

体育方面的创业计划 判断创业计划书是否可行点参考(汇总5篇)

当我们有一个明确的目标时，我们可以更好地了解自己想要达到的结果，并为之制定相应的计划。计划可以帮助我们明确目标，分析现状，确定行动步骤，并制定相应的时间表和资源配置。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。

体育方面的创业计划篇一

伦敦商学院知名的管理教授萨尔·donaldsull花了五年的时间研究创业个案，归纳出创业者如何在追求机会的同时，也能维持应有的纪律discipline管理伴随而来的不确定性。他在史隆管理评论mitsloanmanagementreview发表研究结果，提供刚起步的创业者，一步步遵循迈进的创业地图。

第一步，拟出实用的假设。

创业者必须先定义机会，厘清所需资源、将创造的价值，以及执行计划等。拟定假设时，必须保持弹性，公司在稳定之前，无可避免都要历经各种变动。加州的一家创投公司在研究过三百家新公司后发现，失败公司拥有的一个共同特点是，太早决定了经营模式。

拟定假设时，创业者也要确定自己有能力。筛选创业机会的第一个考量应该是，创业者自问自己的经验或专业，是否能在这个机会上占一席之地。创业者除了必须了解顾客、对手、技术、法规之外，还必须找出公司的致命伤及成功关键。创业者必须能回答：「现在公司的致命伤是什么？」（例如财力雄厚的竞争者），也要能回答：「我们压的宝是什么？」（例如制造出更好用的捕鼠器。）

第二步，汇集资源。

创业者在进行测试之前，必须先获得资源，包括有形的资金、设备，以及无形的智慧财产权、收集潜在顾客的资料等。究竟多少的资金才够？创业者汇集的资源，必须足够支持他进行第二次的测试。

而且，公司应该先确定经营模式，再雇用核心员工。加州创投公司的那份研究发现，大部份成功的新公司都是在进行过几次测试，拥有稳定的模式之后，才雇用重要的主管，因为那时候公司才明确知道，主管需要具备的专业与经验为何。另外，公司可以将与核心测试无关的功能外包，将有限的资源集中。

第三步，设计及执行测试。

常见的做法包括，顾客研究、制造样品、进行小区域试卖等。测试时，公司可采用部份性的测试，针对某个特定问题收集有用的信息，这个方法适用于公司已经知道，自己对那个议题不了解时。相对地，全面性的测试，则适用于让公司发现未知的问题，公司以较小的规模，测试产品的各个面向，例如产品在全国上市前，先在某个地区进行试卖。另外，公司也可采用阶段式的测试，例如，新餐厅逐步测试与调整菜单、定价、装潢等。

无论采用何种测试方法，创业者都要避免测试可能带来的负面效果，包括拖太久、花太多钱、目标不明确、负责测试的人将成功与否视为个人成败，以致失去客观性等。要避免这些情况，公司可以邀请外界专家参与设计测试及评估结果。

创业时如果能抓稳手中的地图，美梦成真的机率，或许就能高一些。

经营界连接：如何评估你的创业计划是否可行？尽管你现在

有机会创业，你的动机不错，想法也很棒，但是基于市场经济能力、或家庭等因素的考虑，现在也许不是你创业的好时机。

你创业必须要有相当的竞争力，而且只有你自己才能决定怎么做最恰当。成事不易，创业更难。选择创业这条路，自然而然地你会憧憬成功的景象，而不会想到万一失败的问题——因为一开始就想到失败，未免太消极也太不吉利了。然而，往坏处打算尽管令人不愉快，却是创业之初应该考虑清楚的。当你确定自己适合创业后，你不必急着马上走上创业这条路，还必须先评估一下你的创业计划是否可行。

1、你能否用语言清晰地描述出你的创业构想？你应该能用很少的文字将你的想法描述出来。根据成功者的经验，不能将这想法变成自己的语言的原因大概也是一个警告——你还没有仔细地思考吧！

2、你真正了解你所从事的行业吗？许多行业都要求选用从事过这个行业的人，并对其行业内的方方面面有所了解。否则，你就得花费很多时间和精力去调查诸如价格、销售、管理费用、行业标准、竞争优势等等。

