# 创业计划书写作规范指导I

来源：网络 作者：红尘浅笑 更新时间：2025-07-06

*第一篇：创业计划书写作规范指导I南京XXXX大学硕士研究生学位论文第I页 创业计划书写作规范指导.....................I一、创业计划书内容.....................I执行总结.................*

**第一篇：创业计划书写作规范指导I**

南京XXXX大学硕士研究生学位论文第I页 创业计划书写作规范指导.....................I

一、创业计划书内容.....................I

执行总结.........................I 产品/服务介绍.......................II 公司战略........................II 市场调查和分析....................II 经营管理......................III 创业团队......................III

二、创业计划报告书的撰写原则...............III1、主题明确.......................III2、结构合理.......................IV3、内容充实、重点突出....................IV

创业计划书写作规范指导

一、创业计划书内容

创业计划一般包括：执行总结，产业背景，市场调查和分析，公司战略，营销策略，经营管理，管理团队，融资与资金运营计划，财务分析与预测，关键的风险和问题等十个方面。执行总结

是创业计划一到两页的概括，包括以下方面：

1)公司及提供的产品、技术、概念产品或服务的概述

2)面临的市场机会和目标市场定位与预测

3)市场环境和竞争优势

4)经济状况和盈利能力预测

5)团队概述

产品/服务介绍

1)本创业计划的产业背景和市场竞争环境

2)详细的产品、技术、概念产品或服务说明，以及如何满足关键的顾客需求 公司战略

阐释公司的发展战略，分阶段制定公司的发展计划与目标，包括：

1)商业模式

2)总体进度安排、分阶段制定公司的发展计划与市场目标

3)公司的研发方向和产品线扩张策略

市场调查和分析

1)目标市场的定位与分析

2)市场容量估算和趋势预测

3)竞争分析和竞争优势

4)估计的市场份额和销售额

1.营销策略

制定有效的营销策略，确保产品顺利进入市场，并保持和提高市场占有率，包括：

1)定义产品、技术、概念产品或服务面对的顾客群，所提供的核心价值、附加利益等

2)制定符合本项目市场特点的价格策略

经营管理

1)生产工艺/服务流程

2)设备购置和改建、人员配备、生产周期

创业团队

1)公司的管理团队，组织架构以及团队能力

2)各成员与管理公司有关的教育和工作背景，团队成员的分工和互补

二、创业计划报告书的撰写原则

1、主题明确

1)项目名称：体现创业投资的主旨或目标——科技、市场、价值。

2)封页：精心设计、体现项目特色；简洁规范、避免过于花俏。

3)报告目录和章、节、目的标题：报告的逻辑思路和分析框架。

2、结构合理

1)报告摘要（执行摘要）

2)项目和公司简介

3)产品或服务及其特征

3、内容充实、重点突出

报告摘要

1)产品或服务的名称及特征、所属产业、趋势及特征；

2)项目的市场需求和趋势、营销的基本策略；

产品或服务和公司简介

1)产品或服务简介：技术价值和应用价值

2)公司简介：公司组建、注册资本和股权结构、发展战略市场需求和所属行业的竞争和发展趋势

1)市场容量调查和预测过程和结果

2)产品或服务的生命周期、产业的特征和生命周期

\* 市场营销方案

4P的组合：几种主要的营销策略

所选营销策略的利弊分析和调整

**第二篇：创业计划书写作参考（范文）**

创业计划书写作参考

创业方案准备步骤

从根本上讲，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的全部内容。创业内容不同，相互之间差异也就很大，只能根据各自风险创业的性质和特点，根据创业方案的听众特点，以及各个团队的独立判断来设计方案内容和结构。

第一阶段：经验学习

下面是美国麻省理工学院斯隆管理学院的创业方案大赛中积累的取胜诀窍：

1、组建一个包括技术人才和管理人才在内的具有综合性技能的团队；组建起来的团队成员每人都能力十足，堪称创业家，同时又能灵活、协调、有效地工作，这是历届胜出团队的经验总结。

2、开发出一种盈利模式，而不仅仅是一项发明。“仅仅说明你的产品或服务的性质还不够，还要清楚地阐明谁、为什么、在哪里、什么时候、如何这些关键问题。技术方面的东西不论如何具体，都不能取代清楚明确的市场营销方案。”这是往届胜者的经验之谈。“你这是一件技术发明，而不是一种盈利模式”，评审专家在淘汰一项创意时如是说。

