# 创业计划书制作须知

来源：网络 作者：青灯古佛 更新时间：2025-03-09

*第一篇：创业计划书制作须知创业计划书提要创业计划书要求提出具有市场前景的产品或服务，并分析其投资可行性、市场潜力、可操作性。创业计划可允许一次创业（虚拟一个新的企业来支持产品或服务）和二次创业（在现有企业的基础上帮助企业设计二次创业），涉...*

**第一篇：创业计划书制作须知**

创业计划书提要

创业计划书要求提出具有市场前景的产品或服务，并分析其投资可行性、市场潜力、可操作性。

创业计划可允许一次创业（虚拟一个新的企业来支持产品或服务）和二次创业（在现有企业的基础上帮助企业设计二次创业），涉及领域不限，所有行业如商业、制造业、服务业等均可。

对创业计划书的最主要要求是计划书必须具有较强的可行性、可操作性。

一．内容要求：

1．计划摘要

计划摘要列在创业计划的最前面，它是浓缩了创业计划书的精华。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。

计划摘要一般包括以下内容：公司介绍；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；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，介绍一下风险企业家自己的背景、经历、经验和特长等。企业家的素质对企业的成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）企业界所处的行业，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，他们有那些需求。

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。

2．产品（服务）介绍

产品介绍应以下内容：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。一般地，产品介绍必须要回答以下问题：

（1）

顾客希望企业的产品能解决什么问题，顾客能从企业的产品中获得什么好处？

（2）企业的产品与竞争对手的产品相比有那些优缺点，顾客为什么会选择本企业的产品？

（3）企业为自己的产品应采取何种保护措施，企业拥有那些专利、许可证。

（4）为什么企业的产品定价可以使企业生产足够的利润，为什么用户会大批量地购买企业的产品？

3、人员及组织结构

有了产品之后，创业者第二步做的就是组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。此外，在这部分创业计划书中，还应对公司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。

4、市场预测

市场预测首先要对需求进行预测；市场是否存在对这种产品的需求？需求的程度是否可以给企业带来所期待的利益？新的市场规模有多大？需求发展的未来趋向及其状态如何？影响需求都有哪些因素？其次，市场预测还要包括对市场竞争的情况——企业所面对的竞争格局进行分析：市场中主要的竞争者有哪些？是否存在有利于本企业产品的市场空挡？本企业预计的时常占有率是多少？本企业进入市场回引起竞争者怎样的反应，这些反应对企业会有什么影响？等等。

在创业计划书中，市场预测应包括以下内容：市场现状综述；竞争厂商概览；目标顾客与目标市场；本企业的市场地位；市场区格和特征等等。

风险企业对市场的预测应建立在严密、科学的市场调基础上。风险企业所面对的市场，本来就有更加变幻不定的、难以捉摸的特点。因此，风险企业应尽量扩大收集信息的范围，重视环境的预测和采用科学的预测手段和方法。风险企业家应牢记的是，市场预测不是凭空想象出来，对市场错误的认识是企业经营失败的最主要原因之一。

5、营销策略

营销是企业经营中最富挑战性的环节，影响营销策略的主要因素有：

（1）消费者的特点；（2）产品的特性；（3）企业的自身状况；（4）市场环境方面的因素。最终影响营销策略的则是营销成本和营销效益因素。

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。

对创业企业来说，由于产品和企业的知名度低，很难进入其他企业已经稳定的销售渠道中去，因此，企业不得不暂时采取高成本低效率的营销战略，如上门推销，大打商业广告，向批发商和零售商让利，或交给任何愿意经销的企业销售。

6、制定计划

创业计划书中的生产制造计划应包括以下内容：产品制造和技术设备现状；新产品投产计划；技术提升和设备更新的要求；质量控制和质量改进计划。

7、财务规划

财务规划需要花费较多的精力来做具体分析，其中就包括现金流量表，资产负债表以及损益表的制备。流动资金是企业的生命线。因此企业在初创时，对流动资金需要有预先周详的计划。损益表反映的是企业的赢利状况，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已经可能的投资回报率。

财务规划一般要包括以下内容：（1）创业计划书的条件假设；（2）预计的资产负债表；预计的损益表；现金收支分析；资金的来源和使用。

着眼于一项新技术或创新产品的创业企业不可能参考有市场的数据、价格和营销方式。因此，它要自己预测所进入市场的成长速度和可能获得纯利，并把它的设想、管理队伍和财务模型推销给投资者。而准备进入一个已有市场的风险企业则可以很容易地说明整个市场地规模和改进方式。风险企业可以在获得目标市场的信息基础上，对企业头一年的销售规模进行规划。