3、你看到过别人使用过这种方法吗？一般来说，一些经营红火的公司经营方法比那些特殊的想法更具有现实性。有经验的企业家中流行这样一句名言：“还没有被实施的好主意往往可能实施不了。”

4、你的想法经得起时间考验吗？当未来的企业家的某项计划真正得以实施时，他会感到由衷的兴奋。但过了一个星期、一个月甚至半年之后，将是什么情况？它还那么令人兴奋吗？或已经有了完全不同的另外一个想法来代替它。

6、你有没有一个好的网络？开始办企业的过程，实际上就是一个组织诸如供应商、承包商、咨询专家、雇员的过程。为

了找到合适的人选，你应该有一个服务于你的个人关系网。否则，你有可能陷入不可靠的人或滥竽充数的人之中。

7、明白什么是潜在的回报？每个[fs:page]人投资创业，其最主要的目的就是赚最多的钱。可是，在尽快致富的设想中隐含的决不仅仅是钱。你还要考虑成就感、爱、价值感等潜在回报。如果没有意识到这一点，那就必须重新考虑你的计划。

如何做项目投资分析和创业计划创业计划你准备好了吗九步创业计划走稳创业之路

创业计划成功的指导方针创业计划书的写作要求创业计划书全攻略

经过自我分析后证明你适合创业，同时你也能正确回答上述的几个问题，那么你创业成功的胜算将会很高，你可以决定着着手去创业。但是创业也并不是你一时冲动所决定的，如果创业前你举棋不定，最好还是选择工作这条路。因为，尽管你现在有机会创业，你的动机不错，想法也很棒，但是基于市尝经济能力、或家庭等因素的考虑，现在也许不是你创业的好时机。

体育方面的创业计划篇二

盲目创业大多数都是会以失败告终，所以创业者应该要学会评估创业机会，从而让自己在创业时获得尽可能多的优势点。一起看看下面文章，看看都有哪些评估的方法。

市场评估准则

市场定位：一个好的创业机会，必然具有特定市场定位，专注于满足顾客需求，同时能为顾客带来增值的效果。因此评估创业机会的时候，可由市场定位是否明确、顾客需求分析是否清晰、顾客接触通道是否流畅、产品是否持续衍生等，

来判断创业机会可能创造的市场价值。创业带给顾客的价值越高，创业成功的机会也会越大。

市场结构：针对创业机会的市场结构进行5项分析，包括进入障碍、供货商、顾客、经销商的谈判力量、替代性竞争产品的威胁，以及市场内部竞争的激烈程度。由市场结构分析可以得知新企业未来在市场中的地位，以及可能遭遇竞争对手反击的程度。

市场规模：市场规模大小与成长速度，也是影响新企业成败的重要因素。一般而言，市场规模大者，进入障碍相对较低，市场竞争激烈程度也会略为下降。如果要进入的是一个十分成熟的市场，那么纵然市场规模很大，由于已经不再成长，利润空间必然很小，因此这项新企业恐怕就不值得再投入。反之，一个正在成长中的市场，通常也会是一个充满商机的市场，所谓水涨船高，只要进入时机正确，必须会有获利的空间。

市场渗透力：对于一个具有巨大市场潜力的创业机会，市场渗透力(市场机会实现的过程)评估将会是一项非常重要的影响因素。聪明的创业家知道选择在最佳时机进入市场，也就是市场需求正要大幅成长之际，你已经做好准备，等着接单。

市场占有率：从创业机会预期可取得的市场占有率目标，可以显示这家新创公司未来的市场竞争力。一般而言，成为市场的领导者，最少需要拥有20%以上的市场占有率。但如果低于5%的市场占有率，则这个新企业的市场竞争力不高，自然也会影响未来企业上市的价值。尤其处在具有赢家通吃特点的高科技产业，新企业必须拥有成为市场前几的能力，才比较具有投资价值。

产品的成本结构：产品的成本结构，也可以反应新企业的前景是否亮丽。例如，从物料与人工成本所占比重之高低、变动成本与固定成本的比重，以及经济规模产量大小，可以判

断伴企业创造附加价值的幅度以及未来可能的获利空间。

效益评估准则

合理的税后净利：一般而言，具有吸引力的创业机会，至少需要能够创造15%以上税后净利。如果创业预期的税后净利是在5%以下，那么这就不是一个好的投资机会。

达到损益平衡所需的时间：合理的损益平衡时间应该能在两年以内达到，但如果三年还达不到，恐怕就不是一个值得投入的创业机会。不过有的创业机会确实需要经过比较长的耕耘时间，通过这些前期投入，创造进入障碍，保证后期的持续获利。在这种情况下，可以将前期投入视为一种投资，才能容忍较长的损益平衡时间。

