

# 2023年大学生创业计划书字体格式 大学生创业计划书格式(精选5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。写计划的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？以下我给大家整理了一些优质的计划书范文，希望对大家能够有所帮助。

## 大学生创业计划书字体格式篇一

- 1、企业名：百货超市。
- 2、行业类型：零售。
- 3、组织形式：个体工商户，主要经营范围：自己家乡的镇中心，这里是人流的中心集合处。

4、经营地点□XXXX

面积：占地大概150平方米

选择该地点的理由：因为镇中心处没有一间较大的超市，该地点是人流车流的集中地带，交通方便，市场前景非常广阔。

5、创业者个人情况□XXXX

相关工作经历□XXXX

我是一名大学生，专业是计算机专业，从小对经营方面感兴趣。现在将要大学毕业了，凭着自己对经营的爱好和向往，一直希望在自己的乡镇开一间超市，用此来发展自己乡镇的经济，是广州市的许多超市吸引了我，我去超市购物时的启迪，使我对此产生极大的兴趣。根据本人的经验，资金情况

及对当今社会的了解，决定要谨慎从事，三思而行，因为这里有非常大的风险的，加上自己的经验不足。

随着居民生活水平的不断提高，追求环保，健康的消费已成为一种生活时尚，所以我打算要销售一些绿色的产品，以保证人民的身心健康，顾客至上，这是我们的宗旨。

商圈范围

潜在的消费群体

消费能力

竞争情况

市场潜力

徒步商圈(200—500米半径范围内)

居民区

消费能力高

附近只有一间不算很大的超市

居民住宅

消费能力中等

附近有一间中学

生活商圈(500—1000米半径范围内)

邻近有几个村子

消费观念增强，消费水平提高

有较多的商店，但销售的东西比较少

## 大学生创业计划书字体格式篇二

在校大学生想要创业，一份好的创业计划书有很大的帮助，计划书的格式是怎样的呢?下面是本站小编为大家整理的：在校大学生创业计划书格式，欢迎大家参阅，更多资讯尽在策划书栏目!

在校大学生创业计划书格式一、创业计划书

是创业者计划创立的业务的书面的摘要。

它用以描述与拟创办企业相关的内外部环境条件和要素特点，为业务的发展提供指示图和衡量业务进展情况的标准。

通常创业计划是市场营销、财务、生产、人力资源等职能计划的综合。

写好创业计划书要思考的问题：

(一)关注产品

(二)敢于竞争

(三)了解市场

(四)表明行动的方针

(五)展示你的管理队伍

(六)出色的计划摘要

## 二、创业计划书的内容

一般来说，在创业计划书中应该包括创业的种类、资金规划及基金来源、资金总额的分配比例、阶段目标、财务预估、行销策略、可能风险评估、创业的动机、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：

### (一)封面

封面的设计要有审美观和艺术性，一个好的封面会使阅读者产生最初的好感，形成良好的第一印象。

### 二)计划摘要

它是浓缩了的创业计划书的精华。

计划摘要涵盖了计划的要点，以求一目了然，以便读者能在最短的时间内评审计划并作出判断。

计划摘要一般包括以下内容：

公司介绍；

管理者及其组织；

主要产品和业务范围；

市场概貌；

营销策略；

销售计划；

生产管理计划；

财务计划；

资金需求状况等。

摘要要尽量简明、生动特别要说明自身企业的不同之处。

### (三) 企业介绍

这部分的目的是不是描述整个计划，也不是提供另外一个概要，而是对你的公司作出介绍，因而重点是你的公司理念和如何制定公司的战略目标。

### (四) 行业分析

在行业分析中，应该正确评价所选行业的基本特点、竞争状况以及未来的发展趋势等内容。

关于行业分析的典型问题：

(1) 该行业发展程度如何？现在的发展动态如何？

(2) 创新和技术进步在该行业扮演着一个怎样的角色？

(3) 该行业的总销售额有多少？总收入为多少？发展趋势怎样？

(4) 价格趋向如何？

(5) 经济发展对该行业的影响程度如何？政府是如何影响该行业的？

(6) 是什么因素决定着它的发展？

(7) 竞争的本质是什么？你将采取什么样的战略？

(8) 进入该行业的障碍是什么？你将如何克服？该行业典型的回

报率有多少？

### (五) 产品(服务)介绍

产品介绍应包括以下内容：产品的概念、性能及特性；主要产品介绍；产品的市场竞争力；产品的研究和开发过程；发展新产品的计划和成本分析；产品的市场前景预测；产品的品牌和专利等。

