# 互联网创业计划书

来源：网络 作者：眉眼如画 更新时间：2025-05-27

*第一篇：互联网创业计划书互联网创业计划应重视的十大要点本报记者 李健短短的几年时间，互联网沸腾了！人们提着成包成捆花花绿绿的钞票从世界各地的犄角旮旯聚集过来，里三层外三层地围着那口冒着腾腾热气的大锅，操着带有浓郁乡土气息的夹生英语相互致意...*

**第一篇：互联网创业计划书**

互联网创业计划应重视的十大要点

本报记者 李健

短短的几年时间，互联网沸腾了！人们提着成包成捆花花绿绿的钞票从世界各地的犄角旮旯聚集过来，里三层外三层地围着那口冒着腾腾热气的大锅，操着带有浓郁乡土气息的夹生英语相互致意，谈论着何时才能从空中那悬挂着的，用大锅所产生的水蒸气作动力的蒸汽印钞机里源源不断地飞出“刀元”，指划着应该如何改造蒸汽印钞机的机械结构才能使其工作得更有效率，虽然它现在只能不时蹦出几个小钢蹦儿。站在最前面的伙头工们忙碌万分，他们从身后人们手中接过钞薪，奋力扔进炉灶，延续着那不断窜出的熊熊火焰。同时，他们中的几个也会经常性地转过身来环视四周，大吼几声口号，以吸引更多志同道合的人。每当这个时候，人们又会多认识他们一次，史蒂夫·凯斯、杨志远„„当然这里也有中国的互联网三巨头张朝阳、王志东和丁磊。伙头工们的辛勤劳作以及他们组织建造的未来赚钱机器深深感动了围观群众，于是他们慷慨地向其许诺了若干还在不断膨胀蕴涵无限动力可以用“刀元”衡量可以转让的大小气泡(股票期权)，结果让这些以前除了劳动力其他什么也没有的伙头工们都成为了亿万富翁。

这是一则有关互联网经济发展过程的笑话。说笑归说笑。在现实社会经济中，我们还不得不佩服这些站在互联网发展最前沿的伙头工们，是他们用努力丰富了我们的社会经济生活，也引导着传统经济模式向更具效率的新兴电子商务经济模式转型。在他们的劳动力构成中除了拥有对未来电子商务发展的前瞻性认识以外，还包括了对互联网创业过程的缜密，这两者缺一不可。网易公司在组织“网易中国世纪创业大赛”前，曾对参加活动的八家国际著名风险投资集团和大型IT企业进行了问卷调查，调查结果表明风险投资家尤为看中态度严谨、考虑周全的创业计划，因为他们认为，只有这样才能真正保证其投资的安全可靠，但这一点却恰恰是那些想从人群中挤到前排，加入伙头工队伍的新创业者们最容易疏忽的。一份严谨的创业计划到底应该包括哪些要点呢？该创业大赛评委组要求已报名参加大赛的770组参赛队伍必须提供以下十条内容：

1.业务主旨

一个合格的创业计划首先应该具备一段清晰、简洁、有效的概括描述性语言，以说明此项创业计划的发展方向和主要内容，其中应该特别突出富有吸引力的鲜明个性、明确的思路与目标以及创业者自身所具备的优势，让投资人能在最短的时间里全面了解整个创业计划，控制资金的投放方向及节奏，使其能在必要的时候提供最行之有效的帮助。风险投资集团拥有丰富的管理经验和强大风险自我控制能力，其在管理和风险控制方面的无形投入对处于起步阶段的创业者来说无异于黑夜里的一盏明灯。即使双方合作并未成功，虚心接受风险投资专家的建议也会使创业者获益非浅。

2.创业公司情况介绍

建立初步印象后，创业者应该进一步说明自己公司的背景和现状，清晰明了地托出公司的全盘战略目标，挑明作为商业盈利公司的最终目的，使投资人能充分了解其所投资的创业公司，建立起必要的信任。这是创业者“圈钱运动”的必由之路，需要有诚恳的态度，只有让投资

人在充分信任自己之后，一切的合作才有可能真正地展开。试想在自己并不信任对方的情况下，有谁会将的几十万几百万甚至几千万的钞票拿给你去大把大把花掉呢？开诚布公是建立信任的基础。

3.产品/服务

产品/服务是创业计划的具体承载物，是投资最终能否得到回报的关键。产品/服务要有商业价值，应以市场为导向，而不要以纯技术为导向，因为有市场机会的创意才最有价值，才能够满足目标市场领域的要求。创业者应对其描述得尽可能详实而清晰，具体应突出产品/服务的特点，潜在商业价值；技术的领先性，是否适应现有消费水平；对技术前景准确合理的判断；所有权状况等内容。对此，创业者应该抱有充分信任风险投资公司的态度，不要过分担心自己的技术专利会被风险投资公司所窃取而有所隐瞒。可以肯定的是，风险投资公司在这一方面有着严格职业道德的规定，在洽谈合作前，他们必会同创业者签署保密协议，用法律的手段来保护创业者的利益。

4.市场分析

市场分析是投资人决定是否进入市场的关键因素，创业者应该在引入风险投资前对市场进行严密科学的调查分析，并在创业计划中详细阐明市场容量与未来趋势，这包括目标领域现有规模、发展状况、开拓能力、客户情况、竞争形式及营销策略的可行性，并对市场份额及市场走势作出合理的预测，进行准确的市场定位。为了保证其准确性，创业者应尽量采用多条专业的市场分析渠道，委托不同专业的市场分析公司分别作出严密科学的权威性的调查报告，并综合尽可能多的数据，作出最终的论证方案，最大限度地规避风险。清晰的市场机会是对风险投资商最具吸引力的方面，目标市场应具有相当规模和发展潜力。

5.竞争分析

俗话说“知己知彼，百战不殆”，创业者必须对市场竞争情况及各自优势认识清楚，透彻分析，并部署出明确的竞争战略。

6.经营及实施

经营及实施包括两个方面内容，一是经营战略，另一个是销售方式。对于经营战略，创业者应明确战略实施步骤、经营时间表、产品生产/服务计划、成本、毛利、预期的经营难度和资源需求等。对于销售方式，创业者则应明确销售策略和方式，包括对销售人员的激励方式和有效促销策略。销售和促销策略对公司的长远成功来说非常重要。

7.管理背景和能力

风险投资家非常注重管理能力，可以说没有好的管理就不可能取得成功，管理能力在商业计划中体现于以下的两个方面：

（1）创业信念，远见卓识，专业知识与丰富的经验，以及良好的商业感觉；

（2）缜密的计划和有效的实施方案，包括对风险和威胁的洞察和考虑。

创业者应在这部分介绍创业团队成员所具有的教育及工作背景、具体分工情况、产权股权划分情况、创业信念、风险识别及反应实施计划能力的情况。好的团队组织应该结构严谨，拥有技术、管理、财务、法律、语言和写作等方面的多面手或各有专长的组织成员，并且还充分考虑内部成员能力互补的问题。

8.融资方案和回报

创业者应在此列示出资金结构及数量、投资回报率、利益分配方式、可能的退出方式等方面的内容，并在全面估价后，提出最具吸引力融资方案。

9.财务分析

财务是风险投资家最为敏感的问题，所以清晰明了的财务报表是对创业者最基本的要求。创业者应对资金需求的额度具备足够的认识，必要时还可以请教专业人士。在此方面，需要列示的关键财务指标和主要财务列表分别包括第1年月报、第2～3年季报、4～5年年报；资产负债表、损益表、现金流量表、资金需求与分配、财务假设、趋势和比较分析。

10.创业计划表述

创业计划表述的作用相当于法庭审理过程中的结案陈词，需要语言简洁清晰并少有冗余，运用准确无误专业语言完整归纳出创业计划的主要内容及实现方式，使风险投资家们确认为此项目投资具有实实在在的意义。一份计划的最终成败将在此一举，好的表述应该简明扼要地侧重说明时机成熟、公司战略、竞争优势等内容，千万不要回避公司策略和市场问题，而只去大谈特谈对财务方面的需求，切记。

对于一份好的创业计划来说，以上十条必不可少。如果你想跻身伙头工行列，成为未来亿万富翁的话，从现在开始，按照以上条目编写你的互联网创业计划吧！

**第二篇：互联网创业计划书**

篇一：真实互联网公司创业计划书(超详细不看后悔)目录

一、公

司

概况................................................................................................................2

二、产

品

介绍................................................................................................................产

品

概述................................................................................................................2

与

其他

产

品的比较................................................................................................3

三、技

术

与

服务............................................................................................................3

四、市

场

分析................................................................................................................市

场

分析................................................................................................................4

五

．

可

行

性

分析..........................................................................................................19

项

目

可

行性..........................................................................................................19

六、盈

利

模式..............................................................................................................23

七、营

销

策略..............................................................................................................25

用

户

营销..............................................................................................................第一期..................................................................................................................第二期..................................................................................................................25 网络

权

威

推荐......................................................................................................26

事

件

营销..............................................................................................................26

八、企

业

管理..............................................................................................................26

九、投

资

与

财务..........................................................................................................26 项

目

初

期

财

务

分析..............................................................................................26 发展期

财

务

分析..................................................................................................27

十、风

险

预案..............................................................................................................29 附件一：技术可行性分析..........................................................................................30 一．客

户

端

操

作

流

程图......................................................................................30 三．技术

难点......................................................................................................33 四

．

总

结

建议......................................................................................................33

一、公司概况 公司名称：together网络有限公司 公司logo公司宗旨：社交、咨讯方便一体化 公司愿景：打造中国第一个强大的一体化社交资讯平台。公司简介：together网络有限公司成立于2024年7月，它由营销专业的5 名大三学生组成，公司以together网络产品为依托，致力于为互 联网、手机上网用户提供更方便的一体化社交、资讯平台。

二、产品介绍 产品概述 本产品是一款综合各类sns网站的集成性桌面客户端软件，我们提供如下服务：

1、一键发送服务功能。

在together 网站更新状态，该状态可以在绑定的其它sns网站进行同步更新。

2、跨社区关注。根据在together绑定的其他网站，可以不用注册某些网站的帐号，即可进行跨区域的关注，形成一体化交流平台。

3、特别关注个性化页面呈现。根据用户的特别关注记录，可以将用户在各个sns社区内所关注的特别好友在单一界面呈现出其各种动态。

4、资讯定制。为用户提供丰富的新闻资讯，根据用户的浏览记录以及个体要求，为他们进行信息的筛选与排序，为用户提供更个体的服务。与其他产品的比较 暂时同行业中与together这个互联网产品类似的是微博通，相比于微 博通单独的一键发送功能，我们的产品提供更加多样的功能服务，同时更加方便快捷、服务更加贴心人性化。

三、技术与服务 together网络公司 四大技术平台 四大服务详细技术分析见附件1.四、市场分析 市场分析 1.市场规模

1)中国网民人口统计数据 特点一：网民数量庞大

? 截至2024年12月，中国网民规模达到4.57亿，较2024年底增加7330万 人；互联网普及率攀升至34.3%，较2024年提高5.4个百分点。

? 截至2024年12月，我国ipv4地址数量达到2.78亿，预计2024年2月ipv4 地址将最终分发完毕，ipv4向ipv6的全面转换更加紧迫。特点二：固网接入仍占主导地位 ? 宽带网民规模为4.5亿，有线（固网）用户中的宽带普及率达到98.3%。? 网民在家上网的比例仍显著高于其他地点，有89.2%的网民在家上网。在网 吧、单位和学校上网的网民分别有35.7%、33.7%和23.2%，还有16.1%的网篇二：互联网创业计划书 互联网创业计划应重视的十大要点 本报记者 李健 短短的几年时间，互联网沸腾了！人们提着成包成捆花花绿绿的钞票从世界各地的犄角旮旯聚集过来，里三层外三层地围着那口冒着腾腾热气的大锅，操着带有浓郁乡土气息的夹生英语相互致意，谈论着何时才能从空中那悬挂着的，用大锅所产生的水蒸气作动力的蒸汽印钞机里源源不断地飞出“刀元”，指划着应该如何改造蒸汽印钞机的机械结构才能使其工作得更有效率，虽然它现在只能不时蹦出几个小钢蹦儿。站在最前面的伙头工们忙碌万分，他们从身后人们手中接过钞薪，奋力扔进炉灶，延续着那不断窜出的熊熊火焰。同时，他们中的几个也会经常性地转过身来环视四周，大吼几声口号，以吸引更多志同道合的人。每当这个时候，人们又会多认识他们一次，史蒂夫·凯斯、杨志远??当然这里也有中国的互联网三巨头张朝阳、王志东和丁磊。伙头工们的辛勤劳作以及他们组织建造的未来赚钱机器深深感动了围观群众，于是他们慷慨地向其许诺了若干还在不断膨胀蕴涵无限动力可以用“刀元”衡量可以转让的大小气泡(股票期权)，结果让这些以前除了劳动力其他什么也没有的伙头工们都 成为了亿万富翁。这是一则有关互联网经济发展过程的笑话。说笑归说笑。在现实社会经济中，我们还不得不佩服这些站在互联网发展最前沿的伙头工们，是他们用努力丰富了我们的社会经济生活，也引导着传统经济模式向更具效率的新兴电子商务经济模式转型。在他们的劳动力构成中除了拥有对未来电子商务发展的前瞻性认识以外，还包括了对互联网创业过程的缜密，这两者缺一不可。网易公司在组织“网易中国世纪创业大赛”前，曾对参加活动的八家国际著名风险投资集团和大型it企业进行了问卷调查，调查结果表明风险投资家尤为看中态度严谨、考虑周全的创业计划，因为他们认为，只有这样才能真正保证其投资的安全可靠，但这一点却恰恰是那些想从人群中挤到前排，加入伙头工队伍的新创业者们最容易疏忽的。一份严谨的创业计划到底应该包括哪些要点呢？该创业大赛评委组要求已报名参加大赛的770组参赛队伍必须提供以下十条内容：

1.业务主旨 一个合格的创业计划首先应该具备一段清晰、简洁、有效的概括描述性语言，以说明此项创业计划的发展方向和主要内容，其中应该特别突出富有吸引力的鲜明个性、明确的思路与目标以及创业者自身所具备的优势，让投资人能在最短的时间里全面了解整个创业计划，控制资金的投放方向及节奏，使其能在必要的时候提供最行之有效的帮助。风险投资集团拥有丰富的管理经验和强大风险自我控制能力，其在管理和风险控制方面的无形投入对处于起步阶段的创业者来说无异于黑夜里的一盏明灯。即使双方合作并未成功，虚心接受风险投资专家的建议也会使创业者获益非浅。2.创业公司情况介绍 建立初步印象后，创业者应该进一步说明自己公司的背景和现状，清晰明了地托出公司的全盘战略目标，挑明作为商业盈利公司的最终目的，使投资人能充分了解其所投资的创业公司，建立起必要的信任。这是创业者“圈钱运动”的必由之路，需要有诚恳的态度，只有让投资人在充分信任自己之后，一切的合作才有可能真正地展开。试想在自己并不信任对方的情况下，有谁会将的几十万几百万甚至几千万的钞票拿给你去大把大把花掉呢？开诚布公是建立信任的基础。3.产品/服务 产品/服务是创业计划的具体承载物，是投资最终能否得到回报的关键。产品/服务要有商业价值，应以市场为导向，而不要以纯技术为导向，因为有市场机会的创意才最有价值，才能够满足目标市场领域的要求。创业者应对其描述得尽可能详实而清晰，具体应突出产品/服务的特点，潜在商业价值；技术的领先性，是否适应现有消费水平；对技术前景准确合理的判断；所有权状况等内容。对此，创业者应该抱有充分信任风险投资公司的态度，不要过分担心自己的技术专利会被风险投资公司所窃取而有所隐瞒。可以肯定的是，风险投资公司在这一方面有着严格职业道德的规定，在洽谈合作前，他们必会同创业者签署保密协议，用法律的手段来保护创业者的利益。4.市场分析 市场分析是投资人决定是否进入市场的关键因素，创业者应该在引入风险投资前对市场进行严密科学的调查分析，并在创业计划中详细阐明市场容量与未来趋势，这包括目标领域现有规模、发展状况、开拓能力、客户情况、竞争形式及营销策略的可行性，并对市场份额及市场走势作出合理的预测，进行准确的市场定位。为了保证其准确性，创业者应尽量采用多条专业的市场分析渠道，委托不同专业的市场分析公司分别作出严密科学的权威性的调查报告，并综合尽可能多的数据，作出最终的论证方案，最大限度地规避风险。清晰的市场机会是对风险投资商最具吸引力的方面，目标市场应具有相当规模和发展潜力。5.竞争分析 俗话说“知己知彼，百战不殆”，创业者必须对市场竞争情况及各自优势认识清楚，透彻分析，并部署出明确的竞争战略。6.经营及实施 经营及实施包括两个方面内容，一是经营战略，另一个是销售方式。对于经营战略，创业者应明确战略实施步骤、经营时间表、产品生产/服务计划、成本、毛利、预期的经营难度和资源需求等。对于销售方式，创业者则应明确销售策略和方式，包括对销售人员的激励方式和有效促销策略。销售和促销策略对公司的长远成功来说非常重要。

