# 第五届创业计划大赛商业策划书写作指南

来源：网络 作者：烟雨蒙蒙 更新时间：2024-01-17

*第一篇：第五届创业计划大赛商业策划书写作指南商业计划书写作指南说明：本写作指南是创业计划大赛稿件的写作指导，供评委参照执行，顺序和内容仅供参考。一、商业计划的内容完整的商业计划一般包括：执行总结，公司概况，产品或服务、市场分析，竞争分析和...*

**第一篇：第五届创业计划大赛商业策划书写作指南**

商业计划书写作指南

说明：本写作指南是创业计划大赛稿件的写作指导，供评委参照执行，顺序和内容仅供参考。

一、商业计划的内容

完整的商业计划一般包括：执行总结，公司概况，产品或服务、市场分析，竞争分析和营销策略，财务预测，风险分析和附录等九个方面。下面我们对各个部分的内容进行简单的描述。

（1）执行总结

此项创业计划的行业性质以及相关方向，此项创业计划的创业机会是什么，是如何解决就业困境、开辟大学生自主创业道路的？为什么提出此项计划，填补了那些市场空白。

（2）公司概况

公司的经营宗旨、经营目标、价值观是什么，它的远景规划如何？一个好的经营价值观可以提升商业计划的价值，因为企业的长期成功归根到底是一种文化和理念的成功。

（3）产品或服务

此项创业计划将提供给“所谓的消费者”什么，如何向消费者提供价值？此项创业计划的优势是什么？“所谓的消费者”将如何从中受

益，是否符合人们的消费需求，给“所谓的消费者”提供的服务方式是什么？

（4）市场分析

此项创业计划估计拥有多少潜在用户即市场的需求量？发展规模如何，可以占据多大市场份额以及市场领域？如何发现潜在市场和打进潜在市场，是否存在进一步的市场开发战略（即发展前景），以及业务拓展方向和领域。

（5）竞争分析

此项创业计划的竞争对手分析，目前大学生就业竞争主要体现在什么方面，此项计划如何缓解就业竞争？是否存在竞争对手，竞争对手是谁；此项计划存在的竞争优势以及竞争劣势是什么，如何更加充分的发挥优势弥补劣势？是否存在替代的创业规划，是否具有阻止其他竞争对手进入的壁垒（如技术，法规），如何保护你的优势（例：申请专利或者知识产权保护）。

（6）营销策略及销售

是否存在先进的营销战略（通过广告、邮件、电视台广告推销，或者展销促销等方式），如何使用销售渠道，是否跟踪进行市场调查？如何降低生产成本，扩大销售量，如何制定销售价格（定价战略），如何塑造品牌形象来吸引消费。

（7）财务分析

需要多少资金来实施该项创业计划？资金的来源情况，如何外部的投资者估值自己，是否存在吸引投资者为创业计划投资的优势理由？资金的具体用途？预计资金的盈利及亏损；财务规划以及现金流动情况，制作简易的资产负债表和损益表。

（8）风险分析

风险系数如何？是自主经营投资,还是向风险投资家争取资金？同消极的就业分配的风险相比，优势劣势何在？是否存在投资风险以及风险投资的推出策略是什么？

（9）附录

支持上述信息的资料：管理层简历，技术资料、销售手册，产品图纸、媒体对本公司的报道等，以及其他需要介绍说明的地方。参加初赛的简单的创业计划书只要描述前几项内容即可，入围复赛的作品经过充分的调查后详细描述完整的内容。

二、商业计划的写作程序

一份良好的商业计划包括附录在内一般20-40页长，过于冗长的商业计划反而会让人失去耐心。整个商业计划的写作是一个循序渐进的过程，可以分成五个阶段完成。

第一阶段：商业计划构想细化，初步提出计划的构想。

第二阶段：市场调查，和行业内的企业和专业人士进行接触，了解整个行业的市场状况，如产品价格、销售渠道、客户分布以及市场发展变化的趋势等因素。可以自行进行一些问卷调查，在必要时也可以求助于市场调查公司。

