# 创业计划书撰写指南五篇

来源：网络 作者：风月无边 更新时间：2025-07-24

*第一篇：创业计划书撰写指南创业计划书撰写指南1、初赛提交的创业计划提纲是否有参考模块？撰写过程应注意哪些问题?(1)初赛时参赛者要提交一份创业计划提纲，理想篇幅为A4纸6-8页，其参考模块：基本部分：①机会，包括描述创业机会(瞄 准清晰的...*

**第一篇：创业计划书撰写指南**

创业计划书撰写指南

1、初赛提交的创业计划提纲是否有参考模块？撰写过程应注意哪些问题?

(1)初赛时参赛者要提交一份创业计划提纲，理想篇幅为A4纸6-8页，其参考模块：

基本部分：①机会，包括描述创业机会(瞄 准清晰的市场需求、瞄准具体的目标顾客群)、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)和描述市场中的竞争(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，包括策略+目标市场=创业模型、怎样赢利、怎样把产品送到顾客的手中、谁是顾客等；③怎么 做，包括描述赢利潜力、预期收入、赢利能力、回收策略，描述管理队伍、全面均衡、经验、不足，行动计划和里程碑。

可选部分：产品或服务的命名。命名时应考虑的因素：直观、时髦用语、暗示创业模型、有说服力、吸引顾客的注意力。

(2)撰写创业计划提纲时应注意：①以顾客为提纲描述的中心，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、初步的成功等；②使用图表来说明概念，清晰简洁的书面材料，直截了当。

2、参加复赛和决赛的创业计划书是否有参考模块？

参加复赛和决赛的《创业计划书》应在初赛作品的基础上进行完美、提高，包括附录在内的理想篇幅一般为A4纸25-50页。其参考模块：

(1)概要（执行总结）。简练的计划及商业模型摘要介绍创业项目。

(2)公司描述。公司的宗旨、名称、结构和经营策略。用最简洁的方式描述你的产品、服务；什么样的困难你准备解决；你准备如何解决；你们的公司是否是最合适的人选。相对价值增值，说明你的产品为消费者提供了什么新的价值。公司设施，需要对计划中公司设备详细加以描述。如我公司的生产设备及厂房主要集中于XXX，我们公司认为到X年X月止，为了达到XXX产品的产量和销售额，我们需要XXX。为什么需要这笔钱：建 立开发/生产设备，并努力提高生产力的研究能力以便满足日益提高的客房需求，通过大规模的促销攻势，提高我公司的产品/服务的销售量。增加分销渠道/零售 网点/区域销售/销售公司/采用电气功化/直邮式的分类等。录用新的员工以便支持在新的市场计划下可持续的发展。提高研发能力，创造领导潮流的新产品提高 竞争能力。

(3)产品与服务（项目背景）。在这里用简洁的方式，描述你的产品、服务；注意不需要透露你的核心技术，主要介绍你的技术、产品功能、应用领域、市场前景等。包括：①产品/服务。说明你的产品是如何向消费者提供价值的，以及你所提供服务的方式有哪些，你的产品填补了哪些市场空白，可以在这里加上你的产品照片；②产品优势和技术描述。独有技术简介、技术发展环境；③研究与开发、将来产品及服务。说明你的下一代产品，同时说明为将来的消费者提供的更多服务是什么，服务与产品支持。

(4)市场分析。简要叙述你的公司处于什么样的行业、市场、专向补充区域。市场的情况如何？你的分析与市场调查机构和投资分析有什么不同，分析是否有新生市场？你将如何发展这个新生市场。包括：①市场描述。我们计划或正在XX 行业竞争，这个市场的价值大约有XXX，我们相信，整个行业的主要发展趋势将向着（环境导向型、小型化、高质量、价值导向型）发展。市场研究表明（引用 源）到20XX年该市场将（发展/萎缩）到XXX。在段时间里，预计我们力争的细分市场将（成长、畏缩、不发展）。改变这种情况的主要力量是（例如电脑降 价、家庭商业的蓬勃发展等原因）这个行业最大的发展将达到XXX。你的公司能独一无二地将你的产品/服务和XX公司/同级别的公司的现行业务合并。而当今 的类似XX公司正面临着诸如逐步提高的劳动力成本等困难。②目标市场。我们将目标市场宣言为X，Y，Z，现在，这个市场由A个竞争者分享。我们的产品拥有以下优势：高附加值，出色的表现，高品味，为企业的量体裁衣突出个性。③目标消费群。是什么因素促使人们购买你的产品？你的技术、产品对于用户的吸引在何处？人们为什么会选择你的产品/服务/公司？④销售战略。我们的市场营销部门计划能动不同的渠道销售我们的产品。我们之所以选择这些渠道因为：消费群特点；地理优势；季节变化引起的消费特点；资金的有效运用；可以利用市场上现有产品的销售渠道。针对每一个分销渠道，确定一个五年期的目标销售量以及其他假设条件。