企业的财务规划应保证和创业计划书的假设一致。事实上，财务规划和企业的生产计划、人力资源计划、营销计划等等都是密不可分的。要完成财务规划，必须明确下列问题：

（1）产品在每一个期间的发出量有多大？

（2）什么时候开始产品线扩张？

（3）每件产品的生产费用是多少？

（4）每件产品的定价是多少？

（5）使用什么分销渠道，所预期的成本和利润是多少？

（6）需要雇佣哪几种类型的人？

（7）雇佣何时开始，工资预算时多少？

8、投资回收方式

9、机遇与风险

二、整体要求

1、创业计划书是否显示出你具有管理公司的经验。

2、创业计划书是否显示了你有能力偿还借款。

3、创业计划书是否显示出你已经进行过完整的市场分析。

4、创业计划书是否容易被投资者所领会。

5、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。为了保证投资者的兴趣，计划摘要应写得引人入胜。

6、创业计划书是否能在文法上全部正确。

7、创业计划书能否打消投资者对产品/服务的疑虑。

注：提要的内容内涵盖制造业，服务业和商业，参赛者按创业的所在行业之需，选择相应内容

**第二篇：手工制作创业计划书**

手工制作创业计划书

DIY是“DoItYourself”的英文缩写。兴起于近几年，逐渐成为一种流行。简单来说，DIY就是自己动手，没有性别、年龄的区别，每个人都可以自己做，利用DIY做出来的物品自有一份自在与舒适。下面分享一份大学生DIY手工制作创业计划书给各位大学生创业者参考!

手工制作创业计划书

公司介绍：梦工场是一家集中国传统手工制作，引进国外时尚手工元素的一家现代休闲式手工作坊，主要以DIY手工制作为主，包括自己制作精美礼品，手工制作陶艺，公仔，花束，自己设计衣服，制作自己理想的服装，自己在服装上绘制自己想要的图案……我们的DIY手工艺公司可以提供顾客最想要的，心中所想的那份满载感情的礼物。顾客告诉我们他们内心的需求，我们为他们提供原料，并从旁指导顾客完成心中的礼物，这不仅可以给对方一个精美礼物，更给予了对方自己的一片深情，使对方感到礼轻情意重，感受到浓浓的暖意。

公司使命：继承中华民族的传统手工艺品文化并加以发扬光大，创造条件消除消费者现实生活中的矛盾和压力，和谐社会环境，增加就业，增加居民幸福指数。充分的负起企业应负的责任，帮助建立和谐社会。

公司宗旨：想做就做，以最小的付出得到最真诚的回报。敢想敢做，以最小的代价实现心中的梦。

公司目标：满足消费者的猎奇心理，创造轻松愉悦的意境氛围，追求公司利益最大化。凭借新型休闲产业，力争占有传统休闲业市场的主要份额，最终占有总体休闲市场的一定份额大学生DIY手工制作创业计划书范文大学生DIY手工制作创业计划书范文。

休闲产业是近代工业文明的产物，或者更确切地说，它是现代社会的产物。它发端于欧美，19世纪中叶初露端倪。进入 20 世纪，随着科学技术的快速发展，与休闲相关的产业便逐渐的应运而生。20世纪70年代进入快速发展时期。

休闲产业是指与人的休闲生活、休闲行为、休闲需求(物质的与精神的)密切相关的产业领域，特别是以旅游业、娱乐业、服务业为龙头形成的经济形态和产业系统，已成为国家经济发展的重要的支柱产业。休闲产业一般涉及到国家公园、博物馆、体 育(运动项目、设施、设备、维修等)、影视、交通、旅行社、导游、纪念品、餐饮业、社区服务以及由此连带的产业群。休闲产业不仅包括物质产品的生产，而且也为人的文化精神生活的追求提供保障。

目前，我国的休闲业市场的种类很多，主要有酒吧，迪吧，KTV，电影院，游乐 场，旅游度假，游泳健身、音乐茶座(包括酒吧)、台球、高尔夫 球、保龄球等比较 成熟的市场，也有游乐园(如射击、狩猎、跑马、游戏机、蹦极、卡丁车、热气球、动力伞、射箭、飞镖等，鬼屋，CS 野战等比较新颖的市场)。就目前的市场反应而言，广大的消费者对于新颖的休闲市场十分感兴趣。

鉴于以上情况，公司在产品进入市场的过程中，我们将以营销为主要手段，提高公司知名度，力争占有传统休闲业市场的主要份额，争取占有总体休闲市场的一定份额。我公司即为新型的休闲产业，从长远的角度看，DIY 手工制作这一类新颖的娱乐项目具有长远的经济效益和社会效益。

我们公司提供原材料和相应的技术服务，使顾客制作自己理想的物品。我们提供的DIY服务主要有软陶、陶器制作，布艺品，3D人面公仔，纸花，树脂仿真花，人体克隆DIY，魔幻彩球，花泥画廊，手工蜡烛，手工香皂等和传统工艺品——剪纸，除此之外，公司还提供旧物改造专区，消费者提供原材料，公司提供专业意见以供顾客选择。

