# 创业计划书写作指南大全

来源：网络 作者：雨声轻语 更新时间：2025-07-21

*第一篇：创业计划书写作指南大全创作指南创业计划书写作指南（来源于深圳职业技术学院第四届“挑战杯”大学生创业计划大赛创业计划书写作指南）关于创业计划一、创业计划(商业计划，Business Plan)它首先是一种吸引投资的工具，同时也是确定...*

**第一篇：创业计划书写作指南大全**

创作指南

创业计划书写作指南

（来源于深圳职业技术学院第四届“挑战杯”大学生创业计划大赛创业计划书写作指南）

关于创业计划

一、创业计划

(商业计划，Business Plan)它首先是一种吸引投资的工具，同时也是确定目标和制定计划的很好的参考资料，是一个企业管理和操作的行为指南。

二、创业计划竞赛

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或服务，围绕这一产品或服务，完成一份完整、具体、深入的创业计划，以描述公司的创业机会，阐述创立公司、把握这一机会的进程，说明所需要的资源、提示风险和预期回报，并提出行动建议。创业计划聚焦于特定的策略、目标、计划和行动，三、创业计划可能的读者包括：

希望吸纳进入团队的对象、可能的投资人、合作伙伴、供应商、顾客和政策机构。

四、创业计划竞赛的教育功能

创业计划竞赛的参赛者，在完成创业计划书的过程中，通过竞赛提供的系统培训以及学习、交流，全面地接受创业者所应具备的知识和智能体系；通过比赛，可以结识未来创业的合作伙伴；可以结识风险投资家、商界和法律界人士，并可以与媒体建立良好的联系；可以培养沟通能力、说服能力、组织能力，增强创业的勇气、信心和能力。

第一部分创 作 指 南

创业计划大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技术、产品或服务，围绕这一技术、产品或服务，完成一份完整、具体、深入的创业计划，以描述公司的创业机会，阐述创立公司、把握这一机会的进程，说明所需要的资源、提示风险和预期回报，并提出行动建议。创业计划聚焦于特定的策略、目标、计划和行动，对于一个非技术背景的有兴趣的人士应清晰易读。创业计划可能的读者包括：希望吸纳进入团队的对象、可能的投资人、合作伙伴、供应商、顾客和政策机构。

创业计划书的写法和一般组成部分

创业计划一般包括：摘要，创业组织概述，产品与服务，市场分析，经营策略，管理队伍，路线研究，财务分析，机会和风险，资本需求等方面。

一、摘要

是创业计划的一到两页的概括。简洁提出创业计划的设计和总体计划，要求有一定的吸引力和简洁的语言。使人能够最快地了解计划书的主要内容。

二、创业组织概述

宗旨

名称、结构

目标

经营策略

产品的价值

需要设施

三、产品与服务

A.描述产品/服务的优势：产品/服务的功能、价值、应用领域、服务方式。

B.技术描述：独有技术简介；技术发展环境。

C．产品的研究与开发过程及完善计划

D.产品/服务的前景

四、市场分析

市场需求预测

市场容纳能力

竞争优势

市场发展的走势及应对策略

五、经营策略

营销计划：前期广告计划，市场供求应对

规划和开发计划：开发状态和目标

制造和操作计划：后台完善操作，所用设备和改进

六、管理队伍

介绍管理队伍的构成管理队伍的能力和经验

大致管理计划

七、路线研究

创业前期资金技术来源

创业资金使用及技术完善过程及时间表

资金流动及发展计划

创业组织的发展步骤

八、财务分析

前期项目资金预算

收入预测

收入的分配及利用

财务制度的完善计划

九、机会和风险

对于机会的预测和把握

对于可预测风险的应对

十、资本需求

对于项目的预算

对于项目的额外预测花销

第二部分创业计划书包含项目的说明（摘录供参考例）

一、概要

概要作为商业计划的第一部分，是对整个商业计划的浓缩，是整个商业计划的精髓所在。商业计划概要应简洁、清楚地介绍你的商业项目（产品或服务）的机会、商业价值、目标市场的描述和预测、竞争优势、核心的管理手段和资金需求、盈利能力预测、团队概述、预期投资人得到的回报等。