3、从各方面人士那里获取忠告，不论他们是同学、教师，还是竞争对手或家庭成员。

4、分析顾客：他们在寻找什么？

5、分析竞争对手：你有什么他们不及的长处？

6、展示你有能力获得一种持续的、有竞争力的优势，例如你能够设立市场进入障碍，或是拥有自主知识产权，使得对手们无法夺取你的市场。“千万记住告诉评审专家们，哪些人是你的顾客，他们如何能够从你的产品或服务中得到好处”，一位往届评审专家如是说。

7、写作的文字要直接、中肯，记住评审专家们会认真阅读你提交的文字。“要花费足够的时间和精力来撰写你的创业方案提要和创业方案全文，要竭尽全力，要严肃认真对待之”，这是另一名往届胜出者的体会。

8、制定你的创业方案和时间安排时一定要实事求是、有根有据，注意避免好高骛远、不着边际。

9、不要刻意在技术方面、质量方面和价格方面展开竞争。

10、评审专家们就如潜在投资者，能够吸引他们的是你如何分析出一大片市场空间，他们喜欢的是潜力巨大、增长快速的业务。“如果你正在学到的是如何创造一项业务，那你就已获胜了。”

第二阶段：创业构思

把自己当成创业家，应该认真思考：

1、市场机遇与开发谋略：社会面临什么问题？你准备以什么产品或服务来解决这个（些）问题？你的产品或服务的潜在销售额有多大？如何创造这些销售额？你的首批顾客何在？

2、产品与服务构思：你的产品或服务如何能够针对真正的顾客需要，帮助解决他们面临的实际问题？你将如何销售自己的产品或服务？你的收入来自何处？要撰写你构思的产品或服务的简介，以便向潜在顾客展示。13、竞争优势：谁将是你的竞争对手？你的产品或服务与竞争对手相比，在使用价值、生产成本、外观设计、环境和谐、上市时间、战略联盟、技术创新、同类兼容等方面有何长处？

4、经营团队：如果团队已组织好，可以用一自然段说明各人在其中承担何种角色，以及在这种角色方面已经具有的背景。如果团队仍未组织好，可以说明构成经营班子所需的人才与技能。

然后，认真思考和回答下述问题：

〃 所说的业务是否具有高速增长的潜力？

〃 所说的业务能否抵御竞争对手的竞争？

〃 所说的业务需要多少前期投资？

〃 所说的业务需要多长时间才能推向市场？

〃 所说的业务是否具有成为该市场领先者的潜力？

〃 所说业务的创意目前阶段开发得如何？

〃 经营这项业务的团队队员的素质水平与技能互补如何？

〃 凭什么说此项业务在今后五年能够茁壮成长？

第三阶段：市场调研

1、顾客调研

在进行市场调研的时候，千万记住要花些时间同实际上的潜在顾客接触，而通常情况下获得有关信息的最快办法，就是向知情者请教。你可以采用采访和调查的方式，去接触潜在的顾客、供应商和竞争对手，这是最为有效、快速和可靠的办法。

至少找到三个你构思的产品或服务的潜在顾客，而且这三者之中至少有一个是你未来的产品或服务的分销商。只有借助这种分销商，你才能将自己的产品或服务推向目标市场。要设计调查问卷，并对这些潜在顾客提问。要将这种问卷和答案、调查的结果保存下来，以便作为实地工作的证据备查。要将对顾客调查的结果分析成一份1至2页的提要。要重视数据计量，如现有顾客数量、他们愿意为产品或服务付给的价格，你的产品或服务给这些顾客带来的经济价值等。还要搜集的数据包括顾客购买此类产品的时间周期、谁在决定是否购买、如何防范别人模仿你的产品或服务、为什么你的产品或服务对于目标市场中的消费者或是用户具有应用意义。

2、竞争对手调研

要找出你的竞争对手，分析该行业竞争的各个方面。在分销产品或服务方面，你会面临什么样的难题？是否有可能结成战略联盟？哪些可能成为你的盟友？将这些问题及其答案写成一份1到2页的提要。

