# 全民创业大赛计划书编写提纲（共五篇）

来源：网络 作者：心旷神怡 更新时间：2025-08-06

*第一篇：全民创业大赛计划书编写提纲项目名称：所属领域：申报企业：申 报 人：毕业院校：联系电话：电子邮件：创业计划书（盖章）1二○一三年十月制创业计划书编写提纲第一部分 摘要第二部分 产品与服务这里主要介绍创业项目产品/服务的背景，实施的...*

**第一篇：全民创业大赛计划书编写提纲**

项目名称：所属领域：申报企业：申 报 人：毕业院校：联系电话：电子邮件：创业计划书（盖章）1

二○一三年十月制

创业计划书编写提纲

第一部分 摘要

第二部分 产品与服务

这里主要介绍创业项目产品/服务的背景，实施的必要性及社会经济意义。目前所处发展阶段、与同行业其它公司同类产品/服务的比较，国内外现状及发展趋势。本公司产品/服务的新颖性、先进性和独特性。

第三部分 研究与开发

1、成果形态及未来发展

项目现阶段的成果形态，成熟度，预期未来产品形态和服务规划。

2、技术要点及技术创新性

主要技术内容，技术要点或关键技术，技术及产品的创新性。

3、技术水平

项目与国内外同类产品相比可达到的技术水平及技术可靠性。

4、环境、基础设施条件及资源条件

说明所需场所、设备（包括检测装备）、供电、供水、交通运输，以及环保和“三废”处理等方面的相关情况。所需的主要材料、辅助原料、燃料等年需求量、来源及供应情况。

第四部分 行业与市场分析

1、国内外市场调查

说明现阶段同类产品的水平，价格及竞争力，市场容量与市场占有量、年产量、年需求量、年出口量等状况。

2、应用前景分析

说明创业项目可推广应用的主要领域、范围、前景等。

3、主要的用户群和竞争对手分析

说明同类产品今后（重点为2年内）市场容量，该产品用户群分析，进入市场的年度及竞争优势。

第五部分 营销策略

第六部分 融资计划

第七部分 财务分析

1、项目投资概算

2、资金来源及筹措方案

3、资金使用计划

4、预期经济效益

5、预期社会效益

第八部分 风险分析

可预测主要风险，防范风险的措施。

第九部分 创业团队

1、创业团队基本情况

2、创业团队管理模式，计划、手段，发展战略（阶段目标及策略）

第十部分 进度安排及分阶段目标

说明实施时间进度安排、不同实施阶段的具体目标任务及预期可实现的效果和效益，配套设备、场地需求及落实进度计划。

附件内容及装订顺序：企业营业执照、申请人毕业证书、学位证书、出资入股证明材料、知识产权相关证明、产品检测及图片、其它相关材料等。

**第二篇：创业计划书编写提纲**

一、创业者和创业计划

--创业者简介，重点介绍创业者的业务专长和已取得的业绩。--创业机会概述，应对产品（服务）和市场机会进行简要描述。--创业目标

二、市场分析--市场现状综述，应详细描述顾客、市场的现实需求，市场的容量和成长潜力，市场的细分及其特征。

--市场发展趋势，应详细分析市场发展趋势，各影响因素及其对市场的具体影响。--竞争分析，要详细分析所有现实和可能的竞争对手的情况，包括他们的产品、销售额、市场份额、经济实力以及各自优势与劣势。--市场定位，应详细说明本产品（服务）的目标顾客、目标市场和市场竞争力，可能的市场地位和市场份额。（以上应说明资料来源与选择的预测办法）

三、产品（服务）

--产品（服务）介绍，主要包括产品（服务）的技术原理、技术水平、新颖性和独特性，主要用途和应用范围，经济寿命和所处阶段，未来发展预测。--产品（服务）的市场保护措施--产品（服务）研发计划--产品（服务）生产计划（以上应注明资料及信息来源）

四、市场营销

--营销方式和渠道--营销队伍--促销计划--价格策略

五、财务计划财务计划主要是对创业前三年的财务情况进行预测、分析。--资金需求和使用

--预计销售收入和经济效益--财务分析，包括对投资额、经营成本和销售收入发生变动的影响分析

六、风险与对策

--技术风险--市场风险--管理风险--环境风险

七、创业团队

--主要成员，重点介绍成员经历和背景，能力与专长，拟任职务（注意分工和互补）。--组织结构，包括企业的组织结构图、部门的功能、作用与职责，部门的负责人及主要成员。--欠缺与对策