在产品(服务)介绍部分，企业家要对产品(服务)做出详细的说明，说明要准确，也要通俗易懂，使不是专业人员的投资者也能明白。一般地，产品介绍都要附上产品原型、照片或其他介绍。

### (六) 人员及组织结构

在企业的生产活动中，存在着人力资源管理、技术管理、财务管理、作业管理、产品管理等等。而人力资源管理是其中很重要的一个环节。

因为社会发展到今天，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。企业要管理好这种资源，更是要遵循科学的原则和方法。

在创业计划书中，必须要对主要管理人员加以阐明，介绍他们所具有的能力，他们在本企业中的职务和责任，他们过去的详细经历及背景。此外，在这部分创业计划书中，还应对公司结构做一简要介绍，包括：公司的组织机构图；各部门的功能与责任；各部门的负责人及主要成员；公司的报酬体系；公司的股东名单，包括认股权、比例和特权；公司的董事会成员；各位董事的背景资料。

经验和过去的成功比学位更有说服力。如果你准备把一个特别重要的位置留给一个没有经验的人，你一定要给出充分的

理由。

## (七) 市场预测

应包括以下内容：

- 1、需求进行预测；
- 2、市场预测市场现状综述；
- 3、竞争厂商概览；
- 4、目标顾客和目标市场；
- 5、本企业产品的市场地位等。

## (八) 营销策略

对市场错误的认识是企业经营失败的最主要原因之一。

在创业计划书中，营销策略应包括以下内容：

- (1) 市场机构和营销渠道的选择；
- (2) 营销队伍和管理；
- (3) 促销计划和广告策略；
- (4) 价格决策。

## (九) 制造计划

创业计划书中的生产制造计划应包括以下内容：

- 1、产品制造和技术设备现状；

- 2、新产品投产计划；
- 3、技术提升和设备更新的要求；
- 4、质量控制和质量改进计划。

#### (十) 财务规划

财务规划一般要包括以下内容：

其中重点是现金流量表、资产负债表以及损益表的制备。

损益表反映的是企业的盈利状况，它是企业在一段时间运作后的经营结果；资产负债表则反映在某一时刻的企业状况，投资者可以用资产负债表中的数据得到的比率指标来衡量企业的经营状况以及可能的投资回报率。

#### (十一) 风险与风险管理

- (1) 你的公司在市场、竞争和技术方面都有哪些基本的风险？
- (2) 你准备怎样应付这些风险？
- (3) 就你看来，你的公司还有一些什么样的附加机会？
- 4) 在你的资本基础上如何进行扩展？
- (5) 在最好和最坏情形下，你的五年计划表现如何？

如果你的估计不那么准确，应该估计出你的误差范围到底有多大。如果可能的话，对你的关键性参数做最好和最坏的设定。

### 三、创业计划书的编写步骤



准备创业方案是一个展望项目的未来前景、细致探索其中的合理思路、确认实施项目所需的各种必要资源、再寻求所需支持的过程。

需要注意的是，并非任何创业方案都要完全包括上述大纲中的全部内容。创业内容不同，相互之间差异也就很大。

第一阶段：经验学习

第二阶段：创业构思

第三阶段：市场调研

第四阶段：方案起草

创业方案全文

写好全文，加上封面，将整个创业要点抽出来写成提要，然后要按下面的顺序将全套创业方案排列起来：

(1) 市场机遇与谋略；(2) 经营管理；(3) 经营团队；(4) 财务预算；(5) 其他与听众有直接关系的；信息和材料，如企业创始人、潜在投资人，甚至家庭成员和配偶。