第四阶段：方案起草

**第三篇：创业计划书写作范本**

不管创业计划书有多少种，它一定有个规范，有一定的章节，有一定不能少掉的，在这里介绍六个C。

第一个C是CONCEPT 概念。概念指的就是：在计划书里边，要写得让别人可以很快地知道要卖的是什么。

有了卖的东西以后，接下来是要卖给谁，谁是的顾客CUSTOMERS。顾客的范围在哪里要很明确，比如说认为所有的女人都是顾客，那五十岁以上的女人也能用的东西吗？五岁以下的也是的客户吗？适合的年龄层在哪里要界定清楚。

第三COMPETITORS 竞争者。的东西有没有人卖过？如果有人卖过是在哪里，是台湾就有还是在美国才有？有没有其它的东西可以取代？这些竞争者跟的关系是直接还是间接？

再来是CAPABILITIES 能力。要卖的东西自己会不会、懂不懂？譬如说开餐馆，如果师傅不做了找不到人，自己会不会炒菜？如果没有这个能力，至少的合伙人要会做，再不然也要有鉴赏的能力，不然最好是不要做。

另外是CAPITAL资本。资本可能是现金也可以是资产，是可以换成现金的东西。那的资本在哪里、有多少，自有的部分有多少，可以借贷的有多少，要很清楚。

最后一个是CONTINUATION永续经营。当事业做的不错时，将来的计划是什么？任何时候只要掌握这六个C，就可以随时检查、随时做更正，不怕遗漏什么。

创业计划书之内容

一本创业计划书主要有三大部份。第一就是事业本体的部分，就是事业的主要内容。计划完本体的部分后，再来就是财务相关的数据，比如说预测会有多少的营业额，成本如何、利润如何，为此未来还需要多少的资金周转等等。第三：补充文件。比如说有没有专利证明、有没有专业的执照或证书，或者是意向书、推荐函。

通常一本计划书这样写下来有一百多页，所以在前面需要写份摘要，摘要只要一页就好。接下来是创业计划书的章节，分成十大章。

第一章：事业描述，就是的事业到底是什么。必须描述所要进入的是什么行业？是买卖业、制造业还是服务业？卖什么产品？还是提供什么服务？谁是主要的客户？还有进入产业目前的生命周期是处于萌芽、成长、成熟还是衰退阶段？再来要进入事业的状况是新创的？还是加入或承接既有的？那么是要用独资的方式呢还是合伙或公司的型态？为何能获利、成长？打算何时开业？要不要配合节庆？营业时间有多长？是否有季节性？

第二章：产品 / 服务。的产品和服务到底是什么，或者是两者都有。有什么特色？的产品之特色能带给客户什么利益？还有的东西跟竞争者有什么差

异？如果的产品或服务是创新、独特的，如何使人想买？还有如果的产品服务并不特别，为什么别人要买？

第三章：市场。就是的东西要卖给谁，先界定目标市场在哪里，就像刚刚提的：客户是几岁到几岁的年龄层？是在既有的市场去服务既有的客户呢？还是在既有市场去开发新客户呢？还是在新市场去服务既有客户？或是在新市场去开发新客户？不同的市场、不同的客户都有不同的营销方式。什么叫市场营销？就是要先找到的客户是谁，找出客户后想办法，让客户从口袋把钱拿出来买的东西。销售时要知道真正的客户在哪里？产品对客户有什么样的利益？要用哪种营销方式？通路是直销还是要找经销商？还有怎样去定位、上市、促销，这些都跟市场规模多大、想要有的市场占有率和每年成长的潜力有关。当市场成长时，市场占率会上升或下降？市场是否竞争激烈？若不是，为何？再来怎么定价，预算要怎么做？要采取什么样的策略？等等。

第四章：地点。一般公司对地点的选择可能影响不那么大，但是如果要开店，店面地点的选择就很重要，要不然为什么麦当劳要开在街口转角。通常一个不好的地点绝对会让关门大吉，好的地点会让利润多一点。

第五章：竞争。在下列三种时候要做竞争分析，留意跟竞争者的关系。1.当要创业或要进入一个新市场时，当然要先做竞争分析。2.竞争有时是来自直接的竞争者，有时是来自其它的行业，所以当一个新竞争者进入在经营的市场时要做竞争分析。3.随时随地做竞争分析，这样最好最省力，可以从这五个方向去想：谁是最接近的五大竞争者？他们的业务如何？他们与业务相似的程度？从他们那里学到什么？如何做得比他们好？