软陶：软陶是一个充分强调DIY设计理念的项目，通过简单的工具能够出现千变万化的设计效果。软陶对于DIY者的水平没有要求，上手极其容易，而我国原有的泥塑、面塑包括陶塑等效果，软陶都可以实现。软陶制作是一个没有年龄限制的活动，既适合学龄前孩子，也适合都是年轻人DIY。

布艺品：布艺品实用性和装饰性强，而对家具布艺品的选择，往往体现家居主人的品味和文化底蕴大学生DIY手工制作创业计划书范文初二作文

布艺品虽小，它所表达的内涵却非常丰富。品种包括十字绣、手机挂饰、手机套、卡套、钱包、抱枕、风景画、人物画、隔热套、可爱小玩具、围裙、灯罩、化妆盒、电话套、手帕、围巾、帽子、手套、胸花、戒指等等。

3D人面公仔：平面的照片经过专业设备特殊处理，加上新科技材料制造出具有凹凸感的轮廓效果，经加工后一个立体的颜色鲜艳，面目清晰，而且不易破坏的立体毛绒公仔就是你一个人的公仔。可以将 3D 人面公仔包装成花束，作为情侣互送礼品，给女朋友一个惊喜，仿佛自己化身为公仔，可爱到极点.，而且具有专署性，包装艳丽。3D 人面公仔还有发声功能，可爱公仔发出”我爱你”三个字.想必定成为一种时尚首选，个性与多元化时代必定成就公仔的多元化。

**第三篇：DIY手工制作创业计划书**

diy以最小的付出得到最真诚的回报。敢想敢做，以最小的代价实现心中的梦。下面是关于DIY手工制作创业计划书的内容，欢迎阅读！

第一章 公司

公司介绍：xxx是一家集中国传统手工制作，引进国外时尚手工元素的一家现代休闲式手工作坊，主要以DIY手工制作为主，包括自己制作精美礼品，手工制作陶艺，公仔，花束，自己设计衣服，制作自己理想的服装，自己在服装上绘制自己想要的图案……我们的DIY手工艺公司可以提供顾客最想要的，心中所想的那份满载感情的礼物。顾客告诉我们他们内心的需求，我们为他们提供原料，并从旁指导顾客完成心中的礼物，这不仅可以给对方一个精美礼物，更给予了对方自己的一片深情，使对方感到礼轻情意重，感受到浓浓的暖意。

公司使命：继承中华民族的传统手工艺品文化并加以发扬光大，创造条件消除消费者现实生活中的矛盾和压力，和谐社会环境，增加就业，增加居民幸福指数。充分的负起企业应负的责任，帮助建立和谐社会。

公司宗旨：想做就做，以最小的付出得到最真诚的回报。敢想敢做，以最小的代价实现心中的梦。

公司目标：满足消费者的猎奇心理，创造轻松愉悦的意境氛围，追求公司利益最大化。凭借新型休闲产业，力争占有传统休闲业市场的主要份额，最终占有总体休闲市场的一定份额。

第二章 技术与产品

产业背景

休闲产业是近代工业文明的产物，或者更确切地说，它是现代社会的产物。它发端于欧美，19世纪中叶初露端倪。进入 20 世纪，随着科学技术的快速发展，与休闲相关的产业便逐渐的应运而生。20世纪70年代进入快速发展时期。

休闲产业是指与人的休闲生活、休闲行为、休闲需求(物质的与精神的)密切相关的产业领域，特别是以旅游业、娱乐业、服务业为龙头形成的经济形态和产业系统，已成为国家经济发展的重要的支柱产业。休闲产业一般涉及到国家公园、博物馆、体 育(运动项目、设施、设备、维修等)、影视、交通、旅行社、导游、纪念品、餐饮业、社区服务以及由此连带的产业群。休闲产业不仅包括物质产品的生产，而且也为人的文化精神生活的追求提供保障。

目前，我国的休闲业市场的种类很多，主要有酒吧，迪吧，KTV，电影院，游乐 场，旅游度假，游泳健身、音乐茶座(包括酒吧)、台球、高尔夫 球、保龄球等比较 成熟的市场，也有游乐园(如射击、狩猎、跑马、游戏机、蹦极、卡丁车、热气球、动力伞、射箭、飞镖等，鬼屋，CS 野战等比较新颖的市场)。就目前的市场反应而言，广大的消费者对于新颖的休闲市场十分感兴趣。

鉴于以上情况，公司在产品进入市场的过程中，我们将以营销为主要手段，提高公司知名度，力争占有传统休闲业市场的主要份额，争取占有总体休闲市场的一定份额。我公司即为新型的休闲产业，从长远的角度看，DIY 手工制作这一类新颖的娱乐项目具有长远的经济效益和社会效益。

