争也是比较激烈的，因此还存在着不小的劣势。

另一方面，因为学校假期是固定的，寒暑假期间的客源会骤降，而寒假期间会比暑期更少，这将会是一个比较难以解决的问题。

机会分析：据我们的市场调查与分析，本店产品的市场需求是存在的，并具有一定的竞争力。

而本人正是学生——这个最大客户群中的一员，所以更能了解顾客需要什么样的产品和服务，从这些方面来看，是应该是很有机会挤入该餐饮市场的。

威胁分析：餐厅的服务与产品质量的高低与经营成本又有直接和必然的联系，如此则产品价格必然不会比竞争对手低，虽然总体上价格并不会太高，但相比之下，客户的经济承受能力就成为一大考验了。

并且，成本与利润也是直接挂钩的，盈利的多少则又是能否在竞争中生存下去的一大决定因素。

再者，各地风俗与饮食习惯的不同，又产生了另一个问题，即是否大多数顾客都能对产品认可或满意呢，这也是需要接受考验的。

前期宣传：大规模，高强度，投入较大。

后期宣传：重视已有顾客关系管理，借此进行口碑营销。

定期具体活动的策划和组织如赞助学校组织的晚会借此进行宣传，通过活动时时提醒顾客的消费意识。

针对节假日，开展有针对性的促销策略如发传单等。

1. 据计算可初步得出餐厅开业启动资金约需10600元(场地租赁费用xx元，餐饮卫生许可等证件的申领费用600元，场地装修费用3000元，厨房用具购置费用1000元，基本设施及其他费用等4000元)。

2. 运营阶段的成本主要包括：员工工资，物料采购费用，场地租赁费用，税，水电燃料费，杂项开支等。

3. 每日经营财务预算及分析

据预算分析及调查，可初步确定市场容量，并大致估算出每日总营业额约800元，收益率30%，由此可计算出投资回收期约为三个月。

由于本餐厅的经济实力尚弱，因此初期将采取避实就虚的营销战略，避开大量的硬广告营销，而采取一整套行之有效的“承诺营销”进行产品宣传。

通过菜单、海报、文化手册、广告、促销活动等向消费者进行宣传、倡导“天之素”的经营宗旨与理念。

做出持续性、计划性将决定本餐厅在避免普通餐厅的顾客忠诚度不高的缺陷方面具有先天的优势，为了使本餐厅能够在顾客心目中树立起权威感和信赖感，本餐厅将会建立一套完整的会员信息反馈系统，实现营销承诺：