第六章：管理。要建立自己的管理专业及相关背景，清楚自己的弱势，创业团队之间如何互补？创业团队之间的强弱势，彼此间职务及责任如何分工？职责是否界定明确？除了团队本身是否有其它资源可分配和取得？中小企业98%的失败来自于管理的缺失，其中45%是因为管理缺乏竞争力，目前还没有明确的解决之道。另外，20%是因为公司内部专业不均衡，这要加强自己的专业。还有18%是缺乏管理经验，要找互补性的事业伙伴来弥补。另外还有9%是没有相关产业的经验、3%是经营者掉以轻心、2%被人家诈欺背信，最后1%是来自天然或人为的灾难。中小企业其它2%的失败就不是以上的因素。

第七章：人事。要考虑现在、半年内、未来三年内之人事需求是什么？还需要引进哪些专业技术？有专业技术的人在那里？可否引入？是需要全职还是非

全职的人力？薪水是算月薪或时薪？所提供之福利有那些？是不是有加班费？有没有排教育训练？这些人事成本会是多少？

第八章：财务需求与运用。筹资/融资款项要如何运用呢？是要拿来营运周转？还是添购设备、备料进货或是技术开发…？要何时动用？还有供货商、规格、品牌、价格、数量、运费、税金…等需求如何计算？筹融资款对专业的获利有何贡献？未来3年的损益表、资产负债表和现金流量表预估了吗？第1年报表要以每月为基础，第2、3 年则以每年为基础。

第九章：风险。经营企业一定会有风险，平时就要注意。风险不是说有人竞争就是风险，风险可能是：当初选的地点旁有捷运，可是后来捷运不经过。还有进出口会有汇兑的风险、餐厅有火灾的风险。另外还要注意当风险来时如何应对？

第十章：成长与发展。在创业计划书中要想：下一步要怎么样，三年后要怎么样，五年以后要怎么样，这个计划是要能永续经营的，所以在规划时要能够做到深耕化、多元化和全球化。

BP审核标准

审查BP的标准，在这边我用六个In开头的字来表示：

1.Integrity。经营团队必须要有诚信，企业文化要以诚信为基础。

2.Innovation。是在技术上有创新还是产品、营利模式有创新？创新的层次在哪？是否有突破性的创新能在长远竞争下有立足之地。

3.Industry 企业。包括企业的地点、客户、市场、竞争、产业发展都要考虑。前面三个是属于创业者的，后面三个由孵化器来做。

4.Incubation。努力争取政府孵化器的各种支持、个别辅导，以及公共创业平台的扶持。

5.Investment。不只投资钱的部分资源，任何营销管道、公关、资源都拿来投资。

6.Integration 整合。除了投资还要做上下游整合、策略联盟、并购和风险管理。

**第四篇：创业计划书写作指南与规范格式**

2025年校园“挑战杯”大学生

创业计划竞赛

参

赛 手 册

2025年1月

目 录

※ “挑战杯”大学生创业计划竞赛简介 ……………………………2 ※ 创业计划书基本要求 ………………………………………………3 ※ 创业计划书写作指南 ………………………………………………5 ※ 创业计划作品形成的不同阶段的要求……………………… 8

大学生创业计划竞赛简介

创业计划竞赛又名“商业计划（Business Plan）竞赛”，起源于美国硅谷，1997年由清华大学首次引入我国，是科技和风险投资浪潮兴起的产物。大学生创业计划竞赛不是普通意义上的单纯的、个人的、集中在某一个专业的学生竞赛，而是以实际技术为背景，跨学科的优势互补的团队之间的综合较量。竞赛的意义也不局限于大学校园，从某种程度而言，创业计划竞赛是高等院校与现实社会和大学生与企业之间的互动与沟通。竞赛旨在宣传风险投资理念，以“崇尚科学、追求真知、勤奋学习、锐意创新、迎接挑战”为宗旨，传播自主创业意识。竞赛的举办为大学生在走出校门前提供了一个创业实践的平台、一条争取风险投资的途径。近年来，大学生创业计划竞赛已经越来越受到业内专家、企业家、风险投资公司以及媒体的密切关注，正逐渐成为全社会关注创新创业的焦点之一。