第三阶段：竞争者调查，确定你的潜在竞争对手并分析本行业的竞争方向。分销问题如何？形成战略伙伴的可能性？谁是你的潜在盟友？准备一份一到两页的竞争者调查小结。

第四阶段：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。

第五阶段：商业计划的撰写与修改，所收集到的信息制定公司未来的发展战略，把相关的信息按照我们上面的结构进行调整，完成整个商业计划的写作。在计划完成以后仍然可以进一步论证计划的可行，并根究信息的积累和市场的变化不断完善整个计划。

作品大纲评审细则

说明：本评审细则是创业计划大赛预赛稿件的评分依据，供评委参照执行，顺序和内容仅供参考。

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。

1． 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。

2． 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。

3． 市场定位与营销策略

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。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。

4． 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。

5． 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。

6． 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。

7． 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。

8． 文字表述

要求：条理清晰，重点突出，语言简练。

**第二篇：创业计划大赛写作指南**

创业计划书从何着手

一、公司摘要：

这一部分要介绍公司的主营产业、产品和服务、公司的竞争优势以及成立地点时间、所处阶段等基本情况。

二、公司业务描述：

这一部分介绍公司的宗旨和目标、公司的发展规划和策略。

三、产品或服务：

介绍公司的产品或服务，描述产品和服务的用途和优点、有关的专利、著作权、政府批文等。

四、收入：

介绍公司的收入来源，预测收入的增长。

五、竞争情况及市场营销：

分析现有和将来的竞争对手、他们的优势和劣势，以及相应的本公司的优势和战胜竞争对手的方法。对目标市场作出营销计划。

六、管理团队：

对公司的重要人物进行介绍，包括他们的职务、工作经验、受教育程度等；公司的全职员工、兼职员工人数；哪些职务空缺。

七、财务预测：

公司目前的财务报表、5年的财务报表预测、投资的退出方式（公开上市、股票回购、出售、兼并或合并）。

八、资本结构：

公司目前及未来资金筹集和使用情况、公司融资方式、融资前后的资本结构表。

创业计划书写作指南

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、政策机构。

 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

 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

 创业计划竞赛不同阶段对作品的要求(一)预赛阶段

预赛时提交一份创业计划提纲；理想篇幅：3—4页A4纸。

一、基本部分 1．机会

1)、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)2)、描述产品／服务概念

使用类比，给出例子、解释怎样满足顾客的需求

3)、描述市场中的竞争

竞争者是谁，他们的产品是什么? 您的竞争优势是什么?如何保持这些优势? 2.策略

1)、策略+目标市场＝创业模型 2)、怎样赢利? 3)、谁是顾客? 4)、怎样把产品送到顾客的手中? 3．怎么做

1)、描述赢利潜力、预期收入、赢利能力、回收策略。2)、描述管理队伍、全面均衡、经验、不足。3)、行动计划，二、可选部分：产品／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、能吸引顾客的注意力。

三、注意：

(1)以顾客为中心描述这一讨论的框架

环境：例如您的产品／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

(2)使用图表来说明概念，清晰简洁的书面材料，直截了当(二)复赛阶段

复赛时提交一份完整的创业计划，一份良好的创业计划包括附录在内一般为20—40页长。创作时应注意以下问题： 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。2．说明谁会购买产品／服务

创业模型，即如何获得利润；

销售方式，即如何把产品送到顾客手中；

价格；

销售方式的选择

顾客：销售渠道；

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；

为你的产品服务定价

对于顾客的经济价值；

与本产品竞争的产品的价格；

成本十利润＝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？这次风险事业是潜力是大还是小？

举例说明大潜力的特点

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15万到30万美元以上；

退出策略是5年内上市发行股票(IP0)； 税前利润达20％以上 收益和员工年增长率100％一200％； 五年内偿清投资的50％一100％。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／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／服务进入市场的障碍；