1) 顾客反馈表。

在服务中严格要求工作人员树立顾客第一的观念，认真听取顾客意见。

2、将顾客满意进行到底。

树立“顾客满意自己才满意”的观念，做到时时刻刻为顾客着想。

3、建立餐厅顾客服务调查表，定期由营销部专人负责为顾客进行跟踪服务。

根据餐厅企业竞争激烈、模仿性强以及食疗产品具有的时节性强的特点，实现对企业的外显文化和内隐文化的有机整合，加强企业的品牌保护意识与能力。

围绕“健康、绿色”为核心的品牌特征，餐厅通过树立绿色形象、开发绿色产品，实行绿色包装，采用绿色标志，加强绿色沟通，推动健康消费来实现营销目标。

作为一个餐厅开展绿色营销，我们有着天然的优势，本餐厅将严格贯彻绿色餐厅的标准，无论从原料采购、食品加工还是卫生环境，都将严格把关。

努力营造出朴素典雅又不失时尚的就餐环境，通过对餐厅设计的布局、装饰风格、温度等，体现健康绿色的理念。

本餐厅将在营销过程中，围绕21世纪的餐饮主题——养生、

健美、绿色三个具有社会意义的知识点，对消费者进行有计划、有针对性的宣传，从而引导顾客的消费取向。

通过进行专题讲座、手册宣传、公益活动等方式将以上餐饮知识宣传出去，同时注重借此机会加大对绿色产品的宣传介绍。

推广、倡导健康科学的饮食文化，弘扬传统文化中的养生文化。

对产品、餐厅、服务进行文化包装，传播饮食文化。

从而获得进一步的发展机遇与条件。

本餐厅将通过一系列的公关活动，处理各方面的关系，为餐厅的发展提供宽松有利的经营环境。

1、与员工建立团结、信任一致的合作关系。

在员工之间搭建起平等、便捷的沟通方式，通过发行内部刊物、免费会员提供奖励，集体娱乐等活动增加员工的凝聚力和工作积极性。

2、社区群众关系。

为保证充足的人力资源，获得稳定的顾客群，得到可靠的后勤保障，应积极参与维护社区环境、积极支持社区公益事业。

尊重顾客的合法权利，提供优质餐品和服务，正确处理顾客的要求和建议。

3、政府关系。

及时了解并遵守政府相关法律法规，加强与政府部门的联系，主动协助解决一些社会问题。

与宣传媒介建立并保持广泛关系;向其提供本行业的真实信息。

本餐厅的目标人群为学生以及城市居民。

考虑到市场上餐饮产品、保健品的价格因素，本餐厅的产品定价将处于同类产品的中低价位。

占领一定的市场份额，形成规模经济效应，以低成本获得高利润。

在产品的价格及其组合上，我们是依据消费者不同的消费层次和需求，加工、提供各种具有食疗保健价值的营养餐品，其中在价格的制定上我们严格按照原料的利用率来计算，比如果蔬的去根多少、是否去皮、去叶，最后厨房的加工程度，为消费者提供每份6-100元不同餐品组合的标准，顾客可以根据自己的实际情况选择不同的素食食品。

市场是不断变化的，所以我们必须考虑到市场的风险，具体有以下几种风险可能：

(1)在本项目开发阶段的风险，市场上可能会同时出现类似餐厅的开业。

(2)项目生产经营阶段的风险，项目投产后的效益取决于其产品在市场上的销售量和其他表现，而对于本阶段项目而言，最大的市场风险来源与市场上餐饮业的竞争风险，如果项目投产后效益良好很可能会带来一系列相似经营项目的诞生，从而加剧了本项目的竞争压力。

内部管理风险：

餐饮业是一个技术含量相对较低的行业，但是它需要严格的管理才能赢得消费者的信赖，对于大多数中国自办的餐厅来说大部分存在着内部管理松散，服务人员素质较低，如何建

立现代企业制度，健全企业经营机制强化企业内部管理关系着企业的生与存，成与败。

原料资源风险：

本餐厅的原料主要以果蔬、豆类、菌类为主，是当今最受欢迎的绿色天然无污染食品，尤其本餐厅是以保健为主的餐厅，因此在原料的选择上需要专业的知识和技术投资，这样才有利于采购到新鲜、天然、无污染的绿色食品。

1]汲取先进的生产技术与经验，开发出自己的特色食品。

2、严格管理，定期培训人员，建立顾客服务报告。

3、进入市场后，认识食品市场周期，不故步自封，积极开发更新食品。

4、与原料供应商建立长期并保持长期的合作关系，保证原料资源的供给。

初期(1-3月)

主要产品是针对城市三种群体不同身体健康状况的餐品，市场策略为通过积极有效的营销策略，挤占中式餐饮及保健药品的市场分额；树立“绿色食品”的良好的品牌形象，提升知名度、美誉度；收回初期投资，积极进行市场推广。

中期(1年)

巩固、扩展已有的市场分额，进一步健全餐厅的经营管理体制，提高企业的科学管理水平；着手准备品牌扩张所必须的企业形象识别系统、统一的特色优势餐品、统一的管理模式等方面的建设。

长期(2年)

届时，餐厅运营已经步入稳定良好的状态，随着企业的势力与影响力的增强，服务范围不再能满足潜在顾客的需要时，以特许经营的方式，开拓新的市场空间，扩大餐厅的辐射范围和影响力。

