

# 创业计划书财务计划(优质5篇)

光阴的迅速，一眨眼就过去了，成绩已属于过去，新一轮的工作即将来临，写好计划才不会让我们努力的时候迷失方向哦。计划怎么写才能发挥它最大的作用呢？下面是小编带来的优秀计划范文，希望大家能够喜欢！

## 创业计划书财务计划篇一

### 一、盈利情景分析

所需资金：10万元

开业成本：5万元

员工工资：6-10人，5000元左右

流动资金：2万元

月盈利：2万元左右

### 二、市场分析

随着人们生活水平的不断提高，人们对居室要求已不仅仅局限于居住，更要求美观舒适，异常是搬入新居之后，往往要对居室加以改造和装饰。一般人由于受各种条件及审美观的限制，对居室的装潢往往缺少独特的眼光。所以，往往求助于专门的装修公司。

我国的家装业是一个利润较大的行业。我国的住宅建设，异常是城镇住宅建设，经历了近连续增长之后，已颇具规模。随着人们生活水平的提高和住房制度改革的推进，居住消费占总消费的比重迅速提高，人们越来越关注居住环境的改善。我国的家居装饰业应运而生，来发展很快。

家装潜力巨大。据统计，这几年全国家居装饰业的总产值为1200亿元，是20世纪90年代的40倍，年均递增45%，大体上每两年翻一番，相当于全国城镇住宅年投资总额的30%。有一种大胆的估计：家居装饰在未来两三年内将到达亿到3000亿元，即相当于住宅投资总额的一半左右。这不是虚张声势或盲目乐观。

家装公司是从发展起来的，发展到今日已有较大的提高，该行业也成为社会上一个较热门的行业。人们都想给自我营造一个安逸舒适的空间，对居室环境的要求也越来越高。近年来房产开发商开发出很多的户型，也为家装行业的发展带来广大的空间和无限的商机。据专家分析，家装市场在未来几年内仍有较大的发展潜力。

### 三、地址选择

家庭装修公司的梦想选址一般在新建成的居民住宅区、建材市场或大型居住区的聚集地。

### 四、特色门面设计

家庭装潢公司与其他行业不一样，格外重视公司的“门面”，它不仅仅从一个侧面展示了企业的形象，也在消然地输出一种理念。对于正在选择装潢公司的人来说，装潢公司的“门面”可作为一种很好的“参照物”，下头供给几种样式供参考。

#### 1、追求“后现代主义”

“后现代主义”将设计突出地表现出来，传达的是一种设计理念。所以，在装修的时候保留空间功能的完整，而不必做过多的修饰。比如墙面的处理，铆钉都裸露在外，只是用色彩来重现建筑的美；不规则的几何形体错落有致，金属得到了设计师的偏爱，这些都表现出了“后现代主义”的理念。

## 2、向往简约“古典主义”

装潢公司总是喜欢突出自身的个性，经过装饰好自我的门面，向顾客展示自我对设计的独到见解及敬业精神。简约的“古典主义”使设计风格显得高雅，如果能再配上周边的环境，将会使整体设计更具风雅。

## 3、返璞归真，沧桑怀旧

在钢筋水泥般的城市住久了，人们便开始向往自然的风光，追忆沧桑岁月，斑驳的砖墙，苍老的木柱木螺，凹凸不平的松木地板，落地的大铁门锈迹斑斑，上头是一排排赤裸的铆钉，开启时吱吱呀呀地响，仿佛是历史的脚步。这样的设计正迎合了那种饱经沧桑岁月人的一种心理。

## 4、艺术与商业的完美结合

这种设计容易给人一种年轻、严谨、现代化的印象。使用尽可能少的元素组合成针对性最强、包容性最大的空间，以传达给观者严谨的专业本事与平和的感受，以到达艺术与商业的完美结合，这是众多年轻人的追求。顶面和柱体的白色、墙与地的灰色以及门面外灯箱的黑白用色，是个性的张扬；开敞式的、便于各部门之间文件的交流布局，又兼顾了商业空间的共性。这是艺术与商业完美结合的现代化特征。设计的精髓却始终不能丢，越是做得“少”了，越需要精细地推敲。