主要DIY产品

我们公司提供原材料和相应的技术服务，使顾客制作自己理想的物品。我们提供的DIY服务主要有软陶、陶器制作，布艺品，3D人面公仔，纸花，树脂仿真花，人体克隆DIY，魔幻彩球，花泥画廊，手工蜡烛，手工香皂等和传统工艺品——剪纸，除此之外，公司还提供旧物改造专区，消费者提供原材料，公司提供专业意见以供顾客选择。

产品介绍

软陶：软陶是一个充分强调DIY设计理念的项目，通过简单的工具能够出现千变万化的设计效果。软陶对于DIY者的水平没有要求，上手极其容易，而我国原有的泥塑、面塑包括陶塑等效果，软陶都可以实现。软陶制作是一个没有年龄限制的活动，既适合学龄前孩子，也适合都是年轻人DIY。布艺品：布艺品实用性和装饰性强，而对家具布艺品的选择，往往体现家居主人的品味和文化底蕴。布艺品虽小，它所表达的内涵却非常丰富。品种包括十字绣、手机挂饰、手机套、卡套、钱包、抱枕、风景画、人物画、隔热套、可爱小玩具、围裙、灯罩、化妆盒、电话套、手帕、围巾、帽子、手套、胸花、戒指等等。

3D人面公仔：平面的照片经过专业设备特殊处理，加上新科技材料制造出具有凹凸感的轮廓效果，经加工后一个立体的颜色鲜艳，面目清晰，而且不易破坏的立体毛绒公仔就是你一个人的公仔。可以将 3D 人面公仔包装成花束，作为情侣互送礼品，给女朋友一个惊喜，仿佛自己化身为公仔，可爱到极点.，而且具有专署性，包装艳丽。3D 人面公仔还有发声功能，可爱公仔发出”我爱你”三个字.想必定成为一种时尚首选，个性与多元化时代必定成就公仔的多元化。

树脂仿真花：树脂粘土花，又称磁土花、面包花、仿真花，是以树脂粘土为主要原料，100%手工制作，100%绿色环保的新一代高档仿真花，是居家装饰送人的最佳选择!与传统的仿真塑料花、绢花相比，具有以下特点：手工制作，独具匠心。

人体克隆DIY石膏倒模：该技术采用美容专用材料与进口天然植物纤维合成物制成的速凝材料—克隆专用胶，不但对人体无任何不适感觉及不良作用，且对所克隆部位的皮肤起到一定的美容洁肤效果!

手工魔幻彩球DIY：当可爱的彩色气球，在我们手中变成飞翔的蝴蝶、绽开的花朵、可爱的时装小人时，心情也会变得难以想象的精致。在此过程中，一幅唯美的图画、一只可爱的小动物、一捧美丽的花朵，就轻易变成家里最跳跃的点缀了。利用各种彩色气球，为朋友、为家人、为自己制作一份独具匠心的礼物。

手工坊市场前景评估

做生意贩卖的不仅是产品，还有文化。在这方面做的出色的如肯德基、麦当劳等，他们的成功，得益于他们在市场和文化之间架起了一座桥梁。中国是一个拥有 5000年文化的伟大国度，传统文化博大精深，足以构成个有庞大基础的产业，如果能将这些传统与市场有机的连接起来，即是对祖国文化的弘扬，也是商机所在。

经营艺术品、手工制品，最重要的就是勤劳加智慧。手工坊的活都是手工做出来的，辛苦在所难免，图案的设计更需要集体的智慧。鉴于经济的飞速发展、我国人民的生活节奏加快的现实，对于传统的文化越来越生疏，也极少有自己动手做自己喜欢的小东西，本公司正好为疲于工作的人们提供一个既陶冶情操又锻炼动手能力，不管是大人还是小孩，都很适合!消费群广泛，市场前景良好。

第三章 市场调查和分析

宏观环境分析

人口方面：我国是一个拥有十四亿人口的国家，并且人口还在保持增长，预计将来可能达到十六亿，国内消费人口极大。

经济方面：我国经济正在复苏和较快发展，经济有可能迎来飞速发展，居民的收入不断的增加，消费能力与日俱增，享受性支出迅速提高，潜在消费人口将无法估量。我国居民受西方文化的影响，追求时尚和个性，我公司的业务正好迎合了这一点。

政治法律方面：政策扶持 文化创意产业春天来临

国家“十一五”规划已经把创意文化产业作为调整经济结构的重要举措，从中央到地方出台了一系列鼓励创意文化产业发展的政策措施。文化部明确提出在五年内文化产业要实现年均15%的增长。北京、上海、浙江、广东、云南、重庆、四川、河南、山西等诸多省、市提出建设文化大省、文化强省的目标，在规划中都提出文化产业要高于GDP的增长速度。