创业计划书基本要求

创业计划竞赛要求参赛者组成优势互补的竞赛小组，提出一个具有市场前景的产品/服务，围绕这一产品/服务，完成一份完整、具体、深入、可行性、操作性俱佳的创业计划。创业计划基于具体的产品/服务，着眼于特定的市场、竞争、经营、运作、管理、财务等策略方案，描述公司的创业机会，阐述把握这一机会创立公司的过程并说明所需资源。

1、概述

要求：简明、扼要、具有鲜明的特色。重点包括对公司及产品/服务的介绍、市场概貌、经营策略、生产销售管理计划、财务预测；指出新思想的形成过程和对企业发展目标的展望；介绍创业团队的特殊性和优势等。

2、产品/服务

要求：阐述如何满足关键用户需要；介绍进入策略和市场开发策略；说明其专利权，著作权，政府批文，鉴定材料等；指出产品/服务目前的技术水平是否处于领先地位，是否适应市场的需求，能否实现产业化。

3、市场

要求：介绍市场容量与趋势、市场竞争状况、市场变化趋势及潜力，细分目标市场及客户描述，估计市场份额和销售额。市场调查和分析应当严密科学。

4、竞争

要求：阐述清楚公司的商业目的、市场定位、全盘战略及阶段的目标等，同时要有对现有和潜在竞争者的分析，替代品竞争，行业内 原有竞争的分析。总结本公司的竞争优势并研究战胜对手的方案，并对主要的竞争对手和市场驱动力进行适当分析。

5、营销

要求：阐述如何保持并提高市场占有率，把握企业的总体进度，对收入、盈亏平衡点、现金流量、市场份额、产品开发、主要合作伙伴和融资等重要事件有所安排，构建一条畅通合理的营销渠道和与之相应的新颖而富于吸引力的促销方式。

6、经营

要求：说明原材料的供应情况，工艺设备的运行安排，人力资源的安排等。这部分要求以产品或服务为依据，以生产工艺为主线，力求描述准确、合理、可操作性强。

7、组织

要求：介绍管理团队中各成员有关的教育和工作背景、经验、能力、专长。组建营销、财务、行政、生产、技术团队。明确各成员之间的管理分工和互补情况，公司组织结构情况，领导层成员，创业顾问及主要投资人的持股情况，并指出企业股权比例的划分。

8、财务

要求：说明营业收入和费用、现金流量、盈利能力和持久性、固定和变动成本；前两年财务月报，后三年财务年报。数据应基于对经营状况和未来发展的正确估计，并能有效反映出公司的财务绩效。

9、表述

要求：条理清晰；表述应避免冗余，力求简洁、清晰、重点突出、条理分明；专业语言的运用要准确和适度；相关数据科学、诚信、详实。

创业计划书写作指南

目标：指明计划的投资价值所在。解释是什么（What），为什么（Why）和怎么样（How）。

参赛作品的项目来源可以是一项发明创造、技术专利，也可以是一项可能研发实现的概念产品或服务。具体来源有：参赛团队成员参与的发明创造、专利技术或课外制作；经授权的发明创造或专利技术（此种情况下，参赛团队须提交具有法律效力的发明创造或专利技术所有人的书面授权许可，以引用其产品）；可能研发实现的概念产品或服务。

