# 创业计划书封面页

来源：网络 作者：紫陌红颜 更新时间：2025-07-23

*第一篇：创业计划书封面页创业计划书封面及目录（图）创业计划书封面页把你的产品的一幅彩色图像放在首页,但须留出足够的版面排列以下内容:A.公司名称B.注册年月C.公司性质D.公司地址E.邮编F.融资负责人姓名G.职务H.电话I.E-mail...*

**第一篇：创业计划书封面页**

创业计划书封面及目录（图）创业计划书封面页把你的产品的一幅彩色图像放在首页,但须留出足够的版面排列以下内容:A.公司名称B.注册年月C.公司性质D.公司地址E.邮编F.融资负责人姓名G.职务H.电话I.E-mailJ.传真K.公司主页L.商业计划书编号公司名称签字日期目录初步商业计划书后,注意确认目录页码同内容的一致性执行摘要经营理念公司概述业务分析市场和销售战略分析竞争分析风险与机遇管理团队与股权结构资金需求财务计划

附录执

行

摘要注意:有的书把此部分为“经理人”摘要,都是源于英文“Execytuve

Summary”的不同翻译.如果执行摘要写得不成功那就不会着人看.因此,这部分一定要认真写,切忌马虎大意.把这一部分作为这个商业计划的写作大纲.执行摘要的最主要功能是引起投资人的青睐,所以这一部分内容不要超过两页,越短越好.经营理念―XX公司的理念是……公司概述―XX公司成立于…年…月…日;XX公司主要从事于…….例如婴儿产品制造商,铅笔的分销商,医药服务的供应商.公司的合法成立的组织形式是……例如:有限责任公司,股份有限公司,合伙人制,个人独资等.出资的所有权构成是……我们的主要办公地点在……

执

行

摘要业务-描述产品或提供的服务.XX公司处于经营……例如“种子/启动/成长期”,刚“开发了我们的第一个产品,雇用了我们的第一位售货员,签了我们的第一张订单.-在近期…年..月..日,XX公司完成了……的销售额,并且显示出……”赢利/亏损/盈亏平衡\".如果融到……万元的资金,我们期望能够完成……的销售额,在……年完成……万元的税前利润.在……年(下一年)完成……万元税前利润.-我们能够完成上述目标,因为融到的资金主要用于(描述你利用资金做的事情)…例如:1.新产品的营销;2.或补充制造设备满足增长的市场需求;3.增加零售点或采用其他方法完善分销渠道;4.增强新产品的研发或改进现有产品执

行

摘要产品与服务-描述清楚别人能够明白你的产品或服务是什么,用你的奶奶都能给听懂的语言来描述.XX公司生产下列产品(或是提供下列服务)……这里要简短列出产品,主要强调生产线的意义和它能带来的最高销售量.-当前我们的产品或服务处于导入/成长/成熟期.我们计划扩大我们的生产线用于完善我们的产品或服务,包括……等.-我们产品的生产或服务过程的关键特征有…….我们的产品或服务有独特性是因为…,…,或……..我们有市场定位优势是因为我们…专利,销售速度,商标名字…等.执

行

摘要营销概述-我们的市场是……,到…年…月时,根据……预测/报道,其市场达到……万元.根据……的预测到…年时,市场将达到……万元.-我们的客户是…….他们在那里

通过什么方式接近他们

你如何教育或引导客户.-从你公司购买

客户为什么关心你的产品

竞争环境分析-XX与……公司直接竞争,或XX公司没有直接的竞争对手,但在市场上有我们产品或服务的替代品或相关产品.-我们产品独特性是因为…….我们有竞争优势,因为我们的……比方说销售的速度/已建立商标品牌/低成本制造.执

行

摘要风险与机会-我们经营的最大的风险是……比如市场风险,定价风险,产品风险,管理风险.我们坚信能克服这些风险,因为我们能……我们面前的商业机会对我们非常有意义;如果我们能做到……我们就有机会将……比如市场上的局部优势,变为整个行业的巨大优势.管理团队-我们的团队由下列成员组成:…名男性和…名女性,他们有……年的合作经验;有……年的销售经验.有……年的产品开发经验,并且有在…的经验.执