综上所述，创意的市场永不会萎缩，我们的业务发展的宏观环境良好。消费群体定位及分析

因我们公司走的是“时尚”“健康”路线，所以诉求对象定为15—30岁的年轻大众，主要以在校学生为主。

大学生(约占消费人群的 60 %)

心理分析： 大学是现代大学生娱乐休闲日趋时尚，展现自我个性的文化心理需求。

购买分析：大学生有一定的经济消费能力。

中小学生(约占消费人群的 15 %)

心理分析：此年龄段的学生好玩，对新奇的东西有浓厚的兴趣。

购买分析：DIY 手工制作有利于培养孩子的动手能力，家长支持购买。

上班族(约占消费人群的 20 %)

心理分析：猎奇，为了放松身心，人际交往的需要。

购买分析：赠送亲友，纪念收藏。

艺术院校的学生(约占消费人群的 4 %)

国外消费者(约占消费人群的 1 %)

总结：我公司的产品和服务可以在很大程度上满足消费的猎奇、追求个性，寻求 轻松愉悦氛围的心理。

估计市场份额和销售额

“手工坊”一经经营，应该能迅速打开市场，顾客对这种类似的手工坊并不陌生，所以不存在难以接受的困难。而我们公司不仅集合各个不同作坊的项目和优点，还有自己的特色和新项目，一定会让顾客眼前一亮。我们预计，公司在新上市之初能占到本地市场份额的三次左右。销售额应该也比较乐观。

现处生命周期的阶段分析

据调查，中国生日礼品市场1805亿元，一个10万人口的小县城就蕴藏着千万市场;还有2800亿元的情侣礼品市场;3800亿元的益智产品市场;1200亿元的卡通动漫市场;再加上个性数码、喜庆用品、饰品、鲜花、学生用品所以市场容量加起来，那就是一个数不清的巨大天文数字。我们公司将这些项目浓和整索，通过DIY个性创意的理念创业，何愁没有市场?

社会经济高速发展，人们物质生活得到了极大的丰富，精神生活也提出了更高的要求，特别近两年手工DIY如雨后春笋般的发展起来，市场也越做越大。从目前的发展来看，DIY手工坊的市场价值越来越大，其应用领域、工艺开发范围也越来越广。但是像我们公司这种全面综合性的DIY手工坊却不多，处在初步发展阶段，所以说它的前景很大，充满了机遇与挑战。

未来市场发展趋势

随着我们“xxx”的发展与顾客群的壮大，我们会开始发展自己的加盟店、连锁店。另一方面，市场上应该也会有与我们公司类似的综合性DIY手工坊，它们必不可少的会占据我们一些顾客与市场。我们公司的目标是在四年之内，以良好的经营和管理，新颖与吸引人的商品招揽更多顾客，做到全国本行业的第一。

国家经济的发展，使人们的生活水平不断提高，物质文明正在逐年上升导致人们越来越看重在精神上的陶冶情操。DIY行业为现代人提供了一种减压、放松的方式。其次，礼物的种类越来越多，一般的式样已经满足不了人们的需求。DIY礼品新颖、独特，富含心意。因此其发展潜力巨大。

第四章 竞争分析

竞争产品和竞争对手

打开互联网，搜索手工艺品制作，可以看到成千上万的网页和文章以及手工艺品公司。可以想象，这一领域的竞争是何等的激烈。产品更是千差万别，产品从传统到时尚，从主流到非主流，从剪纸到雕刻，从彩绘到编织。竞争对手更是不计其数，所以这一领域的竞争异常激烈。

同行竞争者(DIY手工坊)

按 DIY 手工坊市场开发程度，国内 DIY 手工制作坊的市场主要分为三类：

(1)沿海发达地区的大城市。此市场拥有比较成熟的都市达人手工制作店铺，和网站紧密结合。竞争激烈。

(2)中部某些大中型城市。传统的制陶手工作坊。竞争相对第一种小。

(3)尚无 DIY 手工作坊的中小型城市。无竞争状态。

潜在竞争者

酒吧、网吧、KTV等场所消费者多是白领、年轻男女和学生，在整个娱乐市场的份额十分大。

竞争优、劣势

(一)竞争优势：我公司采用先进的现代化管理理念和传统的制作工艺，拥有一批精英团队，手工艺品制作的民间高手以及高质量的服务人员。制作的手工艺品拥有高标准高质量，拥有很强的竞争优势。

(二)竞争劣势：经营管理经验和资金不足。公司知名度不高。市场份额几乎为零。

第五章 市场营销

目标市场

短期目标：天河区市场

中期目标：广州及广东市场

长期目标：全国市场

品牌

公司发展初期采用单一品牌策略，初定为“xxx”，有利于在客户中树立明确的品牌形象，提升公司的企业及品牌形象，实现无形资产的增值。建立商标防护网，注册品牌和商标，包括相关或相近的品牌、商标名，利用有关国际条约保护自己的权益;提前在网络上注册公司的域名，为发展电子商务打下基础;宣传产品品牌，提高品牌知晓度。