二、创业组织概述

此处要对创业组织做出介绍，重点是创业组织的理念和战略目标。作者应明确回答下列问题：

1、创业组织的业务是什么？想取得一个怎样的市场和产品/服务领域？

2、创业组织成立的背景如何？新生的公司将是一个什么性质的合法实体？

3、公司的第一步（下一步）要做的工作是什么？

在这部分，重点工作是给公司定位。即：战略是什么；关键的制胜因素是什么；什么是公司重要的里程碑。给风险投资家一个清晰的远景规划，使他们知道你打算和正在干什么。描述应该生动，但不能太长。

三、产品与服务

商业计划中的产品或服务必须具有创新性，所以计划书中一定要在某些细节上做出比较详细的解释。向风险投资家介绍它的优点、价值，把它与竞争对象进行比较，讨论它的发展步骤，并列出初步开发它所需要的条件。只有当一个新的产品/服务优于市场上已有的产品/服务时，它才可能受到顾客的青睐。清楚的解释产品/服务能完成的功能，从而使顾客能够认清它的功能价值。如果市场上存在替代性产品/服务，还应该解释它还具有哪些额外价值。

风险投资家往往很重视自己投资的风险，所以在认真完成产品/服务功能的描述之后，做出一个样品，对证明产品/服务的可实现性无疑是很有意义的。

有必要对公司独立拥有的技术、技术发展的内外部环境和软硬件环境做出简要介绍。

也可以对研究与开发的基础和方向以及将来的产品/服务做出预测。

四、市场分析

公司价值的巨大增长只有在市场潜力同等巨大时才能取得。对公司将要进入的行业和市场进行分析，可以估计出产品/服务真正具有的潜力。所以商业计划书中必须对可能影响需求和市场策略的因素进行进一步分析，以使潜在的投资者们能够判断公司目标的合理性以及他们将相应承担的风险。

这里有许多可以利用的信息资源：报纸、期刊、市场研究、专论、行业向导、贸易团体和政府机构公开的信息等等。当然，还可以向专家请教。

五、经营策略

商业计划中一项重要的内容就是阐述公司的销售和竞争策略。

所谓销售策略，即公司产品/服务投放市场的理念。比如：公司计划怎样在市场上销售产品/服务以实现公司设定的市场目标？为了实现这个任务和完成这个目标，应当怎样尽可能清楚而完整地介绍产品/服务投放到市场的策略，以及公司的整个市场理念和投放计划等。

所谓竞争策略，是指企业如何对付竞争对手以争取更大的销售收入，实现企业的经营目标的行动准则和方式。企业要在市场竞争中处于不败之地，必须根据企业的具体情况制定适合本企业的竞争策略。要制定企业的竞争策略，必须首先明确企业的竞争环境和竞争形势。企业的竞争策略从总体上可以分为三种类型：低成本策略、产品差异化策略、专营化策略，它们分别与企业的产品生产、产品开发和产品销售相关联。一般涉及如下问题：

1、营销计划：选择目标市场；制定产品决策（调整和计划合理的产品数量以适应各个市场的现实和潜在需求，调整和改进产品的式样、品质、功能、包装，开发新产品，优化产品组合，确定产品的品牌和商标、包装策略）；制定价格决策（确定企业的定价目标、定价方法、定价策略，制定产品的价格和价格调整方法）；制定销售渠道策略，选择适当的销售渠道；制定销售促进决策（人员推销、广告、宣传、公共关系、营业推广、组织售前售中售后服务等）。

2、规划和开发计划：产品/服务开发的规划目标、当前所处的状态以及开发计划，可能遇到的困难和风险预测。

3、制造和操作计划：产品/服务使用寿命、生产周期和生产组织，设备条件、技改的必要性和可能性。

六、管理队伍

管理部分一般是风险投资家在阅读概要部分后首先要关注的内容，他们急于知道管理队伍是否有能力和经验管理好公司的日常运作，所以有必要写一个相当简短甚至可以是粗略的管理计划。