7.管理背景和能力 风险投资家非常注重管理能力，可以说没有好的管理就不可能取得成功，管理能力在商业计划中体现于以下的两个方面：（1）创业信念，远见卓识，专业知识与丰富的经验，以及良好的商业感觉；（2）缜密的计划和有效的实施方案，包括对风险和威胁的洞察和考虑。创业者应在这部分介绍创业团队成员所具有的教育及工作背景、具体分工情况、产权股权划分情况、创业信念、风险识别及反应实施计划能力的情况。好的团队组织应该结构严谨，拥有技术、管理、财务、法律、语言和写作等方面的多面手或各有专长的组织成员，并且还充分考虑内部成员能力互补的问题。8.融资方案和回报 创业者应在此列示出资金结构及数量、投资回报率、利益分配方式、可能的退出方式等方面的内容，并在全面估价后，提出最具吸引力融资方案。9.财务分析 财务是风险投资家最为敏感的问题，所以清晰明了的财务报表是对创业者最基本的要求。创业者应对资金需求的额度具备足够的认识，必要时还可以请教专业人士。在此方面，需要列示的关键财务指标和主要财务列表分别包括第1年月报、第2～3年季报、4～5年年报；资产负债表、损益表、现金流量表、资金需求与分配、财务假设、趋势和比较分析。10.创业计划表述

创业计划表述的作用相当于法庭审理过程中的结案陈词，需要语言简洁清晰并少有冗余，运用准确无误专业语言完整归纳出创业计划的主要内容及实现方式，使风险投资家们确认为此项目投资具有实实在在的意义。一份计划的最终成败将在此一举，好的表述应该简明扼要地侧重说明时机成熟、公司战略、竞争优势等内容，千万不要回避公司策略和市场问题，而只去大谈特谈对财务方面的需求，切记。对于一份好的创业计划来说，以上十条必不可少。如果你想跻身伙头工行列，成为未来亿万富翁的话，从现在开始，按照以上条目编写你的互联网创业计划吧！篇三：互联网o2o模式创业计划书 项目计划书 1． 摘要 1．1 项目描述 在当前社会，互联网已成为人类生活中“不可或缺”的生活伴侣，电子商务正在逐步成为中国人的最时尚的消费方式。许多人认为电子商务仅仅是网上购物，这是不全面的认知，在不久的将来一切消费活动都可借助互联网平台完成。当前电子商务主要模式为网上零售，随着离线商务模式的广泛应用给了传统服务行业搭乘电子商务快车的机会。离线商务模式又称online to offline.简称o2o模式，是指把传统的服务业企业的经营活动带动到线上，利用互联网平台展开营销推广，让线上成为商户的服务前台。o2o模式的益处在于，订单在线上产生，每笔交易可追踪，展开推广效果透明度高。让消费者在线上选择心仪的服务再到线下享受服务。我们的经营项目为垂直领域的中间业务，具体为餐饮企业的宴 会预订服务，经营目标有以下二点： a)为消费者提供方便快捷的宴会预订服务。b)为餐饮企业提供互联网营销平台，帮助餐饮企业扩大品牌知名度，让其获得更大的发展空间。1．2 产品描述

l 餐饮企业在“\*\*\*”拥有自己的主题页面，页面中标有宴会套餐价格，还具备宴席数量、宴会日期和时段的选择的功能。l “\*\*\*”会建立和餐饮企业联网的后台系统，当消费者在网站生成订单后，订单会同步发送给餐饮企业。

l 鉴于宴会属于大额服务交易，预订需要消费者提供真实有效的身份信息和联络方式。l 为防止恶意行为，消费者在预订成功后需在36小时内到店确认。消费者到店确认后餐饮企业会把确认后的订单反馈回未能在规定时间内到店确认的客户，系统会自动取消该订单。l同时为了保证餐饮企业有充裕的准备时间，网站只接受当日一周以后的订单。在消费者享受完订单中的服务后，“\*\*\*”会根据订单中的金额按合作协议让餐饮企业进行返利。1．3 市场分析 “\*\*\*”属于将传统的酒店餐饮业电子商务化，宴会作为日常生活中常见的喜庆方式（如：婚宴、寿宴、状元宴、生日宴等）有着庞大的市场规模和良好的消费习惯。以武汉市为例，有调查显示2024年全年在餐饮方面的消费达到300亿，其中各类宴会的消费占到了21%，如此优厚的市场条件为“\*\*\*”创造了广阔的成长发展空间。1．4 竞争分析 餐饮行业是传统行业，市场成熟，“\*\*\*”推出的o2o模式宴会预订服务在国内尚属首家。“\*\*\*”将积极做到以下几点：

a)诚信经营，探索业务发展模式。b)在互联网电子商务生活平台领域树立标杆。c)建立品牌信誉度和良好的市场口碑。d)完善技术，做好“用户体验”

“\*\*\*”尽量在潜在竞争者进入行业前积累丰富的行业经验和良好的市场基础，以确立该领域的领先优势，切实给餐饮企业带来效益，营创“开放共赢”的合作气氛。2． 项目的意义和必要性 2．1 项目的重要意义

1、为消费者提供便捷的宴会预订服务，点击鼠标完成以往需要几天时间完成的宴会预订。

2、将传统餐饮企业引入电子商务平台的创新，是未来发展趋势。

3、广阔的互联网是未来营销的主要渠道，且具有营销定位精准、成本低、推广范围大等特点。给餐饮企业走出本土，发展壮大提供了良好的契机。

4、o2o模式合适餐饮企业的特点，到线上招揽消费者，使企业掌握主动权，而不是传统的“开门等客”。2．2 项目的必要性 1：解决消费需求 经过“\*\*\*”的市场调查，在以往的宴会预订过程中，客户往往来回奔走在各大酒楼之间，比环境，比价格；还可能出现心仪的酒店在消费者想预订的时间段被订满。“\*\*\*”洞察到消费者的需求，利用互联网平台解决这一需求。2：为餐饮企业拓宽经营渠道，利用这个平台用线上营销吸引消费者，对比传统渠道推广成本低，效果更佳。3：为餐饮企业扩大品牌知名度，“\*\*\*”也将通过网络营销手段为网站上的餐饮企业进行宣传，充分发挥互联网不受时间和地域限制的优势，给餐饮企业带来更高的市场份额。

3． 项目目标计划和市场分析 3．1 项目的目标规划

前期目标是为网站筹备提供支持，开拓餐饮企业合作方，收集所需的各类有关数据，完成网站模块的设计和建设，中间完成后台系统的开发和测试及数据库的建设。后期按照网站的整体设计进行整合和测试。3．2 计划安排 l第一阶段，准备阶段 — 2024年2月（已完成）l准备阶段包括，企业注册，办公所需用品的购置等事宜。l第二阶段，基础数据的数据和市场调研分析 — 2024年2月 — 2024年4月（已完成）l本阶段分析网站技术需要解决的问题，并对问题进行深入挖掘研究、解决，在此同时开拓餐饮企业合作伙伴和对应的基础数据的收集。l第三阶段，软件开发和硬件平台设计 — 2024年4月 — 2024年 5 月（正在进行中）l本阶段包括后台系统的概要设计和详细设计，同时技术人员进行网站模块的设计和建设，设计通过后连接后台系统进行功能测试工作。l第四阶段，网站试运行和维护 — 2024年5月 — 2024年 8月 l本阶段计划从2024年5月进入试运行阶段，通过实际的操作验证系统，以便发现问题及时解决。补充：各阶段可根据实际情况适当调整进度。3．3 市场分析 l客户分析：“\*\*\*”提供的服务使用于有宴会需求的消费人群，以25—55岁的人群为主，家里孩子考上大学有谢师宴，新婚夫妻有婚宴，家里老人大寿有寿宴。“\*\*\*”将针对消费者特性发动不同的营销攻势，以博得消费者的信任，上“\*\*\*”预订宴会。l市场前景分析：以武汉市为例，2024年全年全市在餐饮方面的消费支出达到300亿，其中各类宴会占到21%的消费比例。庞大的市场规模是我们的潜在市场，并且在未来三到五年电子商务会渗透到生活的方方面面，现有的b2c、c2c门槛已经相当之高，只有服务类有创业机会，借助新一轮的经济发展的机会，电子商务服务业会在未来生活中占据越来越大的比重。4．

竞争分析 4．1 竞争优势 “\*\*\*”在宴会预订类服务领域尚属首家尝试，“\*\*\*”会积极探索互联网服务业新模式，为消费者提供便捷周到的服务，同时利用营销手段扩大“\*\*\*”品牌知名度，深化和餐饮企业伙伴的合作关系以确保“\*\*\*”能存活下来，并用人性化的管理打造具有同一价值取向的团队尽力做好自己的产品，真正解决消费者的需求，让消费者体验到“网络带动生活，生活因网络更精彩。” 4．2 竞争对手分析

“\*\*\*”的服务模式势必会造成大量复制，无论是独立创业者还是互联网寡头都有可能进一杯羹。“\*\*\*”秉承公平、公开、公正的竞争原则，欢迎互联网从业者的进入电子商务服务业，“\*\*\*”将视同行如伙伴，共同为顾客营造良好贴心的网络服务消费环境，促进行业健康快速发展。5． 总体战略 “\*\*\*”将以宴会预订为核心营收业务，在适当时机扩充产品线，目标是打造“用户体验”最佳的电子商务服务型网站。5．1 发展战略 初期以武汉市为试点，开展业务，探索出自己独到的服务特质和业务流程，并拓展1-2个城市发展探索信息整合后的业务模式。中期开始规模化扩张，以北京、上海、广州等一线城市

和东部沿海沿海城市为主。最终将业务覆盖到全国大部分城市并移植移动互联网平台，让消费者能随时享受“\*\*\*”带来的便捷轻松的乐趣生活。6． 企业文化 “\*\*\*”秉承用“网络带动生活，生活因网络更精彩”的理念，以创新，独到，进取为企业文化，打造一流执行力团队树立一致的价值观取向。最大限度为消费者提供优质服务，为上游商户开辟新的经营渠道。7． 财务管理制度 l筹款管理 l运营资金管理 l利润分配管理 “\*\*\*”已经根据自身的业务需要建立了完整的财务制度，做到资本权属清晰，财务关系明确并符合法人治理结构 8．1 组织构架 l技术部 ：日常网站数据更新，维护优化网站结构，开发相应的系统，新产品研发，移动终端产品的研发和维护更新。l财务部 ：加强内部财务管理，建立健全内部财务制度。l市场部 ：开拓合作伙伴，分析市场数据，为战略决策提供数据支持。l营销部 ：各渠道的宣传策划，设计营销策略，客服反馈。l行政人力资源部 ：加强内部员工管理，设计薪酬，福利等激励方案。9． 风险分析 9．1 创业环境风险分析 互联网造就了二十一世纪前十年的科技繁荣，互联网正深刻影响改变着生活，让生活变得更便捷更富有乐趣。未来五年互联网的大多数资源将会掌握在几大门户或平台手中，在瞬息万变的商场环境中，\*\*\*将力争通过电子商务服务业做到一个涵盖多数生活服务类消费项目的平台，以便在下一波互联网变革中生存下来。“\*\*\*”的在宴会预订业务目前没有直接竞争对手，但在餐饮预订方面几大互联网巨头均有布局，百度、淘宝、腾讯，包括旅游垂直领域的携程。相信在不久会有大众点评，拉手，街旁等网企也会有所动作。“\*\*\*”感到十足的危机感，希望通过自己的努力得到市场的认可从而生存下

**第三篇：2024最新互联网创业计划书--创业计划书**

2024最新互联网创业计划书

一、公司宏观分析

1、公司简介

本公司是一个以围绕信息服务为中心的服务类企业，公司致力于打造针对校园内部的网络交易平台，利用网络信息传递便利的优点，结合校园交易活动即时性、跨越地域范围狭小的特点，为校园商务活动提供信息交流便捷、涵盖内容系统全面的网络交易平台把虚拟的网络拉近学生们的身边，突破网络服务只能提供虚拟服务的局限，让同学们体验到网络生活带来的实体便利：以此为公司运作基础，树立公司良好形象，科学合理运营公司项目，立足于长远发展。

2.、公司战略

燕山大学是我们公司发展的起点和试点，前期从小处着手，深入开拓燕山大学市场，积累经验教训，立足于长远，我们会根据未来发展状况，把这个平台推广到秦皇岛的各大高校中，最终拓展到全国的每一所高校。

3、执行项目概要

学生自由交易平台;二手书出售;超市在线购物;承包培训机构招生;承包旅游机构组团;商家网上开店;常用型产品出售;广告业务。

4、资金筹集方式

公司运营资金由负责人(周保成、郭慧)筹集也允许公司其他成员的股份的方式中小企业融资。

二、行业特点描述

1、发展背景

当当网：1999年11月正式开通，成立以来，当当网一直保持高速度增长，每年成长率均超过100%。2024年图书销售超过六亿元每月约有2024万人在当当网浏览各类信息。它靠网上销售图书获得良好声誉，逐步把销售范围扩大到各种大众商品，采用消费者鼠标轻轻一点，精品尽在眼前-快递公司送货上门，当面收款经营模式，吸引了全球3756万的顾客在当当网上选购自己喜爱的商品。自己售书的同时为其他商品提供交易平台获利。

针对于大学生的非常成功的例子就是江西农业大学学生吴子发创办的大学生168服务网，该网站于2024年建立，到2024年月成交额达百万元。该网站提供集网上订餐、网上超市、网上二手书店的服务，初期经营范围只在一个学校，到后来把业务逐步扩大周边大学校园，采用网上下订单，货到付款的交易方式，大大方便了学生的日常生活，在学生当中赢得了很好的口碑，很值得我们学习。

综上，网络交易平台对商品分类，智能查询、购物导航和轻松的购物方式进行了完美的展现，加上每个网站的特色服务，吸引浏览者和商家，这样网站经营者得到了丰厚的回报。

2、自身发展优势

随着网络技术的不断发展，网络以其时效性强，信息交流便捷等特点，成为21世纪另一个市场。虽然互联网已经发展的相当广泛了，但是互联网在学生市场中并没有真正的打开。学生市场与互联网之间还存在着很大的距离，据我们对周围学生的观察，学生们主要利用网络的方式有：学习、查资料、看新闻、网上聊天、玩游戏、发表言论等，可以看到，这些都是比较虚拟的服务，对学生带来很少实体的2.3项目运营关键。

1)、注重学生需求的实际，让服务更专业、更全面。

不同服务根据学生需求特点采用不同的经营管理模式，如：二手书

服务中，我们把所有可能要购买的书都集合在我们的网上书店里，学生可用鼠标轻轻一点即可搜索到，之后进行简单的购物流程即可在宿舍收到想要的价格低廉的书籍，不用花高价购买新书、不用花费力气四处找借、不用花费金钱复印质量不高的书本。这样，到位的服务会赚取好的口碑和利润。

2)、把网络拉到学生身边，惠及他们的切身利益，办出我们的特色。现在学生接触到的网络深入到学生生活还不够全面、不够彻底，例如百度涉及到的是信息检索，不能触及到日常具体生活，显得不够全面，而淘宝提供的网上购物虽有实体的味道，但也只是一部分实体，显得不够彻底。而我们创办的网站因为具有面对具体学生群体的要求，涵盖内容是专门为学生所关注和参与的，所以能够真正把网络拉到学生身边，惠及他们的切身利益，打造我们最具特色的一面。

3)、合理构建服务项目，保持生存与发展。

在我们经营的项目中，在线购物、在线订餐、在线购书、学生自由交易平台是我们赢得学生欢迎、商家信任的重要策略，是网站生存发展的前提条件;除自由交易平台外，其他六个服务都有获利的空间，可以说把校园交易的主要获利渠道容纳进来了，达到团队生存发展的目的。借鉴知名网站的服务模式和服务特色，结合校园生活的特点，科学合理的规划，精心细致的设计，打造出功能强大，服务周到，适应学校实际的独具特色的本土化网站。

总之，要用适合学生根本利益的服务站稳脚跟，而不是用宣传获得昙花一现。

三、执行项目解析及营销战略

1、学生自由交易平台

我们开辟一个自由交易的平台，为学生免费投放广告，学生只要把广告刊登到相应的分类信息中，就会被消费者轻易浏览到，或者被搜索引擎找到。用这种服务来提高网站的知名度。

2、超市在线购物

1)、市场分析

燕山大学学地域广阔，宿舍区分布广泛，大部分宿舍区距离超市较远，学生购物极其不便，在线购物--上门送货和网上选购的方式正好迎合了学生们的需求。另外超市之间形成了比较激烈的竞争，我们了解到校远周边超市的商品要比其他地方的价格低，这就是激烈竞争的结果，可想而知他们对赢得学生市场的渴望，而我们给他们提供的在线购物服务是他们竞争的有力筹码，只要我们提出的服务费用比他们靠降价竞争的方式划算，他们就会很愿意和我们合作的。

2)、行销策略

把校园内外的超市吸引过来，我们打算对超市商家实行页面展示+订单销售战略，超市根据自身情况是否选择订单服务。

为他们在网站上提供空间，让他们在网站上开店展示商品。当一个学生找商品时，或者直接打开某一个超市的页面进行选购，或者用站内搜索引擎搜索想要的物品，经过智能化的处理，网站会把所得结果(包括价格、所在超市、型号等商品信息)都罗列出来，以供选择，然后在线下订单，超市看到订单后就会及时组织人员送货上门，各个超市可根据自身情况制定消费底限提供上门送货和送货时间。