产品

公司产品：提供DIY制作工艺品服务;销售小型工艺品;代售本店消费者的手工作品。

销售渠道

拟采取的销售渠道有两种：

自建销售网络;

1、本公司店址直接销售服务。

2、市内饰品商店。

3、学校。将公司服务与中小学的美术劳动课相结合，既提升了公司形象，又培养了广大的学生消费群体。

4、省内景区工艺品贩卖店。

5、网络订购、加盟。随着公司销售网络不断完善，将逐步减少共同经营的范围。建立公司网站与客户资源管理库，积极推动公司自己的店铺，建立自己的营销网络。由于自建渠道耗资较大，耗时较长，所以公司会并行利用间接渠道进行产品与服务的销售。

利用现有渠道：

公司处于起步阶段，利用一些商场，餐厅，游乐场等场所，采取打包式的经营模式，利润共享，风险共担，并吸引有良好关系网络、有能力的代理人才，完善自建的销售网络。

推广策略

试玩促销：大量赠送产品，考虑到公司的长期战略和竞争优势，赠送量暂定为第一年试玩人数为1000人，第二年试玩人数为2024人，第三年以后每年试玩人数为1700人。

有奖促销：在大学校区和繁华地带定期进行有奖促销活动，中奖可获得免费消费券。提高公司人气。

会员推销制度：制度实行积分制，发展一批忠实会员，并不单发掘潜力会员，并对会员实行折扣策略。

广告：充分利用平面媒体、广播媒体和网络媒体。平面媒体方面，我们可也定期的张贴海报，在各大报纸上等在广告，发放传单。广播媒体上在无线广播电视上做高密度的宣传活动。网络媒体上则是建立公司网站，并对公司网站进行宣传;在市所属有线电视上进行广告宣传。

第六章 投资分析

投资收益与风险

我公司是一个集中国传统手工制作，引进国外时尚手工元素的一家现代手工休闲作坊。站在时尚与休闲的前沿，有广阔的市场和良好的前景，投资收益率较高，收益机会大，风险较小。但仍存在一定的风险，如广告效益差知名度不高顾客稀少导致利润 减少甚至出现负利润。

总体的资金需求

为尽快占领广东市场，公司拟吸收风险投资20万元，可分三期投入，其中第一期投入50,000元，第二期投入50,000元，第三期投入100,000万元，以确保公司三步跨越式发展战略的圆满实现。我们公司属于自主的企业，所以采用股权管理办法，获得内部股权资本，同时增资扩股，长期债务比例非常低，甚至相当长的时期内无长期债，并且不支付现金红利。

由公司策划部制定存贷款计划，由会计人员审合，选择银行进行信用性资金存贷，相关抵押物首先由公司人员审准再确定银行所提议案的可行性贷款过程中，公司会计人员定期对公司的偿付能力进行数据评估。公司的财务审合由公司的财会部门负责，核算过程均采用国际通用行式，核算结 果上报公司策划部，登记确认。对于经审合实收支不附的款项，由公司成立督查小组与会计人员重新核查，核查过程和结果应有详细记录。

投资人可以得到的回报和退出策略

投资人包括我们公司的债权人和相应的股票持有人，可以以债权的形式获得利润，还可以以多得的公司股票获得回报，同时投资人还可以获得相应的技术和管理方法，为他们开类似的店面提供相应的经验。如果公司经营不当，投资人可以在要回初始投入资金的同时，可以索赔相应的利息;还可以在公司进行清算后，获得相应部分的赔偿;公司也可以进行转让。

第七章 财务分析

财务假设的立足点

投资估算

店铺面积：120平方米

店铺租金：5,000元

装修费用：8,000元

应付工资：9,600—12,000元

成本价格：9,000元

流动资金：20,000元

成本估算(月计)

租金5,000元;货物成本：2,000元;人员工资：9,600元;杂费：1,000元;小计每月成本约17,6000。

盈利能力估算(月计)

为方便计算成本，产品按件计算成本，则我公司第一季度由于公司刚刚成立，知名度不高，顾客较少，即每天销售额不超过1,000元。第一年的以后三个季度以平均50%的速度增长。

第八章 管理体系

公司的管理理念：人性化管理，让所有人感受到家的温暖

公司组织结构：我公司性质是有限责任公司，初期组织结构采取直线制。公司所有权与经营权分离，实行总经理负责制。总经理下设营销副总经理、技术副总经理、财务副总经理、服务部副总经理，分别管理营销部、技术部、财务部、服务部。其中营销副总经理同时担任营销组组长。

总经理：负责公司的日常经营事务，对董事会负责，决定部门经理的人选，协调各部门之间关系;