## 五、房间特色设计

每一个房间的装饰都有自我独特的地方，但这独特之处又有必须的规律性和时代性，把所有这些精华部分提炼出来，在室内各处墙面造型及家具造型的表现形式，称之为室内装饰风格。

下列几个设计思路，可供读者参考：

- (1) 结构贯通出空间;
- (2) 色彩融合出气氛;
- (3) 材料交合出品位;
- (4) 造型融合出旋律。

在进行墙体装修时，可将一些实用性强、色彩风格与墙面协调统一，例如：门厅中的鞋柜；厨房卫生间的壁柜、吊柜；客厅卧室的角柜等。在面积较大但高度不够的客厅里，一般可舍弃美丽的吊灯，在天花板设计时放置一个圆形、椭圆形或方形、六角、八角的灯池(2平方米或5平方米)，将射灯藏于灯池周边内，这样天花板即成了灯的一部分，在浑然一体中扩大了客厅的视觉高度。

对于那些有偏爱的，可根据其爱好设计相应的风格，将一切巧妙运用起来，以到达色彩的整体性。既能表现出气氛，又能得到空间扩大的效果。

有些房间为平面直角，而家具却是一些曲面、曲线，显得不太协调，这样就要对房间进行处理，如拱形的屋顶、拱形的门楣等；以高低错落的板块来装修天花板，内设照明灯，表现空间之美；有人喜欢板面造型，对墙体的装修用板块的形式来打造高大肃穆的效果；以二三级台阶来营造登堂入室的大家之气；在家具的选择上可选用两种颜色板块组合而成的新潮家具。这其中便蕴含了一种旋律美。

## 六、经营提议

### 1、签订一份公平的合同

在双方协调一致的基础上，签订一份公平又详细的合同，是十分有必要的。有的客户不认真审核合同轻率签字，到之后

遇到纠纷往往是很平常的事情。然而，装修公司由于制作合同不严密、不详尽，自食其果的十分多。

## 2、制作一份详细的报价表

这是装修中的主要程序之一。报价表要力求详尽，包括所有的承包项目、单价、单位及金额，还应标明哪些材料是装修公司购买，哪些是客户自购，大致灯具、洁具、空调，小至拉手、门锁都要囊括在内。有了这样一份详尽的报价表，就会减少许多不必要的麻烦。一份详细的报价表的重要性是不言而喻的，它能够与合同相提并论。

## 3、在施工过程中，同客户相处要融洽，要尽量尊重客户的意见

某些装饰公司在签合同前后往往言行不一、两副嘴脸。丝毫不尊重客户合理的意见及要求。当客户要求修改图纸时，甚至对客户出言不逊，大谈设计风格等专业术语，搞得客户十分难堪，当施工过程中出现错误时强词狡辩等。这些现象是必须避免的。装修公司既要虚心听取客户的意见，又要勇于承认并改正自身存在的缺点与错误，并做到及时向客户说明，与客户之间建立一种和谐融洽的关系。

## 4、进一步扩大透明度

做事情增加透明度，有了问题坦诚向客户说明，这样便会增强客户对你的信任感。那些认为“无商不奸”的人是挣不到钱的，许多客户会对你“望风而逃”。

## 创业计划书财务计划篇二

如今卖饰品很有市场，漂亮可爱的小饰品总能吸引女孩子们的注意，而饰品本身又是个本小利大的行业，很受小本投资者喜爱。

一般说来，饰品的利润是坚持在百分之五十到百分之二百之间。也就是说进货价格在4元的东西定价大概在6—12块之间。如此巨大的利润当然是决大多数小本投资者的首选。可是究竟怎样做好一个饰品店，此刻让我们来看看其具体操作：