1、核心内容

产品（或服务）的独特性 详尽的市场分析和竞争分析 现实的财务预测 明确的投资回收方式 精干的管理队伍

2、写作框架

概 述：公司的业务和目标及其他 产品或服务： 用途、好处

竞争优势所在

专利权、著作权、政府批文、鉴定材料等

市 场：市场状况、变化趋势及潜力

调研数据

细分目标市场及客户描述

竞 争：现有和潜在的竞争者分析

竞争优势和战胜对手的方法

营 销：针对每个细分市场的营销计划 如何保持并提高市场占有率

运 作：原材料、工艺、人力安排等 管 理 层：每个人的经验、能力和专长

组成营销、财务和行政、生产、技术

财 务 预 测：营业收入和费用、现金流量

前两年月报、后三年年报

附 录：支持上述信息的材料

3、思考方法

（1）收入成本法（适用于利润的预测和变动分析）

利润=收入-成本 收入=价格\*销售量 成本=固定成本+可变成本

（2）市场营销4Ps（适用于销售状况的预测和变动分析）

Product:产品 Price:价格 Promotion：促销 Placement：分销策略（3）波特五大竞争作用力

（适用于分析是否应当进入某个市场或产品领域，以及是否具有长期的竞争力）供应商议价能力 购买者议价能力 潜在竞争者 替代品竞争 行业内原有竞争

（4）内部因素和外部因素（适用于分析各类经营问题）外部因素： 市场（趋势、细分市场、替代品）客户（需求、品牌忠诚度、价格敏感度）竞争对手（数量、市场份额、优势）内部因素： 营运（生产效率、成本因素）财务（利润率、资金利用效率、现金管理）产品（竞争优势、差异性）

（5）3Cs综合法（适用于分析各类经营问题）

Company公司

市场营销、生产运营、财务管理、战略规划 Competition竞争

行业竞争态波特五大作用力、竞争定位价格、质量 Customers客户

市场细分、容量、增长、变化趋势、价格敏感度

创业计划作品形成的不同阶段的要求

一、初始阶段

初始阶段要形成一份创业计划提纲，理想篇幅:A4纸3-4页。

（一）基本部分 1．机会

(1)描述创业机会

瞄准清晰的市场需求、瞄准具体的目标顾客(群)(2)描述产品或服务概念

使用类比，给出例子，解释怎样满足顾客的需求(3)描述市场中的竞争

竞争者是谁，他们的产品是什么? 你的竞争优势是什么?如何保持这些优势? 2．策略

(1)策略+目标市场兰创业模型(2)怎样赢利?(3)怎样把产品送到顾客的手中?(4)谁是顾客? 3．怎么做

(1)描述赢利潜力、预期收入、赢利能力、回收策略(2)描述管理队伍、全面均衡、经验、不足(3)行动计划(4)里程碑

（二）可选部分:产品或服务的命名

命名时应考虑的因素:直观、时曼用语、暗示创业模型、有说服力、吸引顾客的注意力。

（三）注意: 1．以顾客为中心描述这一讨论的框架

例如您的产品或服务是一个正在出现的发展潮流的一部分 目前尚未解决的问题 特定的大型应用

这个风险事业是一种解决方案 对顾客需求的特殊之处 初步的成功

2．使用图表来说明概念，清晰简洁的书面材料，直截了当

二、作品形成阶段

形成一份完整的创业计划，一份良好的创业计划(包括附录在内)篇幅一般为20-40页长。

创作时应注意以下问题:(一)明确你的顾客群

把注意力集中到一个清晰的市场，并与潜在的顾客交谈 例如:谁会买荧光雪橇

美国有2.5亿人，目标:滑雪爱好者，比方说30%的人滑雪，即为7千5百万人。细化目标:追逐潮流的一部分滑雪爱好者，8%，即为6百万;其中50%的人每年购买一个，为3百万，价格:$500/双，估计市场容量:15亿美元。

二、说明谁会购买产品或服务 \*创业模型，即如何获得利润;\*销售方式，即如何把产品送到顾客手中;\*价格;销售方式的选择 顾客:销售渠道? 创业用户:决策者? 制造业者:是使用还是转手买卖? 分销商:谁作为你和顾客的桥梁? 科研实验室:有吸引力吗?说明为什么? 为你的产品或服务定价 对于顾客的经济价值;与本产品竞争的产品的价格;决策者，预算;成本+牙U润=价格

从顾客角度出发，他们能接收的价格下限。(三)展示大的潜力 使用类比的方法说明

这是一种产品还是一桩生意?这次风险事业是潜力是大还是小? 举例说明潜力大的特点 例如: 3-5年之内的收益达2千万至1亿美元;每个员工收益达15万至30万美元以上;退出策略是5年内上市发行股票(IPO);税前利润达20%以上;收益和员工年增长率100%-200%； 五年内偿清投资的50%—100%;市场年增长率达20%以上;用户在半年内收回产品投资。(四)描述产品或服务(五)分析你的竞争对手 弄清竞争对手和替代产品;找到合作伙伴;扫清产品或服务进入市场的障碍;划出竞争空间;当前的角逐者或解决方案;谁是当前的直接竞争对手。(六)竞争对手相比，你有哪些优势? 确立竞争优势;注意当前存在的缺陷，说明你能如何最好地弥补这一缺陷。(七)保护你的优势 考虑到风险;申请专利或国际专利保护t树立品牌形象;行动，行动，再行动，占据市场。(八)建立社会关系网络 与权威人士建立联系;结交有关方面的朋友;平衡技术和创业技能;寻找可靠的顾客。(九)实现你的承诺