(5)竞争分析。分析根据产品、价值、市场分额、地区、营销方式、管理手段、特征和财务力量等划分的主要竞争者，以及采取的竞争战略和市场进入障碍。请在这里研究进入你的细分市场的主要障碍及竞争对手模仿你的障碍。

(6)营销策略及销售。①营销计划。描述你所希望进行的业务是如何的，以及你所希望进入的细分市场，曾经使用的分销渠道，例如：零售、对商业机构的直接销售、OEM以及电子媒介等等，还要描述你所希望达到的市场份额。②销售战略。叙述你进行销售所采取的策略，包括广告(电视、电台、邮件、报纸、杂志等)、促销(网络促销、捆绑促销、邮件推销、促销展出等)、会议(新闻发布会、大型研讨会、会议赞助)等形式。③分销渠道及合作伙伴。④定价战略。⑤市场沟通。你的目的是加强、促进并支持你的产品能更好的满足消费需求的论点。唯一的原则就是寻找一切可能的有利的途径进行沟通。

(7)财务分析。财务数据概要。

(8)附录。如有以下材料，请列出：①公司背景及结构；②团队人员简历；③公司宣传品；④相关词汇。

3、参加复赛和决赛的《创业计划书》应注意那些问题？

(1)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。

(2)说明谁会购买产品或服务。①创 业模型，即如何获得利润；②销售方式，即如何把产品送到顾客手中(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)；③价格(销售方式的选择为你的产品或服务定价；对于顾客的经济价值；竞争对手产品的价格；决策者，预 算；成本+利润=价格；从顾客角度出发，他们能接收的价格下限)。

(3)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。

(4)描述产品或服务。

(5)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。

(6)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，说明你能最好地弥补这一缺陷。

(7)保护你的优势。考虑到风险；申请专利或国际专利保护；树立品牌形象；行动，行动，再行动，占据市场。

(8)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。

(9)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。

(10)量化。自上至下目标市场的容量；自下至上与顾客交谈；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。

4、完成创业计划书后,还需要做好哪些方面的工作?

完成创业计划书，并不是说万事大及了，还要重点做好以下两方面的工作：

【检查修饰】创业计划书完成后，企业家最好再对计划书检查一遍，看计划书能否准确回答投资者的疑问，争取投资者的信心。通常，从以下方面对计划书进行检查：

①你的创业计划书是否显示出你具有管理公司的经验。如果你自己缺乏能力去管理公司，那么一定要明确说明，你已经雇了一位经营大师来管理你的公司。

②你的创业计划书是否显示了你有能力偿还借款。要保证给预期的投资者提供一份完整的比率分析。

③你的创业计划书是否显示出你已进行过完整的市场分析。要让投资者坚信你在计划书中阐明的产品需求量是确实的。

④你的创业计划书是否容易被投资者所领会。创业计划书应该备有索引和目录，以便投资者可以较容易地查阅各个章节。此外，还应保证目录中的信息流是有逻辑的和现实的。

⑤你的创业计划书中是否有计划摘要并放在了最前面，计划摘要相当于公司创业计划书的封面，投资者首先会看它。为了保持投资者的兴趣，计划摘要应写的引人入胜。

⑥你的创业计划书是否在文法上全部正确。如果你不能保证，那么最好请人帮你检查一下。计划书的拼写、排印错误会很快使企业家丧失机会。

⑦你的创业计划书能否打消投资者对产品的疑虑。如果需要，你可以准备一件产品模型。

创业计划书中的各个方面都会对筹资的成功与否有影响。因此，如果你对你的创业计划书缺乏成功的信心，那么最好去查阅一下计划书编写指南或向专门的顾问请教。

【答辩准备】要准备一段时间为10-15分钟的答辩，竭尽全力兜售你的风险创业方案。这可能是你的创业方案面临的第一次，甚至是最后一次展示机会。讲解方案要高度集中于创业中的关键要点, 但并非只是为创业方案提要中的各点进行辩护。要尽量利用视听设施来吸引观众。要用精确的市场分析和可靠的数据来给投资家留下深刻的印象，而对于讲解中没有 提到的问题，要估计到他人可能提问，准备好自己的回答腹稿。

5、《创业计划书》的“十要”与“十忌”

【十要】①要清楚、简洁。以2-3页的执行大纲为绪言，注重企业内部经营计划和预算的笔墨；②要第一时间让读者知道公司的业务类型,可别在最后一页才提及经验性质；③要声明公司的目标； ④要阐述为达到目标所制定的策略与战术；⑤要陈述公司需要多少资金？用多久？怎么用；⑥要一个清晰和符合逻辑的让投资者撤资的策略；⑦要提交企业的经营风 险；⑧要有具体资料，有根据和有针对性的数据必不可少；⑨要将企业计划书附上一个吸引人但得体的封面；⑩要预备额外的拷贝件以作快述阅读之用，还要准备好 财政数据。

