# 创业计划书写作参考（范文）

来源：网络 作者：心旷神怡 更新时间：2025-07-24

*第一篇：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...*

**第一篇：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

**第二篇：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。

**第三篇：创业计划书写作指南**

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。

**第四篇：创业计划书的写作**

创业计划书的写作

创业计划是创业者叩响投资者大门的“敲门砖”，是创业者计划创立的业务的书面摘要，是市场营销、财务、生产、人力资源等职能计划的综合。一份优秀的创业计划书往往会使创业者达到事半功倍的效果。创业计划书是一份全方位的商业计划，是用以描述与拟创办企业相关的内外部环境条件和要素特点，为业务的发展提供指示图和衡量业务进展情况的标准。是将有关创业的想法，借由白纸黑字最后落实的载体。创业计划书的质量，往往会直接影响创业发起人能否找到合作伙伴、获得资金及其他政策的支持。通常一本创业计划书在前面需要写一页左右的摘要，接下来是创业计划书的具体章节，一般分成十大章。

第一章：事业描述。必须描述所要进入的是什么行业，卖什么产品（或服务），谁是主要的客户，所属产业的生命周期是处于萌芽、成长、成熟还是衰退阶段。还有，企业要用独资还是合伙或公司的形态，打算何时开业，营业时间有多长等。

第二章：产品/服务。需要描述你的产品和服务到底是什么，有什么特色，你的产品跟竞争者有什么差异，如果并不特别为什么顾客要买。

第三章：市场。首先需要界定目标市场在哪里，是既有的市场又有的客户，还是在新的市场开发新客户。不同的市场不同的客户都有不同的营销方式。在确定目标之后，决定怎样上市、促销、定价等，并且做好预算。

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。

第五章：竞争。下列三种时候尤其要做竞争分析：1.要创业或进入一个新市场时；2.当一个新竞争者进入自己在经营的市场时；3.随时随地做竞争分析，这样最省力。竞争分析可以从五个方向去做：谁是最接近的五大竞争者；他们的业务如何；他们与本业务相似的程度；从他们那里学到什么；如何做得比他们好。

第六章：管理。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。

第七章：人事。要考虑现在、半年内、未来三年的人事需求，并且具体考虑需要引进哪些专业技人才、全职或兼职、薪水如何计算，所需人事成本等。

第八章：财务需求与运用。考虑融资款项的运用、营运资金周转等，并预测未来3年的损益表、资产负债表和现金流量表。

第九章：风险。不是说有人竞争就是风险，风险可能是进出口汇兑的风险、餐厅有火灾的风险等，并注意当风险来时如何应对。

第十章：成长与发展。下一步要怎么样，三年后如何，这也是创业计划书所要提及的。企业是要能持续经营的，所以在规划时要能够做到多元化和全球化。

一般来说，在创业计划书中应该包括创业的种类、资金规划及基金来源、资金总额的分配比例、阶段目标、财务预估、行销策略、可能风险评估、创业的动机、股东名册、预定员工人数，具体内容一般包括以下十一个方面：

（一）封面

封面的设计要有审美观和艺术性，一个好的封面会使阅读者产生最初的好感，形成良好的第一印象。

（二）计划摘要

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作出判断。

计划摘要一般包括以下内容：公司介绍；管理者及其组织；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；财务计划；资金需求状况等。

摘要要尽量简明、生动。特别要说明自身企业的不同之处以及企业获取成功的市场因素。

1.企业介绍：这部分的目的不是描述整个计划，也不是提供另外一个概要，而是对你的公司作出介绍，因而重点是你的公司理念和如何制定公司的战略目标。

2.行业分析

在行业分析中，应该正确评价所选行业的基本特点、竞争状况以及未来的发展趋势等内容。

关于行业分析的典型问题：

（1）该行业发展程度如何？现在的发展动态如何？

（2）创新和技术进步在该行业扮演着一个怎样的角色？

（3）该行业的总销售额有多少？总收入为多少？发展趋势怎样？

（4）价格趋向如何？

（5）经济发展对该行业的影响程度如何？政府是如何影响该行业的？

（6）是什么因素决定着它的发展？

（7）竞争的本质是什么？你将采取什么样的战略？

（8）进入该行业的障碍是什么？你将如何克服？该行业典型的回报率有多少？

3.产品（服务）介绍

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；产品的品牌和专利等。

在产品（服务）介绍部分，企业家要对产品（服务）做出详细的说明，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。一般地，产品介绍都要附上产品原型、照片或其他介绍。

4.人员及组织结构

在企业的生产活动中，存在着人力资源管理、技术管理、财务管理、作业管理、产品管理等等。而人力资源管理是其中很重要的一个环节。因为社会发展到今天，人已经成为最宝贵的资源，这是由人的主动性和创造性决定的。企业要管理好这种资源，更是要遵循科学的原则和方法。在创业计划书中，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。