视觉识别

店名：一方面应该和自己的经营业务有紧密的相关，另一方面要照顾到经营的场所是在校园内部，要贴近校园特色，易于为校园群体喜爱和接受，店名应有格调，意味悠长。

颜色：以黄色，红色，橙色等暖系色调为主，辅以轻快活泼的冷系色调。

彰显时尚，潮流，雅致，品位。

店面布局

恰当运用灯光，地毯，隔断等元素，尽量一方面有效利用空间，一方面显得错落有致，不显开阔平淡之感。

可适当设计一些较为私密的桌位，然长时间逗留的顾客充分享受那份怡然自得的情调。

分区布局，让每个细分群体的消费者都有自己喜爱的角落和桌位。

灯饰和灯光：灯饰是餐厅厅装饰的重要元素，选择各种不同样式的灯饰可以有效增餐厅的美感。

灯光是烘托餐厅气氛的重要部分，可以选择不同颜色的灯光，烘托出餐厅宜人的气氛。

同时，顾客应该保留在自己的空间按照自己的要求调节灯光的便利。

墙面装饰和窗帘：按照季节及时调整，各种织物材质，图案，颜色尽量显得和谐，显示餐厅的格调，贴近消费者感官享受。

桌位：桌位设计和摆放应该总体上和谐，个体上有差异，避免给消费者大排档那样的感受。

工艺品摆放：工艺品的选择应该贴近餐厅气氛和消费者偏好，烘托出餐厅的品位。

餐具：干净，整洁，应该体现咖啡厅特色或者形象。

背景音乐：以浪漫，柔和的轻音乐为主，响度适中，切合季节变化和咖啡厅格调。

创业计划书的主要风险及防范计划包括篇四

创业计划书模板范文，想要创业需要写一份计划书，怎么写呢？下面是小编带来的创业计划书模板范文，欢迎阅读！

一、计划概述

在创业计划书中，所谓的大致概要，也就是指一个非常简练的计划以及商业模型的摘要，用来介绍你将来要创业的商业项目，一般在500——1000字左右。

二、公司概况

公司描述，也就是对你创办的公司大致情况的介绍，以及你自己的一些基本的创业构思，一般包括以下三个方面。

1、公司宗旨

2、公司名称、结构

3、公司的经营策略

三、产品与服务策略

产品与服务策划，也就是你的公司将要“生产”的产品以及未来的相应服务策划，这是一个公司的生存与发展的源泉，一般包括以下五个方面：

1、产品/服务

(1) 产品优势描述

(2) 公司技术描述

2、公司技术的发展环境

3、产品的研究与开发计划

4、产品/服务的发展计划

5、产品/服务的销售服务

四、市场策划分析

市场策划分析，也就是策划未来市场的细分与构成，以及自己如何才能够迅速而且有效地打入这些市场，一般包括以下四个方面：

1、市场描述

(!) 自己的目标顾客都有哪些

(2) 当前的市场大致情况如何

2、目标市场描述

3、销售战略分析

4、销售渠道分析

五、竞争性分析

竞争性分析，也就是分析帮你的公司的竞争对手是谁?与自己相对比，竞争手有哪些明显的优势?以及，自己将来如何打败竞争对手等等。

1、竞争的描述

2、市场进入的障碍的分析

3、竞争战略策划

六、营销策略与销售

营售策略与销售，换句话说来说，也就是你将来采用哪些具体的方法来进行产品销售或是服务?一般包括以下四个方面：

1、市场营销总体思路

2、销售战略总体策划

3、分销渠道以及合作伙伴描述

4、产品/服务定价策略

七、财务计划

财务计划，也就是对你的公司财务状况的策划。需要说明一点的是，财务计划不是创业之前所能够涉及的内容，对于创业者来说，完全可以在公司成立之后再找专业的会计人员，来帮助自己进行有针对性的策划，但是有必要再这里先简单做些提示，一般包括以下六个方面：