**做专业：**近年来市场需求越来越大，做饰品生意的人就越来越多了，市场竞争也就更激烈了。可是，饰品的市场空间还很大，因为潮流不断在变，只是要求从业人员做得更专业而已。

**选址：**研究到饰品店的顾客中有一大部分是学生，所以一般来说选择大学城里面或者大学高中学校附近等年轻人多异常是时尚潮流人士多的地方，当然繁华的商业街也能够，但一般说来本人不推荐。

**装修：**装修不用像酒店一样豪华但必须把握住一点尽量显得时尚潮流，本身而言饰品就是一种流行潮流，在装修时必须要注意格调，规范、显眼，强化品牌的情感性、时代性，让店面设计和招牌也成为自我的免费广告。专修费用一般而言坚持在3万之内。3万针对精品店而言。（1—2万大概在20—40平方米左右。）当然也不可一概而论，具体装修费用根据各地消费水平。需要的东西为：货架售价在480元为全钢架构，分四层高为2米，宽为1.6米，当然这个价格是最高的。柜台，射灯等必须品。

**进货：**进货必须要根据当地的人文、风俗习惯来选择；价位必须要根据你周围的消费群体的年龄段，城市的消费水平，收入情景；服务必须要到位，这是现代经商的根本。

**货类要全：**第一次进货一般预算五万比较好，当然进货3万才能把货物铺齐。包括彩妆系列、头饰、手饰等饰品系列、钥匙链、布偶、陶瓷娃娃等礼品系列。货物要高、低档次都要有，以满足不一样消费者的需求。货物想要有特色最好去少数民族地区进货，藏饰、傣饰都是很流行的。此刻的人注重

的是个性。

## 创业计划书财务计划篇三

### 一、摘要：

在不少人心中，开花店是个不错的创业项目。

一方面，每一天工作在充满鲜花的环境里，心境很愉悦；

另一方面，此刻人们的生活水平不断提高了，人们的消费水平也不在仅仅局限于物质上的消费，对于精神上的消费需求也在不断提提高。花能够调节室内的空气和湿度，对人的身体健康有益。能够用来观赏，陶冶人的性情，平和人的心境。能够审美，引发人的情感。如人们常常把花比作女人，把莲花作为纯洁、高尚的象征。逢年过节、探亲访友，鲜花已是人们比较青睐的礼物，大家的日子越来越好了，买花的人自然会越来越多，开花店的前景也必须不错。

从做生意的角度讲，花店应当算是典型的小本经营。一间面积不需很大的屋子，简单的装修即可，四面白墙也能显出鲜花的美丽。小花店就能够开张了。此刻不少下岗的人都寻思着做点小买卖，开花店的成本正是他们所能承受的。我看到过一份花艺学校的学员调查，百余名学员几乎有95%以上的人都打算开花店。再加上现有的花店，竞争的激烈程度可想而知。

可是，开花店并不是想象中那么容易，毕竟花是鲜活的东西，花店是一个充满风险的行业。花从一买进时就要有损耗，如果生意不好，只能眼睁睁地看着花变枯变烂。有些高档花卉更不能多进，若卖不掉损失可就太大了，可如果没有高档花卉出售，可能会失去利润较高的定单，这又不得不让人费上一番脑筋。

从人类历史发展角度来看，当人们的物质生活得到满足后，对精神生活需求就会十分强烈，有人曾说过在中国“花如手机一样普及的时代即将到来，抓住每一个重大节日，如春节、情人节、圣诞节、母亲节、教师节。同时开发七夕情人节、秘书节、护士节、父亲节、记者节等有潜力的节日，扩大潜在消费人群，激发市场潜能，加强市场宣传力度。花店是美丽幽雅的场所，花艺是花店的灵魂。美丽的花儿为人们传播着各种各样的情感，千姿百态的花儿述说着千言万语，每一句都述说着完美，异常是此刻。随着人们的生活水平不断地提高，生活质量不断地提高和对生活的追求。鲜花已经是人们生活不可缺少的点缀。花卉消费近些年来呈越来越旺的趋势，除了花卉本身所具俏丽姿容，让人们赏心悦目，美化家居等功效外，它还能够开发人们的想象力，使人们在相互交流时更含蓄，更有品位。