经验和过去的成功比学位更有说服力。如果你准备把一个特别重要的位置留给一个没有经验的人，你一定要给出充分的理由。

5.市场预测

应包括以下内容：

1、需求进行预测；

2、市场预测市场现状综述；

3、竞争厂商概览；

4、目标顾客和目标市场；

5、本企业产品的市场地位等。

6.营销策略

对市场错误的认识是企业经营失败的最主要原因之一。

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。

7.制造计划

创业计划书中的生产制造计划应包括以下内容：

1、产品制造和技术设备现状；

2、新产品投产计划；

3、技术提升和设备更新的要求；

4、质量控制和质量改进计划。

财务规划

财务规划一般要包括以下内容：

其中重点是现金流量表、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，对流动资金需要预先有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盈利状况，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。

9.风险与风险管理

（1）你的公司在市场、竞争和技术方面都有哪些基本的风险？（2）你准备怎样应付这些风险？（3）就你看来，你的公司还有一些什么样的附加机会？（4）在你的资本基础上如何进行扩展？（5）在最好和最坏情形下，你的五年计划表现如何？

如果你的估计不那么准确，应该估计出你的误差范围到底有多大。如果可能的话，对你的关键性参数做最好和最坏的设定。

计划书范文

一、市场分析

长期以来，国内居民因生活水平较低，对以“厨房”和“卫生间”为主要服务对象的小家电消费很少。据统计，目前国内城镇家庭小家电的平均拥有量只有三四种，而欧美国家这一统计数字高达37种。据统计，每年国内有至少260万住户搬入新家，随着人们生活水平提高，对“厨房”和“卫生间”的日益重视，小家电产品的加速普及与换代升级必将孵化出惊人市场推动力，小家电的市场发展前景非常广阔。今后2至3年内，我国小家电行业将步入黄金发展阶段，市场需求量年增幅有可能突破30%。对于浴室取暖用的小家电目前只有浴霸和暖风机两种。目前全国生产浴霸的企业为376家，2025年国内销量估计为400万台，2025年为550万台，2025年达到700万台，销售额超过10亿元。在城市居民家庭中，浴霸拥有率不到15%（2025年），国内消费者对浴霸认同度达82%，市场空间巨大。

浴霸在浴室取暖设备中占着绝对优势，其中杭州奥普浴霸2025年销售额为2.6亿元，市场分额第一。目前生产浴霸和暖风机的厂家大都集中在浙江、广东一带，但其中小厂居多，多为仿制或OEM，自主研发能力不强。我国长江流域地区，大多住宅没有暖气，冬季洗澡取暖一直是个大问题。虽然有浴霸和暖风机，但人们更期待一种简便、有效的取暖器具。根据我的调查，人们对本产品的印象还是不错的，市场潜力巨大。

比照浴霸和暖风机市场，本产品销售市场至少在5--10亿元以上。我们完全可以借助专利技术优势，迅速占领浴室取暖设备市场，建立自己的品牌和销售网络。

（以上数据来源于《消费日报》、中国家用电器协会）

二、我们的目标

我们的目标是，在2025年制出样品进入市场，发展地市级以上代理商10-15家，销售额在200万元以上，2025年达到500万销售额，2025年达到2025万销售额，利润率保持在30%--50%。

三、资金使用

由于本产品以前市场上从未有过，所以初期样品试制、模具开发等费用投入较大，估计在10—15万元；

各种认证、许可证、商标：5万元；

公司组建、购买相关办公用品、人员招募、公司网站等：10万元；房租水电费、人员工资（半年）：15万元；

参加展会、广告费：10万元；

小批量生产成本（5000件）： 20--25万元；

周转资金：20万元。

合计：100万元。

四、产品成本及盈利分析

为节省费用，降低投资风险，先期的小批量生产以委外加工为主，暂不购买生产设备。本产品主要包括：桶体，盖子，加热盘，漏电保护器，防干烧保护器，开关，蒸汽调解板，底座，密封圈。其中加热盘7-8元，漏电保护器12元，防干烧保护器1.5元，开关0.5元，其余为塑料件，价格15元，另外产品包装，接线螺丝，运费等，成本合计在40元以下。批发价暂定为80元，每个毛利为40元，估计两年能收回投资并稍有盈利。

（以上数据是调查的零配件经销商，还有向下浮动的可能）

五、销售前景

目前市场上还没有同类产品，产品销售压力较小。建议利用各地电器批发商现成的销售网络，进行代理销售。目前已与多家商家联系过，初步达成销售意向。

六、合作方案

本专利项目是非职务发明，专利权为个人所有。具体合作方式由双方协商议定。

七、原材料供应方案

可外协生产，无特殊要求。

八、本项目的未来

由于本产品制造简便，门槛不高，难免被人仿造。除了加强打假力度之外，不断升级产品也是拓展市场的必要手段。目前，已开发了两款样品，准备在明年继续推出3-5款新品，随着产品的升级换代，我们必能牢牢站稳市场。

**第五篇：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。

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！