市场营销经理：负责公司市场的调查、市场分析，决定公司的营销战略和营销计划。把握市场动向，组织实施市场监控、市场评估等工作;公司发展成熟后在全国设立市场分析点，针对各地的市场进行调查分析。

技术研发经理： 负责产品的研究与开发工作，拓展产品线的广度和深度。负责新技术的研发和促进。负责部分产品售后技术支持。

财务经理：负责公司资金的筹集、使用和分配，如财务计划和分析、投资决策、资本结构的确定，股利分配等等;负责日常会计工作与税收管理，每个财政末向总经理汇报本年财务情况并规划下年财务工作。

第九章 风险分析

外部风险及应对

作为新潮流的引领者，DIY行业在各大行业中处于一个特殊的位置，收到其他行业的排挤与积累的竞争，因此，想要继续让行业存活，就需要不断的将行业大众化，让每个人的心理都有一个DIY的概念，并通过行业对消费者的影响，促使国家提供支持，对行业进行帮助。因为DIY吸引的是年轻人，而绝大多数年轻人喜欢新兴事务，所以新兴事务也会对我们的产品造成一定的冲击。面对这种情况，我们只有不断创新，不断推陈出新，即使把握目标客户的想法与需求，顺应潮流的趋势，才能立于不败之地。

DIY行业是我国从韩国、日本等其他国家引进的，这意味着我们还有原创的国际竞争对手，如果我们经不起国际冲击，这就代表我们将输得一败涂地。因此，加强我们的国家竞争力也该是刻不容缓的行业规定。这就要求我们不断掌握最新的DIY潮流，增强竞争力。

至于在技术方面，由于都是手工DIY作品、因此，只要我们不断的利用创新思维，不断地变换着花样，在行业的激烈竞争中打造出一席之地，那么赢利也将是必然会发生的事。

内部风险及应对

资金问题：巧妇难为无米之炊。确实，资金是创业的基本要素，必须开拓思路，多渠道融资，除了银行贷款、自筹资金、民间借贷等传统途径外，我们还会充分利用风险投资、创业基金等融资渠道。面临资金短缺时，我们应该做到以下四点：(1)合理、分散投资;(2)构造合理的自己循环模式，减少资金使用成本;(3)提升内部管理，打造融资平台;(4)明确发展战略，实施战略投资。

管理问题：职位细化，做到责任到人。这里值得强调的一点是在顾客面前，员工必须无条件服从上级安排，绝对不能在顾客面前出现内部争吵现象，一旦发生，立刻解雇。

公关的问题：制定出一套完整的应对公关危机的机制，做到临危不乱。

人员的问题：穿戴统一，服务标准一视同仁。上岗前必须接受统一的培训，未达标者坚决不能上岗。

合同方面：依照《劳动法》的相关规定执行，“三金”交齐。制定一套完整的奖惩制度，做到奖惩分明。

第十章 风险资本退出

撤出方式

1.重组出卖公司

潜在的投资人应以行业投资者为主，包括主要供应商以及配件供应商，并以在持续经营过程中与投资者的产品互补、分红作为投资人获得的主要利益。此外，经营达到稳定时的股权转让是投资人退出的主要方式，退出的定价可采用简单的市盈率法进 行计算，即以退出时的净利润乘以市盈率(私募市场一般为 5—6 倍)计算出企业价值并作为转让基价。

2.剩余利润分红

预计公司从第二年实现实质性盈利，根据每年利润差异进行利润分配，平均分配比例3.4%，五年分配股利。

**第四篇：如何制作一份好的创业计划书**

如何制作一份好的创业计划书

近年来，随着大学生创业趋势日渐升温，各类创业大赛也在如火如荼地进行着，一些有志大学生为了能够在比赛上获得较高的成绩，绞尽脑汁撰写好的创业计划书，但毕竟大多数大学生和青年创业者此前没有相关的经验和技巧，因此在撰写创业计划书的过程中难免会有一些错误或疏漏，今天小编就给大家讲解一些小技巧，带您了解一份好的创业计划书是如何出炉的。

1、首先，要写出一份合格的创业计划书，必定要明确主题和目标，相当于写作中的立意，所有的内容都要围绕一种中心点或目标来展开，否则就相当于写作中的跑题了，那可是要扣分的哦。

2、其次，在您本身没有相关计划书写作经验并且不知道计划书格式的情况下，可以到创业计划书范文栏目参考一下别人的优秀创业计划书，了解一下其他人是按照怎么写的，吸收成功创业计划书内优秀的内容，去其糟粕，合理利用。

3、撰写创业计划书的目的不是为了获奖或其他目的，而是为了此后的成功执行，因此一份优秀的计划书，应当是包含了作者实际的市场调查和相关行业的一些调查数据，有较高的数据参考性，这样才会更加有说服力。