3)、财务分析

根据我们对西校区利联超市调查：平均每天营业额在5000元左右，预计在网站上每家超市的销售额为500元，根据统计周边超市数量，我们把合作目标定在四

个。

每月利润=(每天成交额×服务提成×每月天数+每月页面展示费)×合作超市数量

四、互联网前景分析

互联网创业趋势：充分利用线上网络和线下实体的优势。

.现在互联网创业，纯粹线上的服务也可能成功，比如facebook，谷歌，twitter等，但这是5年一遇的大革新，是基于对信息和人的基础网络服务，这样的机遇对于大多数创业者来说，可遇而不可求。如果你也想做互联网创业，不妨考虑一下，如何充分利用互联网的优势和线下渠道的优势，让双方优势结合起来，爆发出新能量。

互联网的优势在于前台的信息整合，在于用户之间，用户和网站之间大规模交互的可能性，这个交互可以是即时，也可以是延时的，可以同一空间的，也可以远在异国他乡的。这就决定互联网可以为线下的商业提供一个很好的营销前台。把线下的交易，通过互联网的模式呈现出来，最终爆发巨大能量。

Groupon这样的团购网站就是很好的例子，它通过发布线下商家的折扣信息，通过网络组织一定数量的人群去实现这个折扣价。这样就为线下的商家和消费者提供了双赢的机会。而如果不通过网络，这样的一个活动要组织起来，需要耗费不知多少倍的努力。

**第四篇：20xx互联网创业计划书**

20xx互联网创业计划书

时光在流逝，从不停歇，我们的工作又将在忙碌中充实着，在喜悦中收获着，立即行动起来写一份计划吧。什么样的计划才是好的计划呢？下面是小编为大家收集的20xx互联网创业计划书，欢迎阅读与收藏。

20xx互联网创业计划书1

1、业务主旨

一个合格的创业计划书首先应该具备一段清晰、简洁、有效的概括描述性语言，以说明此项创业计划的发展方向和主要内容，其中应该特别突出富有吸引力的鲜明个性、明确的思路与目标以及创业者自身所具备的优势，让投资人能在最短的时间里全面了解整个创业计划，控制资金的投放方向及节奏，使其能在必要的时候提供最行之有效的帮助。风险投资集团拥有丰富的管理经验和强大风险自我控制能力，其在管理和风险控制方面的无形投入对处于起步阶段的创业者来说无异于黑夜里的一盏明灯。即使双方合作并未成功，虚心接受风险投资专家的建议也会使创业者获益非浅。

2、创业公司情况介绍

建立初步印象后，创业者应该进一步说明自己公司的背景和现状，清晰明了地托出公司的全盘战略目标，挑明作为商业盈利公司的最终目的，使投资人能充分了解其所投资的创业公司，建立起必要的信任。这是创业者“圈钱运动”的必由之路，需要有诚恳的态度，只有让投资人在充分信任自己之后，一切的合作才有可能真正地展开。试想在自己并不信任对方的情况下，有谁会将的几十万几百万甚至几千万的钞票拿给你去大把大把花掉呢？开诚布公是建立信任的基础。

3、产品/服务

产品/服务是创业计划的具体承载物，是投资最终能否得到回报的关键。产品/服务要有商业价值，应以市场为导向，而不要以纯技术为导向，因为有市场机会的创意才最有价值，才能够满足目标市场领域的要求。创业者应对其描述得尽可能详实而清晰，具体应突出产品/服务的特点，潜在商业价值；技术的领先性，是否适应现有消费水平；对技术前景准确合理的判断；所有权状况等内容。对此，创业者应该抱有充分信任风险投资公司的态度，不要过分担心自己的技术专利会被风险投资公司所窃取而有所隐瞒。可以肯定的是，风险投资公司在这一方面有着严格职业道德的规定，在洽谈合作前，他们必会同创业者签署保密协议，用法律的手段来保护创业者的利益。

4、市场分析

市场分析是投资人决定是否进入市场的关键因素，创业者应该在引入风险投资前对市场进行严密科学的调查分析，并在创业计划中详细阐明市场容量与未来趋势，这包括目标领域现有规模、发展状况、开拓能力、客户情况、竞争形式及营销策略的可行性，并对市场份额及市场走势作出合理的预测，进行准确的市场定位。为了保证其准确性，创业者应尽量采用多条专业的市场分析渠道，委托不同专业的市场分析公司分别作出严密科学的权威性的调查报告，并综合尽可能多的数据，作出最终的论证方案，最大限度地规避风险。清晰的市场机会是对风险投资商最具吸引力的方面，目标市场应具有相当规模和发展潜力。

5、竞争分析

俗话说“知己知彼，百战不殆”，创业者必须对市场竞争情况及各自优势认识清楚，透彻分析，并部署出明确的竞争战略。

6、经营及实施

经营及实施包括两个方面内容，一是经营战略，另一个是销售方式。对于经营战略，创业者应明确战略实施步骤、经营时间表、产品生产/服务计划、成本、毛利、预期的经营难度和资源需求等。对于销售方式，创业者则应明确销售策略和方式，包括对销售人员的激励方式和有效促销策略。销售和促销策略对公司的长远成功来说非常重要。

7、管理背景和能力

风险投资家非常注重管理能力，可以说没有好的管理就不可能取得成功，管理能力在商业计划中体现于以下的两个方面：

（1）创业信念，远见卓识，专业知识与丰富的经验，以及良好的商业感觉；

（2）缜密的计划和有效的实施方案，包括对风险和威胁的洞察和考虑。

（3）创业者应在这部分介绍创业团队成员所具有的教育及工作背景、具体分工情况、产权股权划分情况、创业信念、风险识别及反应实施计划能力的情况。好的团队组织应该结构严谨，拥有技术、管理、财务、法律、语言和写作等方面的多面手或各有专长的组织成员，并且还充分考虑内部成员能力互补的问题。

8、融资方案和回报

创业者应在此列示出资金结构及数量、投资回报率、利益分配方式、可能的退出方式等方面的内容，并在全面估价后，提出最具吸引力融资方案。

9、财务分析

财务是风险投资家最为敏感的问题，所以清晰明了的财务报表是对创业者最基本的要求。创业者应对资金需求的额度具备足够的认识，必要时还可以请教专业人士。在此方面，需要列示的关键财务指标和主要财务列表分别包括第1年月报、第2~3年季报、4~5年年报；资产负债表、损益表、现金流量表、资金需求与分配、财务假设、趋势和比较分析。

10、创业计划表述

创业计划表述的作用相当于法庭审理过程中的结案陈词，需要语言简洁清晰并少有冗余，运用准确无误专业语言完整归纳出创业计划的主要内容及实现方式，使风险投资家们确认为此项目投资具有实实在在的意义。一份计划的最终成败将在此一举，好的表述应该简明扼要地侧重说明时机成熟、公司战略、竞争优势等内容，千万不要回避公司策略和市场问题，而只去大谈特谈对财务方面的需求，切记。

对于一份好的创业计划来说，以上十条必不可少。如果你想跻身伙头工行列，成为未来亿万富翁的话，从现在开始，按照以上条目编写你的互联网创业计划书。

20xx互联网创业计划书2

摘要：互联网自19xx年进入中国，至今已将近16年，互联网的的出现，给人们带来了网络文学。随着互联网技术的发展，尤其是电子商务的出现，互联网所创造出的经济价值迅速增长，而网络文学充满新意地将文学与电子商务完美的结合，让其更是以一匹黑马的架势纵横于互联网市场。

网络文学通过对作者数字版权的交易，推出VIP签约制度和阅读制度，逐步通过在线广告、出版代理、电子阅读发展、无线阅读发展等多种模式，培育和发展了有自身特色的赢利模式。并用过与游戏开发与电影剧本改编，使网络文学作品得到多次利用，形成一个强大的产业链。网络文学强大的用户需求，保障了其广阔的市场，随着3G时代的到来，阅读将不再受时间地点的局限，无论何时何地手机阅读都可以满足读者的阅读需求。我们将通过对网络文学市场的分析，针对目前对网络文学开发中所忽视的环节，确定自身的发展方向，以避免强大的资金竞争。并借鉴一些成功的新模式，对心语中文网进行发展定位和商业化运作。运用市场缝隙战略，寻求差异化发展，形成一个作者发表与读者阅读，杂志选稿，图书出版相结合，电子运营，影视发行，动漫制作相统一的庞大产业链。

一、概述

互联网是一个可以在瞬间创造亿万财富的地方。随着互联网技术的发展，尤其是电子商务的出现，互联网所创造出的经济价值迅速增长。而网络文学通过对作者数字版权的交易，推出VIP签约制度和阅读制度，逐步通过在线广告、出版代理、电子阅读发展、无线阅读发展等多种模式，培育和发展了有自身特色的赢利模式。并用过与游戏开发与电影剧本改编，使网络文学作品得到多次利用，形成一个强大的产业链。网络文学强大的用户需求，保障了其广阔的市场，随着3G时代的到来，阅读将不再受时间地点的局限，无论何时何地手机阅读都可以满足读者的阅读需求。我们将通过对网络文学市场的分析，针对目前对网络文学开发中所忽视的环节，确定自身的发展方向，以避免强大的资

金竞争。并借鉴一些成功的新模式，对心语中文网进行发展定位和商业化运作。从市场薄弱环节进入市场，寻求差异化发展，形成一个作者发表与读者阅读，杂志选稿，图书出版相结合，电子运营，影视发行，动漫制作相统一的庞大产业链。

二、产品/服务简要

心语中文网前期通过与高校文学社团的合作，为文学社团在心语建立自己的社团主页，形成一个全国性的独特浩大的社团联盟。在此同时，心语将与与各类实体虚体社团展开合作，互相宣传推广，以期达到资源互通，人才共享。

心语中文网将一直为优秀文学爱好者提供网络文学发表的平台，发掘优质网络作者，并进行经典作品的收集管理。逐步创建VIP阅读制度，实现作者与网站共同赢利的双赢局面。后期通过与杂志社出版方的合作，协助作者作品发表与图书出版，以及电影剧本改编，和以作品内容为中心的游戏软件开发等。

三、市场分析

1、经济价值大

互联网自19xx年进入中国，至今已将近16年。19xx年美籍华人朱威廉将榕树下引入中国，这可以算作至今为止最早的网络文学站点，榕树下最初只是他的个人主页，却没想到发展迅猛吸引了数不尽的文学爱好者。正是由于一群热心的海外华侨，中国的网络文学的发展并没有与世界拉得太远。如今网络文学迅猛发展，已形成一个对签约作家进行包装和运营，将小说的电子版权、无线发布权、传统文学版权及动漫影视改编权等统一包装、运营，打造一个以文学为核心，整合影视、版权、无线等多方资源的产业链，其经济价值不可估量。

2、市场需求大

网路阅读需求量大，随着社会生活水平的提高，市民生活不再仅仅满足于吃饱穿暖，人们的精神需求迅速提高，再加上技术发面的发展，人们不再仅仅满足于纸质书本的阅读，开始将目光投向拥有海量资源的互联网，整个社会阅读量迅速增大。随着3G时代的来临，阅读已经成为一种时尚，只要一部手机，一部MP4或者其他阅读设备就可以随时随地进行阅读。

3、产品来源广

网络文学的创作，成本小，门槛低，对作者而言VIP阅读中的绝大部分收费均为作者的收益，以及点击率升高后图书出版和剧本改编游戏制作带来的经济效益推动着网络写手的创作。

四、竞争分析

A、专业网络团队分析：

目前网络文学市场形成一家独大的局面，盛大文学相继收购起点中文网、晋江原创文学网、红袖添香文学网，榕树下，以及小说阅读等网七家网站，占有网络原创文学95%的市场份额，凭借盛大网络雄厚的资金支持，盛大文学几乎垄断了整个网络文学市场。然而盛大的发展模式过分追求商业化运作，忽略了一些细节的管理。

1、商业性广告投放过多。

在盛大旗下网站，打开书的首页也会有弹窗广告弹出，在整个互联网行业都开始注重优化顾客体验时，盛大反其道而行，将自身凌驾于顾客之上，无疑是以为自己占据了网络文学龙头老大的地位。

2、网络写手生存现状不容乐观。

因为过分商业化，网络文学看似一片繁荣，实则弊端多多。网站为了留住作者，避免竞争对手挖人，通常会与作者签约。作者签约通常是得不到任何好处的，然而，不签约所有的作品都是免费阅读，没有任何收益。但是签约后对作者有了种种不合理的限制，包

括每天必须更新几千字，不能与其他出版行业接触，等等等等。作者所得到的好处，仅仅是点击量过万了会有可能进入VIP，据调查VIP作者有很多都是零收入，有时一本书写完也仅仅能卖30元。真正能将作品出版的没有几个，每个网站每年能依靠稿费生活的作者也就50人左右，而网络写手有近40万，各个站点的人气作者加起来也只占了个零头，更多的底层写手一直处于弱势状态。随着作者人气的提高，限制会越来越多。作者任何出轨的行为，都视为违逆。要“压一压”。所有作者都没有安全感，生活时刻处在监视当中。今年7月起点超人气作者梦入神机转会纵横中文网，充分说明作者对盛大官方的做法的不满。

3、作品完全交由市场，缺乏文学性。

作者的图书能不能出版，均由点击量说了算，点击量高就出版。导致了网络文学整体缺乏文艺性，迎合低级趣味无法形成对整个社会有引领教化作用的优秀作品，垃圾作品泛滥。长期发展下去，必然走向衰落。

4、不注重客户关系，忽略底层

盛大文学能够做到那么大的平台，开始缺乏最初的虚心与谦卑，变得孤傲不羁。文学创作者很大一部分仅仅是因为兴趣，在网络写手多如牛毛的年代，很多作者以此赚钱无果依然坚持创作，仅仅是因为对文学的喜好。而盛大只注重高层写手的炒作包装，忽略底层写手的感受，非常不人性化。作者需要自己的作品得到认同，而非一项项冰冷的点击率指标。起点超人气作者梦入神机转会后讲到我们作者需要安全感，一个可以为我们遮风挡雨，人情味的平台。

B、文学网站站长分析：

目前网络上的文学小说类站点有20—30万，其中除了几家知名文学站点是依托团队企业建立以外，其他均为个人网站。根据与多数个人站长的接触，个人站长建站主要是为了赚取广告费，还有部分站长是因为兴趣。个人站长通常没有形成对文学站点的商业化思考，一个人建设若干个站点，分别投放广告联盟的广告，将网站作为赚外块的方式。因此，我们只要做出特色和品牌，很容易脱颖而出。

五、营销策划

1、根据市场调查，目前各大网络文学站点趋于雷同，有以下几个特点：

（1）均以长篇小说为主，忽略短篇文学的创作。曾经红袖添香文学网是以短篇文学为主的，发展后期短篇逐渐变成了一个子版块，目前红袖首页仅剩一个通往短篇的链接，首页全部为长篇小说。

（2）内容以玄幻修真类小说为主，忽略其它内容，红袖添香不属此列，为女性站点，以言情小说为主。

（3）发展均采取起点的模式（即点击，推荐，VIP，上榜，出版，后期运作），仅注重超人气网络写手的包装炒作，忽略了底层作者的感受。

（4）忽略现实生活中具有文艺性的好作品的发掘

（5）商业化过于泛滥，缺少文学的纯粹自由

曾经榕树下做得很好，致力于打造一个纯粹干净的文学空间，创始人朱威廉甚至拒绝在网站上投放商业广告。榕树因此少挣了很多钱，但是又因为它的纯粹性吸引了越来越多的作者在那里写文章。但由于缺乏自己的运营模式，最终走向失败。自被盛大文学收购后，商业运营模式有了，但是文学的纯粹性不再。个人分析，会有大部分作者外流。而我们的运营理念则刚好继承了榕树之于文学的纯粹性。

2、以下几个现状也值得重视：

（1）网络图书出版如火如荼，而实体杂志社出版社却缺乏稿件。

（2）高校文学社团长期得不到校方和社会重视，社团间缺少联系，消息闭塞，发展面

临困境，校园文学创作不景气。

（3）愿意写文章发表的作者很多，但总是缺乏一个平台，无法与杂志编辑面对面的交流。交流仅限稿件的邮寄和回复，至于作品究竟送到编辑手里没有，哪里不足自己是无从知晓。

（4）图书出版物以网络流行的长篇小说居多，少见个人文集和散文，随笔，诗歌等短篇文学作品的结集出版。

为此，心语将根据市场分析，着力克服以上弊端差异化发展，寻求以低成本高姿态的方式进入市场的方法，并开辟属于心语的发展空间。

心语的运营将分为以下六个部分，下面将对这六个部分分别作出论述：

1、社团联盟：此部分为我们发展的重点。校园文学有很大的发展空间，而校方社会甚至网络文学运营商又都忽略了这一部分。目前网络上的站点均未以此为重点进行网站运营，可以说这是一片市场空白。