- 1、财务汇总
- 2、财务年度报表
- 3、资金需求
- 4、预计收入报表
- 5、资产负债预计表
- 6、现金流量表

八、附录

- 1公司背景以及结构
- 2、公司的团队人员简历
- 3、竞争对手详细资料
- 4、产品/服务客户资料
- 5、产品/服务行业关系表

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、目标概述

(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。

二、目标管理

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。

xxx公司(或xxx项目)

xxxx商业计划书

年 月

(公司资料)

地址

邮政编码

联系人及职务

电话

传真

网址/电子邮箱

报告目录

第一部分 摘要

(整个计划的概括) (文字在2-3页以内)

一、 公司简单描述

二、 公司的宗旨和目标(市场目标和财务目标)

三、 公司目前股权结构

四、 已投入的资金及用途

五、 公司目前主要产品或服务介绍五、 公司目前主要产品或服务介绍

六、 市场概况和营销策略

七、 主要业务部门及业绩简介

八、 核心经营团队

九、 公司优势说明

十、 目前公司为实现目标的增资需求：原因、数量、方式、用途、偿还

十一、 融资方案(资金筹措及投资方式及退出方案)

十二、 财务分析

1、 财务历史数据(前3-5年销售汇总、利润、成长)

2、 财务预计(后3-5年)

3、 资产负债情况

第二部分 综述

第一章 公司介绍

一、 公司的宗旨(公司使命的表述)

二、 公司简介资料

三、 各部门职能和经营目标

四、 公司管理

1、 董事会

2、 经营团队

2、 经营团队

3、 外部支持(外聘人士/会计师事务所/律师事务所/顾问公司/技术支持/行业协会等)

第二章 技术与产品

一、 技术描述及技术持有

二、 产品状况

1、 主要产品目录(分类、名称、规格、型号、价格等)

2、 产品特性

3、 正在开发/待开发产品简介

4、 研发计划及时间表

5、 知识产权策略

6、 无形资产(商标/知识产权/专利等)

三、 产品生产

- 1、 资源及原材料供应
- 2、 现有生产条件和生产能力
- 3、 扩建设施、要求及成本，扩建后生产能力
- 4、 原有主要设备及需添置设备
- 5、 产品标准、质检和生产成本控制
- 6、 包装与储运

第三章 市场分析

第三章 市场分析

- 一、 市场规模、市场结构与划分
- 二、 目标市场的设定
- 三、 产品消费群体、消费方式、消费习惯及影响市场的主要因素分析
- 五、 市场趋势预测和市场机会
- 六、 行业政策

第四章 竞争分析

- 一、 有无行业垄断
- 二、 从市场细分看竞争者市场份额

三、 主要竞争对手情况：公司实力、产品情况(种类、价位、特点、包装、营销、市场占有率等)

四、 潜在竞争对手情况和市场变化分析

五、 公司产品竞争优势

第五章 市场营销

一、 概述营销计划(区域、方式、渠道、预估目标、份额)

二、 销售政策的制定(以往/现行/计划)

三、 销售渠道、方式、行销环节和售后服务

四、 主要业务关系状况(代理商/经销商/直销商/零售商/加盟者等)，各级资格认定标准 政策(销售量/回款期限/付款方式/应收帐款/货运方式/折扣政策等)

五、 销售队伍情况及销售福利分配政策

六、 促销和市场渗透(方式及安排、预算)

1、 主要促销方式

2、 广告/公关策略、媒体评估

七、 产品价格方案

1、 定价依据和价格结构

2、 影响价格变化的因素和对策

八、 销售资料统计和销售纪录方式，销售周期的计算。

第六章 投资说明

一、 资金需求说明(用量/期限)

二、 资金使用计划及进度

三、 投资形式(贷款/利率/利率支付条件/转股-普通股、优先股、任股权/对应价格等)