八、发展预测新星创业计划项目可行性研究报告编写提纲

一、总论

1、项目名称

2、主要内容说明本项目创新内容、技术水平、技术指标、用途及应用范围。

3、目的、意义说明本项目提出的背景、目的和是否符合国家和地方产业政策要求以及社会经济意义。

4、国内外现状及发展趋势说明与本项目研究开发内容相关的国内外现状及发展趋势。（要求注明主要资料及信息来源）

二、项目技术可行性分析

1、项目的技术创新性论述（1）项目产品（服务）的主要技术内容及基础原理。（2）项目产品（服务）的技术创新点论述。详细说明本项目的技术创新点、创新程度、创新难度，以及需进一步解决的问题，并附上权威机构出示的查新报告或其他相关证明材料。（3）项目产品（服务）的主要技术性能指标与国内、国外同类产品先进技术指标的比较（可以表格方式说明）。

2、技术成熟性和项目产品可靠性论述技术成熟阶段的论述、有关部门对本项目技术成果的技术鉴定情况；本项目产品（服务）的技术检测、分析化验的情况；该技术进行生产条件下小批量、小规模试生产的情况，包括生产质量的稳定性、成品率；本项目产品（服务）在实际使用条件下的可靠性、耐久性、安全性的考核情况等。

三、项目产品（服务）市场预测

1、项目产品（服务）的主要用途，产品（服务）的经济寿命，目前处于寿命期的阶段，开发新用途的可能性。

2、市场调查。说明现阶段市场容量、市场供应能力，国内外同类产品的水平、价格、市场竞争力情况。

3、市场预测。说明未来市场容量、市场供应能力、产品的技术水平、价格等方面的发展趋势。（以上应注明主要资料、信息来源及选用的预测办法）

四、项目实施方案

1、技术方案

2、生产方案

3、营销计划

4、特殊行业许可证报批情况

5、项目总体发展论述

五、项目投资估算与资金筹措

1、投资估算

2、资金筹措

3、资金使用计划

六、经济、社会效益分析

1、生产成本与销售收入估算

2、财务分析预测项目完成后项目产品年净利润、年纳税总额、投资利润率、财务内部收益率、投资回收期。

3、社会效益分析

4、项目的风险性及不确定性分析对项目的风险性及不确定因素进行识别，包括技术风险、人员风险、市场风险、政策风险等。进行盈亏平衡分析和敏感性分析，进而分析不确定因素对项目经济评价指标的影响，分析项目的抗风险能力。

七、项目承担人情况

1、创业申请人及主要创业人员的姓名、性别、年龄、文化程度、技术职称及在项目中承担的主要研究开发任务。

2、主要研究开发人员的研究领域及研究成果简介。

3、创业申请人与主要研究开发人员的合作形式、经济和技术关系。

八、关于知识产权权益情况的说明

九、附件包括可以说明项目情况的证明文件（技术报告、设计文件、查新报告、鉴定证书、检测报告、专利证书、奖励证明等复印件）。

**第三篇：创新创业大赛计划书提纲[模版]**

科技创新创业计划书编写大纲

一、项目简介：

（一）项目全称：

（二）主要内容：

（三）项目前期情况：

（四）现有条件：

（五）其它需要介绍的相关情况：

二、关键技术

（一）技术来源

（二）技术原理和技术路线

（三）核心技术（非完全原创性技术须与同类技术对比分析）

（四）核心技术查新及知识产权情况

（五）创新点

三、企业或核心团队介绍：

（一）企业现有主要产品、技术、研发条件、设备资产（单台设备十万元以上单列）、员工等（创新团队除外）

（二）核心团队每个成员的技术或管理经历、在项目中的任务及技术优势等

四、行业状况：

注解：对行业状况、政策影响、关键技术以及主要竞争对手及其优劣势等进行对比分析

五、市场前景：

注解：对市场需求、容量、主要客户、市场竞争力与占有率、社会认可、可持续发展等进行分析

六、项目现状：

注解：对目前产品研发、生产、销售进度描述，对市场占有率、渠道辐射、销售等进行描述

七、效益分析：

（一）社会效益

（二）经济效益（含成本分析、销售收入及利税预测）

八、发展规划：

注解：未来几年发展规划，融资情况（含融资金额、参股比例等

九、项目指标：

（一）成果形式

（二）技术指标

（三）经济指标

（四）其它

十、联系方式：

（一）联系人：

（二）手机：

（三）电话：

（四）传真:

（五）电子邮件：

（六）地址：

（七）邮编：

**第四篇：创业计划书编写**

创业计划书的意义:创业计划书是一份全方位的商业计划，其主要用途是递交给投资商，以便于他们能对企业或项目做出评判，从而使企业获得融资。创业计划书有相对固定的格式，它几乎包括反映投资商所有感兴趣的内容。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。当你选定了创业目标与确定创业的动机后，在资金、人脉、市场等各方面的条件都已准备妥当或已经累积了相当实力，这时候，就必须提供一份完整的创业计划书，创业计划书是整个创业过程的灵魂。从企业成长经历、产品服务、市场、营销、管理团队、股权结构、组织人事、财务、运营到融资方案。只有内容详实、数据丰富、体系完整、装订精致的商业计划书才能吸引投资商，让他们看懂您的项目商业运作计划，才能使您的融资需求成为现实，商业计划书的质量对创业者的项目融资至关重要。融资项目要获得投资商的青睐，良好的融资策划和财务包装，是融资过程中必不可少的环节，其中最重要的是应做好符合国际惯例的高质量的商业计划书。目前中国企业在国际上融资成功率不高，不是项目本身不好，也不是项目投资回报不高，而是项目方 创业计划书编写的草率与策划能力让投资商感到失望。

