# 基金申请创业计划书

来源：网络 作者：紫芸轻舞 更新时间：2025-05-28

*第一篇：基金申请创业计划书商业计划书模板（20页左右）一、拟成立公司简介及核心团队介绍1、2、3、公司拟注册资本公司定位核心团队介绍（对每个核心团队成员在学习背景、技术、运营或管理方面的经验和成功经历进行介绍）二、业务介绍介绍公司的产品/...*

**第一篇：基金申请创业计划书**

商业计划书模板（20页左右）

一、拟成立公司简介及核心团队介绍1、2、3、公司拟注册资本公司定位核心团队介绍（对每个核心团队成员在学习背景、技术、运

营或管理方面的经验和成功经历进行介绍）

二、业务介绍

介绍公司的产品/ 业务，主要回答如下六个问题：

1、产品与服务

在产品(服务)介绍部分，创业者要对产品(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，产品介绍必须要回答以下问题：a）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；b)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? c)企业的产品与竞争对手的产品相比有哪些优缺点，顾客为什么会选择本企业的产品? d)企业为自己的产品采取了何种保护措施，企业拥有哪些专利、许可证，或与已申请专利的厂家达成了哪些协议? e)为什么企业的产品定价可以使企业产生足够的利润，为什么用户会大批量地购买企业的产品? f)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。

2、盈利模式（公司如何运作?，向谁收钱？怎么收钱？为什么能收钱？）3、4、5、公司的主要支出在哪里？ 风险分析（为什么公司能成功? 主要风险在哪里？）行业的进入壁垒有多高？技术优势，市场优势还是行业优势？

三、业务开展现状

1、对目前产品研发、生产、销售进度描述，对市场占有率、渠道辐射、销量进行描述2、3、4、5、财务数据 产品/ 业务里程碑 核心客户和合作伙伴奖项

四、行业状况、市场分析及竞争对手分析1、2、对行业状况、政策影响的分析。对市场容量、市场发展前景、产品市场定位、消费者接受程度和消费行为进行分析。

3、国内和国外有哪些竞争对手？他们目前在做什么 ? 他们的业绩表现怎样？同我们的差别在哪里？

五、市场营销策略

营销策略应包括以下内容：a)市场机构和营销渠道的选择；b)营销队伍和管理；c)促销计划和广告策略；c)价格决策等等。

六、财务预测

财务规划需要花费较多的精力来做具体分析，其中包括现金流量表和损益表的制备。

七、融资计划

未来阶段性的发展需要投入多少资金，创业团队能提供多少，申请基金多少。

1、2、融资要干什么？（钱要花在哪些地方？）要达到怎样的效果？

**第二篇：创业申请计划书**

美工办公自动化服务社扩大经营项目的

可行性分析和实施计划书

美工办公自动化服务社，位于铜川市印台区唐华小区，法人代表：张爱侠，经营范围：打字、复印、彩印、广告设计、展板制作；现有设备，电脑3台，复印机2台，扫描仪1台,刻绘机2台；总资产6万元；从业人员：4名，（其中技术工人3名）。

随着企、事业单位办公自动化的普及，办公自动化服务也在不断完善和扩大，仅仅靠办公自动化服务已不能成为我们企业的主要业务，为了扩大经营，使企业在激烈的市场经营是立于不败之地，美工办公自动化服务社的重点将在于业务，经营手法的创新，与众不同是我社既向市场推出广告类服务，同时也提供对广告印刷业有兴趣的在校大学生实践和操作的平台。能在社会实践中有所获得才是我们的真正的追求。一方面增强了我们的技术力量，为实现市场效益创造了条件；另一方面我们的市场行为可以丰富学校的教学资源，它产生的社会效应也将在一定程度上提高我社的知名度，从而形成良好的互动，促进企业的发展。为了进一步拓展业务，壮大企业发展，以帮助客户获取经济效益和社会效益为已任，旨在通过公司科学、专业、真诚的服务来建立客户与市场的最佳沟通渠道，对客户有限的资金进行最经济的策划和设计，让客户以最低的广告成本，达到最佳传播的效果。走一条有自己特色的路子，通过有效的资本运作，以精益求精的务实态度与客户建立良好的长期 的合作伙伴关系，逐步扩大自己的经验和名气，一点一点划分属于我们的“势力范围”。我们将努力在每一个细节之中，都融入一丝不苟的敬业精神，通过各种渠道分析企业发展的动态和趋势，从研究群众及市场出发，具体落实为我们的每一个客户提供最科学化、最专业化的服务。只有不断进取，不断超越自己，壮大自已，也为今后发展经营的需要决定对我服务社进行设备投资，以致在今后的竞争中立于不败之地。