投资回报率：考虑到创业可能面临的各项风险，合理的投资回报率应该在25%以上。一般而言，15%以下的投资回报率，是不值得考虑的创业机会。

资本需求：资金需求量较低的创业机会，投资者一般会比较欢迎。事实上，许多个案显示，资本额过高其实并不利于创业成功，有时还会带来稀释投资回报率的负面效果。通常，知识越密集的创业机会，对资金的需求量越低，投资回报反而会越高。因此在创业开始的时候，不要募集太多资金，最好通过盈余积累的方式来创造资金。而比较低的资本额，将有利于提高每股盈余，并且还可以进一步提高未来上市的价格。

毛利率：毛利率高的创业机会，相对风险较低，也比较容易取得损益平衡。反之，毛利率低的创业机会，风险则较高，遇到决策失误或市场产生较大变化的时候，企业很容易就遭受损失。一般而言，理想的毛利率是40%。当毛利率低于20%的时候，这个创业机会就不值得予以考虑。软件业的毛利率通常都很高，所以只要能找到足够的业务量，从事软件创业

在财务上遭受严重损失的风险相对会比较低。

策略性价值：能否创造新企业在市场上的策略性价值，也是一项重要的评价指标。一般而言，策略性价值与产业网络规模、利益机制、竞争程度密切相关，而创业机会对于产业价值链所能创造的加值效果，也与它所采取的经营策略与经营模式密切相关。

资本市场活力：当新企业处于一个具有高度活力的资本市场时，它的获利回收机会相对也比较高。不过资本市场的变化幅度极大，在市场高点时投入，资金成本较低，筹资相对容易。但在资本市场低点时，投资新企业开发的诱因则较低，好的创业机会也相对较少。不过，对投资者而言，市场低点的成本较低，有的时候反而投资回报会更高。一般而言，新创企业的活跃的资本市场比较容易创造增值效果，因此资本市场活力也是一项可以被用来评价创业机会的外部环境指标。

退出机制与策略：所有投资的目的都在于回收，因此退出机制与策略就作为一项评估创业机会的重要指标。企业的价值一般也要由具有客观鉴价能力的交易市场来决定，而这种交易机制的完善程度也会影响新企业退出机制的弹性。由于退出的难度普遍要高于进入，所以一个具有吸引力的创业机会，应该要为所有投资者考虑退出机制，以及退出的战略规划。

体育方面的创业计划篇三

伦敦商学院知名的管理教授萨尔(donaldsull)花了五年的时间研究创业个案，归纳出创业者如何在追求机会的同时，也能维持应有的纪律(discipline)管理伴随而来的不确定性。他在史隆管理评论(mitsloanmanagementreview)发表研究结果，提供刚起步的创业者，一步步遵循迈进的创业地图。

第一步，拟出实用的假设。

创业者必须先定义机会，厘清所需资源、将创造的价值，以及执行计划等。拟定假设时，必须保持弹性，公司在稳定之前，无可避免都要历经各种变动。加州的一家创投公司在研究过三百家新公司后发现，失败公司拥有的一个共同特点是，太早决定了经营模式。

拟定假设时，创业者也要确定自己有能力。筛选创业机会的第一个考量应该是，创业者自问自己的经验或专业，是否能在这个机会上一席之地。创业者除了必须了解顾客、对手、技术、法规之外，还必须找出公司的致命伤及成功关键。创业者必须能回答：「现在公司的致命伤是什么？」（例如财力雄厚的竞争者），也要能回答：「我们压的宝是什么？」（例如制造出更好用的捕鼠器。）

第二步，汇集资源。

创业者在进行测试之前，必须先获得资源，包括有形的资金、设备，以及无形的智慧财产权、收集潜在顾客的资料等。究竟多少的资金才够？创业者汇集的资源，必须足够支持他进行第二次的测试。