以下重点分析

在这一部分，我们没有竞争，可以以行业先驱者的姿态进入市场，进行市场开拓

通过与一部分高校文学社团社长的接触，他们对这个想法表示支持，文学社团很需要这样一个交流的平台。并且很多文学社，设置没有自己的主页，我们为他建立自己的主页之后，社团的社员可以以个人身份加入社团主页，在网站上发表的文章均会在主页显示，主页还可以提供简介、公告、活动相册，社区论坛等等。各个社团相互独立又可以相互关联。一旦社团与站点建立合作关系后，一方面可以增加网站人气，另一方面这种合作是长久的，文学社每一年都会有新的血液注入。

这种方式的发展，对文学社来说百利而无一害，说服文学社团合作比较容易。目前已和陕西省师范大学杜若诗社、紫燕文学社，华中师范大学摇篮文学红色，聊城大学九歌文学社等部分文学组织达成合作意向，另外还在广泛收集各高校文学社团的联系方式中。

2、短篇部分：这一部分是各大文学网站所忽略的部分，也是图书出版物中所缺少的部分。但是网络上的短篇文学作品数量多质量高，由于作者不需要与网站签约，可以自由发表作品，因此拥有海量的作者资源，并且流动性大，通过在一些小的文学社区论坛的发掘，很容易培养出一个特定的顾客群。由于我们旨在搭建一个编读互动的平台，使编辑部出版社拥有了高质量的稿件，而作者又因为作品发表而得到好处，可以吸引并抓住编辑作者和读者三方，使编辑部出版方形成了我们的潜在合作伙伴。

3、长篇部分：本部分将重点发展底层写手，对作者重点关注，并克服大牌网络文学站点过分注重商业化炒作，忽略人性化管理的特色，绝不过分限制作者的自由。在积累一部分人气之后可以借鉴VIP模式，并通过前期与编辑部出版社建立的合作关系，进行图书出版。并广泛联系影视动漫游戏企业，进行一版权为中心的后期开发。

4、社区：主要为作者读者以及各方合作伙伴提供交流平台，同时是进行站点宣传的工具。可以投放广告，社区部分不做为主要盈利方式考虑。

5、有声读物：该板块为与网络电台共建部分，由心语为其提供稿件，网络电台将稿件编成剧本，录制广播剧。目前已与郁萌ACG电台达成初步合作意向，由我方提供稿件及平台支持，共同合作。

6、电子杂志：是在发展初期吸引作者读者，并进行站点推广的一个工具。电子杂志由于丰富的富媒体应用，比纸质图书更能吸引眼球，可以将文字、图片、声音、动画融为一体。初期可以定期将作者的优秀作品结集成册（电子图书），长篇作品可制作成单行本。一方面弥补了初期无法与各方进行广泛的联系，不能迅速涉足图书出版，又可以使作者作品得到重视，同时电子杂志制作成本低，视觉效果好，便于传播，同时变相的为网站进行了宣传。

六、运作管理

一．管理理念：

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，求得团队的整体发展，实现1+12的效果。

二．管理团队：

管理团队主要由我们创业小组人员组成。均为优秀文学爱好者及具有相关专业知识的在校学生，将为团队制定切实可行的决策，执行最有效率的任务。在我们获得风险投资后，投资家自然也成为我们的团队管理成员，我们还将邀请具有各专业技术及管理经验的人员加入，并担任重要职务。

学历背景：在校大学生，具有强烈的求知欲和进取心。

人际关系：有较强的人际亲和力，热情而且沉稳。

职业素质：信守承诺；注重规范；遵循团队宗旨理念。

三．激励及约束机制：

1、目标激励

通过推行目标责任制，使工作指标层层落实，每个员工既有目标又有压力，产生强烈的动力，努力完成任务。为员工提供一份挑战性工作。按部就班的工作最能消磨斗志，要员工有振奋表现，必须使工作富于挑战性。

2、示范激励

通过各级主管、工作模范等的行为示范、敬业精神来正面影响员工。

3、尊重激励

我们常听到“团队的成绩是全体员工努力的结果”之类的话，表面看起来管理者非常尊重员工，但当员工的利益以个体方式出现时，管理者会以企业全体员工整体利益加以拒绝，他们会说“我们不可以仅顾及你的利益”或者“你不想干就走，我们不愁找不到人”，这时员工就会觉得“重视员工的价值和地位”只是口号。显然，如果管理者不重视员工感受，不尊重员工，就会大大打击员工的积极性，使他们的工作仅仅为了获取报酬，激励从此大大削弱。这时，懒惰和不负责任等情况将随之发生。

尊重是加速员工自信力爆发的催化剂，尊重激励是一种基本激励方式。上下级之间的相互尊重是一种强大的精神力量，它有助于企业员工之间的和谐，有助于企业团队精神和凝聚力的形成。

4、参与激励

现代人力资源管理的实践经验和研究表明，现代的员工都有参与管理的要求和愿望，创造和提供一切机会让员工参与管理是调动他们积极性的有效方法。毫无疑问，很少有人参与商讨和自己有关的行为而不受激励的。因此，让职工恰当地参与管理，既能激励职工，又能为企业的成功获得有价值的知识。通过参与，形成职工对企业的归属感、认同感，可以进一步满足自尊和自我实现的需要。建立和提高员工参与管理、提出合理化建议的制度和职工持股制度，加强员工各层次与领导层的交流沟通，提高员工主人翁参与意识。

团队高管人员定期体验性轮岗，让每一位高管人员了解每个岗位的工作过程，可以加强员工与领导层的交流与沟通，还可以对工作进行监督。

5、荣誉激励

对业绩突出员工予以荣誉奖励，如会议表彰、发给荣誉证书、光荣榜、在团队内外媒体上的宣传报导、家访慰问、公费流览观光、外出培训进修、推荐获取社会荣誉、评选星级标兵等。每季度进行业绩评比，对业绩突出的分团队给予奖励，按当季度的营业额的发放一定百分比的奖励。

6、关心激励

对员工工作和生活的关心，如建立员工生日情况表，总经理签发员工生日贺卡，关心员工的困难和慰问或赠送小礼物。

7、竞争激励

提倡企业内部员工之间、部门之间的有序平等竞争以及优胜劣汰。对业绩长期处于平均业绩以下的员工进行裁剪。

8、物质激励

增加优秀员工的工资、生活福利、保险，发放奖金、生活用品、工资晋级。每季度进行业绩评比，对业绩突出的分团队给予奖励，按当季度的营业额的发放一定百分比的奖励

9、信息激励

要经常交流企业、员工之间的信息，进行思想沟通，如信息发布会、发布栏、企业报、汇报制度、恳谈会、经理接待日制度。每周每个分团队召开一次会议，对上一周工作进行总结，并对不完善部分制定策略并进行整顿，每季度召开例会，要求每个分团队的经理参加，对上一季度的工作进行总结，并制定下一季度工作重点。

10、文化激励

培养企业文化并贯彻到管理中，使其得到员工的认可并融入其中，使企业文化对员工来说是一种精神动力。定期邀请社会著名资深讲师对员工进行培训，为员工充电，提高员工的.工作热情，提升员工工作技能，提高员工工作效率。

11、自我激励

包括自我赏识、自我表扬、自我祝贺。

12、处罚（负激励）

激励并不全是鼓励，它也包括许多负激励措施，如淘汰激励、罚款、降职和开除激励。淘汰激励是一种惩罚性控制手段。按照激励中的强化理论，激励可采用处罚方式，即利用带有强制性、威胁性的控制技术，如批评、降级、罚款、降薪、淘汰等来创造一种令人不快或带有压力的条件，以否定某些不符合要求的行为。

现代管理理论和实践都指出，在员工激励中，正面的激励远大于负面的激励。越是素质较高的人员，淘汰激励对其产生的负面作用就越大。如果用双因素理论来说明这一问题可能更易让人理解。淘汰激励一般采用了单一考核指标，给员工造成工作不安定感，同时也很难让员工有总结经验教训的机会。同时还会使员工与上级主管之间的关系紧张，同事间关系复杂，员工很难有一个长期工作的打算。对犯有过失、错误，违反企业规章制度，贻误工作，损坏设备设施，给企业造成经济损失和败坏企业声誉的员工或部门，分别给予警告、经济处罚、降职降级、撤职、留用察看、辞退、开除等处罚。

七、组织机构

组织机构由团队全体成员和注资企业共同组成。全体成员大会为最高决策机构，心语团队将设定以下机构进行运营及日常工作的处理。

市场部：负责市场调研，产品推广，以及赞助企业的寻找。

宣传部：负责网站的宣传推广工作，以及与广告相关的事宜。

客户关系部：负责与客户的沟通，尤其是网站作者与读者的意见，及时向团队提供作者与读者对于网站的感受，以便迅速做出决策，保证团队与客户关系良好。另外协助市场部，进行与赞助企业的沟通谈判。

客户关系部下辖网站管理员，论坛版主，群管理员三部分由热爱文学和网站管理事业的义务工作者组成，负责站点日常的管理。对于义务工作者给予网站内部虚拟物的奖励，并且寄发纪念物品，在日常工作中与他们相互交流多组织群体性活动，以增加团队意识。

发展至一定规模，可考虑将部分优秀工作者提升为心语团队成员，享有与核心团队成员同等待遇。

人事部：主要负责团队内人事任免与调动，以及论坛版主，会员等级的划分与评定，相关机构的人员选定。并及时发掘优秀人才，扩充团队。

编辑部：编辑部有优秀写手组成，以大众的视角对文章进行评定。编辑部负责网站内容的编辑，专题策划以及负责与作者进行作品沟通等事宜。

技术部：负责网站建设与维护工作，SEO，文集图片制作，以及后期电子杂志制作

八、风险评估

目前网络文学市场混乱盛大文学一家独大，并拥有雄厚的资金支持。各个大型文学站点均由公司扶植以保证其后期运营。心语中文网刚刚起步，缺乏品牌效应，及竞争力。解决方式：心语中文网采取差异性发展模式，避免与其正面的资金竞争，采取了与众不同的发展方式，注重短篇文学的发展以并进行与高校文学社团的合作，增强全国性范围的影响力，兼顾长篇文学，在发展到一定规模后寻找企业支持，促成更大的发展。

20xx互联网创业计划书3

在互联网快速发展的今天，每行每业都在发生一场深刻的变革。中国现在是互联网用户最多的国家，每个人都想在这个科技行业获得一杯羹。当大家纷纷选择互联网作为最佳的创业模式时，有人准备的很充足，所以他成功了，有人草草的进入这个行业，毫无准备，所以他失败了！

今天笔者作为一个互联网创业大军中的一员，和大家谈谈互联网创业最开始必须要准备的一个东西—计划书。和大家说说我眼中的创业计划书该如何去撰写才能为自己的创业道路提供一份帮助！废话不多说，开始正文。

计划书分为四大块。第一块是方案整合；第二块是可行性分析；第三块是方案预算；第四块是运作方式。所以我们也会从这四大块来说！

第一块，方案整合。方案整合要细分为一下几点：

1、网站定位。网站定位这点应该详细说明该网站服务的对象，网站应该以什么为主，什么以辅，要实现什么。同时可以为服务对象提供什么。这里要详细，让合作伙伴可以很迅速的了解网站的大致情况。

2、网站目标。网站目标就是自己网站的发展，能达到什么，能获得什么，能给予什么。重点讲明为服务对象提供的解决方案，能让服务对象获得什么好处和快捷。这里所畅谈未来吧！

3、网站内容。这里就是网站拥有哪些频道，首页导航拥有哪些项目，内页频道的分布。要详细介绍每个频道的内容，每个频道的服务项目。这里就是简单说明网站的整体框架。

4、线下产品。以上三点说的都是网站内容和网站介绍。这点针对打算推广线下产品的网站。比如有的网站会推广杂志期刊，会员卡等等。线下产品这点应该写出，市场调研对产品的需求大小，实施准备工作，具体操作办法等等！线下产品成本比较高，所以前期的调研工作很重要，这里也一定要详细的说明。

5、远景规划。这里就是畅想当网站各项指标都在直线上升的情况下，网站应该推出什么样更具有创新的内容或者产品。并提供理由和解决方案。

第二块，可行性分析。分为以下三点：

1、目标市场分析。这里应该把网站针对的所有服务对象列举出来，并详细阐述，每个目标用户对网站内容和产品的需求，以及需求的同时能为网站带来哪些利益。

2、竞争优势分析。这里就是说明自己和竞争对手相比拥有哪些有点和缺点，还要写出竞争对手网站的有点和缺点，并做出对比，分析出自己缺少的，并提供详细解决方案，说明怎么才能超越竞争对手。

3、市场前景分析。对自己网站所处的环境市场做出合理的估算，分析出自己所处的市场大小，市场未来的发展会如何，市场用户群是否固定，用户群是否符合网站定位。

第三块，方案预算。根据网站项目的投资要求和整个网站投资项目的长期规划，拿出多种方案预算。网站预算方案一般化会分为以下几点：

1、硬件方面。也就是网站用到的服务器。各种服务器价格也有所不同，有虚拟空间，有VPS，有独立服务器。看你网站的需求，把每个项目的几个列举出来。

2、软件方面。主要是服务器系统的购买，现在基本上不要花这个钱了。剩下就是网站

程序的开发，是买开发好的程序，还是自己的技术人员开发，分析出各种方式需要的资金。这里要详细说明，开发时间，开发人员数量。

3、产品方面。估算出网站线下产品所需要的资金。

4、生活开销。根据平时每个人每天的生活所需费用，估算出前期创业人员每月所需的费用。并估算出多长时间收入能维持日常开销，多长时间能盈利。这里所知的生活开销包括吃饭，租房，办公用品等等生活中的日常开销。

5、后期如果发展壮大，还会有员工加入，所以后期还会有员工工资方面的开销。这里就不特别说明了！

第四块，运作方式。创业的目的是也梦想，更多的是因为赚钱。所以在最后应该是运作方式，运作方式决定网站能否盈利。运作方式依然分为以下几点来介绍：

1、市场营销。大家都知道无论什么产品在推出时候都要去营销，营销了才能有销量，才能有收入。市场营销里应该详细说明营销的宗旨，以及三个策略：产品策略，价格策略，广告策略。这三大策略百度都有详细介绍，由于时间原因就不详细说明如何去撰写。

2、风险及对策。合伙人一定会详细看这一点，因为合伙人需要更直白的了解你的项目存在的风险性大小，以及风险你会如何去解决！所以这里一定要把网站会出现的风险详细介绍，并且一定要把解决方法提供出来。

以上的谈到的几点就是在创业前期计划书中必备的，无论成功与否，相信只要大家选择创业都是为了心中那个梦，所以创业计划书一定要准备充足，无论是给自己看，还是给合作伙伴看，计划书都能在你的创业道路中为你提供帮助！谢谢大家的阅读，祝创业成功，生活愉快！

20xx互联网创业计划书4

一、公司宏观分析

1、公司简介

本公司是一个以围绕信息服务为中心的服务类企业，公司致力于打造针对校园内部的网络交易平台，利用网络信息传递便利的优点，结合校园交易活动即时性、跨越地域范围狭小的特点，为校园商务活动提供信息交流便捷、涵盖内容系统全面的网络交易平台把虚拟的网络拉近学生们的身边，突破网络服务只能提供虚拟服务的局限，让同学们体验到网络生活带来的实体便利：以此为公司运作基础，树立公司良好形象，科学合理运营公司项目，立足于长远发展。

2、、公司战略

燕山大学是我们公司发展的起点和试点，前期从小处着手，深入开拓燕山大学市场，积累经验教训，立足于长远，我们会根据未来发展状况，把这个平台推广到秦皇岛的各大高校中，最终拓展到全国的每一所高校。

3、执行项目概要

学生自由交易平台；二手书出售；超市在线购物；承包培训机构招生；承包旅游机构组团；商家网上开店；常用型产品出售；广告业务。

4、资金筹集方式

公司运营资金由负责人（周保成、郭慧）筹集也允许公司其他成员的股份的方式中小企业融资。

二、行业特点描述

1、发展背景

当当网：19xx年11月正式开通，成立以来，当当网一直保持高速度增长，每年成长率均超过100%。20xx年图书销售超过六亿元每月约有20xx万人在当当网浏览各类信息。它靠网上销售图书获得良好声誉，逐步把销售范围扩大到各种大众商品，采用消费者鼠标轻轻一点，精品尽在眼前—快递公司送货上门，当面收款经营模式，吸引了全球3756万的顾客在当当网上选购自己喜爱的商品。自己售书的同时为其他商品提供交易平台获利。

针对于大学生的非常成功的例子就是江西农业大学学生吴子发创办的大学生168服务网，该网站于20xx年建立，到20xx年月成交额达百万元。该网站提供集网上订餐、网上超市、网上二手书店的服务，初期经营范围只在一个学校，到后来把业务逐步扩大周边大学校园，采用网上下订单，货到付款的交易方式，大大方便了学生的日常生活，在学生当中赢得了很好的口碑，很值得我们学习。

综上，网络交易平台对商品分类，智能查询、购物导航和轻松的购物方式进行了完美的展现，加上每个网站的特色服务，吸引浏览者和商家，这样网站经营者得到了丰厚的回报。

2、自身发展优势

随着网络技术的不断发展，网络以其时效性强，信息交流便捷等特点，成为21世纪另一个市场。虽然互联网已经发展的相当广泛了，但是互联网在学生市场中并没有真正的打开。学生市场与互联网之间还存在着很大的距离，据我们对周围学生的观察，学生们主要利用网络的方式有：学习、查资料、看新闻、网上聊天、玩游戏、发表言论等，可以看到，这些都是比较虚拟的服务，对学生带来很少实体的2、3项目运营关键。