划出竞争空间；

当前的角逐者／解决方案；

谁是当前的直接竞争对手； 6．与竞争对手相比，你有哪些优势

确立竞争优势；

注意当前存在的缺陷，说明你能如何最好的弥补这一缺陷。7．保护你的优势

考虑到风险：

申请专利／国际专利保护；

树立一个品牌形象；

行动，行动，再行动，占据市场。8．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

(三)决赛阶段

在复赛作品的基础上进一步完善、提高，形成决赛作品，并准备参加答辩。

(四)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：谷辩陈词和反馈

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。

作品书面格式要求

作品一律采用A4幅面。主标题用小二号楷体，小标题用四号黑体，正文用五号宋体，例证加斜体。

竞赛评审

1.评审委员会有效内外知名学者、企业家、风险投资家、金融机构人员、法律专家组成

2.作品评审坚持“公开、公正、公平”原则

3.评审标准：科学性、清晰性、新颖性、市场前景和可行性，具体标准由评审

委员会制定并对外公布。

如何撰写创业计划书

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、可靠。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靠性；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。

**第三篇：挑战杯创业大赛企业策划书写作指南**

创业企划书写作指南(仅供参考）

创业计划竞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。

 创业计划书的组成部分（顺序和内容仅供参考）

创业计划一般包括：执行总结，产业背景，市场调查和分析，公司战略，营销策略，经营管理，管理团队，融资与资金运营计划，财务分析与预测，关键的风险和问题等十个方面。

1.执行总结

是创业计划一到两页的概括，包括以下方面：  公司及提供的产品、技术、概念产品或服务的概述  面临的市场机会和目标市场定位与预测  市场环境和竞争优势  经济状况和盈利能力预测  团队概述

 所需资源，提供的利益等 2.产品/服务介绍

 本创业计划的产业背景和市场竞争环境

 详细的产品、技术、概念产品或服务说明，以及如何满足关键的顾客需求

3.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：  商业模式

 总体进度安排、分阶段制定公司的发展计划与市场目标  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

4.市场调查和分析

 目标市场的定位与分析  市场容量估算和趋势预测  竞争分析和竞争优势  估计的市场份额和销售额  市场发展的趋势等 5.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：

 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

 制定符合本项目市场特点的价格策略  构建通畅合理的营销渠道

 提出新颖而富于吸引力的推广策略 6.经营管理

 生产工艺/服务流程

 设备购置和改建、人员配备、生产周期  产品/服务质量控制与管理 7.创业团队

 公司的管理团队，组织架构以及团队能力

 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

 领导层成员，创业顾问以及主要的投资人和持股情况

8.企业经济/财务状况

 资金需求和来源  融资计划  股本结构与规模  资金运营计划

 退出策略（方式、时间）

9.财务分析与预测

 关键的财务假设

 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）

 财务分析（IRR、NPV、投资回收期、敏感性分析等）

10.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。

注：

以上内容仅供参考，参赛选手可以去网上下载标准企业策划书格式，然后顺着策划书格式完成自己团队的策划书！

**第四篇：创业计划商业策划书**

创业计划竞赛计划书参考框架

一、概述

公司的业务和目标及其它

二、产品/服务分析

用途、好处

竞争优势所在三、市场分析

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

四、竞争分析

现有和潜在的竞争者分析竞争优势和战胜对手的方法

五、营销分析

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

六、运作分析

原材料、工艺、人力安排等

七、管理层分析

每个人的经验、能力和专长

组成营销、财务和行政、生产、技术

八、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

九、附录

支持上述信息的材料

题目

目录

一．

二．

三．

四．

五．

六．

七．

八．

九．

**第五篇：创业计划大赛策划书**

南京农业大学工学院第五届大学生

创业计划大赛策划书

举办创业计划大赛的目的是为了提高学生素质。创业计划大赛是培养学生创造性、创新性意识、完善学生的知识结构、培养学生的团队精神的一个载体，是一个更高层次的学习。从现在起，学工处将通过多种宣传手段，集中宣传本次竞赛，在我院“学工在线”网站上建立“创业大赛”网页，对创业大赛进行较全面的介绍，让全院师生了解本次竞赛情况。各系学生工作部门要给予高度重视，做好本系的宣传发动工作。

一、大赛组织机构

为保证本次创业大赛的顺利进行，我院将成立创业大赛组委会，组委会成员如下。

组长：张维强

副组长：夏拥军

成员：张兆同 缪小红 桑运川 周建平雷玲 韩美贵 罗远渊 大赛评委会由本次大赛组委会决定成立。

二、参赛方式

对成员要求：

在校全日制本专科学生和研究生以创业计划小组（团队）形式参赛。学生可自由组成参赛团队，也可由各系组织学生组成团队，参赛团队可以跨系组建，也可以以个人的方式报名，由大赛组织委员会组队。参赛团队至少由三名同学组成（建议不超过六人），团队的主要成员须由2024年6月20日以前仍在校的我院学生担任，2024年11月能参加校赛（允许有相关专业的教员作为团队指导老师）。培训：为使参赛选手更快地进入角色，提高本次大赛的水平，各系可组织有关专家对学生进行指导、培训。