【十忌】①忌用过于技术化的用词来形容产品或生产营运过程，尽可能用通俗易懂得条款，使阅读这容易接受；②忌用含糊不清或无确实根据的陈述或结算表，比 如，不要仅粗略说“销售在未来两年会翻两番”，或在没有细则陈述的情况下就说“要增加生产线”等；③忌隐瞒事实之真相；④忌过分乐观；⑤忌进入一个拥塞的 市场；⑥忌交一份不专业的创业计划；⑦忌拿出一些与产业标准相去甚远的数据；⑧忌忽视竞争对手；⑨忌滥发计划——仔细寻找可能的投资人；⑩忌面向产品或服务。

**第二篇：创业计划书撰写指南**

创业计划书撰写指南 目录

一、创业计划书内容 2

二、创业计划书的撰写要求 4

三、作品书面格式要求 7 说明：本撰写指南只对参赛作品提供一个样本说明，目的在于让参赛者了解创业计划书大致包括的内容。本次竞赛对创业计划书在内容方面没有统一要求，关键是参赛者要突出自己的创业项目的特色、优势以及可行性。

本次大赛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、技术、概念产品或服务，完成一份深入、具体、完整的创业计划，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，揭示风险和预期回报，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懂。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、政策机构等。

一、创业计划书内容

创业计划一般包括：执行总结、项目背景、市场调查和分析、公司战略、营销策略、经营管理、融资与资金运营计划、财务分析与预测、管理体系、机遇与风险、风险资本的退出、附录等方面。

（一）执行总结

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

6.所需资源，提供的利益等(二)项目背景、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、技术或服务说明，以及如何满足关键的顾客需求(三)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 5.市场发展的趋势等(四)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 4.主要的合作伙伴与竞争对手等(五)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 3.构建通畅合理的营销渠道

4.提出新颖而富于吸引力的推广策略(六)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 3.产品/服务质量控制与管理(七)企业经济/财务状况 1.资金需求和来源 2.融资计划

3.股本结构与规模 4.资金运营计划

5.退出策略（方式、时间）(八)财务分析与预测 1.关键的财务假设

2.会计报表（包括资产负债表、收益表、现金流量表，前两年为季报、前五年为年报）3.财务分析（IRR、NPV、投资回收期、敏感性分析等）(九)管理体系

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 3.领导层成员，创业顾问以及主要的投资人和持股情况(十)关键的风险和问题

可能的技术、市场、财务等方面的风险和问题、相应的规避计划等。

（十一）风险资本的退出

（十二）附录

1．市场调研方案、问卷、数据统计、行业专家访谈等资料。

2．具有法律效力的发明创造、专利或专有技术所有人的书面授权许可、项目鉴定证书、专利证书等复印件。

3．实体类项目需附营业执照复印件、经营场所租赁合同复印件、最近1个月的会计报表。

二、创业计划书的撰写要求

创业计划书的撰写要求是：主题明确、结构合理、内容充实、重点突出、论据充分、论证严谨、方法科学、分析规范、文字通畅、表述准确、排版规范、装帧整齐。

（一）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.报告摘要（1-2页）开门见山地综述：项目的名称、技术特点和优势、所属产业及趋势、市场需求及趋势、投资及其效益、基本结论等。

4.报告目录和章、节、目的标题：报告的逻辑思路和分析框架。

5.报告的正文：分“章-节-目-小目”论述、主题明确、依序论述、循序渐进。

6.报告的附录：科研成果获奖、专利、发明证书等；市场调研的方案和问卷等资料。7.报告的主要参考文献：按参考文献标准写法标注。(二)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

4.市场需求和所属行业的竞争和发展趋势 5.市场营销方案 6.生产和运作模式 7.企业管理方案 8.融资方案

9.投资（财务）效益可行性 10.风险及其防范 11.撤出机制

12.结论和决策建议

（三）内容充实、重点突出 1.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；（3）公司的组织和管理；

（4）项目的筹资和投资计划和效益评价结果；（5）项目的风险投资者的撤出方式和预计效益；（6）项目的基本结论和建议。2.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 3.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（3）行业的竞争对手和方式 4.市场营销方案

（1）4P的组合：几种主要的营销策略（2）所选营销策略的利弊分析和调整 5.生产和运作模式

（1）生产组织方案（采购、生产、仓储、运输、销售）（2）生产工艺流程（3）人员和设备的配置 6.融资方案

资金来源和比例：技术入股、风险资本投资入股、管理者出资入股、银行贷款。计算资本成本：各种资本的成本、加权平均资本成本 7.投资（财务）效益可行性（1）编制：损益表、（经营性）现金流量表、资产负债表、还贷计划表。（2）测算投资效益指标：静态和动态回收期（PBP）、净现值（NPV）、内涵报酬率（IRR）、保本点（BEP）等。8.企业管理体系