需用资金：30万元，主要用于： 固定投资（单位：元）广告喷绘机 60000.00元 广告写真机 20000.00元 广告架 10000.00元 复膜机 10000.00元 印刷机 100000.00元 胶装机 30000.00元 裁纸机 20000.00元 卡片机

30000.00元 底材投资 50000.00元 合计：330000.00元

为了使企业尽快投入正常运营，促进下岗失业人员再就业，我服务社自筹资金13万元，目前缺乏资金20万元，积极筹措贷款，使企业尽快投入运营。

市场分析：

为了加强公司形象，提高知名度，吸引客户，同时借助形象的提升，增强市场竞争力，以此为策略的基本方向，让消费者对我店产生认同感，提高消费者的满意程度，创造区域优势。主要的策略是以区域型的经营使企业在区域的相对规模变大，在区域内取得较高的竞争地位，求的生存的空间，奠定获利的基础，以求经营范围的扩大。就我市目前而言，城市每年新增户外广告灯箱在500个以上，区、乡在200个以上，店面门头广告的量也在2025以上，加之各单位每年制做展板、宣传栏制作量也很大，彩印，条幅，每年的印刷量都在几十万元以上，各大超市的宣传图册、海报印量也在二十几万元之上，经营收入不存在大的问题。

投资风险

此行业属投资风险较小，回报率高的行业，投资回报有以下几个保证：

1、公司有一整套的经营管理模式，维持经营效率是公司的主要管理课题，管理者需要致力于管理上的改良、业务系统 3 的整合、强调综合绩效以改善经营效率，以此保证企业的良好运营及员工利益。

2、基础设施全面配套后，公司将会招引到一大批业务项目，为投资取得丰厚回报的主要途径。

3、公司低成本高收益的业务运作会给融资力带来丰厚的收益，是保证利润的可靠来源。

4、本公司员工敬业精神大，责任心强，技术力量，业务精通，这是保证公司良好运作的根本保障。

5、融资金额较小，加之广告业本来就是一个长久的行业，可以说投资风险几乎为零。

广告业是一个社会效益和经济收益率都非常高的企业，所购设备到后，按每月营业额，喷绘1000平米，利润3000元，写真1000平米，利润5000元，灯箱广告200平米。利润10000元，打字、复印，彩印利润2025元，月利润额为：21000元。年盈利额为二十万元，除去人工工资7万元，房租10000元，各种费用20000元，年纯利润为十万元。

如果得到扶持贷款，项目就能如期进行，贷款偿还不成问题，还款计划：按四年贷款期限，由于第一年从经营经验，各方面条件的局限，还款额度计划为1万元，第二年计划还款2万元，第三年还3万元,第四年还2万元。

**第三篇：创业投资基金怎么申请[推荐]**

搜钱网

创业投资基金怎么申请

申请创业投资基金,只要你写好你的计划书，审核通过就可以了

如何撰写创业计划书 ？

对于正在寻求资金的风险企业来说，创业计划书就是企业的电话通话卡片。创业计划书的好坏，往往决定了投资交易的成败。

对初创的风险企业来说，创业计划书的作用尤为重要，一个酝酿中的项目，往往很模糊，通过制订创业计划书，把正反理由都书写下来。见后再逐条推敲。创业者这样就能对这一项目有更清晰的认识。可以这样说，创业计划书首先是把计划中要创立的企业推销给了创业者自己。