1）、注重学生需求的实际，让服务更专业、更全面。

不同服务根据学生需求特点采用不同的经营管理模式，如：二手书服务中，我们把所有可能要购买的书都集合在我们的网上书店里，学生可用鼠标轻轻一点即可搜索到，之后进行简单的购物流程即可在宿舍收到想要的价格低廉的书籍，不用花高价购买新书、不用花费力气四处找借、不用花费金钱复印质量不高的书本。这样，到位的服务会赚取好的口碑和利润。

2）、把网络拉到学生身边，惠及他们的切身利益，办出我们的特色。

现在学生接触到的网络深入到学生生活还不够全面、不够彻底，例如百度涉及到的是信息检索，不能触及到日常具体生活，显得不够全面，而淘宝提供的网上购物虽有实体的味道，但也只是一部分实体，显得不够彻底。而我们创办的网站因为具有面对具体学生群体的要求，涵盖内容是专门为学生所关注和参与的，所以能够真正把网络拉到学生身边，惠及他们的切身利益，打造我们最具特色的一面。

3）、合理构建服务项目，保持生存与发展。在我们经营的项目中，在线购物、在线订餐、在线购书、学生自由交易平台是我们赢得学生欢迎、商家信任的重要策略，是网站生存发展的前提条件；除自由交易平台外，其他六个服务都有获利的空间，可以说把校园交易的主要获利渠道容纳进来了，达到团队生存发展的目的。借鉴知名网站的服务模式和服务特色，结合校园生活的特点，科学合理的规划，精心细致的设计，打造出功能强大，服务周到，适应学校实际的独具特色的本土化网站。

总之，要用适合学生根本利益的服务站稳脚跟，而不是用宣传获得昙花一现。

三、执行项目解析及营销战略

1、学生自由交易平台我们开辟一个自由交易的平台，为学生免费投放广告，学生只要把广告刊登到相应的分类信息中，就会被消费者轻易浏览到，或者被搜索引擎找到。用这种服务来提高网站的知名度。

2、超市在线购物

1）、市场分析

燕山大学学地域广阔，宿舍区分布广泛，大部分宿舍区距离超市较远，学生购物极其不便，在线购物——上门送货和网上选购的方式正好迎合了学生们的需求。另外超市之间形成了比较激烈的竞争，我们了解到校远周边超市的商品要比其他地方的价格低，这就是激烈竞争的结果，可想而知他们对赢得学生市场的渴望，而我们给他们提供的在线购物服务是他们竞争的有力筹码，只要我们提出的服务费用比他们靠降价竞争的方式划算，他们就会很愿意和我们合作的。

2）、行销策略

把校园内外的超市吸引过来，我们打算对超市商家实行页面展示+订单销售战略，超市根据自身情况是否选择订单服务。

为他们在网站上提供空间，让他们在网站上开店展示商品。当一个学生找商品时，或者直接打开某一个超市的页面进行选购，或者用站内搜索引擎搜索想要的物品，经过智能化的处理，网站会把所得结果（包括价格、所在超市、型号等商品信息）都罗列出来，以供选择，然后在线下订单，超市看到订单后就会及时组织人员送货上门，各个超市可根据自身情况制定消费底限提供上门送货和送货时间。

3）、财务分析

根据我们对西校区利联超市调查：平均每天营业额在5000元左右，预计在网站上每家超市的销售额为500元，根据统计周边超市数量，我们把合作目标定在四个。

每月利润=（每天成交额×服务提成×每月天数+每月页面展示费）×合作超市数量

四、互联网前景分析

互联网创业趋势：充分利用线上网络和线下实体的优势。

现在互联网创业，纯粹线上的服务也可能成功，比如facebook，谷歌，twitter等，但这是5年一遇的大革新，是基于对信息和人的基础网络服务，这样的机遇对于大多数创业者来说，可遇而不可求。如果你也想做互联网创业，不妨考虑一下，如何充分利用互联网的优势和线下渠道的优势，让双方优势结合起来，爆发出新能量。

互联网的优势在于前台的信息整合。

20xx互联网创业计划书5

创业策划书在整个创业过程中，起一个标杆作用，他指引你在漫长的奋斗过程中去朝正确的方向走。对于一个个人网站来说，策划是给自己看的，但对想发展壮大后融资的朋友那你的策划书就要求要高很多。他主要阐述以下几点东西：

一、概念。对于有概念创新的朋友这一点是要的，而且要做好。要让别人一看就能懂，而且尽量的具体化。比如p2p技术，你对外行人来讲point to point，人家会很不耐烦的看。但是你如果举个例子那效果完全不一样，因此这方面我们需要一些解说能力，将抽象的东西实体化。

二、你的客户是谁？你的客户是指会给你产生经济利益的人而不是兑换经济利益的人。举个例子来说，现在的广告联盟很差劲为什么？他认为他的客户是谁？在他们认为是广告主和加盟网站，其实大错特错。广告主和加盟网站其实只是兑换经济利益的渠道，而真正的给你带来经济利益还是网民。

三、你的业务是什么？你针对你客户有哪些业务，也就是你的服务内容，这是构成你项目的一个比较重要的内容。

四、你解决哪些问题？这个是解释你为什么要做这个项目，也是你的网站核心产生的地方。现在有很多人的站点一下就被复制了，究其原因也就是在这里没找到自己的东西。

五、你的赢利点在哪里？如果是个合作项目这一点是很重要的，毕竟投资是商业行为，他要讲究回报，没好的回报的项目是一个不可执行的项目。

六、竞争分析。在你即将做的项目行业里面现在有多少人在做？做得怎么样？有哪些做的比较好？你会遇到哪些对你有影响的对手？

七、风险分析。你做这个项目风险来自于哪里？怎么样去控制或者减小他？

八、具体的网站策划：你将采用哪种技术实现他？具体内容该怎么规划？时间作个预期。

九、验收阶段。你怎么去验收？

十、备选方案。

**第五篇：互联网的创业计划书**

互联网的创业计划书1

第一章前言

随着我国大学生人数的不断增加，大学生毕业后所面临的就业压力也越来越大。因此，大学生在校期间就必须不断找机会锻炼自己，增长才干，积累经验，为将来找工作打下基础。为了能够给在校大学生提供更多的实习机会，我们预备创建一个专门针对大学生的兼职网站。这个网站的宗旨是为大学生提供正确的兼职信息，方便他们在课后之余能够轻松找到一份兼职。这样，一来，省往了大学生寻找兼职的麻烦和轻易上当的危险;二来，大学生可以在这个网站上轻松找到适合自己的兼职。

第二章网站描述

网站名称:××大学生兼职网

网站域名：××××××××

网站宗旨：以免费帮助长沙所有大学生寻找兼职为己任，旨在通过科学、专业、真实的网页信息来架起大学生与人才需求者之间沟通的桥梁。让学生能够在工作中锻炼自己，让人才需求者能够获得最好的大学生兼职服务。

网站目标：打造成为××最专业的，最真实的大学生兼职网

创业理念：“××大学生兼职网”目前处于调查研究和规划的阶段。创立这个网站的灵感来自于自己在学校的观察以及和同学们的接触得知：现在，越来越多的大学生希看在课余时间能够找一份兼职，可目前，××还没有一个专门专业的大学生兼职网站来为他们提供真实可靠的兼职信息，这种供需矛盾体现得就越来越明显。为了缓解这种供需矛盾，让大学生在通过网上中介机构寻找兼职工作的时候不上当受骗，创建这个“××大学生兼职网”的想法就应运而生。

网站服务：

1.专业化的兼职信息服务

为人才需求者发布兼职招聘信息。当有个人或者公司可以提供兼职岗位时，他们班长辞职申请书可以和公司联系，经过确认后，公司会及时正确的将兼职信息发不到网站。这样，人才需求者就可以很方便快捷地获得需要的人才。

为在校大学生提供真实的兼职信息。当有大学生想寻求一份兼职时，他们可以通过这个平台到适合自己的工作。

2.个性化的兼职技能培训。我们团队会为每一位即将做兼职的同学提供免费的专业的兼职技能培训，始每一个同学能在自己的兼职岗位上快速熟悉该工作。

第三章市场分析

摘要：大学生从事兼职工作，目前已呈现多元化的发展趋势，越来越多的大学生通过网站的中介机构寻找兼职工作，也有不少企业或个人通过中介机构招聘兼职职员。通过对中介机构，企业，学校和学生的调查，对大学生在兼职过程中出现的题目，秉着维护学生利益的原则提出了针对性的看法和建议。

1.研究方法

本次调查以工商大学的在校大学生为主，采用随机抽样的方法选取调查对象，发放调查问卷一百份，回收有效问卷90份，回收率为90%。另外，我们还通过走访，面谈等方式对中介机构和学生进行了访谈。最后，对回收的问卷进行整理和分析。

2.调查结果及分析

我们的问卷显示，大部分的学生都有寻找一份兼职工作的意愿。而其中，希看通过中介机构寻找兼职工作的学生所占比例最大。学生和企业宁愿付给中介机构相关的用度来选择。这是什么原因呢?我们以为这主要是信息不对称造成的。

企业需要为其从事某些短期或零散工作的学生，却找不到好的途径;学生渴看能够到企业往锻炼自己的能力却又苦于没有门路。而中介机构，正是在这种情形下应运而生。它作为穿针引线的媒介，通过获取企业和学生的需求信息，为这两方提供必要的联系，并从中获取中介用度。所以，中介机构的存在是社会发展的必然。因此，我们创建这个“××大学生兼职网”也是基于此。

3.大学生兼职市场基本情况

1.兼职中介市场治理混乱

固然近几年，我国的中介机构发展异常火热，但是也存在很大的治理题目。一些人违法建立一些私人的网上中介机构，欺诈学生。而受骗学生却无处申诉。我们查阅了有关的法律资料，发现与兼职中介有关的法律条款很少，所有就有了很多不法分子通过网站提供的虚假招聘信息骗取钱财。

2.网上兼职中介机构的诚信度难以保证

据我们的调查，有72%的大学生表示，大多数的中介网站都需向学生收取中介用度。而且，中介网站在收取用度后并没有向学生开收据和发票。一旦发生纠纷，大学生将处于极其不利的地位。

3.供需严重失调

根据调查，20xx年大学生兼职中介的用度大多在50元，而现在，中介用度已上涨到100元以上。而供需失衡是造成价格上涨的重要原因。这种供需失衡体现在：越来越多的大学生渴求找到一份兼职，越来越多的企业需要临时的劳动力，而能够为双方提供一个真实安全的兼职网络平台却少之又少。

4.目标市场

1.在网站初期建设阶段，将目标定位为工商大学以及学府路的几所高校的大学生

2.待网站建设步进正轨后，我们将通过各种宣传方式扩大发展规模。将目标市场逐步过渡到整个长沙所有高校的大学生

5.建设进度

(1).预备阶段：1组建网站内部职员，内部职员由五六个人组成，以进股形式参与网站治理。

2.网站建设职员进行网站建设，治理职员做好网站宣传方面的预备，会计职员做好网站建设支出的财务预算

3.选择好办公场地，购置办公用品以及网站建设方面的用品

(2)筹建阶段：1.对网站域名申请注册

2.在工商大学以及学府路各高校进行网站的宣传及推广

3.在长沙各个学校，商场，店展进行网站推广

4.待网站推广成功后，我们将把各个企业的兼职招聘信息进行网上公布，各位大学生可在此寻找适合自己的工作。

(3)扩展阶段：网站初具规模后，我们将加大宣传力度，将目标市场扩大到整个长沙高校。

6.竞争分析

1)上风：a.参与这次创业的团队成员都是在校大学生，所以在本校推广时会比较轻易得到同学的信任和支持。

b.网站提供的兼职信息都是事先和长沙各至公司合作之后得到的，所以在兼职信息的真实性上能够得到保障。并且，网站提供的所有信息都是免费的，这就更增加了网站的可信度。

c.网站会给学生提供免费的全方位的兼职培训服务，所以在同行业方面会更有竞争力。

2)劣势：a.我们的团队成员都是在校学生，所以在网站经营模式，治理模式方面都没有经验。而且，在网站建设，维护方面的技术都不成熟

b.现在已有多家大型的比较成功的兼职信息提供网站，如51JOB,58同城等，所以在竞争方面处于弱势。

3)机遇：a.目前的大多数这方面的网站提供的兼职信息都是附带的，不够专业

b.这些网站都是面向全国的,一些兼职工作并不一定适合长沙的在校大学生，而且在兼职信息的真实性上不能得到保证

4)挑战：假如网站做得比较成功，势必会面临其它网站的压力和打压

第四章团队治理

（1）组织结构

内部职员由四到五人组成，视情况可增减职员。其中，两名治理成员负责网站的整体运作以及对外的交流题目;两名网站维护职员负责网站的维护和兼职信息的发布;一名财会职员负责网站的资金活动;一名后勤职员负责网站各方面的题目。

（2）人力资源

第五章财务分析

1)资金来源

网站以进股形式筹集资金，由内部治理职员共同出资组建网站

2)本钱核算

a.网站的域名用度(由本人视网站的发展情况而定)

b.为维持网站各方面正常运转的用度

c.网站初期的宣传用度(包括传单费，发传单职员的工资，以及其它宣传类型的用度)

3)投资风险

a.网站的经营和治理假如出现题目，可能导致网站陷进危机

b.网站的推广面临巨大挑战，假如推广不成功，所有的投资都将白费

c.网站的维护方面面临巨大的挑战

4)团队收进

a.广告收进：网站可以通过各种方式发布一些广告，从而获得收进

b.通过与各公司合作取得收进：网站帮助公司发布兼职信息，获得收进

第六章创业团队

（1）创业团队简述：参与本次创业的职员全部是在校大学生，他们主修不同的专业。怀着共同的梦想，集合在一起，上风互补，从而建立这个网站

2)创业计划表述

服务治理职员：2名

网站建设职员：2名

财会职员：1名

后勤职员：1名

互联网的创业计划书2

运输在整个物流中占有很重要的地位，总成本占物流总成本的35%-50%左右，占商品价格的4%-10%。运输对物流总成本的节约具有举足轻重的作用。会计学上将物流成本分为显性成本和隐性成本。在我国现行的物流运输方式中无论是自营物流，合营物流还是第三方物流，隐性成本占据了很重要的地位，这些隐性成本在物流运输过程中主要包括以下几个方面：返程或起程空驶：空车无货载行驶，是不合理运输的最严重形式。在实际运输组织中，必须调运空车。但是，因调运不当货源计划不周，形成的空驶，是不合理运输的表现。在物流运输决策中主要体现在这几个方面：运输方式的选择，运输服务商的选择，运输路线的选择，运输计划编制及运输能力配备等问题。

互联网的创业计划书3

随着智能手机的快速发展，手机游戏软件业务也日益蓬勃发展起来，各种手机游戏业务及开发产业日益壮大。但是，目前市场上较为流行的手机游戏软件大都为国外开发的游戏，如愤怒的小鸟、植物大战僵尸和水果忍者等，而国产手机游戏软件虽然数量庞大，但是却良莠不齐难以得到消费者的青睐。因此，我们团队主要开发一项国产手机游戏软件，主要面向青少年学生消费群体，游戏以学生们最为熟悉的校园生活为背景，通过对学校中各种常见行为习惯的轻微幽默改变来取得青少年的喜悦。该游戏内容贴近生活，游戏主题积极向上，游戏方式简单活泼，非常适于广大青少年学生群体们娱乐。

1游戏项目介绍

我们团队创建一个手机游戏软件开发公司，专门负责开发手机类游戏软件，为广大手机用户提供更优质的手机游戏体验和服务。我们公司刚刚创立，因此急需开发一套优质高效、符合当下青少年手机用户心态的游戏，以此来树立我们公司的品牌形象和企业形象。通过对目前手机游戏市场和青少年手机用户的调查，我们发现在目前种类繁多的各式各样的手机游戏中竟然没有反映校园生活的手机游戏，这对于绝大多数为学生的青少年群体来说是一个不小的遗憾。因此，我们团队决定来弥补广大青少年的这个遗憾，我们将以校园生活为背景，以广大青少年学生的日常校园生活为创意来开发多款校园生活类游戏软件。

项目名称：校园生活游戏

游戏创意：青少年学生在学校中的日常行为和习惯

游戏特点：在此校园生活游戏中以学生、老师、保安、校长以及教务主任等校园角色为游戏角色，以学生角色为游戏主题，用老师保安校长等角色来给学生设置种种障碍来供学生闯关升级。此游戏不但令学生在游戏中也能找到温馨的校园生活，更在游戏的闯关升级中给学生提出关于学习以及人生中的一些启示和思考。在对师生角色的轻微幽默恶搞中，让学生们建立新的正常的健康的师生关系。

游戏种类：

1、师生大战类：该游戏以课堂上课为背景，某个患有多动症的学生必须在老师的严密监视下做一些强迫性的动作，他如果在不被老师发现的情况下做完动作则过关完成升级，并得到一次逃课的权利。但如果他被老师逮到了，那他则必须乖乖地接受老师的粉笔头炸弹的袭击。如此循环往复。再者，也可以给失败者一次机会，他如果能及时躲过老师的粉笔头炸弹，那他就继续乖乖地上课，如果他躲不过那他就杯具地挂了。