介绍管理队伍时需要注意的是：

1、创业者有相关背景的经验和以前成功的经验比很高的学历更有说服力；

2、计划书中对管理人员的奖惩制度进行说明，可以使风险投资家更相信公司的管理队伍会以充分的热情来实现预定的目标；

3、公司主要领导成员的持股情况也有必要给予介绍。

七、路线研究

在商业计划书中，要就企业发展战略中的一些关键指标或重要问题的决策及早做出系统的策划。画一个“图”显示公司将要面临的决策点，包括可能采取的替代方案等等。

系统而深刻的路线研究将使公司具有充分的灵活性，即使在面临压力时也能应付自如。

八、财务分析

财务分析的目的是为了显示公司的财务健康状况。商业计划书中应该把前面几个部分收集的数据整理成一个5年计划。这个计划包括以下三个部分：资金预算、收入预测和项目的资产负债表。项目的现金流量是一个非常重要的信息，因为它展现了计划执行中的资本需求数量。对于资本的评价，可以从收入和利润的预测开始，然后建立相应的资产负债表。在这之前，必须仔细考虑预期的人力资源和资本花费等方面的问题。

1、资金预算

现金流量计划是必须做的，它可以让风险投资家确信公司不会破产和面临金融崩溃，所以商业计划书中必须计划出所有可能支付的时间和金额。为了让公司现金流量计划更加准确，应该做出第一年的每月计划，第二年的季度计划，第三年的半年计划，第四年、第五年的年度计划。

2、收入预测

风险投资家需要知道他们在每年年底的预期收入。按照商业计划所预测的标准收入线做出的五年的收入预测，会提供给他们一些重要信息。计算每一年的总收入和总支出从而得到净利润和损失，以每年的实际交付为基础制做收益表。

3、项目的资产负债表

风险投资家也会对项目资产负债表感兴趣，因为他们想知道资产的预期增长情况。资产的类型和价值放在资产负债表的资产方，而负债和收入则放在另一边。和收益表一样，要用标准的帐户格式。资产负债表也应该以每年的实际交付为基础计算。

如果缺乏财务预测方面的经验，可以向有关专业人士请教，也可以考虑把具有这种技巧的人士加入到你的团队里来。

九、机会和风险

机会与风险总是相伴而生的。对于一个新创的企业，其未来所面临的情况总是未知的，这也正是创业的魅力所在。对于缺乏社会经验和必要的工作经历而又要尝试创业的学生来讲，涉及以下问题：

1、公司在市场、竞争和技术方面都有哪些基本的风险？

2、公司准备怎样应付这些风险？

3、公司还有一些什么样的附加机会？

4、如何在资本基础上进行扩展？

5、在最好和最坏情形下，公司未来5年计划表现如何？

如果可能的话，对公司一些关键性参数作最好和最坏的设定，估计出最好的机会和最大的风险，以便风险投资家更容易估计公司的可行性和他相应的投资安全性，这样获得风险投资的可能性就更大些。

十、资本需求

现金流量表可以反映出公司资金需求的时间和数量，但却不能反映出它的真正用途。一般来说，公司应该给愿意或能够出借或投资的人每一项具体的资本需求，说明它是用于研究、生产启动投资还是现金存留，等等。

简单地说，资本是一个企业运行的燃料，企业要想获得多达程度的发展，就必须添加多少燃料。大多数初创企业的失败，不是由于缺乏一般意义上的管理技巧或是产品，而是由于缺乏足够的资金。资金来源的渠道包括：

⑴个人；

⑵亲属和朋友；

⑶非正式的私人投资者；

⑷产品/服务的供应商；

⑸银行；

⑹政府；

⑺投机资本；

⑻风险投资基金；

⑼首次公开上市；

⑽部分附属公司的上市。

对于新创公司来说，利用⑴、⑵、⑶、⑻所述的渠道更现实些。

十一、应该和不应该的注意点

应该：清楚，简洁；展示市场调查和市场容量；确定顾客的需求并引导顾客的需求；解释他们为什么会掏钱买你的产品/服务；在头脑中要由一个投资退出策略；解释为什么你最合适作这件事；请读者做出反馈。