原型示范;展示第一个定货需求;争取外部权力部门的支持;描述销售渠道;使用类比和举例方法。(十)量化

自上至下:目标市场的容量;自下治上:与顾客交谈;竞争对手的销售;对于顾客而言，经济价值;盈利 和利 润 目 标;运营成本:价值链。

\*由于大部分同学对这一部分不熟悉，这里举一个例子进行说明 : 您决定创立一家公司，为孩子们设计电脑游戏。您做了研究并且确定了您的目标市场和预期收入，但是因为您需要说服风险投资家们这是一个有利可图的事业，您需要估算您的成本。

例如:量化您的创业模型

开发:3个IT开发员:3x40,000年薪=$120,000;合同图形和音频设计人员=$25,000;开发总费用 :$145,000;营销：1个市场营销经理:40,000年薪=$40,000;3个贸易展示:3，6000=$18,000;印刷营销材料: $10，000； 合同PR代理：$10，000；

网站：$8，000；

市场营销总成本：$86，000；

制造：CD-ROM生产：$0.10/个；包装：$0.90/个；生产总成本：$1.00/个；

分销

零售：零售价格的50%：总的分销成本：50%的零售价格;试着把上面的环节量化

零售价格:$20/个;计划第一年销售100,000个;开发成本:$145,000;;营销成本:$86,000;制造成本:$100,000;分销成本:$1,000,000;总成本:$1,331,000;利润:$669,000;

三、作品完善阶段

进一步完善、提高、形成创业计划作品。1.创业计划构想细化 2.客户调查

与至少3个本产品或服务的潜在客户联系。其中至少有一个是你将选作自己的销售渠道的客户。准备一份1-2页的客户调查纲要。提供一份用过的调查和调查方法的描述。保证获取了足够大量的信息:包括潜在客户的数量、他们愿意付的价钱、产品或服务对于客户的经济价值。还应当收集定性的信息:如购买周期、对于购买决策者来说可能导致他们拒绝本产品或服务的可能障碍、你的产品为什么能够在你的目标用户和客户的应用环境中起作用。作业1：竞争者调查

确定你潜在竞争对手并分析行业的竞争范固。分销问题如何，形成战略伙伴的可能性?谁是你的潜在盟友?形成一份1-2页的竞争者调查小结。

3.文档制作

作业2:市场、目标和战略

这是创业计划的第一个主要部分。它应当建立在你所进行的客户调查和竞争者调查的基础之上。形成一份3-5页的文档，量化市场机会、你如何把握这个机会、细化争取目标收入的战略。附上一些市场预测、客户证明、调查数据、从各种出版物上剪下来的材料、产品描述或者市场营销材料。

作业3:操作

针对新公司的运用，形成一份3-5页的文档。哪些是达到目标最关键的成功因素?如何在创业计划中反映出这些优势，并且在所有建立这家公司的重要方面体现这些优势? 例如:如何寻求雇员，需要什么样的人?如何开发产品，建立一文销售队伍，建立分销伙伴关系，选择合适的地址，创造正面的舆论，保护知识产权以及生产产品?在这个过程申关键的风险是什么?这家新公司如何在长时间里大量生产?简而言之。详细描述这家公司从今天到两年后、五年后以及将来的运作方式。仔细进行财务估算，以透彻把握这家公司如何从收入、销售量、客户以及其他推动因素上取得长远发展。

作业4:团队

形成2-3页的小结。说明本队队员具备在创造这家公司中所需的能力，并说明公司发展过程中所需的主要人员的分工情况。人们常说风险投资家们其实并不是在向创意投资，而是向“人”投资。用单独的一 页纸说明公司的创立团队中每个成员在公司中所拥有的资产。如果需要外来资金，用一段话说明本团队将出让多少所有权以换取资金。