其次，创业计划书还能帮助把计划中的风险企业推销给风险投资家，公司创业计划书的主要目的之一就是为了筹集资金。因此，创业计划书必须要说明：

(1)创办企业的目的——为什么要冒风险，花精力、时间、资源、资金去创办风险企业？

(2)创办企业所需多少资金？为什么要这么多的钱？为什么投资人值得为此注入资金？ 对已建的风险企业来说，创业计划书可以为企业的发展定下比较具体的方向和重点，从而使员工了解企业的经营目标，并激励他们为共同的目标而努力。更重要的是，它可以使企业的出资者以及供应商、销售商等了解企业的经营状况和经营目标，说服出资者(原有的或新来的)为企业的进一步发展提供资金。

正是基于上述理由，创业计划书将是创业者所写的商业文件中最主要的一个。那么，如何制订创业计划书呢？

一、怎样写好创业计划书

那些既不能给投资者以充分的信息也不能使投资者激动起来的创业计划书，其最终结果只能是被扔进垃圾箱里。为了确保创业计划书能“击中目标”，创业者应做到以下几点：

1．关注产品

在创业计划书中，应提供所有与企业的产品或服务有关的细节，包括企业所实施的所有调查。这些问题包括：产品正处于什么样的发展阶段？它的独特性怎样？企业分销产品的方法是什么？谁会使用企业的产品，为什么？产品的生产成本是多少，售价是多少？企业发展新的现代化产品的计划是什么？把出资者拉到企业的产品或服务中来，这样出资者就会和创业者一样对产品有兴趣。在创业计划书中，企业家应尽量用简单的词souqian.com

搜钱网

语来描述每件事——商品及其属性的定义对企业家来说是非常明确的，但其他人却不一定清楚它们的含义。制订创业计划书的目的不仅是要出资者相信企业的产品会在世界上产生革命性的影响，同时也要使他们相信企业有证明它的论据。创业计划书对产品的阐述，要让出资者感到：“噢，这种产品是多么美妙、多么令人鼓舞啊!”

2．敢于竞争

在创业计划书中，创业者应细致分析竞争对手的情况。竞争对手都是谁？他们的产品是如何工作的？竞争对手的产品与本企业的产品相比，有哪些相同点和不同点？竞争对手所采用的营销策略是什么？要明确每个竞争者的销售额，毛利润、收入以及市场份额，然后再讨论本企业相对于每个竞争者所具有的竞争优势，要向投资者展示，顾客偏爱本企业的原因是：本企业的产品质量好，送货迅速，定位适中，价格合适等等，创业计划书要使它的读者相信，本企业不仅是行业中的有力竞争者，而且将来还会是确定行业标准的领先者。在创业计划书中，企业家还应阐明竞争者给本企业带来的风险以及本企业所采取的对策。

3．了解市场

创业计划书要给投资者提供企业对目标市场的深入分析和理解。要细致分析经济、地理、职业以及心理等因素对消费者选择购买本企业产品这一行为的影响，以及各个因素所起的作用。创业计划书中还应包括一个主要的营销计划，计划中应列出本企业打算开展广告、促销以及公共关系活动的地区，明确每一项活动的预算和收益。创业计划书中还应简述一下企业的销售战略：企业是使用外面的销售代表还是使用内部职员？企业是使用转卖商、分销商还是特许商？企业将提供何种类型的销售培训？此外，创业计划书还应特别关注一下销售中的细节问题。

4．表明行动的方针

企业的行动计划应该是无解可击的。创业计划书中应该明确下列问题：企业如何把产品推向市场？如何设计生产线，如何组装产品？企业生产需要哪些原料？企业拥有那些生产资源，还需要什么生产资源？生产和设备的成本是多少？企业是买设备还是租设备？解释与产品组装，储存以及发送有关的固定成本和变动成本的情况。