不应该：过分乐观；拿出一些与产业标准相去甚远的数据；仅面向产品；忽视竞争威胁；进入一个拥塞的市场；交一份不专业的创业计划；滥发计划，盲目寻找投资人。

**第二篇：创业计划书写作指南**

附件4：

创业计划书写作指南

创业计划大赛预赛阶段要求参赛者组成优势互补的竞赛小组，提出并围绕一个具有市场前景的产品、服务，提交一份创业计划大纲。创业计划大纲基于具体的产品、服务，着眼于特定的市场、竞争、营销、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。创业计划大纲应条理清晰、重点突出、力求简洁，相关数据科学、真实准确，对于一个非技术背景的人士应清晰易懂。

创业计划一般包括：执行总结、产业背景和公司概述、市场调查和分析、公司战略、总体进度安排、关键的风险、问题和假定、管理团队、企业经济状况、风险预测、假定公司能够提供的利益等十个方面。

计划书评审中的基本比重参考如下：

创业机会描述

要求：清晰的产业背景和市场竞争环境：市场机会和有效的市场需求、所面对的目标顾客（群）等。

产品、服务概述

要求：准确定义所提供的产品、技术、概念产品或服务，针对解决的问题，如何满足市场需求；本项目所具有的独创性、领先性、实现产业化的途径等。

市场描述

要求：在市场调查的基础上，分析面对的市场现状，发展趋势、潜力，竞争状况，包括竞争分析，目标市场定位，市场容量估算，预计的市场份额，趋势预测等。

公司战略

要求：公司的商业模式、发展战略等。结合竞争优势确立分阶段目标，公司的研发方向和产品线扩张策略，主要的合作伙伴与竞争对手等。

营销策略

要求：根据本项目的特点，制定合适的市场营销策略，包括定义产品、技术、概念产品或服务，制定恰当的价格、渠道、推广策略等，确保顺利进入市场，并保持和提高市场占有率。

融资与财务

要求：股本结构和规模，资金来源与运用，盈利模式、盈利能力分析，风险投资退出策略（方式、时间）等。

关键风险和问题

要求：客观阐述本项目面临的技术、市场、财务等关键风险问题，提出合理可行的规避计划。

管理团队

要求：介绍团队各成员与管理公司有关的教育和工作背景，成员的分工和互补，公司的组织构架以及领导层成员，创业顾问以及主要的投资人和持股情况。

文字表述

要求：条理清晰，重点突出，语言简练。

另外，好的计划书有如下特点：1.计划完整、清楚、简洁，包含上述各个方面的阐述，同时突出项目的重点；2.方案可行；3.技术含量高或具备创新性；4.效益评价好；5.资金筹措方案合理；6.市场前景广阔。展示市场调查和市场容量，了解顾客的需要，解释顾客为什么会掏钱买你的产品／服务。

应该避免以下情况：过分乐观，忽视竞争威胁；拿出一些过于宏观、与产业标准相去甚远的数据；进入一个拥塞的市场等。

**第三篇：创业计划书写作指南**

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）。参赛项目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：参赛小组成员参与的发明创造或专利技术；经授权的发明创造或专利技术（此种情况下，参赛小组须向组委会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 如何保持并提高市场占有率

运作：原材料、工艺、人力安排等

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：如何满足关键用户需要；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：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：包括公司的商业目的、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的竞争者的分析，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：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。指出企业股权比例的划分。

8．财务

要求：包含营业收入和费用、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；表述应避免冗长，力求简洁、清晰、重点突出、条理明；专业语言的运用要准确和适度；相关数据科学、诚信、详实。

**第四篇：创业计划书写作指南**

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）。

一、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

二、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：现有的潜在的竞争者分析

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 动作：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、行政、生产、技术团队 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

三、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

**第五篇：创业计划书写作指南**

==-[\'附件一

创业计划书写作指南

一、创业计划的组成部分

创业计划一般包括：执行总结，产业背景和公司概述，市场调查和分析，公司战略，总体进度安排，关键的风险、问题和假定，管理团队，企业经济状况，财务预测，假定公司能够提供的利益等十个方面。