作业5:财务

形成一份对公司的完整财务分析，包括对公司的价值评估，必须保证所有的可能性都考虑到了。财务分析量化本公司的收入目标和公司战略。要求详细而精确地考虑实现公司所需的资金。

作业6:创业计划(完全)形成完整的创业计划，需要封面和一份最终的执行总结，一份下一步的操作方案和一份简短的对关键风险的估计。完整的创业计划除市场和战略、操作、团队以及财务分析等主要部分外，还应包括其他对本计划面向的对象有用的信息和展示:创业者、潜在的投资人、顾问、潜在的客户和伙伴、雇员等。

**第五篇：天府学院大学生创业计划书写作规范**

“未来总裁”大学生创业计划书写作规范

西南财经大学天府学院

“未来总裁”大学生创业计划书写作规范

“未来总裁”大学生创业大赛组委会

天府学院团委

天府学院大学生创业基金会

800Lin生活网

2025-10-8

一、格式规范

1.计划书应使用A4纸，页面设置页边距上、下各2.8cm，左、右各2.5cm，不指定行网格。

2.页码在版心下边线之下隔行居中放置。

3.封面、内封面、目录等文前部分的页码用罗马数字单独编排（或不编排），正文后页码用阿拉伯数字编排（从1开始）。

4.计划书各章标题应突出重点、简明扼要。字数一般在15个字以内。

5.目录应由Word中的索引与目录功能自动生成（可通过更新域方式自动生成或更新）。6.标题格式： 一级标题格式

3号字，黑体，悬挂缩进0.75厘米，段前段后各1行，行间距26。

1.1 二级标题格式

4号字，黑体，悬挂缩进1.2厘米，段前1行，段后0.5行，行间距24。

1.1.1 三级标题格式

4号字，黑体，悬挂缩进1.4厘米，段前0.5行，段后0.5行，行间距22。

1.1.1.1 四级标题格式

4号字，黑体，悬挂缩进2.2厘米，段前0.5行，段后0行，行间距22。

7.正文格式：

1)正文所用字体应为小四号宋体，行间距20，首行缩进2字符。

“未来总裁”大学生创业计划书写作规范

2)页码用小五号字。

3)正文内项目符号的使用要保持一致。

4)正文内编号：一级用1.，二级用1），三级用①，四级用a.5)正文中所有插图的图题和表中的说明文字使用五号宋体。

8.每个图/表应有图/表题（由图/表号和图/表名组成）。图/表号按章编排，如第1章第一图/表为“图/表 1-1”。图/表题要置于图/表下。图/表题要在图/表号之后空一格排写。

9.插图与图题应为一个整体，不得拆开排于两页。插图应编排在正文提及之后，插图处空白不够用于排写该图时，则要将图后文字提前，将图移到次页最前面。10.附录序号应采用“附录1”、“附录2”等。11.计划书装订：沿左线1cm，3颗订书针均匀装订。12.文件版本编号

1)草案版本编号为 0.1, 0.2, 0.3,...。2）版本编号可以根据项目需要延伸到若干层，例如，0.1, 0.1.1, 0.1.1.1。

2)正式版本编号为1.0，1.1…，版本变化较大的可变更主编号，如：2.0，3.0….。

13.文件命名规则：XXX商业计划书V0.2.Doc（V0.2代表版本）

二、创业计划书6C规范

1.首先是Concept（概念）。就是让别人知道你要卖的是什么。

2.其次是Customers（顾客）。顾客的范围要很明确，比如说认为所有的女人都是顾客，那五十岁以上、五岁以下的女性也是你的客户吗。

3.第三是Competitors（竞争者）。需要问，你的东西有人卖过吗，是否有替代品，竞争者跟你的关系是直接还是间接等。

4.第四是Capabilities（能力）。要卖的东西自己懂不懂？譬如说开餐馆，如果师傅不做了找不到人，自己会不会炒菜？如果没有这个能力，至少合伙人要会做，再不然也要有鉴赏的能力，不然最好是不要做。

5.第五是Capital（资本）。资本可能是现金，也可以是有形或无形资产。要很清楚资本在哪里、有多少，自有的部分有多少，可以借贷的有多少。

6.最后是Continuation（持续经营）。当事业做得不错时，将来的计划是什么。

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！