（1）企业的组织结构设置和调整

（2）董事会、总经理、部门经理等的职能（权责利）（3）中层经理的职责

（4）部门管理（人事、财务、生产、采购、销售等）（5）职工管理 9.风险及其防范

（1）技术风险和防范：技术创新性和成熟度、技术更新、R&D的后续能力。

（2）市场风险和防范：目标市场的实际需求、价格变动与需求变化、竞争对手的能力和市场竞争态势、产品更新换代或替代品出现。10.撤出机制

股权转让：部分转让或全部转让股权，预计的股权转让价值：股权价格=每股净资产（1+溢价率）公司上市：发行股票（出售股份或继续持股）

预计的股票价格=前三年平均每股收益\*发行的平均市盈率 11.结论和决策建议

技术价值：该技术和产品/服务是否成熟和具有应用前景。

市场价值：基于该项技术的产品/服务是否具有较大和稳定的市场需求。投资价值：该项投资是否具有经济效益，风险投资是否具有经济效益。决策建议：是否具有投资价值，投资和管理中应注意的关键问题。

（四）论据充分、论证严谨

1.市场调研分析：资料详实、可信度高；潜在需求现实。2.技术工艺部分：技术成熟；后续R&D有保障。

3.财务效益部分：销售、价格和成本合理；NPV>0；回收期短。4.营销策略：可操作性；有特色和创意。5.风险评价：客观；可解决。6.撤出方式：可行。

（五）方法科学、分析规范 1.市场调研和预测方法

2.财务效益可行性研究方法（NPV、IRR、PBP、弹性分析）

（六）文字通畅、表述准确

通俗易懂；逻辑严谨；言能达意；谨防语病。

（七）排版规范、装帧整齐

封页、标题（大、中、小）和全文格式、正文、段落、引言、表格、公式、数字表示、参考资料

三、作品书面格式要求

（一）作品一律采用A4幅面；

（二）一级标题用小三号楷体\_GB2312，二级标题用四号楷体\_GB2312；

（三）正文用五号楷体\_GB2312，行距1.5倍；

（四）例证加斜体。

**第三篇：挑战杯创业大赛计划书撰写指南**

本撰写指南只对参赛作品提供一个样本说明，目的在于让参赛者了解创业计划书大致包括的内容。本次竞赛对创业计划书在内容方面没有统一要求，关键是参赛者要突出创业项目的定位、特色、优势以及可行性。

大学生创业设计大赛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、技术、概念产品或服务，完成一份深入、具体、完整的创业计划，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，揭示风险和预期回报，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懂。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、政策机构等。

一、创业计划书内容

创业计划一般包括：报告摘要、项目背景、市场调查和分析、公司战略、营销策略、经营管理、融资与资金运营计划、财务分析与预测、管理体系、机遇与风险、风险资本的退出等方面。

（一）报告摘要

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.公司组织管理（团队概述）

6.所需资源，提供的利益等

（二）项目背景、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、技术或服务说明，以及如何满足关键的顾客需求

（三）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

（四）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

4.主要的合作伙伴与竞争对手等

（五）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

3.构建通畅合理的营销渠道

4.提出新颖而富于吸引力的推广策略

（六）经营管理

1.生产工艺/服务流程

2.设备购臵和改建、人员配备、生产周期

3.产品/服务质量控制与管理

（七）企业经济/财务状况

1.资金需求和来源

2.融资计划

3.股本结构与规模

4.资金运营计划

5.退出策略（方式、时间）

（八）财务分析与预测

1.关键的财务假设

2.会计报表（包括资产负债表、收益表、现金流量表，前两年为季报、前五年为年报）

3.财务分析（IRR、NPV、投资回收期、敏感性分析等）

（九）管理体系

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

3.领导层成员，创业顾问以及主要的投资人和持股情况

（十）关键的风险和问题

可能的技术、市场、财务等方面的风险和问题、相应的规避计划等。

（十一）风险资本的退出

二、创业计划书的撰写要求

创业计划书的撰写要求是：主题明确、结构合理 内容充实、重点突出、论据充分、论证严谨 方法科学、分析规范、文字通畅、表述准确 排版规范、装帧整齐。

（一）主题要明确

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.报告摘要（1至2页）开门见山地综述：项目的名称、技术特点和优势、所属产业及趋势、市场需求及趋势、投资及其效益、基本结论等。