5．展示你的管理队伍

把一个思想转化为一个成功的风险企业，其关键的因素就是要有一支强有力的管理队伍。这支队伍的成员必须有较高的专业技术知识、管理才能和多年工作经验，要给投资者这样一种感觉：“看，这支队伍里都有谁!如果这个公司是一支足球队的话，他们就会一直杀入世界杯决赛!”管理者的职能就是计划，组织，控制和指导公司实现目标的行动。在创业计划书中，应首先描述一下整个管理队伍及其职责，然而再分别介绍每位管理人员的特殊才能、特点和造诣，细致描述每个管理者将对公司所做的贡献。创业计划书中还应明确管理目标以及组织机构图。

6．出色的计划摘要

souqian.com

搜钱网

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。”

souqian.com

**第四篇：创业园申请计划书（本站推荐）**

创业园申请计划书

一申请背景

1.本学院学生专业多以建筑类为主，而许多专业学生都会用到大量图纸，绘画工具及辅助书籍等物品而新一届学生中有众多人地设计类专业如装饰，园林，园艺，设计等众多专业了解不足。

2.学院地处偏僻，远离市区，交通不便，对于众多学生采购专业书籍及绘图作画用品带来诸多不便。

3.学院只有商业街一家出售画纸，画笔等，而且种类单一，选择性不强。

4.创业园离教学楼近，利于学生采购。

5.申请团队已在设计类专业学了一年，能给来访者带来诸多经验和帮助。

二申请理由

1.本店名为“艺殿廊”，针对新生对艺术专业的知识缺乏，本店可定期展示优秀学生作品，给以借鉴，且本店人员是装饰专业学生可对新生的艺术学问题带来一些所学经验和意见。

2.本店进货渠道便利，进货商在杭州，且该

进货商从事画材批发多年，质量保证。

3.画材种类多，包括水彩系列，水粉系列，素描系列，设计系列等画材及专业书籍。

4.画材价格相对市场价便宜，而且针对每个

艺术类专业学生所需的画材，如团购，价

格更可打折。

5.临近教学楼，对学生去上课采购便利。

三 申请目的与感想

1.对于快要大二的学生来说，在学院的日子已然不多，大家所要面对的是步

入社会的生活，而在创业园开一个店，并且是有关自己专业的店更可以发展

自己的所长，学习社会经验，加强人

际交往能力，为步入社会做好提前的准备。

2.对于下届新生在本店不但能鉴赏到专

业学生作品，更可以得到我们学长们

在一年内所学的经验，这必然可以帮

助他们缩短自身所学专业的磨合期。

四 服务与经营范围

艺殿廊画材服务项目：

美术用品、设计用品、画材的批发、零售。

经营范围：

丙烯系列：

丙烯颜料：温莎牛顿、丽唯特、贝碧欧

丙烯媒介：丙烯调和液、流平胶、延缓胶、亚光、亮光媒介剂等 丙烯画笔：猪鬃、尼龙

水彩系列：

水彩颜料：马利、温莎牛顿—进口

水彩纸：保定、康颂、巴比松、莱纳、哈尼姆勒、阿诗、梦法儿、丹枫叶

媒介：留白液、牛胆汁、阿拉伯树胶、水彩润色/增厚媒介剂等 水彩笔：

羊毫：2025、408、838、大/中/小白云等

尼龙：新概念（200、202）等

混合毛：新概念（118、302）等

底纹笔、调色盒、水桶、水胶带

水粉系列：

颜料：雅比、马利/套装、温莎牛顿/套装、艺得宝、文萃

水粉笔：

羊毫：948、2025、838等

狼毫：888、8347、500、2025等

尼龙：820、2025、208、502等

水粉纸：新雅美、雅比

颜料盒：96型、97型、98型、92型、93型、90型

调色板：椭圆/方形

工具箱、水桶、刮刀、喷壶、水粉画媒介、胶带、画板、票夹、画架

素描系列：

铅笔：中华、多灰度、马可、马利、艺得宝、高尔乐、进口施德楼、进口辉柏嘉