创业计划书的起草与创业本身一样是一个复杂的系统工程，不但要对行业、市场进行充分的研究，而且还要有很好的文字功底。对于一个发展中的企业，专业的创业计划书既是寻找投资的必备材料，也是企业对自身的现状及未来发展战略全面思索和重新定位的过程。

创业计划书的内容：创业计划书包括摘要、综述、附录三大部分。

一、摘要列在创业计划书的最前面，它浓缩了的创业计划书的精华。摘要涵盖了创业计划的要点，以便读者能在最短的时间内评审计划并做出判断。摘要一般包括以下内容：新成立公司介绍、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。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。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。其次，还要介绍一下风险、企业家自己的背景、经历、经验和特长等。摘要应尽量简明、生动。特别要详细说明创办企业的优势和获取成功的市场因素。

二、第二部分最主要的是进行产品/服务介绍、人员组织、营销策略、市场预测、财务规划等的介绍，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、产品的市场前景预测、产品的品牌和专利。有了产品之后，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。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

在创业计划书中，市场预测应包括以下内容：市场现状综述、市场需求预测、竞争厂商概览、目标顾客和目标市场、产品的市场地位、市场格局和特征等。财务规划一般要包括以下内容：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。

三、在创业计划书最后附上附表等其他相关资料。

创业计划书的步骤：

摘要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正确的判断。

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。

创业计划书的编写与步骤：

准备创业方案是一个展望项目的未来前景、认真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大纲中的全部内容。创业内容不同，相互之间差异也就很大。

第一阶段：经验学习

第二阶段：创业构思

第三阶段：市场调研

第四阶段：方案起草

创业方案全文写好全文，加上封面，将整个创业要点抽出来写成提要，然后要按下面的顺序将全套创业方案排列起来：

（1）市场机遇与谋略；（2）经营管理；（3）经营团队；（4）财务预算

（5）其他与听众有直接关系的；信息和材料，如企业创始人、潜在投资人，甚至家庭成员和配偶。

第五阶段：最后修饰阶段

首先，根据你的报告，把最主要的东西做成一个1—2页的摘要，放在前面。

其次，检查一下，千万不要有错别字之类的错误，否则别人对你是否做事严谨会怀疑的。最后，设计一个漂亮的封面，编写目录与页码，然后打印、装订成册。

第六阶段：检查

可以从以下几个方面加以检查：

（1）你的创业计划书是否显示出你具有管理公司的经验。

（2）你的创业计划书是否显示了你有能力偿还借款。

（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。

（4）你的创业计划书是否容易被投资者所领会。创业计划书应备有索引和目录，以便投资者可以较容易地查阅各

个章节。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，计划摘要应写得引人入胜。

（6）你的创业计划书是否在文法上全部正确。

（7）你的创业计划书能不能打消投资者对产品（服务）的疑虑。

如果需要，你可以准备一件产品模型。

创业计划书的写作技巧：

可操作性(如何保证成功)

可赢利性(能否带来预期的回报)

可持续性(我们能生存多久)

创业计划书 六大关注重点:

项目的独特优势市场机会与切入点分析

问题及其对策投入,产出与赢利预测

如何保持可持续发展的竞争战略风险应变策略

确立创业目标应考虑的因素(6M方法)

商品(Merchandise):所要卖的商品与服务最重要的那些利益是什么 ？

市场(Markets):要影响的人们是谁？

动机(Motives):他们为何要买,或者为何不买?

信息(Messages):所传达的主要想法,信息与态度是什么?

媒介(Media):怎样才能挖掘这些潜在顾客 ?

测定(Measurements):以什么准则测定所传达的成果和所要预期达成的目标?

**第五篇：编写创业计划书**

策划书内容

一般来说，在创业策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

它是浓缩了的创业策划书的精华，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。

(三)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，因而重点是公司理念和如何制定公司的战略目标。

(四)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。

(五)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。

(六)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。

在创业策划书中，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，在这部分创业策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、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。

(七)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

(八)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，在创业策划书中,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

(九)制造计划

创业策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

(十)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。(十一)风险与风险管理

编辑本段策划书编写步骤

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大纲中的全部内容，创业内容不同，相互之间差异也就很大。

第一阶段：经验学习

第二阶段：创业构思

第三阶段：市场调研

第四阶段：方案起草

第五阶段：最后修饰阶段

第六阶段：检查

编辑本段策划书范文

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.

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！