4.报告目录和章、节、目的标题：报告的逻辑思路和分析框架。

5.报告的正文：分“章-节-目-小目”论述、主题明确、依序论述、循序渐进。

6.报告的附录：科研成果获奖、专利、发明证书等；市场调研的方案和问卷等资料。

7.报告的主要参考文献：按参考文献标准写法标注。

（二）结构要合理

1.报告摘要

2.项目和公司简介

3.产品或服务及其特征

4.市场需求和所属行业的竞争和发展趋势

5.市场营销方案

6.生产和运作模式

7.企业管理方案

8.融资方案

9.投资（财务）效益可行性

10.风险及其防范

11.撤出机制

12.结论和决策建议

（三）内容要充实、重点要突出

1.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；

（3）公司的组织和管理；

（4）项目的筹资和投资计划和效益评价结果；

（5）项目的风险投资者的撤出方式和预计效益；

（6）项目的基本结论和建议。

2.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

3.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

（3）行业的竞争对手和方式

4.市场营销方案

（1）4P的组合：几种主要的营销策略

（2）所选营销策略的利弊分析和调整

5.生产和运作模式

（1）生产组织方案（采购、生产、仓储、运输、销售）

（2）生产工艺流程

（3）人员和设备的配臵

6.融资方案

资金来源和比例：技术入股、风险资本投资入股、管理者出资入股、银行贷款。计算资本成本：各种资本的成本、加权平均资本成本

7.投资（财务）效益可行性

（1）编制：损益表、（经营性）现金流量表、资产负债表、还贷计划表。

（2）测算投资效益指标：静态和动态回收期（PBP）、净现值（NPV）、内涵报酬率（IRR）、保本点（BEP）等。

8.企业管理体系

（1）企业的组织结构设臵和调整

（2）董事会、总经理、部门经理等的职能（权责利）

（3）中层经理的职责

（4）部门管理（人事、财务、生产、采购、销售等）

（5）职工管理

9.风险及其防范

（1）技术风险和防范：技术创新性和成熟度、技术更新、R&D的后续能力。

（2）市场风险和防范：目标市场的实际需求、价格变动与需求变化、竞争对手的能力和市场竞争态势、产品更新换代或替代品出现。

10.撤出机制

股权转让：部分转让或全部转让股权，预计的股权转让价值：股权价格=每股净资产（1+溢价率）

公司上市：发行股票（出售股份或继续持股）

预计的股票价格=前三年平均每股收益\*发行的平均市盈率

11.结论和决策建议

技术价值：该技术和产品/服务是否成熟和具有应用前景。

市场价值：基于该项技术的产品/服务是否具有较大和稳定的市场需求。

投资价值：该项投资是否具有经济效益，风险投资是否具有经济效益。

决策建议：是否具有投资价值，投资和管理中应注意的关键问题。

（四）论据要充分、论证要严谨

1.市场调研分析：资料详实、可信度高；潜在需求现实。

2.技术工艺部分：技术成熟；后续R&D有保障。

3.财务效益部分：销售、价格和成本合理；NPV>0；回收期短。

4.营销策略：可操作性；有特色和创意。

5.风险评价：客观；可解决。

6.撤出方式：可行。

（五）方法要科学、分析要规范

1.市场调研和预测方法

2.财务效益可行性研究方法（NPV、IRR、PBP、弹性分析）

（六）文字要通畅、表述要准确

通俗易懂；逻辑严谨；言能达意；谨防语病。

（七）排版要规范、装帧要整齐

封页、标题（大、中、小）和全文格式、正文、段落、引言、表格、公式、数字表示、参考资料。

三、作品书面格式要求

（一）作品一律采用A4幅面；

（二）一级标题用小三号楷体\_GB2312，二级标题用四号楷体\_GB2312；

（三）正文用五号楷体\_GB2312；

（四）例证加斜体。

**第四篇：创业计划书撰写**

创业计划书撰写

时间的脚步是无声的，它在不经意间流逝，相信大家对即将到来的工作生活满心期待吧！做好计划，让自己成为更有竞争力的人吧。计划怎么写才不会流于形式呢？下面是小编精心整理的创业计划书撰写，仅供参考，大家一起来看看吧。

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

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。”

二、创业计划书的内容

1、计划摘要

计划摘要列在创业计划书书的最前面，它是浓缩了的创业计划书的精华。计划摘要涵盖了计划的要点，以求一目了然，以便读者能在最短的时间内评审计划并做出判断。

计划摘要一般要有包括以下内容：公司介绍；主要产品和业务范围；市场概貌；营销策略；销售计划；生产管理计划；管理者及其组织；财务计划；资金需求状况等。

在介绍企业时，首先要说明创办新企业的思路，新思想的形成过程以及企业的目标和发展战略。其次，要交待企业现状、过去的背景和企业的经营范围。在这一部分中，要对企业以往的情况做客观的评述，不回避失误。中肯的分析往往更能赢得信任，从而使人容易认同企业的创业计划书。最后，还要介绍一下创业者自己的背景、经历、经验和特长等。企业家的素质对企业的成绩往往起关键性的作用。在这里，企业家应尽量突出自己的优点并表示自己强烈的进取精神，以给投资者留下一个好印象。