四、 资本结构

五、 回报/偿还计划

六、 资本原负债结构说明(每笔债务的时间/条件/抵押/利息等)

七、 投资抵押(是否有抵押/抵押品价值及定价依据/定价凭证)

八、 投资担保(是否有抵押/担保者财务报告)

九、 吸纳投资后股权结构十、 股权成本

十一、 投资者介入公司管理之程度说明

十二、 报告(定期向投资者提供的报告和资金支出预算)

十三、 杂费支付(是否支付中介人手续费)

第七章 投资报酬与退出

一、 股票上市

二、 股权转让

三、 股权回购

四、 股利

第八章 风险分析

一、 资源(原材料/供应商)风险

二、 市场不确定性风险

三、 研发风险

四、 生产不确定性风险

五、 成本控制风险

六、 竞争风险

七、 政策风险

八、 财务风险(应收帐款/坏帐)

九、 管理风险(含人事/人员流动/关键雇员依赖)

十、 破产风险

第九章 管理

一、 公司组织结构

二、 管理制度及劳动合同

创业计划书的主要风险及防范计划包括篇五

项目地点:xx村

项目总投资:10万元

在孟县委组织部对大学生村官扎根基层，创新创业的不断引导与鼓励下，在上社镇党委和政府的正确领导和悉心指导下，充分发挥自身的专业优势，结合当地实情，引导广大农民积极创业增收，创建鱼、鸭、鸡立体混合养殖中心。

秋林村是个传统的农业村，富余劳动力较多。由于种植业收益率低及小港村特殊的地理位置所限，导致大量劳动力外出务工，如何在农村经济结构战略性调整和农村产业结构调整的重要时期，这一瓶颈，增加农民收入，成为摆在当前的一道难题。

秋林村群众有养殖的传统习惯，养殖积极性高，但由于品种单一、生产原始、技术落后，且防疫工作不到位，导致成活率低甚至造成鱼鸭的大批死亡，给养殖户造成了极大的经济损失，严重打击了农民的养殖积极性。此外较小的养殖规模没有给养殖户带来应有的经济效益，因此让农民真正做到养殖增收，解决农村富余劳动力就业问题，是农村养殖的紧迫课题。

水产品及家禽作为日常生活消费品，市场需求空间巨大。千家万户的餐桌、宾馆、酒店等到处都是施展魅力的地方。鱼、鸭、鸡养殖产业孕育着巨大的商机，随着人民生活水平不断提高，消费需求将会逐年直线上升，后市一路看好。

立足现实，着力于孟县区域位置及市场特点。本地现今市场上的鱼、鸭、鸡大多数是由外地养殖户供应，运输费用占产品成本的一大部分，造成产品市场价格的大大提高，而且消费者普遍反应产品品质低，广大消费者更愿意购买本地土特

养殖品。因此，高品质的土特养殖业在我县具有较大的发展潜力和前景。

1、规模

养殖场共有水域面积约23亩，山地面积约40亩，养殖场地结构分布合理，适合立体养殖业发展，整体规划混合养殖四大家鱼四万尾，肉鸭1000只，土鸡1000只。

2、具体建设内容

(1) 养殖场改建

河汊修整及排水分流建设，初步规划建设成四大块主要水面养殖区，预计投资1万元。

(2) 养殖棚舍建设

初步建设鸭舍6栋，鸡舍4栋，雏苗舍4栋，第一期投资1、5万元。

(3) 其它费用

前期投资总计:10万元

预计养鱼收益3万元

预计收益总计:5、3万元

养殖场和村民合资，个人投资4万元，为使养殖场尽早走上正规，更好更快的发展。现急需资金6万元，希望上级领导予以政策和资金上的支持。

综上所述，该项目投资少，见效快，抗风险能力强，具有极强的科学合理性和可行性。在项目实施第三年即能收回投资，

更主要的是能起到示范带动作用，指引一条致富路，激发广大村民创新创业的热情，展现我县大学生村官扎根基层，服务农村的务实精神。