三、评审方法

评委以参赛选手在征稿期限内上交的书面作品为准，按组委会和评委会制定的评分标准对作品量化评分。每件符合报名要求的作品均由几名评委分别评分，1各评委所给的分数之和，即为该作品的最后得分。作品按分数高低依次排名，前10支团队进入复赛。

进入复赛的选手经过培训和实践支持，整理、充实、完善商业计划书，上交复赛作品。由我院相关专业学者、校外知名企业家、风险投资界人士组成评委会进行书面评比，选出6个代表队进入终审答辩，并根据实际情况最终评出金、银、铜奖。

四、大赛奖项设置

比赛将根据各期评比结果，评出金奖一名，银奖二名，铜奖三名。大赛总成绩由复赛成绩和决赛答辩成绩两部分组成，复赛成绩占50%，决赛答辩成绩占50%。所有获奖者均将获得由主办单位颁发的奖金及获奖证书。

五、几点建议与要求

一个好的参赛作品应包含的三个要素：优秀的创意（例如：技术含量高）、优秀的团队、好的创业计划书。

\*首先，在创业的构思方面，要有创意或创新。所谓创意，有五种情况：

1.引入一种新的产品或提供一种产品的新用途；

2.采用一种新的生产方法；

3.开辟一个新的市场；

4.获得一种原料或半成品的新的供给来源；

5.实行一种新的企业组织形式，例如建立一种垄断地位或打破一种垄断地位。

所以，作为创业计划来讲，应将视野放开，发现现实中（中国市场或世界市场）没有的、紧缺的获利机会，进行创新。

\*其次，在团队的组织方面，要注意选好人。

1.团队的组成者不一定是“最优秀”的，但一定是“最合作”的。合作精神是一个团队形成、发展的前提。

2.团队的组成者要有特长、有办事能力。有几种人才是必不可少的：市场、法律、生产、技术、管理、财务等。

“一流的创意＋二流的团队＝意味着失败”

“一流的团队＋二流的创意＝意味着可能成功”

一个优秀的团队要敢于创新、勇于挑战，要能够各具专长、互相协作、优势互补。

\*第三，关于计划书。当一切准备就绪后，做出一个规范、完整、吸引人的创

业计划书是制胜的关键。

1.首先，按照“权威部门”的有关要求，确定创业计划书的格式、字数，注意评

分要求；

2.其次，突出重点，即，将计划书做得尽量吸引人，详尽、全面的说明自己的优

势，避免泛泛而谈，用事实、数据证明自己的观点，给人以客观、真实的感觉；并强调指出产品技术的不可复制性；

3.再次，注意真实性。这是我们在做创业计划书时应重点把握的；

4.最后要有好的形式。创业计划书有其固定的格式，但是也可以有变通之处，为自己的公司起一个醒目的名字、做一个标志、整齐的排版等形式化的格式会为一份好的创业计划书锦上添花！

希望同学们踊跃参与，刻苦钻研，提出具有一定市场前景的产品或服务，真正展

现我院大学生的精神风貌。

六、大赛注意事项

1、初赛作品长度不宜超过6000字，或在使用不小于五号字的情况下不超过5页A4纸。

2、各系请在规定时间内上交作品及报名表，报名表请填写清晰，联系方式应有效、常用。同时需要提交电子版报名表与初赛作品。

3、进入复赛、决赛的队伍如有人员变更，请于复赛、决赛开始前提交新的报名表。每期比赛期间不应有人员变动。

4、复赛（决赛）的创业计划书模板由于篇幅关系，将在创业大赛网站上提供，欢迎进入复赛、决赛的团队下载。

5、如参赛团队出现违规将被视为故意作弊，取消其继续比赛和进行评奖的资格。

南京农业大学工学院学工处

2024-11

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！