在计划摘要中，企业还必须要回答下列问题：（1）企业所处的行业，企业经营的性质和范围；（2）企业主要产品的内容；（3）企业的市场在那里，谁是企业的顾客，他们有哪些需求；（4）企业的合伙人、投资人是谁；（5）企业的竞争对手是谁，竞争对手对企业的发展有何影响。

摘要要尽量简明、生动。特别要详细说明自身企业的不同之处以及企业获取成功的市场因素。如果企业家了解他所做的事情，摘要仅需2页纸就足够了。如果企业家不了解自己正在做什么，摘要就可能要写20页纸以上。因此，有些投资家就依照摘要的长短来“把麦粒从谷壳中挑出来”

2、产品（服务）介绍

在进行投资项目评估时，投资人最关心的问题之一就是，风险企业的产品、技术或服务能否以及在多大程度上解决现实生活中的问题，或者，风险企业的产品（服务）能否帮助顾客节约开支，增加收入。因此，产品介绍是创业计划书中必不可少的一项内容。通常，产品介绍应包括以下内容：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；发展新产品的计划和成本分析；产品的市场前景预测；产品的品牌和专利。

在产品（服务）介绍部分，企业家要对产品（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，产品介绍都要附上产品原型、照片或其他介绍。一般地，产品介绍必须要回答以下问题：（1）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？（2）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？（3）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？（4）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？（5）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。产品（服务）介绍的内容比较具体，因而写起来相对容易。虽然夸赞自己的产品是推销所必需的，但应该注意，企业所做的每一项承诺都是“一笔债”，都要努力去兑现。要牢记，企业家和投资家所建立的是一种长期合作的伙伴关系。空口许诺，只能得意于一时。如果企业不能兑现承诺，不能偿还债务，企业的信誉必然要受到极大的损害，因而是真正的企业家所不屑为的。

3、人员及组织结构

有了产品之后，创业者第二步要做的就是结成一支有战斗力的管理队伍。企业管理的好坏，直接决定了企业经营风险的大小。而高素质的管理人员和良好的组织结构则是管理好企业的重要保证。因此，风险投资家会特别注重对管理队伍的评估。

企业的管理人员应该是互补型的，而且要具有团队精神。一个企业必须要具备负责产品设计与开发、市场营销、生产作业管理、企业理财等方面的专门人才。在创业计划书书中，必须要对主要管理人员加以阐明，介绍他们所具有的能力，他们在本企业中的职务和责任，他们过去的详细经历及背景。此外，在这部分创业计划书书中，还应对公司结构做一简要介绍，包括：公司的组织机构图；各部门的功能与责任；各部门的负责人及主要成员；公司的报酬体系；公司的股东名单，包括认股权、比例和特权；公司的董事会成员；各位董事的背景资料。

4、市场预测

当企业要开发一种新产品或向新的市场扩展时，首先就要进行市场预测。如果预测的结果并不乐观，或者预测的可信度让人怀疑，那么投资者就要承担更大的风险，这对多数风险投资家来说都是不可接受的。市场预测首先要对需求进行预测：市场是否存在对这种产品的需求？需求程度是否可以给企业带来所期望的利益？新的市场规模有多大？需求发展的未来趋向及其状态如何？影响需求都有哪些因素。其次，市场预测还要包括对市场竞争的情况——企业所面对的竞争格局进行分析：市场中主要的竞争者有哪些？是否存在有利于本企业产品的市场空档？本企业预计的市场占有率是多少？本企业进入市场会引起竞争者怎样的反应，这些反应对企业会有什么影响？等等。

在创业计划书书中，市场预测应包括以下内容：市场现状综述；竞争厂商概览；目标顾客和目标市场；本企业产品的市场地位；市场区格和特征等等。风险企业对市场的预测应建立在严密、科学的市场调查基础上。风险企业所面对的市场，本来就有更加变幻不定的、难以捉摸的特点。因此，风险企业应尽量扩大收集信息的范围，重视对环境的预测和采用科学的预测手段和方法。创业者应牢记的是，市场预测不是凭空想象出来，对市场错误的认识是企业经营失败的最主要原因之一。

5、营销策略

营销是企业经营中最富挑战性的环节，影响营销策略的主要因素有：

（1）消费者的特点；

（2）产品的特性；

（3）企业自身的状况；

（4）市场环境方面的因素。最终影响营销策略的则是营销成本和营销效益因素。在创业计划书中，营销策略应包括以下内容：

（1）市场机构和营销渠道的选择；

（2）营销队伍和管理；

（3）促销计划和广告策略；

（4）价格决策。对创业企业来说，由于产品和企业的知名度低，很难进入其他企业已经稳定的销售渠道中去。因此，企业不得不暂时采取高成本低效益的营销战略，如上门推销，大打商品广告，向批发商和零售商让利，或交给任何愿意经销的企业销售。对发展企业来说，它一方面可以利用原来的销售渠道，另一方面也可以开发新的销售渠道以适应企业的发展。