4、创业风险极高，因此风险防范措施必不可少，一份好的计划书应当尽可能多的考虑到将来也许会遇到的困难和风险，并制定好相应的应对策略，提高风险意识，避免在遇到困难时不知所措。

**第五篇：在家手工艺制作创业计划书[范文]**

大学生村官在家手工艺制作创业计划书

张范东村村主任助理 张夏夏

此项创业主要针对那些在家因为各种原因无法出门工作的农村妇女，手工艺制作要求有耐心，有时间，完全可以在家制作。钩针手工艺能用一只针，和一些线，钩出各种东西，比如衣服（甚至流行个性的韩服），鞋子，帽子，围巾，提包，钱包，观赏品等等，不仅好看而且实用深大家的欢迎。十字绣可以绣出各种美丽的图案，用来做枕头，或者装璜起来作艺术观赏品，由于绣出一幅美丽的十字绣需要较多的时间，一般人是没有这个时间的，所以很多人愿意花钱买。再加上这些本来就是一种艺术，所以会受到很多朋友的欢迎。当然中国结就不用说了大家都很喜欢，特别用来装饰店面，居室，甚至街道。

一、受益者：

手工艺制作适合在家农村妇女从事，所以能帮助许多的贫困农村妇女，而且投入小，见效快，风险小。如果喜欢这一项目的妇女都能从事手工艺制作，能获得一定的收入，减轻家庭负担。

二、手工艺种类：

我为农村妇女找到了这些手工艺：钩针，十字绣，布艺，中国结，自贡有名的剪纸。当然如果时间或者人数不够的话，我们只会做一部分。另外一点更有效益而且有意义的就是：做布口袋，6月份国家就要禁止塑料带的使用，到时候居民对布口袋的需求将会相当高，所以如果我们组织农村妇女做布口袋的话，将会有很大的效益，而且又有利于环境，真是一举多得的事。

三、实施步骤：

a)从前期的调研信息中，选出一批适合从事此项目的农村妇女朋友。志愿者上门联系和协商，取得其家人的同意和支持。

b)采购原材料，布口袋的原材料我们主要是去布料市场收集边角布，这样能节省很大一部分资金，而其他几种手工所需的原材料则必须买新的，不过也不贵，我们还将尽可能的与厂家联系，说服他们提供低价优质的原材料。

c)联系培训人员，确定培训时间，可以根据具体情况，订立培训地点，第一期先做所有类型的培训，目的是让大家了解各种手工以便自己选择所喜欢的愿意做的。一期过后根据妇女朋友的自愿选择手工艺类别，再分别做专项培训。

d)在此期间，销售活动也在准备当中，我们派出两名志愿者和专门负责联系用人企业的小组合作，为手工艺品的销售找到一些商店，以及做好其他方式销售的准备工作

e)根据农村妇女朋友们的学习和制作情况，正式销售这些手工艺品。

f)项目实施期间，我将找出适合农村妇女去销售的途径，以便她们能在没有外界的帮助下也能自己从事这一工作。

四、销售途径：

首先我们会做一个市场调查，清楚大家都那样的工艺品有购买意向，A，直接交给销售商。

B, 网上销售，我们到时候会帮助一些朋友网上开店，这样就可以和他们联合起来，一些做，一些卖，另外也可以将商品信息发布到一些有关的网上。

C, 联系市区内的一些商店，比如精品店之类的，争取把这些手工艺品放在他们的店里出售，如果能开一个专柜更好。

D, 我们制作的手工艺品可以针对某些企业，商家的需要。很多商店会不定期的搞些活动，需要装饰店面，会赠送消费者一些手工艺的小礼物，我们可以争取拿到他们的订单。

五、效益分析：

根据调查，以及有经验朋友介绍的情况，一个布艺成品，成本只需要1—2元，而售价在7-8元左右，农村妇女朋友时间比较充足，一天做出2-3个是没问题的，总利润也就有10多块钱了。一个十字绣成本有高有低，相对时间也长些，但是利润保守的也能有20元以上。当然布口袋的单个利润相对来说要低些，成本大约在一两块，暂估价在3-4元，一个人每天做10个左右，这样利润也能达到10元以上。经济利润是对效益的肤浅估计，六、预算

原材料成本：1500元（包括钩针，一些书籍等）

培训费：300元

经验交流会：200元，（购买一些饮料，小吃，这是整个项目中唯一一次，但却是有实际意义的）

通信费：每人每月20元，5\*20=100

流动资金：100元。

共计：2200元。

按照上面的效益分析，每个残疾朋友每天的利润保守估计在10元，那么每天就有10\*10元的收益，6400/100=35，两个月多一点就能收回成本。而在项目实施的最后，经过调查，只要残疾朋友每天的收入能达到平均10元，则可以说明此项目是能有效益的。

本DOCX文档由 www.zciku.com/中词库网 生成，海量范文文档任你选，，为你的工作锦上添花,祝你一臂之力！