行

摘要资金需求--XX公司寻求……万元作为权益性或债务性追加投资,用于……它将使我们能……描述你为什么需要资金,这机会为什么鼓舞人心.--在……年内我们将利用剩余的利润分红或者再次融资,或者公司的出售,或者上市公司实现融资的退出.融资计划--描述出当前的财务状况,无论好坏.此时此刻作为投资人必须知道你当前的商务处境.如果让她反感或是找不到所需的资料,你想融资的希望就被封死了.执行摘要销售总结给出你的销售综述.此时此刻作为投资人必须知道你当前的商务处境.如果让他反感或是找不到所需的资料,你想融资的希望就被封死了资产负债表总结资产:负债:帐面值:到…年时,我们会提供融资推出方案,以把公司卖给竞争者/上市/利润分成,或是其他投资退出方式.我们希望到…年…月实现这一目标税前利润毛利润销售

**第二篇：创业计划书封面**

创业计划书

企 业 名 称靖边县五金交电商行

创 业者姓名张燕娥

日期

通信地址邮政编码电话传真电子邮件

一、商行概况

靖边县五金交电商行成立于2025年，位于靖边县南关，主要从事五金工具产品的销售。主营五金交电、劳保、电料电缆、杂货、起重设备零件等等。商店物品品种齐全，价格合理。靖边县五金交电公司拥有优秀的销售人员和经验丰富、技朮知识过硬的管理人员，坚持以“送货及时,诚信服务，用户满意”为宗旨,坚持以“产品质量保证，服务周全，客户第一，用户满意”的原则，不断发展创新,力求以高质、优惠的五金工具满足顾客的需求。我们会提供给顾客一流的服务，使我们的生意红红火火。

二、市场分析

我国五金工具市场面对快速增长的局面，要懂得有的放矢。往往这种极速动荡的时期，也是机遇产生最多的时期，想要迅速占领或扩大市场，五金工具需要打破销售局面，国内外市场要两手抓。“十二五”时期，随着一批重大技术创新项目提倡，各地也开始实施鼓励和帮助企业争取重点技术创新和科技成果产业化项目的落实。加快建立以企业为主体、产学研结合的自主创新也逐渐加强。

两个市场，“鱼与熊掌”的兼得有助于企业平稳持续发展。在贴牌生产的同时，加速推进行业的转型和技术升级，提高产品品质，打造自己的品牌及名牌。

大力发展测距仪、风动工具、园林工具、电动工具、手工具、量具、台式工具，重点发展高档精致的汽车随车工具、建筑五金、组合工具、厨电工具等产品，加快形成多品种、多规格、系列化的核心技术和产品，着重自主知识产权的研发，推动产业结构的成功转型升级。

面对市场竞争的白日化，五金企业如果对渠道建立、品牌推广与维系不够重视；售后保障、售后服务不到位，或者基本上没有售后服务则会直接影响到企业的长久发展。售后服务也是重中之重。有了好的产品以及好的口碑，进行适当的品牌推广，建立自己的销售渠道，通过代理商、媒体合作等途径进行品牌推广。这个需要各个五金企业运用智慧去挖掘适合企业自己的销售方式。

靖边县五金交电商行深刻认识我国五金的市场情况，所以我们会大力开展措施，进一步完善基础设施，只有这样我们的商行会不断向前。

三、实施方案

靖边县五金交电商行开始主要是以实体店铺为主，在适当的时候，我们会在网上开店。实体店与网店结合的经营理念已深入人心，这是个网络盛行的时代，我们会抓住当前政策以及一线电子商务平台，把我们的商品销售到更远的地方。

无论哪种店铺，我们首先会做到产品对路（产品、客户、店铺地址、装修风格定位统一），其次，我们讲诚信，能做到童叟无欺，不搞价格歧视或欺诈；第三，我们会做好服务，对客户的问题做到有问必答；第四、对客户需要的，但自己不经营的产品