2、翻墙大战：深夜，学生错过关门时间而迟到了，他必须在躲过保安的情况下翻墙进入学校。因此学生会与保安发生一场斗智斗勇的攻防大战。而此项游戏也必定能得到都市乖学生的青睐。

3、考试大战：考前突击时，学生必须在规定的重点范围内尽可能多的记住答案，寻找正确答案数量多的则在考试中获得高分，否则会杯具地挂科并得到老师的严厉警告：在考试中允许携带一本书，考生必须在规定的时间内快速在书中找出正确答案，答案找的多的人获胜。

4、男女大战：根据校园中复杂的男女关系创建此游戏，该游戏分为男生类和女生类。在男生类中，男生可以用规定的几种方式快速的获得美女的芳心。在女生类中，女生可以通过几项考验来获取挑选白马王子的权利。

以上四种是已经开发出的手机校园游戏的几个子种类，到时会再根据市场反映情况作出一定的修改。若市场反映良好，则会继续跟进几款同类相关游戏，尽可能地开发游戏的最大价值。

2手机游戏市场分析

随着国内手机厂商陆续推出安卓智能手机，他们的低价策略符合大众的消费价位，因此赢取了不少市场。目前处于产业链上游的3G手机芯片厂商大打价格战，智能手机价格有望持续走低，这对于消费者是一大利好。智能手机的普及化发展，有利于依靠安卓平台、APP平台的移动游戏的大力推广。

手机具有超强的便携性，移动游戏可以让人们轻松打发等电梯、坐公交、挤地铁等闲暇时间，给人们的业余生活带来更多的乐趣。近两年移动互联网飞速发展，为移动游戏的火爆发展打下坚实基础。当前移动游戏的开发远不如PC游戏的开发，好多手机游戏是从PC游戏中抽离出来的，未来会出现更多跨平台的游戏，可以在手机、PC端、平板电脑端自由切换运行。

为尽快推广手机游戏，游戏开发者可以先推出部分免费试玩游戏，经过一段时间后再收费，可以让客户购买游戏点卡或游戏装备等方式盈利，或者在游戏里植入广告，实现免费游戏。根据我国国情，多数网民习惯免费，手机游戏免费化是未来的发展趋势。

据《20xx—20xx年中国手机游戏市场分析及投资可行性研究报告》显示，预计20xx年我国游戏市场规模可达557亿元，同比增长20。7%；20xx年该市场规模将达699亿元。这意味着游戏行业将超过图书和杂志，成为仅次于电影的第二大娱乐行业。游戏行业的巨大发展潜能，必将带动手机游戏这一重要分支的高速发展。据统计，截止到20xx年第三季度，我国手机游戏用户高达1。56亿，环比

增长4。6%；手机游戏行业市场规模达到10。17亿元，环比增长8。23%。预计20xx年全年手机游戏市场规模可达42。08亿元；从20xx年到20xx年，其市场规模的复合增长率为45。54%。在终端层面上，未来手机有望超过电脑，手机游戏市场潜力无限，发展前景十分看好。

3消费者分析

中国是目前世界上最大的手机消费国。工信部数据显示，20xx年至20xx年底，中国移动电话用户从3。7亿户增至7。47亿户，年均增幅达20。4%，如此庞大的移动手机消费群体为手机游戏的发展提供了丰富的受众基础。而青少年是手机游戏消费的主体，他们具有较强的\'消费能力，以及对手机游戏有特殊的偏好等。这些，都为手机游戏市场提供了极好的条件。

通过市场调查得知，目前青少年学生群体对手机游戏有着极其庞大的需求。现在在大学校园中，大学生在遇到无聊课程时大都选择的是玩手机游戏，而在晚上关电脑上床后大学生并不是立即就睡，他们大都会玩十几分钟或半小时的手机游戏再睡觉。而在校园外的公交车上、购物排队等待时、饭前饭后的等待中等碎片时间中青少年大都会用手机游戏来打发时间。由此看来手机游戏目前有着巨大的市场。只是在这市场中，一些外国设计的简单流行的游戏如愤怒的小鸟等占据着巨大的份额。

4市场推广以及营销

游戏开发成功后就进入市场推广营销阶段，我们必须借助各种新媒体优势，利用优质广告公司来推广宣传我们的游戏产品。推广宣传计划分为以下几个步骤：

1、在互联网上借助微博、人人、QQ等社交工具在青少年群体中推广，在网络中的一些知名游戏论坛中进行推广，利用某些资深游戏玩家等意见领袖进行产品的推广；在各大站做贴片广告和网页广告。

2、在手机通讯领域进行产品的推广宣传。借助短信、彩信、移动的微信、腾讯的微信、小米的米聊等手机新老通讯方式进行产品的推广宣传。在推广宣传时要注意方式，比如下载该游戏就能获得一定的手机话费等，避免垃圾短信手机骚扰现象的发生。

3、户外广告。在公交车站及公交车上、电子数码街区、网吧以及一些游乐场等场所树立该产品的户外广告。

4、校园赞助。在中学大学中赞助学校的各种活动，借此提升该游戏产品在广大学生群体中的知名度和影响力。

5盈利模式

该游戏产品通过与互联网网络、手机运营商和手机制造商等积极合作并进行收入分成，并通过产业链中下游的相关产品来实现盈利。具体分为以下几种：

1、该游戏通过互联网或手机在线下载到手机，游戏公司通过付费下载或流量下载与网络或手机运营商进行收入分成。

2、鉴于网民和手机用户爱用免费网络产品的习惯，游戏公司也可以选择内置广告的形式收取广告费。

3、与中国移动中国联通等手机运营商合作，通过游戏的在线下载和增值服务等方式与运营商进行收入分成。

4、若该游戏取得巨大反响后，则可以通过中下游产业链进行周边产品的开发，如对游戏进行动漫卡通改编以及影视作品改编、用该游戏的角色形象进行商标使用权的出售等方式来实现盈利。

互联网的创业计划书4

一、项目背景

美好的生活，总是需要一些东西去点缀。特别是现在，随着人们的生活水平不断地进步，生活质量不断地提高和对生活的追求。着装已经是人们生活不可缺少的点缀!服饰的变化因人而异，除了个人本身所具俏丽姿容外，着装的品味也反映出一个人的内心世界，合适的服饰穿着在合适的场合，使人们在相互交流时更有自信。

这样我们创办网上校园服装店以靓丽服饰为市场切入点，兼顾××网站平台和短期资金回报率以抢占市场，以满足个性消费为主题，以服饰为试点带动其他产品，最终能做出属于与自己的个性品牌。

二、公司项目策化

1.提供靓丽服饰,网店使命

我们将以有效，畅通的销售渠道,提供产品服务为根本，提高我们的核心竞争力，使顾客满意，让顾客放心。

2.公司目标

立足职院，服务周边，辐射全国，创建网上服饰一流的网店。本网店将以职院为中心点起步，在校园商城惊醒店铺的推广，并且在淘宝网上推广。试运行两个月，如果项目可行，我们将采取网站营销，博客营销等多种营销方式进行产品的推广，尽全力实现收支平衡。

三、经营环境与客户分析

1、行业分析

悦靓女屋“网站是由在校大学生推出的面向全国年轻爱美女性的网站，因此目标消费者定位为年轻的女性群体。该网站除淘宝网总站外，在职院校园商城设有分站，因此，暂定的目标消费群在校女大学生为重点，将来逐步扩大市场，以职院为例，各类在校生3万人，女生人数大约占到40%，而最新的统计表明，20xx年全国在校大学生将有3000万左右，这样的市场规模是相当庞大的，而且考虑到将来在校生毕业后仍将成为网站的忠诚客户这一现实，还是有相当大的市场前景。并且，学校离市区较远，需要挤公交，很多学生通过网上购物，可以用快递直接到达

2、调查结果分析

本网店对附近在校学生为重点进行客户分析，从一定程度上反映了广大消费朋友的消费心理和需求。

(1)在校大学生没有固定的购买模式,购买行为往往随心所欲。

(2)接受和吸收新事物的能力强，追求时尚，崇尚个性。

(3)影响产品购买的因素依次为：价格，品种，包装，服务等

(4)购买行为基本上是感性的，但由于受自身经济收入的影响其购买行为又带有理性色彩，一般选择价位较低但富有青春靓丽色彩的个性服饰。

(5)购买衣服的季节性很强，都是随着季节的变化而买衣服，很少会买反季节的衣服。

3、目标客户分析

在校大学生购买一般大多看价格，但从调查结果看侧重于中档价位。大多是为自己买一些好看的、时尚的衣服，有个性化需求趋势，对服装的质量要求比较苛刻,如不允许有褶皱，线头等

四、经营策略

1、价格策略

”悦靓女屋“在服装质量，包装，服务等方面力求尽善尽美，努力给客户最大限度的享受和心理满足。既走价格路线，又走质量路线，满足不同层次消费者的需求。

2、促销策略

⑴宣传策略

利用校园商城，报栏，宣传栏免费宣传，另外利用淘宝网站优势宣传和突出形象，并与其他的服饰网站建立链接，形成良好的关系网。

⑵服务方面

网上服装店服务必须是一流的，对于配送队员而言，只要有定单,就必须按照定单要求按一定的时间，准确的地点送到，并且在网络商谈时语气要温和，在售后服务方面，采取以下几种方式：

① 第一次订购的客户将收到随服饰送的小礼品，并享受价格优惠。

② 交易成功后，打感谢电话或发站内信感谢。

③ 服装质量出现问题无条件接受客户退货，集中受理客户投诉。

④ 不定期的在网上给以前的客户发送祝福短信.⑤ 建立客户档案，客户重复订购时给以优惠的价格，和优质的服务。

渠道建设

就目前来看，网上服装店要与一级、二级批发商建立业务关系。选择批发商时，一般考察其经营业绩，信誉，合作态度，供货是否及时等方面，要求此批发商在同一城市不能与其他的网上服装店合作，以免造成价格混乱。通常要与批发商签订合作协议，就价格与产品质量等问题达成一致意见。

策略实施

1)市场范围选择 在投入期校园商城和淘宝网作为试点市场，这样较有代表性，试点时间为两个月。该模式成功后在推广到其他的网站。

2)重点宣传客户，宣传对象以在校学生为主，他们往往容易领导潮流。

3)网站促销，在网上写出自己的优惠措施，低价格、高质量的产品优势。

五、营销效果预测与分析

1、营业额收入

据调查分析，可能受网点信誉的影响，开始营业额会不理想。

2、支付方式

淘宝网上实行第三方支付的支付形式;校园商城可线下交易，也可货到后，网上转账。

3、订货方式

淘宝网上订购，电话订购。

六、不足与困难之处

由于我们企业刚刚开始计划，资金方面存在严重不足，同时由于时间紧迫，整个计划书难免有些欠缺，不过我们会尽量地去充实，完善。.网站设计，制作方面，由于对与此相关的知识了解得不够多，以及材料不充分致使我们在网站设计时有很大的困难，但是经过我们的共同努力和协作，”悦靓女屋\"还是已经在淘宝网站上开张了，我们相信，网店的生意会越做越好!

互联网的创业计划书5

一、项目概况

1.项目简介;Xx电影院项目投资2800万元，占地14300平;影城更多地注入了高科技含量，十个电影厅都采用了国;

2.组织架构;

3.项目优势·设备先进·地理优越·环境舒适·口碑;电影的发行是从电影的发行公司通过各大院线发行，同;力度则是固定的引言

在生活中，电影是一种文化，它把永不停息的时间和无穷尽的生活固化为一段段的影像，成为瞬间和永恒对话的中介。忙碌了一天，坐在舒适的影厅里欣赏一部好看的影片，不仅放松了一天的紧张心情，而且得到了美的享受。电 影是一个从上个世纪发展起来的文化产业。电影的核心就是演绎人文社会中人们常见的社会现象，并借用这种现象来表达作者的一些思想情感，让世人都知道并且了 解作者的想法。但是电影只是一种传播的介质。电影独具的图像与声音是任何传播介质都无法比拟的。现代这个社会电影已经转变成了商业的模式运转，并且还是利 用故事的核心思想以及设置的场景来表达一个社会现象或者是一个人的人生经历。随着人们生活水平的上升，电影逐渐产生了电影文化，电影质量的要求也越来越高，电影产业也随之带动起来了。

在我国历史背景的影响下，五千年文化历史的文明古国，人口众多，生存形态各异，幅员辽阔，多姿多彩。改革开放之后，与世界的交流在逐步扩展。近年来，欧美各 国形成了“中国热”，全世界的人们都有兴趣了解中国人的生活、情感、文化、国情等等方面的内容，电影是最好的交流方式之一。可是目前电影创新却相当薄弱，给人们的印象有些陈旧，迂腐，成为了影响中国发展的障碍。只有不断地开拓视野，不断地创新，不断地进取，才能是电影回归到人性多方位的本质特点上，把我给 予，运用技术媒体代替传动宣传方式，为观众呈现出更为优秀的作品，他们回应的广大观众的真心喜爱，电影市场也会繁荣昌盛，并且逐渐形成有中国特色的电影风 格，奠定中国电影在世界影坛上的地位。

一、项目概况

1.项目简介

Xx 电影院项目投资2800万元，占地14300平方米。影城有代表当今电影工业最高放映技术的数码放映厅，经常放映原汁原味的外国原版电影(配以中文字 幕)，八号厅的豪华程度被冠以“电影头等舱”的美名，这里有高雅舒适的环境，赏心悦目的视听效果，奢华的座椅，可以预约开家庭聚会及生日聚会等包场点映。饮料食品免费。

影城更多地注入了高科技含量，十个电影厅都采用了国际最先进的视听设备，如美国STRONG牌放映机、目前最先进的 2KBARCO高清晰度数字放映机，最好的杜比数码SRD、DTS等系统还音设备，英国进口银幕等。影城的观影条件也应用了与国外先进影厅接轨的方式，采 放了高坡度无遮档、低视点及宽排(120cm)距座椅设计。

2.组织架构

3.项目优势 ·设备先进 ·地理优越 ·环境舒适 ·口碑良好 ·服务到位

二、市场预测

1.行业现状

电影的发行是从电影的发行公司通过各大院线发行，同一个地区也许有几个院线，这就意味着有几家电影院。假设一个地区只有一家电影院那市场的开发

力度则是固定 的，市场的行动方向则是刚性的，只需要通过一些发行方发布的最新电影影讯就能满足信息更新的需要，就能产生影视效益，也就不存在竞争。但如果一个地区有几 个院线(院线总和>=2)时，此时市场就不是一个刚性的市场了，存在一定的市场弹性，也就存在竞争。因此，在市场营销的分析上，着重把握消费者的心 理动向，增强消费观念，在有保有增的原则下更大的瓜分地区的巨大蛋糕。

从片源供应的角度来看，自 20xx 年开始，中国国产电影产量保持高速增长的态势。20xx 年全年故事影片产量达到558 部，比20xx 年的 526 部增长6.08%。在电影产量持续走高的同时，进入院线上映的影片数量增速较慢。20xx年院线放映国产影片约154 多部，超过三分之二以上影片未能在院线上映。电影产量和上映数量的矛盾依然存在，中国电影产业在数量和质量的平衡上仍然有待加强。

从放映市场供应的角度来看，影院数量和银幕数量快速增长，影院数量由20xx 年的1,243 家增长到20xx 年的2,803 家，增长了 1.26 倍;电影银幕数量由20xx 年的2,668 块增长到20xx 年6,256 块，增长了2.48 倍。但相比于国内电影市场旺盛的需求相比，影片产量、影院和银幕的数量仍然偏少。以美国等电影成熟市场，银幕数量的绝对数和人均银幕仍然都相对较少，市场空间巨大。20xx 年，美国银幕数量就达到了39,171 块，是中国银幕数的8.29 倍;百万人口银幕密度，中国仅为7.3 块，远远落后于20xx 年美国的129.8块。

2.市场前景分析

随着我国文化体制改革的不断深入，电影市场的开放程度也必然不断提高。目前,民营电影发行和放映企业的整体发展水平已经获得了长足的进步;未来外资的政策限 制也将会逐步宽松。更多新竞争主体的进入，必会在一定程度上改变市场现有竞争格局，影院投资成本和运营成本有所增加，从而有可能降低行业的平均利润水平。

20xx 年，影院规模的快速扩张导致单银幕收益减少，从而降低行业的平均利润水平。20xx 年年均单银幕票房收入为155.83 万元，20xx 为133.87 万元，比上年减少21.96 万元，减幅14.09%。

随着影院投资热情的释放，影院和银幕数量的快速增长趋势会得到一定的缓解，单银幕产出将会有所回升。同时国内电影市场的长期旺盛，以及放映技术的不断革新将 确保院线发行和电影放映企业在较长的时间内保持较高的利润水平。而且，随着我国电影整体市场环境的不断改善和日趋成熟，市场资源向大型电影发行和放映企业 倾斜的趋势将更为明显，这使得具有规模优势的行业领先者的盈利能力在竞争加剧的市场环境中仍能在较长时间内保持较高水平。