6、制造计划

创业计划书中的生产制造计划应包括以下内容：产品制造和技术设备现状；新产品投产计划；技术提升和设备更新的要求；质量控制和质量改进计划。

在寻求资金的过程中，为了增大企业在投资前的评估价值，创业者应尽量使生产制造计划更加详细、可x。一般地，生产制造计划应回答以下问题：企业生产制造所需的厂房、设备情况如何；怎样保证新产品在进入规模生产时的稳定性和可x性；设备的引进和安装情况，谁是供应商；生产线的设计与产品组装是怎样的；供货者的前置期和资源的需求量；生产周期标准的制定以及生产作业计划的编制；物料需求计划及其保证措施；质量控制的方法是怎样的；相关的其他问题。

7、财务规划

财务规划需要花费较多的精力来做具体分析，其中就包括现金流量表，资产负债表以及损益表的制备。流动资金是企业的生命线，因此企业在初创或扩张时，对流动资金需要有预先周详的计划和进行过程中的严格控制；损益表反映的是企业的赢利状况，它是企业在一段时间运作后的经营结果；资产负债表则反映在某一时刻的企业状况，投资者可以用资产负债表中的数据得到的比率指标来衡量企业的经营状况以及可能的投资回报率。

财务规划一般要包括以下内容：

（1）创业计划书的条件假设；

（2）预计的资产负债表；预计的损益表；现金收支分析；资金的来源和使用。

可以这样说，一份创业计划书概括地提出了在筹资过程中创业者需做的事情，而财务规划则是对创业计划书的支持和说明。因此，一份好的财务规划对评估风险企业所需的资金数量，提高风险企业取得资金的可能性是十分关键的。如果财务规划准备的不好，会给投资者以企业管理人员缺乏经验的印象，降低风险企业的评估价值，同时也会增加企业的经营风险，那么如何制订好财务规划呢？这首先要取决于风险企业的远景规划——是为一个新市场创造一个新产品，还是进入一个财务信息较多的已有市场。

着眼于一项新技术或创新产品的创业企业不可能参考现有市场的数据、价格和营销方式。因此，它要自己预测所进入市场的成长速度和可能获得纯利，并把它的设想、管理队伍和财务模型推销给投资者。而准备进入一个已有市场的风险企业则可以很容易地说明整个市场的规模和改进方式。风险企业可以在获得目标市场的信息的基

础上，对企业头一年的销售规模进行规划。

企业的财务规划应保证和创业计划书的假设相一致。事实上，财务规划和企业的生产计划、人力资源计划、营销计划等都是密不可分的。要完成财务规划，必须要明确下列问题：

（1）产品在每一个期间的发出量有多大？

（2）什么时候开始产品线扩张？

（3）每件产品的生产费用是多少？

（4）每件产品的定价是多少？

（5）使用什么分销渠道，所预期的成本和利润是多少？

（6）需要雇佣那几种类型的人？

（7）雇佣何时开始，工资预算是多少？等等。

三、检查

在创业计划书写完之后，创业者最好再对计划书检查一遍，看一下该计划书是否能准确回答投资者的疑问，争取投资者对本企业的信心。通常，可以从以下几个方面对计划书加以检查：

1、你的创业计划书书是否显示出你具有管理公司的经验。如果你自己缺乏能力去管理公司，那么一定要明确地说明，你已经雇了一位经营大师来管理你的公司。

2、你的创业计划书书是否显示了你有能力偿还借款。要保证给预期的投资者提供一份完整的比率分析。

3、你的创业计划书书是否显示出你已进行过完整的市场分析。要让投资者坚信你在计划书中阐明的产品需求量是确实的。

4、你的创业计划书书是否容易被投资者所领会。创业计划书书应该备有索引和目录，以便投资者可以较容易地查阅各个章节。此外，还应保证目录中的信息流是有逻辑的和现实的。

5、你的创业计划书书中是否有计划摘要并放在了最前面，计划摘要相当于公司创业计划书书的封面，投资者首先会看它。为了保持投资者的兴趣，计划摘要应写的引人入胜。

6、你的创业计划书书是否在文法上全部正确。如果你不能保证，那么最好请人帮你检查一下。计划书的拼写错误和排印错误能很快就使企业家的机会丧失。

7、你的创业计划书书能否打消投资者对产品/服务的疑虑。如果需要，你可以准备一件产品模型。创业计划书中的各个方面都会对筹资的成功与否有影响。因此，如果你对你的创业计划书缺乏成功的信心，那么最好去查阅一下计划书编写指南或向专门的顾问请教。