而且，公司应该先确定经营模式，再雇用核心员工。加州创投公司的那份研究发现，大部份成功的新公司都是在进行过几次测试，拥有稳定的模式之后，才雇用重要的主管，因为那时候公司才明确知道，主管需要具备的专业与经验为何。另外，公司可以将与核心测试无关的功能外包，将有限的资源集中。

第三步，设计及执行测试。

常见的做法包括，顾客研究、制造样品、进行小区域试卖等。测试时，公司可采用部份性的测试，针对某个特定问题收集有用的信息，这个方法适用于公司已经知道，自己对那个议题不了解时。相对地，全面性的测试，则适用于让公司发现

未知的问题，公司以较小的规模，测试产品的各个面向，例如产品在全国上市前，先在某个地区进行试卖。另外，公司也可采用阶段式的测试，例如，新餐厅逐步测试与调整菜单、定价、装潢等。

无论采用何种测试方法，创业者都要避免测试可能带来的负面效果，包括拖太久、花太多钱、目标不明确、负责测试的人将成功与否视为个人成败，以致失去客观性等。要避免这些情况，公司可以邀请外界专家参与设计测试及评估结果。

你创业必须要有相当的竞争力，而且只有你自己才能决定怎么做最恰当。成事不易，创业更难。选择创业这条路，自然而然地你会憧憬成功的景象，而不会想到万一失败的问题。因为一开始就想到失败，未免太消极也太不吉利了。然而，往坏处打算尽管令人不愉快，却是创业之初应该考虑清楚的。当你确定自己适合创业后，你不必急着马上走上创业这条路，还必须先评估一下你的创业计划是否可行。

1、你能否用语言清晰地描述出你的创业构想？你应该能用很少的文字将你的想法描述出来。根据成功者的经验，不能将这想法变成自己的语言的原因大概也是一个警告。你还没有仔细地思考吧！

2、你真正了解你所从事的行业吗？许多行业都要求选用从事过这个行业的人，并对其行业内的方方面面有所了解。否则，你就得花费很多时间和精力去调查诸如价格、销售、管理费用、行业标准、竞争优势等等。

3、你看到过别人使用过这种方法吗？一般来说，一些经营红火的公司经营方法比那些特殊的想法更具有现实性。有经验的企业家中流行这样一句名言：“还没有被实施的好主意往往可能实施不了。”

4、你的想法经得起时间考验吗？当未来的企业家的某项计划

真正得以实施时，他会感到由衷的兴奋。但过了一个星期、一个月甚至半年之后，将是什么情况？它还那么令人兴奋吗？或已经有了完全不同的另外一个想法来代替它。

6、你有没有一个好的网络？开始办企业的过程，实际上就是一个组织诸如供应商、承包商、咨询专家、雇员的过程。为了找到合适的人选，你应该有一个服务于你的个人关系网。否则，你有可能陷入不可靠的人或滥竽充数的人之中。

7、明白什么是潜在的回报？每个人投资创业，其最主要的目的就是赚最多的钱。可是，在尽快致富的设想中隐含的决不仅仅是钱。你还要考虑成就感、爱、价值感等潜在回报。如果没有意识到这一点，那就必须重新考虑你的计划。

经过自我分析后证明你适合创业，同时你也能正确回答上述的几个问题，那么你创业成功的胜算将会很高，你可以决定着着手去创业。但是创业也并不是你一时冲动所决定的，如果创业前你举棋不定，最好还是选择工作这条路。因为，尽管你现在有机会创业，你的动机不错，想法也很棒，但是基于市尝经济能力、或家庭等因素的考虑，现在也许不是你创业的好时机。

体育方面的创业计划篇四

1、你能否写下你的创业构想和创业计划？你应该能用很少的文字将你的想法描述出来。根据多年成功创业者的经验，不能将这想法变成自己的语言的原因大概也是一个警告你还没有仔细地思考吧！

2、你真正了解你所从事的行业吗？许多行业都要求选用从事过这个行业的人，并对其行业内的方方面面有所了解。否则，你就得花费很多时间和精力去调查诸如价格、销售、管理费用、行业标准、竞争优势等等。

3、你看到过别人使用过这种方法吗？一般来说，一些创业成功的大型公司经营方法比那些特殊的想法更具有现实性。有经验的企业家中流行这样一句名言：“还没有被实施的好主意往往可能实施不了。”