草图笔、炭笔（软性/中性/硬性）、木炭条、炭精条、纸擦笔、铅笔延长器

橡皮（硬橡皮、可塑橡皮）

素描纸：雅比、大纤、贝尔斯、雷瓦儿、康颂、千纸绘

素描/速写本：雅新、贝尔斯、千纸绘、遵爵、康颂

美工刀、胶带、图钉、长尾票夹、画筒、航天画夹、画袋、定画液、笔袋

画板：达芬奇、宏艺、马利（桦木、椴木、杨木）

工具箱：8106型、8101型、F555型、8155型、8139型、马利布工

具箱等

画架：铝合金摇把、铝合金（普）、水平铝合金画架等

设计系列：

马克笔（水性、油性）：美辉、Mycolor2、凡迪、斯塔、樱花、TOUCH、秀朴等

针管笔：樱花/雄狮/威迪/无竹/高尔乐一次性，红环/英雄—可注墨水 模板：圆形模板、椭圆模板、建筑模板、建筑家具模板、数字模板 彩铅（油性、水溶）：辉柏嘉、马可、马利、高尔乐、雄狮、中华等 丁字尺、比例尺、蛇形尺、三角尺、直尺、钢尺、云尺

美工笔、草图笔、钢笔、自动铅笔、圆珠笔、色粉笔、油画棒

圆规、分规、直线笔、模形卡、裁纸刀、色卡、KT板、UHU胶、图纸袋、画筒

绘图纸（A4、A3、A2、A1、A0）

硫酸纸（A4、A3、A2、A1）

联系人:钱江林亚男翁苏龙

联系电话：\*\*\*（624698）

联系QQ：574928436

邮箱地址：574928436@qq.com

**第五篇：基金申请**

自由申请、博士启动与重点项目申报书填写注意事项

发表时间：2025-2-25 9:15:31点击量：5874

第一页：申报书首页

1、在申报书右上角“项目类别”选择申报类型，顺序号由省基金办在网上正式受理申报书后系统自动生成，无需申报人填写；

2、“项目名称”填写最多不超过25个汉字；

3、“单位联系人”与“单位电话”为本单位科研管理部门联系人及电话；

4、“申请日期”具体为“年月日”；

第三页：简表

1、其中“类别”、“研究类型”、“申报学科名称1”、“ 申报学科名称2”、“实验室类别”、“最终学位授予国”为选择生成；“学科代码”为自动生成；申报人的“实验室类别”不是“国家重点、省重点或者部门开放”的，一律选择“其他”。

2、“职称”填写为以下任一种类型：教授、副教授、讲师、助教、高级讲师、助理讲师、教员、研究员、副研究员、助理研究员、研究实习员、高级实验师、实验师、助理实验师、实验员、高级工程师、工程师、助理工程师、技术员、高级农艺师、农艺师、助理农艺师、农业技术员、高级兽医师兽医师、助理兽医师、兽医技术员、高级畜牧师、畜牧师、助理畜牧师、畜牧技术员、高级经济师、经济师、助理经济师、经济员、高级会计师、会计师、助理会计师、会计员、高级统计师、统计师、助理统计师、统计员、编审、副编审、编辑、助理编辑、技术编辑、助理技术编辑、技术设计员、研究馆员、副研究馆员、馆员、助理馆员、管理员、主任医师、副主任医师、主治医师、医师、医士、主任药师、副主任药师、主管药师、药师、药士、主任护师、副主任护师、主管护师、护师、护士、主任技师、副主任技师、主管技师、技师、技士、博士后、博士生、硕士生。

3、“签章” 无需在电子版申报书上填写，但是打印的申报书纸质材料必须加上本人签名。

4、“人员统计”包括了申报人、参与人、申报单位与参与单位。

第十三页：“申请者承诺”，无需在电子版申报书上填写，但是打印的申报书纸质材料必须加上本人签名与日期。

第十四页：“申请者所占单位及合作单位审查保证”。无需在电子版申报书上填写，但是打印的申报书纸质材料必须加上单位负责人签名、公章与日期。

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！