互联网的创业计划书6

短短的几年时间，互联网沸腾了!人们提着成包成捆花花绿绿的钞票从世界各地的犄角旮旯聚集过来，里三层外三层地围着那口冒着腾腾热气的大锅，操着带有浓郁乡土气息的夹生英语相互致意，谈论着何时才能从空中那悬挂着的，用大锅所产生的水蒸气作动力的蒸汽印钞机里源源不断地飞出“刀元”，指划着应该如何改造蒸汽印钞机的机械结构才能使其工作得更有效率，虽然它现在只能不时蹦出几个小钢蹦儿。站在最前面的伙头工们忙碌万分，他们从身后人们手中接过钞薪，奋力扔进炉灶，延续着那不断窜出的熊熊火焰。同时，他们中的几个也会经常性地转过身来环视四周，大吼几声口号，以吸引更多志同道合的人。每当这个时候，人们又会多认识他们一次，史蒂夫·凯斯、杨志远当然这里也有中国的互联网三巨头张朝阳、王志东和丁磊。伙头工们的辛勤劳作以及他们组织建造的未来赚钱机器深深感动了围观群众，于是他们慷慨地向其许诺了若干还在不断膨胀蕴涵无限动力可以用“刀元”衡量可以转让的大小气泡(股票期权)，结果让这些以前除了劳动力其他什么也没有的伙头工们都成为了亿万富翁。

这是一则有关互联网经济发展过程的笑话。说笑归说笑。在现实社会经济中，我们还不得不佩服这些站在互联网发展最前沿的伙头工们，是他们用努力丰富了我们的社会经济生活，也引导着传统经济模式向更具效率的新兴电子商务经济模式转型。在他们的劳动力构成中除了拥有对未来电子商务发展的前瞻性认识以外，还包括了对互联网创业过程的缜密，这两者缺一不可。网易公司在组织“网易中国世纪创业大赛”前，曾对参加活动的八家国际著名风险投资集团和大型IT企业进行了问卷调查，调查结果表明风险投资家尤为看中态度严谨、考虑周全的创业计划，因为他们认为，只有这样才能真正保证其投资的安全可靠，但这一点却恰恰是那些想从人群中挤到前排，加入伙头工队伍的新创业者们最容易疏忽的。一份严谨的创业计划到底应该包括哪些要点呢?该创业大赛评委组要求已报名参加大赛的770组参赛队伍必须提供以下十条内容：

1.业务主旨

一个合格的创业计划首先应该具备一段清晰、简洁、有效的概括描述性语言，以说明此项创业计划的发展方向和主要内容，其中应该特别突出富有吸引力的鲜明个性、明确的思路与目标以及创业者自身所具备的优势，让投资人能在最短的时间里全面了解整个创业计划，控制资金的投放方向及节奏，使其能在必要的时候提供最行之有效的帮助。风险投资集团拥有丰富的管理经验和强大风险自我控制能力，其在管理和风险控制方面的无形投入对处于起步阶段的创业者来说无异于黑夜里的一盏明灯。即使双方合作并未成功，虚心接受风险投资专家的建议也会使创业者获益非浅。

2.创业公司情况介绍

建立初步印象后，创业者应该进一步说明自己公司的背景和现状，清晰明了地托出公司的全盘战略目标，挑明作为商业盈利公司的最终目的，使投资人能充分了解其所投资的创业公司，建立起必要的信任。这是创业者“圈钱运动”的必由之路，需要有诚恳的态度，只有让投资人在充分信任自己之后，一切的合作才有可能真正地展开。试想在自己并不信任对方的情况下，有谁会将的几十万几百万甚至几千万的钞票拿给你去大把大把花掉呢?开诚布公是建立信任的基础。

3.产品/服务

产品/服务是创业计划的具体承载物，是投资最终能否得到回报的关键。产品/服务要有商业价值，应以市场为导向，而不要以纯技术为导向，因为有市场机会的创意才最有价值，才能够满足目标市场领域的要求。创业者应对其描述得尽可能详实而清晰，具体应突出产品/服务的特点，潜在商业价值;技术的领先性，是否适应现有消费水平;对技术前景准确合理的判断;所有权状况等内容。对此，创业者应该抱有充分信任风险投资公司的态度，不要过分担心自己的技术专利会被风险投资公司所窃取而有所隐瞒。可以肯定的是，风险投资公司在这一方面有着严格职业道德的规定，在洽谈合作前，他们必会同创业者签署保密协议，用法律的手段来保护创业者的利益。

4.市场分析

市场分析是投资人决定是否进入市场的关键因素，创业者应该在引入风险投资前对市场进行严密科学的调查分析，并在创业计划中详细阐明市场容量与未来趋势，这包括目标领域现有规模、发展状况、开拓能力、客户情况、竞争形式及营销策略的可行性，并对市场份额及市场走势作出合理的预测，进行准确的市场定位。为了保证其准确性，创业者应尽量采用多条专业的市场分析渠道，委托不同专业的市场分析公司分别作出严密科学的权威性的调查报告，并综合尽可能多的数据，作出最终的论证方案，最大限度地规避风险。清晰的市场机会是对风险投资商最具吸引力的方面，目标市场应具有相当规模和发展潜力。

5.竞争分析

俗话说“知己知彼，百战不殆”，创业者必须对市场竞争情况及各自优势认识清楚，透彻分析，并部署出明确的竞争战略。

6.经营及实施

经营及实施包括两个方面内容，一是经营战略，另一个是销售方式。对于经营战略，创业者应明确战略实施步骤、经营时间表、产品生产/服务计划、成本、毛利、预期的经营难度和资源需求等。对于销售方式，创业者则应明确销售策略和方式，包括对销售人员的激励方式和有效促销策略。销售和促销策略对公司的长远成功来说非常重要。

7.管理背景和能力

风险投资家非常注重管理能力，可以说没有好的管理就不可能取得成功，管理能力在商业计划中体现于以下的两个方面：(1)创业信念，远见卓识，专业知识与丰富的经验，以及良好的商业感觉;(2)缜密的计划和有效的实施方案，包括对风险和威胁的洞察和考虑。

创业者应在这部分介绍创业团队成员所具有的教育及工作背景、具体分工情况、产权股权划分情况、创业信念、风险识别及反应实施计划能力的情况。好的团队组织应该结构严谨，拥有技术、管理、财务、法律、语言和写作等方面的多面手或各有专长的组织成员，并且还充分考虑内部成员能力互补的问题。

8.融资方案和回报

创业者应在此列示出资金结构及数量、投资回报率、利益分配方式、可能的退出方式等方面的内容，并在全面估价后，提出最具吸引力融资方案。

9.财务分析

财务是风险投资家最为敏感的问题，所以清晰明了的财务报表是对创业者最基本的要求。创业者应对资金需求的额度具备足够的认识，必要时还可以请教专业人士。在此方面，需要列示的关键财务指标和主要财务列表分别包括第1年月报、第2～3年季报、4～5年年报;资产负债表、损益表、现金流量表、资金需求与分配、财务假设、趋势和比较分析。

10.创业计划表述

创业计划表述的作用相当于法庭审理过程中的结案陈词，需要语言简洁清晰并少有冗余，运用准确无误专业语言完整归纳出创业计划的主要内容及实现方式，使风险投资家们确认为此项目投资具有实实在在的意义。一份计划的最终成败将在此一举，好的表述应该简明扼要地侧重说明时机成熟、公司战略、竞争优势等内容，千万不要回避公司策略和市场问题，而只去大谈特谈对财务方面的需求，切记。

互联网的创业计划书7

在过去几年中，互联网的使用者以惊人的速度迅猛地增长。最新数据估计，每月大约有750，000个新的用户。当评价网络增长时，测试使用者的数字和使用的次数是同样重要的。从收发邮件到查看股市行情、付帐单或是日用品的定购、信息的查询、产品的销售，所有这些改变了传统的交流方式、商业运行、休闲娱乐和家务事的模式。但具有讽刺意味的是，尽管事实上这个网是无所不在的，但网络登陆却往往被限制在家里或办公室。互联网与我们的生活已密不可分，对大多数互联网的使用者来讲这两个入口点是远远不够的。在当今这个互联网的社会中，人们常会发现，他们有时需要随时随地地上互联网，如收发e-mail，查询最近天气情况,进行一笔交易，而此时他们没有工具去做这些事情。又如当你在加油站排队等待服务，或是在机场侯车，在宾馆，在地铁站，在美发室，或停车处，同样没有什么设备或办法可以又快又简单的进入互联网，除非你有一台安有无线调制解调器的笔记本电脑随时带在身边。而Netpecker正是为这一需求而设计的，这种友好的互联网小亭子被放置在人们随时想上网，但又没办法上网的地点。

产品介绍

Netpecker公司上一个以麻省为基地的小公司，它出售全功能亭子机，这种机器能在公共场所提供互联网接入服务，其用户界面互动性强、操作简单。目前，已有两种型号的亭子机，一种是4100型立式机，一种是4000型卧式机。这两种型号都配有lntel奔腾166mmx的芯片和一个56k的调制解调器，使用微软的操作系统。亭子机是根据客户的需求而设计的，有一个开放式结构和防篡改软件，同时还有一个高频率，耐用的键盘和鼠标，Netpecker独特的友好用户软件使上网毫不费力。动态界面(彩色广告和网页链接)使整个上网过程充满乐趣，令您难忘。这种耐用、防攒动的机器构造使维修费大大降低，同时便于周边设备更换，软件更新。“亭子机”目前可使用的付款方式有现金、有价证券、信用卡。机器制造成本2500美元，由一家在麻省的金属制造厂制作。Netpecker目前的使用费用是每五分钟一美元(一小时12美元)，16个原型机已被不同的人买去，放在不同的地方使用，并且产生了效益。当然，这些仅仅是开始。

未来发展方向

在产品目前的基础上我们还有更多潜在的增值价值，可以通过不断补充、完善技术，使Netpecker在将来信息技术的聚敛中能够获得更多的支持，实现在线会议、微电脑软件更新、公司局域网远程连接、网上银行支付、在线购物以及各种其它网上服务。还可通过配备打印机或与传真机相连实现更多的用途，解决大量文件处理工作。Netpecker可以是一种无所不在的“虚拟办公室”。它的发展前景还包括通过智能卡为网员提供个性化界面以及服务。

互联网的创业计划书8

现在网络的发达为创业打开了一条宽阔的路，有不少创业者有自己的独特的想法，计划开一家属于自己的网络公司，创业计划书如何写你知道吗?本文就以网络游戏为例，来为你介绍一种六大模块的模式吧!

一、市场需求

随着电子信息的发展和全球化，网络游戏以计算机信息为基础作为一个新兴的朝阳产业迅速地在全球盛行。20xx年中国仅内陆地区网络游戏市场份额已经突破200亿，如今仍继续保持着百分20以上的增幅。中国游戏市场的潜力非常巨大，中国庞大的网络用户基数是网络游戏能够快速发展的主要条件。

而各种网络游戏尤其大型网络游戏如《魔兽》、《CF》等都离不开游戏装备、游戏道具等，而往往这些道具都是需要花费一定的货币来购买的，对于这些网络的虚拟货币大部分玩家又没有足够时间和精力来获取，因此他们更倾向于用货币来购买游戏中的物品，因此网络中虚拟的货币便拥有了其意义上的价值。

为了满足市场对丰富游戏的需求，我们公司以推动网络游戏发展为导向，以信誉至上、服务快捷为宗旨，发展成为玩家心目中值得信赖的虚货币交易商。并努力将公司发展为国内网络游戏货币交易的主导企业，带领中国网络产业走向国际市场。

二、公司简介

1、公司简介

xxx公司是一个服务广大网游玩家的互联网公司，其宗旨是以互联网为依托，凭借专业的技术与服务和公司至上的信誉，为玩家提供各种网络游戏货币。公司主要从各中小型工作站收购网络游戏虚拟货币，然后向玩家提供有保障的、值得信赖的现金瑞环网络游戏虚拟货币的服务。业务主要以精品网络游戏如《魔兽》、《CF》、《EVA》等，并同时提供其他非主要网游，以便方便不同游戏的玩家。

2、公司管理

股权机构：全员持股计划。管理层持股百分60，员工持股百分40，其中员工股中对关键骨干人员提供了赠送职工股份等措施进行激励。日后的发展还要根据公司发展变化以及市场需求来改变策略。

3、管理部门：

1】、营销部门：主要负责把握市场上存在的各种机会，善于捕捉到网络市场发展方向的动态信息，对其加以分析，并能向市场推销公司最新开发的业务。该部门员工需要头脑灵活、分析能力强、有一定营销经验的人才。

2】、外交部门：主要负责调合公司与各网络游戏的和谐关系，并与各个网络游戏工作站进行洽谈，力求以最低成本收购各游戏货币，同时负责联系一些有意联盟本公司的公司。该部门要求人员的口才好、头脑好、同时需有一定的良好礼仪、气质。

3】、销售技术部门：主要负责直接和消费者沟通，了解消费者需求的动态信息，和负责制定网络服务程序。这要求工作人员要有一定的游戏技术经验和专业的电脑技术，信誉良好，服务态度良好。

4】、决策部门：主要负责分析公司有关收益，根据市场制定相关公司发展政策。

5】、财务部门：负责管理公司的财务、工资分配、资金周转等问题。

不管是哪个部门的人员，作为管理网络游戏的工作者，都需要具备强烈的上进心，并接触过两款以上大型的网络游戏和对网络产业有总体上的把握，同时在职业道德上要信守承诺，遵循公司宗旨理念。

三、资金运作

1、预计吸引投资金额

为了实现长期稳定的业务经营目标，本项目希望xxxx年底获得500万元人民币风险投资。这包括了前期开办费用、市场拓展、广告宣传、媒体活动和流动资金。

2、投资回报

通过分析市场需求，可以预计本公司在正常运作后销售目标得以实现，风险投资对本项投资将在逐渐按照约定的股份分配政策进行分红。同时在xxxx年底，双方可按照股份协议转让方式双方协商，风险投资获利退出，或通过股份回购的方式，本公司以自有资金回购风险投资的股份，风险投资获利退出。

四、业务核心

本公司主要以不同游戏不同角色对顾客的沟通交流方式服务于顾客。顾客在我们的网站下订单，并通过银行卡或由我公司送的礼券支付，款到后由我公司在游戏里的角色在规定时间内支付顾客所订购的虚拟物品。

五、营销策略及计划

1、建立公司网页，为公司业务打广告。因为本公司作为一个初始阶段的公司，发展少不了广告。建立起本公司网页，玩家可通过网络直接向本公司购买游戏装备。

2、以大学生及北京各学校附近网吧为主，这些人群都是作为网络游戏额主要人群，因此首先要对他们推销公司该业务成功。并力求联盟某些大型网吧。

3、扩大经营网点。公司初始以北京各学校为中心，根据市场的相关变化和公司的收益稳定，公司会以北京为中心向外扩散。主要还是以网络普及地区扩散，使公司逐渐发展为全国主要游戏虚拟货币兑换服务公司，并向国外市场进军。

4、强化营销宣传。在完成有关营销目标的基础上，加大营销宣传力度、通过专业媒体、地方报纸、电台、网络等媒介，推广我公司的服务宗旨和服务信誉，增强公司的知名度。

六、市场竞争及风险

目前这个行业中做的最好的企业是IGE，但它认为目前国内市场的利润率过低，因此把目标主要定在国外。因此现在的竞争者主要是一些小型网站。但由于这些供应商比较的分散还处于小作坊的工作站形式，规模小，利润低，且信誉得不到保证，玩家有购买意愿却又不放心。我们以一定价格从小型工作站处购进网络虚拟货币，并以公司的信誉作以保证，向玩家提供可信赖的现金兑换网络虚拟货币的服务。

可能经营风险：

1、管理风险：作为一家初始的网络服务公司，我们深知自身在管理方面存在一定的不足。目前管理薄弱是我公司在初期面临的最大风险。特别是在战略规划、人力资源管理、营销管理方面都缺少人才。为此，本公司决定将每年的某个特定时间作为管理培训日。在管理层和员工当中开展质量意识，岗位职业化意识的培训，完善各项管理制度，改进激励政策，聘用高级管理人才等手段尽量减少管理风险。

2、信誉风险：维持公司的信誉是公司中各个员工都必须遵守的重要宗旨。但是玩家最初可能不会相信。这就要求我们对公司业务必须通过正规的手段的宣传，同时要求员工在向玩家沟通时需有良好的职业精神。

3、供货不足风险：因为本公司是以网络游戏为基础，通过提供各种游戏虚拟货币得到利润。网络游戏市场信息的不足、向游戏工作站收购货币不足等都会影响到我们公司向玩家无法正常提供服务甚至损害了公司的信誉。

为此我公司必须采取积极洽谈国内主要游戏工作站，扩大供货商的宽度，同时由于网络市场的灵活性，我们须时刻关注网络市场的发展，可有效避免与化解供货风险。

七、结语

本计划的制定是为了便于有意投资人士迅速了解我公司基本情况而制定，关于财务规划及产品营销细节未加详述，如有意向，我公司可提供更进一步深入的资料供双方洽商合作事宜。

互联网的创业计划书9

1.摘要

1.1项目描述

在当前社会，互联网已成为人类生活中“不可或缺”的生活伴侣，电子商务正在逐步成为中国人的最时尚的消费方式。许多人认为电子商务仅仅是网上购物，这是不全面的认知，在不久的将来一切消费活动都可借助互联网平台完成。当前电子商务主要模式为网上零售，随着离线商务模式的广泛应用给了传统服务行业搭乘电子的机会。