第五阶段：最后修饰阶段

首先，根据你的报告，把最主要的东西做成一个1-2页的摘要，放在前面。其次，检查一下，千万不要有错别字之类的错误，否则别人对你是否做事严谨会怀疑的。最后，设计一个漂亮的封面，编写目录与页码，然后打印、装订成册。

第六阶段：检查

可以从以下几个方面加以检查：

- (1) 你的创业计划书是否显示出你具有管理公司的经验。
- (2) 你的创业计划书是否显示了你有能力偿还借款。
- (3) 你的创业计划书是否显示出你已进行过完整的市场分析。
- (4) 你的创业计划书是否容易被投资者所领会。创业计划书应该备有索引和目录，以便投资者可以较容易地查阅各个章节。还应保证目录中的信息流是有逻辑的和现实的。
- (5) 你的创业计划书中是否有计划摘要并放在了最前面，计划摘要相当于公司创业计划书的封面，投资者首先会看它。为了保持投资者的兴趣，计划摘要应写得引人入胜。
- (6) 你的创业计划书是否在文法上全部正确。
- (7) 你的创业计划书能否打消投资者对产品(服务)的疑虑。

附表：

顾客备案登记表

服务项目

顾客姓名

联系电话

收取费用

服务起止时间

顾客建议

# 大学生创业计划书字体格式篇三

## 一、页面设置

纸型：原则上采用a4型（210mmx297mm□□

行间距：单倍行距；字间距用默认值。

页边距：上、下各空2cm□左、右各空2cm□页眉、页脚各空1.5—1.75cm□

页眉：统一写“第二届齐鲁大学生创业计划竞赛”（封面不要有页眉）。

页脚：宋体，五号，居中。

排版方向：一般应采用纵向打印方式排版；奇偶页不同、正反面打印。

装订线：左侧，空1cm□

## 二、字体、字号

1. 标题：除法规、规章等加书名号外，一般不用标点符号。标题采用三号华文中宋加粗（如有副标题，用小三号华文中宋）；可分一行或两行居中排版，换行时，要保持词意完整，排列对称。一级标题与二级标题加粗，字体与正文格式一样，用四号仿宋\_gb2312□

2. 正文：采用四号仿宋\_gb2312□每个自然段首行左侧空2个字，换行顶格；数字、年份不换行，可通过调整字间距进行排版。结构层次序数，第一层为“一、”，第二层为“（一）”，第三层为“1.”，第四层为“（1）”，原则

上第一、第二层标题独立成行，不加标点。

使用阿拉伯数字（如“附件1.××××”）；附件名称后不加标点符号。

## 大学生创业计划书字体格式篇四

### 一、创业计划书

是创业者计划创立的业务的书而摘要。

它用以描述与拟创办企业相关的内外部环境条件和要素特点，为业务的发展提供指示图和衡量业务进展情况的标准。

通常创业计划是市场营销、财务、生产、人力资源等职能计划的综合。

写好创业计划书要思考的问题：

(一)关注产品

(二)敢于竞争

(三)了解市场

(四)表明行动的方针

(五)展示你的管理队伍

(六)出色的计划摘要

### 二、创业计划书的内容

一般来说，在创业计划书中应该包括创业的种类、资金规划

及资金来源、资金总额的分配比例、阶段目标、财务预估、  
行销策略、可能风险评估、创业的动机、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：

### (一)封面

封面的设计要有审美观和艺术性，一个好的封面会使阅读者  
产生最初的好感，形成良好的第一印象。

### (二)计划摘要

它是浓缩了的创业计划书的精华。

计划摘要涵盖了计划的要点，以求一目了然，以便读者能在  
最短的时间内评审计划并作出判断。

计划摘要一般包括以下内容：

公司介绍；

管理者及其组织；

主要产品和业务范围；

市场概貌；

营销策略；

销售计划；

生产管理计划；

财务计划；

资金需求状况等。

摘要要尽量简明、生动。

特别要说明自身企业的不同之处(约捌笠禡祥)

### (三) 企业介绍

这部分的目的是不是描述整个计划，也不是提供另外一个概要，而是对你的公司作出介绍，因而重点是你的公司理念和如何制定公司的战略目标。

### (四) 行业分析

在行业分析中，应该正确评价所选行业的基本特点、竞争状况以及未来的发展趋势等内容。

关于行业分析的典型问题：

(1) 该行业发展程度如何?现在的发展动态如何?