## 二、花店情景：

名称：让我听到你的声音

广告语：敞开心扉，让我听见你的声音

地点：玉溪市南北大街北段

经营理念：花店本着以诚为本，服务至上的经营原则，真诚服务于消费者。树立竞争意识、市场意识、讲信誉、讲品牌。传递人间的真情，让爱洒满人间。

目标：有效的打通销售渠道，以供给产品服务为根本，促进鲜花市场的大发展。给客户供给一个表达自我祝福的平台，把祝福和爱送到千家万户。带给顾客完美与幸福！尽可能的提高花店的知名度和美誉度，建立属于自我的一套完整体系，最终推向全市，全国，甚至全世界，做大做强。

## 三、行业分析：



市场前景广大：随着人们生活水平的不断提高，人们对生活质量的要求也不断提高。

行业转型：改善工作作风的八项规定大型花卉订单减少，花卉行业逐步向小型花卉、家庭花卉的方向发展。

抓住机遇：市场上多数出售小型花卉、家庭花卉盆栽，很少有出售diy花卉盆栽的店。

四、花店定位：

选址定位：南北大街(南北大街十字路口，人流量多而集中。

## 创业计划书财务计划篇四

创业计划书财务计划怎么写?朋友们，以下是创业计划书财务计划范文，请参考！

一般来说，在创业计划书中应包括创业种类、资金的规划以及资金来源、资金总额的一个分配比例、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，具体内容一般应该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

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。

计划摘要主要包括以下内容：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

这部分的目的是不是描述整个计划，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。

### (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。

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?

### (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。

### (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。

## (九) 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。

## (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。

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

(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。

写好一份完整的创业计划书，对项目的完善和项目的推广都具有很重要的意义。

1、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。

2、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。

3、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。

4、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。

创业计划书对团队和项目的影响是不言而喻的，创业计划书是真正开启创业之旅的第一步，只有将这一步走好了，以后的路才会更加通畅。

## 创业计划书财务计划篇五

创业计划书上的财务假设应该怎么写?写的时候有什么技巧以及注意事项呢?以下是小编分享的创业计划书财务假设范文，请参考!

财务基本假设，即会计核算基本前提。

1. 会计主体假设。

指会计工作所服务的特定单位或组织。

它是对会计工作的空间范围所作的限定。

2. 持续经营。

指在可以预见的未来，企业将会按照当前的规模、状态持续经营下去。

这是对会计工作的时间范围的限定。

3. 会计分期。

指将企业持续不断的生产经营过程人为地划分为若干连续、等距离的时间“间隔”。

#### 4. 货币计量。

指会计主体在会计核算过程中采用货币作为统一的计量单位。

它是对会计计量手段、方法的限定。

### 一. 投资分析

#### 1. 股本结构与规模

#### 2. 资金来源与运用

#### 3. 投资收益与风险分析

附：投资现金流量表，再从以下几方面分析：

##### (1) 投资净现值

##### (2) 投资回收期

##### (3) 内含报酬率

##### (4) 项目敏感性分析

##### (5) 盈亏平衡分析(含：保本点分析)

##### (6) 投资回报

### 二. 财务分析(主要是财务报表)

#### 1. 会计报表及附表



(1) 主要财务假设

(2) 收益表

(3) 现金流量表

(4) 资产负债表

## 2. 会计报表分析

(1) 比率及趋势分析

(2) 预计销售趋势分析

(3) 风险假定与分析

## 3. 财务附表

(1) 第一年收益表

(2) 第二年收益表

(3) 成本费用表

(4) 资产负债表 (第一年季报)

(5) 资产负债表 (第二年季报)

(6) 现金流量表 (第一年季报)

(7) 现金流量表 (第二年季报)

大概思路，当然你可以不用那么详细，祝融资成功！

创业计划书写作指南

，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。

## 一、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

## 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，前五年为年度报表)

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

二、创业计划的注意点

1、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

2、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

三、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