4、你的想法经得起时间考验吗？当未来的企业家的某项计划真正得以实施时，他会感到由衷的兴奋。但过了一个星期、一个月甚至半年之后，将是什么情况？它还那么令人兴奋吗？或已经有了完全不同的另外一个想法来代替它。

6、你有没有一个好的网络资源？开始办企业的过程，实际上就是一个组织诸如供应商、承包商、咨询专家、雇员的过程。为了找到合适的人选，你应该有一个服务于你的个人关系网。否则，你有可能陷入不可靠的人或滥竽充数的人之中。

7、明白什么是潜在的回报？每个人投资创业，其最主要的目的就是赚最多的钱。可是，在尽快致富的设想中隐含的决不仅仅是钱。你还要考虑成就感、爱、价值感等潜在回报。如果没有意识到这一点，那就必须重新考虑你的计划。

创业的成败在于你的选择，如果选择创业这条路，你会憧憬成功的景象，而不会想到万一失败的问题因为一开始就想到失败，未免太消极也太不吉利了。然而，往坏处打算尽管令人不愉快，却是创业之初应该考虑清楚的。

经过长期创业的你，同时你也能正确选择自己的发展方向，那么你创业成功的胜算将会很高，但你认识以后，你可以决定着手去创业。但是创业也并不是你一时冲动所决定的，如果创业前你举棋不定，最好还是选择工作这条路。因为，尽管你现在有机会创业，你的动机不错，想法也很棒，但是基于市场、经济能力、或家庭等因素的考虑，现在也许不是你创业的好时机。总之，你创业必须要有相当的竞争力，而且只有你自己才能决定怎么做最恰当。成事不易，创业更难。

体育方面的创业计划篇五

当你确定自己适合创业后，你不必急着马上走上创业这条路，还必须先评估一下你的创业计划是否可行。

1、你能否用语言清晰地描述出你的创业构想？你应该能用很少的文字将你的想法描述出来。根据成功者的经验，不能将这想法变成自己的语言的原因大概也是一个警告——你还没有仔细地思考吧！

2、你真正了解你所从事的行业吗？许多行业都要求选用从事过这个行业的人，并对其行业内的方方面面有所了解。否则，你就得花费很多时间和精力去调查诸如价格、销售、管理费用、行业标准、竞争优势等等。

3、你看到过别人使用过这种方法吗？一般来说，一些经营红火的公司经营方法比那些特殊的想法更具有现实性。有经验的企业家中流行这样一句名言：“还没有被实施的好主意往往可能实施不了。”

4、你的想法经得起时间考验吗？当未来的企业家的某项计划真正得以实施时，他会感到由衷的兴奋。但过了一个星期、一个月甚至半年之后，将是什么情况？它还那么令人兴奋吗？或已经有了完全不同的另外一个想法来代替它。

6、你有没有一个好的网络？开始办企业的过程，实际上就是一个组织诸如供应商、承包商、咨询专家、雇员的过程。为了找到合适的人选，你应该有一个服务于你的个人关系网。否则，你有可能陷入不可靠的人或滥竽充数的人之中。

7、明白什么是潜在的回报？每个人投资创业，其最主要的目的就是赚最多的钱。可是，在尽快致富的设想中隐含的决不仅仅是钱。你还要考虑成就感、爱、价值感等潜在回报。如果没有意识到这一点，那就必须重新考虑你的计划。

经过自我分析后证明你适合创业，同时你也能正确回答上述的几个问题，那么你创业成功的胜算将会很高，你可以决定着手去创业。但是创业也并不是你一时冲动所决定的，如果创业前你举棋不定，最好还是选择工作这条路。因为，尽管你现在有机会创业，你的动机不错，想法也很棒，但是基于市尝经济能力、或家庭等因素的考虑，现在也许不是你创业的好时机。

总之，你创业必须要有相当的竞争力，而且只有你自己才能决定怎么做最恰当。成事不易，创业更难。选择创业这条路，自然而然地你会憧憬成功的景象，而不会想到万一失败的问题dd因为一开始就想到失败，未免太消极也太不吉利了。然而，往坏处打算尽管令人不愉快，却是创业之初应该考虑清楚的。

来源：金羊网