(2) 创新和技术进步在该行业扮演着一个怎样的角色?

(3) 该行业的总销售额有多少?总收入为多少?发展趋势怎样?

(4) 价格趋向如何?

(5) 经济发展对该行业的影响程度如何?政府是如何影响该行业的?

## 1. 计划摘要

计划摘要列在创业计划书的最前面，它是浓缩了的`创业计划书的精华。

计划摘要涵盖了计划的要点，以求一目了然，以便读者能在最短的时间内评审计划并做出判断。

计划摘要一般要有包括以下内容：公司介绍；主要产品和业务范围；市场概叙；营销策略；销售计划；生产管理计划；管理者及其组织；财务计划；资金需求状况等。

在介绍企业时，首先要说明创办新企业的思路，新思想的形成过程以及企业的目标和发展战略。

其次，要交待企业现状、过去的背景和企业的经营范围。

在这一部分中，要对企业以往的情况做客观的评述，不回避失误。

中肯的分析往往更能赢得信任，从而使人容易认同企业的创业计划书。

最后，还要介绍一下创业者自己的背景、经历、经验和特长等。

企业家的素质对企业的业绩往往起关键性的作用。

在这里，企业家应尽量突出自己的优点并表示自己强烈的进取精神，以给投资者留下一个好印象。

在计划摘要中，企业还必须要回答下列问题：

- (1) 企业所处的行业，企业经营的性质和范围；
- (2) 企业主要产品的内容；
- (3) 企业的市场在那里，谁是企业的顾客，他们有哪些需求；
- (4) 企业的合伙人、投资人是谁；
- (5) 企业的竞争对手是谁，竞争对手对企业的发展有何影响。

摘要要尽量简明、生动。

特别要详细说明自身企业的不同之处以及企业获取成功的市场因素。

如果企业家了解他所做的事情，摘要仅需2页纸就足够了。

如果企业家不了解自己正在做什么，摘要就可能要写20页纸以上。

因此，有些投资家就依照摘要的长短来“把麦粒从谷壳中挑出来”

## 2. 产品(服务)介绍

在进行投资项目评估时，投资人最关心的问题之一就是，风险企业的产品、技术或服务能否以及在多大程度上解决现实生活中的问题，或者，风险企业的产品(服务)能否帮助顾客节约开支，增加收入。

因此，产品介绍是创业计划书中必不可少的一项内容。

通常，产品介绍应包括以下内容：产品的概念、性能及特性；主要产品介绍；产品的市场竞争力；产品的研究和开发过程；发展新产品的计划和成本分析；产品的市场前景预测；产品的品牌和专利。