离线商务模式又称Online to Offline。简称O2O模式，是指把传统的服务业企业的经营活动带动到线上，利用互联网平台展开营销推广，让线上成为商户的服务前台。O2O模式的益处在于，订单在线上产生，每笔交易可追踪，展开推广效果透明度高。让消费者在线上选择心仪的服务再到线下享受服务。我们的经营项目为垂直领域的中间业务，具体为餐饮企业的宴会预订服务，经营目标有以下二点：

a）为消费者提供方便快捷的宴会预订服务。

b）为餐饮企业提供互联网营销平台，帮助餐饮企业扩大品牌知名度，让其获得更大的发展空间。

1.2产品描述

我们将通过xx旗下网站预订的业务。易家肴定位生活类电子商务服务平台，用快捷的宴会预订服务和一定量得折扣吸引消费者。

餐饮企业在xx拥有自己的主题页面，页面中标有宴会套餐价格，还具备宴席数量、宴会日期和时段的选择的功能。

xx会建立和餐饮企业联网的后台系统，当消费者在网站生成订单后，订单会同步发送给餐饮企业。

鉴于宴会属于大额服务交易，预订需要消费者提供真实有效的身份信息和联络方式。

为防止恶意行为，消费者在预订成功后需在36小时内到店确认。消费者到店确认后餐饮企业会把确认后的订单反馈回未能在规定时间内到店确认的客户，系统会自动取消该订单。

同时为了保证餐饮企业有充裕的准备时间，网站只接受当日一周以后的订单。在消费者享受完订单中的服务后，xx会根据订单中的金额按合作协议让餐饮企业进行返利。

1.3市场分析

xx属于将传统的酒店餐饮业电子商务化，宴会作为日常生活中常见的喜庆方式（如：婚宴、寿宴、状元宴、生日宴等）有着庞大的市场规模和良好的消费习惯。以武汉市为例，有调查显示20xx年全年在餐饮方面的消费达到300亿，其中各类宴会的消费占到了21%，如此优厚的市场条件为“\*\*\*”创造了广阔的成长发展空间。

1.4竞争分析

餐饮行业是传统行业，市场成熟，xx推出的O2O模式宴会预订服务在国内尚属首家。xx将积极做到以下几点：

a）诚信经营，探索业务发展模式。

b）在互联网电子商务生活平台领域树立标杆。

c）建立品牌信誉度和良好的市场口碑。

d）完善技术，做好“用户体验”

xx尽量在潜在竞争者进入行业前积累丰富的行业经验和良好的市场基础，以确立该领域的领先优势，切实给餐饮企业带来效益，营创“开放共赢”的合作气氛。

2.项目的意义和必要性

2.1项目的重要意义

1、为消费者提供便捷的宴会预订服务，点击鼠标完成以往需要几天时间完成的宴会预订。

2、将传统餐饮企业引入电子商务平台的创新，是未来发展趋势。

3、广阔的互联网是未来营销的主要渠道，且具有营销定位精准、成本低、推广范围大等特点。给餐饮企业走出本土，发展壮大提供了良好的契机。

4、O2O模式合适餐饮企业的特点，到线上招揽消费者，使企业掌握主动权，而不是传统的“开门等客”。

2.2项目的必要性

1：解决消费需求经过xx的市场调查，在以往的宴会预订过程中，客户往往来回奔走在各大酒楼之间，比环境，比价格；还可能出现心仪的酒店在消费者想预订的时间段被订满。“\*\*\*”洞察到消费者的需求，利用互联网平台解决这一需求。

2：为餐饮企业拓宽经营渠道，利用这个平台用线上营销吸引消费者，对比传统渠道推广成本低，效果更佳。

3：为餐饮企业扩大品牌知名度，xx也将通过网络营销手段为网站上的餐饮企业进行宣传，充分发挥互联网不受时间和地域限制的优势，给餐饮企业带来更高的市场份额。

3.项目目标计划和市场分析

3.1项目的目标规划

前期目标是为网站筹备提供支持，开拓餐饮企业合作方，收集所需的各类有关数据，完成网站模块的设计和建设，中间完成后台系统的开发和测试及数据库的建设。后期按照网站的整体设计进行整合和测试。

3.2计划安排

l第一阶段，准备阶段—20xx年2月（已完成）

l准备阶段包括，企业注册，办公所需用品的购置等事宜。

l第二阶段，基础数据的数据和市场调研分析—20xx年2月—20xx年4月（已完成）

l本阶段分析网站技术需要解决的问题，并对问题进行深入挖掘研究、解决，在此同时开拓餐饮企业合作伙伴和对应的基础数据的收集。

l第三阶段，软件开发和硬件平台设计—20xx年4月—20xx年5月（正在进行中）

l本阶段包括后台系统的概要设计和详细设计，同时技术人员进行网站模块的设计和建设，设计通过后连接后台系统进行功能测试工作。

l第四阶段，网站试运行和维护—20xx年5月—20xx年8月

l本阶段计划从20xx年5月进入试运行阶段，通过实际的操作验证系统，以便发现问题及时解决。

补充：各阶段可根据实际情况适当调整进度。

3.3市场分析

l客户分析：xx提供的服务使用于有宴会需求的消费人群，以25—55岁的人群为主，家里孩子考上大学有谢师宴，新婚夫妻有婚宴，家里老人大寿有寿宴。xx将针对消费者特性发动不同的营销攻势，以博得消费者的信任，上xx预订宴会。

l市场前景分析：以武汉市为例，20xx年全年全市在餐饮方面的消费支出达到300亿，其中各类宴会占到21%的消费比例。庞大的市场规模是我们的潜在市场，并且在未来三到五年电子商务会渗透到生活的方方面面，现有的B2C、C2C门槛已经相当之高，只有服务类有创业机会，借助新一轮的经济发展的机会，电子商务服务业会在未来生活中占据越来越大的比重。

4.竞争分析

4.1竞争优势

xx在宴会预订类服务领域尚属首家尝试，xx会积极探索互联网服务业新模式，为消费者提供便捷周到的服务，同时利用营销手段扩大xx品牌知名度，深化和餐饮企业伙伴的合作关系以确保xx能存活下来，并用人性化的管理打造具有同一价值取向的团队尽力做好自己的产品，真正解决消费者的需求，让消费者体验到“网络带动生活，生活因网络更精彩。”

4.2竞争对手分析

xx的服务模式势必会造成大量复制，无论是独立创业者还是互联网寡头都有可能进一杯羹。xx秉承公平、公开、公正的竞争原则，欢迎互联网从业者的进入电子商务服务业，xx将视同行如伙伴，共同为顾客营造良好贴心的网络服务消费环境，促进行业健康快速发展。

5.总体战略

xx将以宴会预订为核心营收业务，在适当时机扩充产品线，目标是打造“用户体验”最佳的电子商务服务型网站。

5.1发展战略

初期以武汉市为试点，开展业务，探索出自己独到的服务特质和业务流程，并拓展1—2个城市发展探索信息整合后的业务模式。中期开始规模化扩张，以北京、上海、广州等一线城市和东部沿海沿海城市为主。最终将业务覆盖到全国大部分城市并移植移动互联网平台，让消费者能随时享受xx带来的便捷轻松的乐趣生活。

6.企业文化

xx秉承用“网络带动生活，生活因网络更精彩”的理念，以创新，独到，进取为企业文化，打造一流执行力团队树立一致的价值观取向。最大限度为消费者提供优质服务，为上游商户开辟新的经营渠道。

7.财务管理制度

l筹款管理

l运营资金管理

l利润分配管理

xx已经根据自身的业务需要建立了完整的财务制度，做到资本权属清晰，财务关系明确并符合法人治理结构

8.组织构架

l技术部：日常网站数据更新，维护优化网站结构，开发相应的系统，新产品研发，移动终端产品的研发和维护更新。

l财务部：加强内部财务管理，建立健全内部财务制度。

l市场部：开拓合作伙伴，分析市场数据，为战略决策提供数据支持。

l营销部：各渠道的宣传策划，设计营销策略，客服反馈。

l行政人力资源部：加强内部员工管理，设计薪酬，福利等激励方案。

9.风险分析

9.1创业环境风险分析

互联网造就了二十一世纪前十年的科技繁荣，互联网正深刻影响改变着生活，让生活变得更便捷更富有乐趣。未来五年互联网的大多数资源将会掌握在几大门户或平台手中，在瞬息万变的商场环境中，\*\*\*将力争通过电子商务服务业做到一个涵盖多数生活服务类消费项目的平台，以便在下一波互联网变革中生存下来。

xx的在宴会预订业务目前没有直接竞争对手，但在餐饮预订方面几大互联网巨头均有布局，百度、淘宝、腾讯，包括旅游垂直领域的携程。相信在不久会有大众点评，拉手，街旁等网企也会有所动作。xx感到十足的危机感，希望通过自己的努力得到市场的认可从而生存下来。

9.2项目模式风险分析

在项目实施的初步阶段，消费者对O2O模式的陌生感会造成初期阶段网站的浏览量少；消费者接受能力慢的局面。\*\*\*会积极进行线上线下的宣传推广，展开营销活动使消费者得到好的“用户体验”从而选择xx。

9.3人力资源风险分析

O2O模式的核心管理在于对线下团队的管理，对上游商户的管理，\*\*\*正在积极通过各个渠道邀请有胆识的创业者加盟，希望通过团队的共同努力把xx建立起来并得以生存。

9.4上游商户风险分析

xx作为垂直领域的中间商，如果没有上游餐饮企业的合作支持，xx也不会面世。在初期接触中，餐饮企业表示出愿意合作的态度，但在具体分成上存在分歧，xx会积极沟通并让步以促成与餐饮企业的合作。尽快让业务上线以方便消费者。

9.5地域和消费习惯风险

xx团队身处武汉东湖高新区，只能是扎根本土开始创业。但是在团队前期的市场调查中显得，武汉人的电子商务消费习惯不如北京、上海、广州、深圳等一线城市，这样也给我们带来了极大的挑战。如何让不同地域的消费者都能接受“\*\*\*”是我们待解决的问题，我们会积极分析市场，利用有针对性的营销手段调动出武汉人的电子商务消费观。

10.盈利分析

10.1盈利模式

xx的线上服务是对消费者免费开放的，xx的营收来源是上游餐饮企业的预订返利和网站广告位的出租。目xx在与餐饮企业的初期接触中，拟定以交易金额的5%—8%进行返利（最终以签署的合作协议为准）。

10.2营收目标

xx将会在五月底份上线武汉的城市站。我们希望通过半年的努力，在年底达到十万的营收目标。

互联网的创业计划书10

创业计划书中的计划摘要也十分重要。它必须能让读者有兴趣并渴望得到更多的信息，它将给读者留下长久的印象。计划摘要将是创业者所写的最后一部分内容，但却是出资者首先要看的内容，它将从计划中摘录出与筹集资金最相干的细节：包括对公司内部的基本情况，公司的能力以及局限性，公司的竞争对手，营销和财务战略，公司的管理队伍等情况的简明而生动的概括。如果公司是一本书，它就象是这本书的封面，做得好就可以把投资者吸引住。它会风险投资家有这样的印象：“这个公司将会成为行业中的巨人，我已等不及要去读计划的其余部分了。”

互联网创业计划书项目摘要：互联网自1994年进入中国，至今已将近16年，互联网的的出现，给人们带来了网络文学。随着互联网技术的发展，尤其是电子商务的出现，互联网所创造出的经济价值迅速增长，而网络文学充满新意地将文学与电子商务完美的结合，让其更是以一匹黑马的架势纵横于互联网市场。

一、概述

互联网是一个可以在瞬间创造亿万财富的地方。随着互联网技术的发展，尤其是电子商务的出现，互联网所创造出的经济价值迅速增长。而网络文学通过对作者数字版权的交易，推出VIP签约制度和阅读制度，逐步通过在线广告、出版代理、电子阅读发展、无线阅读发展等多种模式，培育和发展了有自身特色的赢利模式。并用过与游戏开发与电影剧本改编，使网络文学作品得到多次利用，形成一个强大的产业链。网络文学强大的用户需求，保障了其广阔的市场，随着3G时代的到来，阅读将不再受时间地点的局限，无论何时何地手机阅读都可以满足读者的阅读需求。我们将通过对网络文学市场的分析，针对目前对网络文学开发中所忽视的环节，确定自身的发展方向，以避免强大的资金竞争。并借鉴一些成功的新模式，对心语中文网进行发展定位和商业化运作。从市场薄弱环节进入市场，寻求差异化发展，形成一个作者发表与读者阅读，杂志选稿，图书出版相结合，电子运营，影视发行，动漫制作相统一的庞大产业链。

二、产品/服务简要

心语中文网前期通过与高校文学社团的合作，为文学社团在心语建立自己的社团主页，形成一个全国性的独特浩大的社团联盟。在此同时，心语将与与各类实体虚体社团展开合作，互相宣传推广，以期达到资源互通，人才共享。

心语中文网将一直为优秀文学爱好者提供网络文学发表的平台，发掘优质网络作者，并进行经典作品的收集管理。逐步创建VIP阅读制度，实现作者与网站共同赢利的双赢局面。后期通过与杂志社出版方的合作，协助作者作品发表与图书出版，以及电影剧本改编，和以作品内容为中心的游戏软件开发等。

三、市场分析

1.经济价值大

互联网自1994年进入中国，至今已将近16年。1997年美籍华人朱威廉将榕树下引入中国，这可以算作至今为止最早的网络文学站点，榕树下最初只是他的个人主页，却没想到发展迅猛吸引了数不尽的文学爱好者。正是由于一群热心的海外华侨，中国的网络文学的发展并没有与世界拉得太远。如今网络文学迅猛发展，已形成一个对签约作家进行包装和运营，将小说的电子版权、无线发布权、传统文学版权及动漫影视改编权等统一包装、运营，打造一个以文学为核心，整合影视、版权、无线等多方资源的产业链，其经济价值不可估量。

2.市场需求大

网路阅读需求量大，随着社会生活水平的提高，市民生活不再仅仅满足于吃饱穿暖，人们的精神需求迅速提高，再加上技术发面的发展，人们不再仅仅满足于纸质书本的阅读，开始将目光投向拥有海量资源的互联网，整个社会阅读量迅速增大。随着3G时代的来临，阅读已经成为一种时尚，只要一部手机，一部MP4或者其他阅读设备就可以随时随地进行阅读。

3.产品来源广

网络文学的创作，成本小，门槛低，对作者而言VIP阅读中的绝大部分收费均为作者的收益，以及点击率升高后图书出版和剧本改编游戏制作带来的经济效益推动着网络写手的创作。

四、竞争分析

A、专业网络团队分析：

目前网络文学市场形成一家独大的局面，盛大文学相继收购起点中文网、晋江原创文学网、红袖添香文学网，榕树下，以及小说阅读等网七家网站，占有网络原创文学95%的市场份额，凭借盛大网络雄厚的资金支持，盛大文学几乎垄断了整个网络文学市场。然而盛大的发展模式过分追求商业化运作，忽略了一些细节的管理。

1.商业性广告投放过多。

在盛大旗下网站，打开书的首页也会有弹窗广告弹出，在整个互联网行业都开始注重优化顾客体验时，盛大反其道而行，将自身凌驾于顾客之上，无疑是以为自己占据了网络文学龙头老大的地位。

2.网络写手生存现状不容乐观。

因为过分商业化，网络文学看似一片繁荣，实则弊端多多。网站为了留住作者，避免竞争对手挖人，通常会与作者签约。作者签约通常是得不到任何好处的，然而，不签约所有的作品都是免费阅读，没有任何收益。但是签约后对作者有了种种不合理的限制，包括每天必须更新几千字，不能与其他出版行业接触，等等等等。作者所得到的好处，仅仅是点击量过万了会有可能进入VIP，据调查VIP作者有很多都是零收入，有时一本书写完也仅仅能卖30元。真正能将作品出版的没有几个，每个网站每年能依靠稿费生活的作者也就50人左右，而网络写手有近40万，各个站点的人气作者加起来也只占了个零头，更多的底层写手一直处于弱势状态。随着作者人气的提高，限制会越来越多。作者任何出轨的行为，都视为违逆。要“压一压”。所有作者都没有安全感，生活时刻处在监视当中。今年7月起点超人气作者梦入神机转会纵横中文网，充分说明作者对盛大官方的做法的不满。

3.作品完全交由市场，缺乏文学性。

作者的图书能不能出版，均由点击量说了算，点击量高就出版。导致了网络文学整体缺乏文艺性，迎合低级趣味无法形成对整个社会有引领教化作用的优秀作品，垃圾作品泛滥。长期发展下去，必然走向衰落。

【互联网的创业计划书】相关文章：

1.互联网创新创业计划书

2.互联网创业计划书范文

3.互联网废品创业计划书

4.2024互联网创业计划书

5.大学生互联网创业计划书

6.互联网创业计划书

7.互联网创业计划书范文

8.互联网项目创业计划书

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！