1． 执行总结

是创业计划一到两页的概括。包括以下方面：

◇本创业计划的创意背景和项目的简述

◇创业的机会概述

◇目标市场的描述和预测

◇竞争优势和劣势分析

◇经济状况和盈利能力预测

◇团队概述

◇预计能提供的利益

2．产业背景和公司概述

◇详细的市场分析和描述

◇竞争对手分析

◇市场需求

◇公司概述应包括详细的产品／服务描述以及它如何满足目标市场顾客的需求，进入策略和市场开发策略

3．市场调查和分析

◇目标市场顾客的描述与分析

◇市场容量和趋势的分析、预测

◇竞争分析和各自的竞争优势

◇估计的市场份额和销售额

◇市场发展的走势

4．公司战略

阐释公司如何进行竞争：

◇在发展的各阶段如何制定公司的发展战略

◇通过公司战略来实现预期的计划和目标

◇制定公司的营销策略

5．总体进度安排

公司的进度安排，包括以下领域的重要事件：

◇收入来源

◇收支平衡点和正现金流

◇市场份额

◇产品开发介绍

◇主要合作伙伴

◇融资方案

6．关键的风险、问题和假定

◇关键的风险分析（财务、技术、市场、管理、竞争、资金撤出、政策等风险）◇说明将如何应付或规避风险和问题（应急计划）

7．管理团队

介绍公司的管理团队，其中要注意介绍各成员与管理公司有关的教育和工作背景(注意管理分工和互补)；介绍领导层成员，创业顾问以及主要的投资人和持股情况。

8．公司资金管理

◇股本结构与规模

◇资金运营计划

◇投资收益与风险分析

9．财务预测

◇财务假设的立足点

◇会计报表（包括收入报告，平衡报表，前两年为季度报表，前五年为报表）◇财务分析（现金流、本量利、比率分析等）

10．假定公司能够提供的利益

这是创业计划的“卖点”，包括：

◇总体的资金需求

◇在这一轮融资中需要的是哪一级

◇如何使用这些资金

◇投资人可以得到的回报，还可以讨论可能的投资人退出策略

二、创业计划的注意点

一份成功的创业计划应该：

◇清楚，简洁

◇展示市场调查和市场容量

◇了解顾客的需要并引导顾客

◇解释他们为什么会掏钱买你的产品／服务

◇在头脑中要有一个投资退出策略

◇解释为什么你最合适做这件事

一份成功的创业计划不应该：

◇过分乐观

◇ 拿出一些与产业标准相去甚远的数据

◇面向产品

◇忽视竞争威胁

◇进入一个拥塞的市场

三、循序渐进完成创业计划

第一阶段：创业计划构想细化

第二阶段：客户调查

与至少3个本产品／服务的潜在客户建立联系。其中至少有一个是你将选作自己销售渠道的客户。准备一份一到两页的客户调查纲要。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／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／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之中起作用。

竞争者调查

确定你的潜在竞争对手并分析本行业的竞争范围。分销问题如何，形成战略伙伴的可能性，谁是你的潜在盟友。

第三阶段：文档制作

1、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。在这一部分应量化市场机会、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。

2、操作

针对新公司的运作，分析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，建立一支销售队伍，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？在这个过程中关键的风险是什么？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足发展。

3、团队

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。

4、财务

对公司进行完整的财务分析，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。

完整的创业计划包括市场和战略、操作、团队以及财务分析等主要部分以及最终的执行总结、对关键风险的分析等，同时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。

第四阶段：答辩陈词和反馈

准备15分钟的答辩以推销你的创业机会。这是为了提供第一次(也许是最后一次)机会来向一群投资家推销你的公司。陈词应当强调公司的关键因素，但这并不是把创业计划的执行总结用口头方式表达出来。用看得见的一些东西来吸引听众。用简洁的市场分析和可靠的数据来给投资家留下深刻的印象。准备应付听众对计划的提问

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！