在产品(服务)介绍部分，企业家要对产品(服务)作出详细的说明，说明要准确，也要通俗易懂，使不是专业人员的投资者也能明白。

一般的，产品介绍都要附上产品原型、照片或其他介绍。

(5) 企业采用何种方式去改进产品的质量、性能，企业对发展新产品有哪些计划等等。



产品(服务)介绍的内容比较具体，因而写起来相对容易。

虽然夸赞自己的产品是推销所必需的，但应该注意，企业所做的每一项承诺都是“一笔债”，都要努力去兑现。

要牢记，企业家和投资家所建立的是一种长期合作的伙伴关系。

空口许诺，只能得意于一时。

如果企业不能兑现承诺，不能偿还债务，企业的信誉必然要受到极大的损害，因而是真正的企业家所不屑为的。

### 3. 人员及组织结构

有了产品之后，创业者第二步要做的就是结成一支有战斗力的管理队伍。

企业管理的好坏，直接决定了企业经营风险的大小。

而高素质的管理人员和良好的组织结构则是管理好企业的重要保证。

因此，风险投资家会特别注重对管理队伍的评估。

企业的管理人员应该是互补型的，而且要具有团队精神。

一个企业必须要具备负责产品设计与开发、市场营销、生产作业管理、企业理财等方面的专门人才。

在创业计划书书中，必须要对主要管理人员加以阐明，介绍他们所具有的能力，他们在本企业中的职务和责任，他们过去的详细经历及背景。

此外，在这部分创业计划书书中，还应对公司结构做一简要

介绍，包括：公司的组织机构图；各部门的功能与责任；各部门的负责人及主要成员；公司的报酬体系；公司的股东名单，包括认股权、比例和特权；公司的董事会成员；各位董事的背景资料。

## 大学生创业计划书字体格式篇五

是创业者计划创立的业务的书面的摘要。

它用以描述与拟创办企业相关的内外部环境条件和要素特点，为业务的发展提供指示图和衡量业务进展情况的标准。

通常创业计划是市场营销、财务、生产、人力资源等职能计划的综合。

(一) 关注产品

(二) 敢于竞争

(三) 了解市场

(四) 表明行动的方针

(五) 展示你的管理队伍

(六) 出色的计划摘要

一般来说，在创业计划书中应该包括创业的种类、资金规划及基金来源、资金总额的分配比例、阶段目标、财务预估、行销策略、可能风险评估、创业的动机、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：

(一) 封面

封面的设计要有审美观和艺术性，一个好的封面会使阅读者产生最初的好感，形成良好的第一印象。

## 二) 计划摘要

它是浓缩了的创业计划书的精华。

计划摘要涵盖了计划的要点，以求一目了然，以便读者能在最短的时间内评审计划并作出判断。

计划摘要一般包括以下内容：

公司介绍；

管理者及其组织；

主要产品和业务范围；

市场概貌；

营销策略；

销售计划；

生产管理计划；

财务计划；

资金需求状况等。

摘要要尽量简明、生动特别要说明自身企业的不同之处。

## (三) 企业介绍

这部分的目的是不是描述整个计划，也不是提供另外一个概要，

而是对你的公司作出介绍，因而重点是你的公司理念和如何制定公司的战略目标。

#### (四) 行业分析

在行业分析中，应该正确评价所选行业的基本特点、竞争状况以及未来的发展趋势等内容。

(1) 该行业发展程度如何?现在的发展动态如何?

(2) 创新和技术进步在该行业扮演着一个怎样的角色?

(3) 该行业的总销售额有多少?总收入为多少?发展趋势怎样?

(4) 价格趋向如何?

(5) 经济发展对该行业的影响程度如何?政府是如何影响该行业的?

(6) 是什么因素决定着它的发展?

(7) 竞争的本质是什么?你将采取什么样的战略?

(8) 进入该行业的障碍是什么?你将如何克服?该行业典型的回报率有多少?

#### (五) 产品(服务)介绍

产品介绍应包括以下内容：产品的概念、性能及特性;主要产品介绍;产品的市场竞争力;产品的研究和开发过程;发展新产品的计划和成本分析;产品的市场前景预测;产品的品牌和专利等。

在产品(服务)介绍部分，企业家要对产品(服务)做出详细的说明，说明要准确，也要通俗易懂，使不是专业人员的投资

者也能明白。一般地，产品介绍都要附上产品原型、照片或其他介绍。

## (六) 人员及组织结构

在企业的生产活动中，存在着人力资源管理、技术管理、财务管理、作业管理、产品管理等等。而人力资源管理是其中很重要的一个环节。

因为社会发展到今天，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。企业要管理好这种资源，更是要遵循科学的原则和方法。