**第五篇：撰写创业计划书**

不管创业什刘书有多少种，它都一定有个规范，第一个是概念。棍念指的就是什划书要写得让别人可以很快地知道耍卖的是什么。

第二个是customers，即顾客。有了卖的东西以后，接下来是耍卖给谁，谁是颇客。顾客的范圈在哪里要很明确，比如说认为所有的女人都是顺客，那so岁以上的女人也能用吗，34岁以下的也是容户吗?适合的年龄层在哪里要界定清楚。

第三个是competitors，即竟争者。你卖的东西有投有人卖过?如果有人卖过是在哪里，有役有其他的东西可以替代?这些竞争者与你的关系是直接竞争还是间接竞争?全号capabilities,即能力·9卖的东西自己了解吗?

第五个是capi回，即资本。资本可以是现金也可以是资产，是可以换成现金的东西。资本在哪里、有多少，自有的部分有多少，可以借贷的有多少.都要很清楚。

第六个是continuation，即永续经营。当事业做得不错时，将来的计划是什么?任何时候只要掌握这6个C\"，就可以随时检查、随时更正，不怕会遗翻什么。

二、一份出色的计划书应具备的特点

只要你想筹得一笔钱，无论是从银行、货救公司，还是通过股察交易，创业计划书总是必不可少的手段。对于你来说，你的生意是相当亘要且值得关注的，然而对于银行家或基金经理而言，你的创业计划书只不过是他们接到的众多计划中的一个而已。所以，为便你的计划寡得这些人的赞赏并引起他们的兴趣，你必须使计划书具备如下特点:

清楚明了

阅读商业计划书的人往往都很忙，通常有许多别的事滋要处理，所以他们可能会有惫无息地通过你对自己的描述对你进行判断。国此.你务必做到:

(1))保待语言的简沽性。)避免在一个句子中表达太多的观点.〔3)句与句之间要有逻辑性。)多用形容词。

{5)适当的地方用表格表达.简明扼要

如果银行家或蓦金经理在阅读你的材料时感到疲惫，估计你八成不会得到应有的赞同。所以，一定要楷简再梢简，只保留读者应该被告知的内容，没有必要搞得面面俱到。

3.逻辑性强

你耍表达的事实和观点应该是易子让人接受的，如果语言遵循一定的逻辑顺序，可能会给人留下更深刻的印象。尽管措辞应该非常优美，但也要避免一系列不合逻辑的段落堆积。此外，还要确保语言国绕一个主题井与其他地方的描述保持一致。

4.衷实可信

实事求是，不必夸大事实.5.必要时辅以圈表

阅读你计划书的银行家和投资人都是有数学头脑的，通常会用数学逻辑进行思考。相对文字而言.包含精确数字的图表往往更能给他们留下深刻的印象，所以请尽皿多使用图表。那些既不能给投资者以充分的信息也不能便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，所以为了确保创业计划书能“击中目标”，创业者应做到以下n点:调查。这些问题包括;产品正处于什么样的发展阶段?它的独特性怎样宁企业分销产品的方法是什么宁谁会便用企业的产品，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，企业家应尽盘用简单的同语来描述每件事—商品及共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!’

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翻，毛利润、收人以及市场份溯.然后再讨论本企业相对于每个竞争者所具有的竟争优势，耍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人分析和理解。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，计刘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瞥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舍中的细节间题。

4.裹明行动的方针

企业的行动计翅应该是无懈可击的。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清况。

5.展示你的甘理队伍

把一个思想转化为一个成功的企业，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!，管理者的职能就是训浏、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，然后再分另阶绍每位管理人员的特殊才能、特点和造诣，细致描述每个曾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。

四、关于撰写创业计划书的一些细节

创业计划书必须证明你全方位的能力和竞争力，仅仅展示一两个创意的卓越性是不够的。以历史土的落灵顿公爵为例，他不属于那种一有才气的”将军，尽管如此，他仍旧是极为成功的，从未打过败仗。当他被问及成功的秘诀时，他说他从不忽略任何细节，不管是多么细微的细节.都可能会带来胜利。关注细节同样适用于商业的运作，如下细节创业者要特别注滋:

1要第一时间让读者知遭公司的业务类型，不要在最后一页才提及业务类型。2要声明公司的目标。

3要阐述为达到目标所制定的策略与战术。

4要陈述公司需要多少资金?用多久?怎么用?

5要有一个清晰和符合逻辑的让投资者撤资的策略。

6要提交企业的经营风险。

7要有具体资料、有根据和有针对性的数据。

8要将企业计划书附上一个吸引人且得体的封面。

9不要任由某一方面因索控翻你的写作思维。

10不要在创业计划书中使用过多让读者难以3N解的技术信息和术语。本文由 机械格

栅 喷泉设备 独家撰写，转载请注明出处！

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！