也会做好顾问咨询，不能看没有交易就冷眼相对。当然我们将坚持，不会由于一段时间生意不好就改行。

四、风险评估

对于风险的评估我们主要从三方面进行考虑。五金店中一般的五金产品折扣基本上可以达到4-5折，但是在扣除租金、运费、税费和人员工资之外，基本上其利润只保持在15%-20%左右，所以现在很多经营户是在市场同时开几个店，提高量，否则赢利不多。

其一，是市场租金和群体，在进行店面选择的时候，如果市场人气不足，租金又不便宜，那么哪怕经营再有水平，肯定也会亏本；

其次，专业知识也是比较重要的一个环节，如果以前没有从事过五金行业的，在选择品种、质量评估上都不专业，对价格趋势更不清楚，会因为供货方稍微提高一点供货价，导致自己利润的减少，因此建议还是不要从事这个行业。

其三，没有一定实力也不要贸然开五金建材店，因为现在装潢五金的品种多、规格也多，季节性也很强，过时款式很容易被积压，每次进货需要的都要接近10万元，万一压货，风险很大。

我们了解到五金店进货主要有两种：温州与路桥或者广州。相对来说，温州与路桥的五金产品价格要低一些，折扣相对来说也要优惠一些，但是质量和品质方面和广州相比要差一些，所以他们基本上是不从温州进货。这样从成本上综合考虑，尽量使我们的商行低成本经营，有效地降低风险。

五、投资收益

我们的起步投资为8000元，这主要是补充店铺租金，少量的商品进货及管理。这样我们就初步把商行给经营起来，随着店铺的发展，再进一步加大投资力度，使我们的商行做大做强。最后，我将有信心把这项事业做好，我会倍加努力！

**第三篇：创业计划书封面**

创业计划书

企业名称：香香烧鸭粉店

创业者姓名：莫运新

日期：2025年10月28日

学号: 2010111366

通信地址：广西梧州蒙山县湄江二路3号

邮政编码：546700

电话：\*\*\*

传真：07746286868

电子邮件：569188351@qq.com

目录

◆企业概况

◆创业计划作者的个人情况 ◆市场评估

◆市场营销计划

◆企业组织结构

◆固定资产

◆流动资金（月）

◆销售收入预测（12个月）◆销售和成本计划

◆现金流量计划

◆市场问卷调查表

◆市场调查报告

**第四篇：创业计划书封面样本**

这是你商业计划的内页封面，有必要将你的有关信息在此标明。你需要再加上一个封面，封面用纸的纸质要坚硬耐磨，尽量使用彩色纸张，这样可以使你的文件外观更具吸引力，但颜色不要过于耀眼。你还可以使用透明胶片作封面。

[你公司或项目名称]

商业计划

[出版时间：年

月]

[指定联系人]

[职务]

[电话号码]

[传真机号码]

[电子邮件]

[地址]

[国家、城市]

[邮政编码]

[网址]

保密须知

本商业计划书属商业机密，所有权属于[公司或项目名称]。其所涉及的内容和资料只限于已签署投资意向的投资者使用。收到本计划书后，收件人应即刻确认，并遵守以下的规定：1）若收件人不希望涉足本计划书所述项目，请按上述地址尽快将本计划书完整退回；2）在没有取得[公司或项目名]的书面同意前，收件人不得将本计划书全部和/或部分地予以复制、传递给他人、影印、泄露或散布给他人；3）应该象对待贵公司的机密资料一样的态度对待本计划书所提供的所有机密资料。

本商业计划书不可用作销售报价使用，也不可用作购买时的报价使用。

商业计划编号：

授方：

签字：

公司：

日期：

**第五篇：创业计划书封面**

吉利数控机床销售有限责任公司创业计划书

目

录

一、导言··1

二、项目介绍··1

三、市场调查概况分析··2

四、营销策略··3

五、销售计划··5

六、服务分析··7

七、风险分析··7

吉利数控机床销售有限责任公司创业计划书

八、应对风险的措施··9

九、总结··10

创业计划书

吉利数控机床销售有限责任公司

成员:\*\*\*\*\*\*\*

\*\*\*\*\*\*\*

\*\*\*\*\*\*\*

吉利数控机床销售有限责任公司创业计划书

二〇一二年四月十二日

在创业的路上总会遇到很多未知，但不管怎样都不要放弃，都要坚持。

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！