在创业计划书中，必须要对主要管理人员加以阐明，介绍他们所具有的能力，他们在本企业中的职务和责任，他们过去的详细经历及背景。此外，在这部分创业计划书中，还应对公司结构做一简要介绍，包括：公司的组织机构图；各部门的功能与责任；各部门的负责人及主要成员；公司的报酬体系；公司的股东名单，包括认股权、比例和特权；公司的董事会成员；各位董事的背景资料。

经验和过去的成功比学位更有说服力。如果你准备把一个特别重要的位置留给一个没有经验的人，你一定要给出充分的理由。

## (七) 市场预测

应包括以下内容：

- 1、需求进行预测；
- 2、市场预测市场现状综述；
- 3、竞争厂商概览；

- 4、目标顾客和目标市场；
- 5、本企业产品的市场地位等。

### (八) 营销策略

对市场错误的认识是企业经营失败的最主要原因之一。

在创业计划书中，营销策略应包括以下内容：

- (1) 市场机构和营销渠道的选择；
- (2) 营销队伍和管理；
- (3) 促销计划和广告策略；
- (4) 价格决策。

### (九) 制造计划

- 1、产品制造和技术设备现状；
- 2、新产品投产计划；
- 3、技术提升和设备更新的要求；
- 4、质量控制和质量改进计划。

### (十) 财务规划

财务规划一般要包括以下内容：

其中重点是现金流量表、资产负债表以及损益表的制备。

损益表反映的是企业的盈利状况，它是企业在一段时间运作

后的经营结果；资产负债表则反映在某一时刻的企业状况，投资者可以用资产负债表中的数据得到的比率指标来衡量企业的经营状况以及可能的投资回报率。

### (十一) 风险与风险管理

(1) 你的公司在市场、竞争和技术方面都有哪些基本的风险？

(2) 你准备怎样应付这些风险？

(3) 就你看来，你的公司还有一些什么样的附加机会？

4) 在你的资本基础上如何进行扩展？

(5) 在最好和最坏情形下，你的五年计划表现如何？

如果你的估计不那么准确，应该估计出你的误差范围到底有多大。如果可能的话，对你的关键性参数做最好和最坏的设定。

准备创业方案是一个展望项目的未来前景、细致探索其中的合理思路、确认实施项目所需的各种必要资源、再寻求所需支持的过程。

需要注意的是，并非任何创业方案都要完全包括上述大纲中的全部内容。创业内容不同，相互之间差异也就很大。

第一阶段：经验学习

第二阶段：创业构思

第三阶段：市场调研

第四阶段：方案起草

## 创业方案全文

写好全文，加上封面，将整个创业要点抽出来写成提要，然后要按下面的顺序将全套创业方案排列起来：

(1) 市场机遇与谋略；(2) 经营管理；(3) 经营团队；(4) 财务预算；(5) 其他与听众有直接关系的；信息和材料，如企业创始人、潜在投资人，甚至家庭成员和配偶。

### 第五阶段：最后修饰阶段

首先，根据你的报告，把最主要的东西做成一个1-2页的摘要，放在前面。其次，检查一下，千万不要有错别字之类的错误，否则别人对你是否做事严谨会怀疑的。最后，设计一个漂亮的封面，编写目录与页码，然后打印、装订成册。

### 第六阶段：检查

可以从以下几个方面加以检查：

- (1) 你的创业计划书是否显示出你具有管理公司的经验。
- (2) 你的创业计划书是否显示了你有能力偿还借款。
- (3) 你的创业计划书是否显示出你已进行过完整的市场分析。
- (4) 你的创业计划书是否容易被投资者所领会。创业计划书应该备有索引和目录，以便投资者可以较容易地查阅各个章节。还应保证目录中的信息流是有逻辑的和现实的。
- (5) 你的创业计划书中是否有计划摘要并放在了最前面，计划摘要相当于公司创业计划书的封面，投资者首先会看它。为了保持投资者的兴趣，计划摘要应写得引人入胜。
- (6) 你的创业计划书是否在文法上全部正确。



(7) 你的创业计划书能否打消投资者对产品(服务)的疑虑。

顾客备案登记表

服务项目

顾客姓名

联系电话

收取费用

服务起止时间

顾客建议