

# 最新台球创业方案(通用8篇)

无论是个人还是组织，都需要设定明确的目标，并制定相应的方案来实现这些目标。方案书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇方案呢？下面是小编帮大家整理的方案范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

## 台球创业方案篇一

我国大学扩招七年以来，大学在校人数，大学毕业生都大幅度增加，

### 1、程序更简化。

凡高校毕业生（毕业后两年内，下同）申请从事个体经营或申办私营企业的，可通过各级工商部门注册大厅“绿色通道”优先登记注册。其经营范围除国家明令禁止的行业和商品外，一律放开核准经营。对限制性、专项性经营项目，允许其边申请边补办专项审批手续。对在科技园区、高新技术园区、经济技术开发区等经济特区申请设立个私企业的，特事特办，除了涉及必须前置审批的项目外，试行“承诺登记制”。申请人提交登记申请书、验资报告等主要登记材料，可先予颁发营业执照，让其在3个月内按规定补齐相关材料。凡申请设立有限责任公司，以高校毕业生的人力资本、智力成果、工业产权、非专利技术等无形资产作为投资的，允许抵充40%的注册资本。

### 2、减免各类费用。

除国家限制的行业外，工商部门自批准其经营之日起1年内免收其个体工商户登记费（包括注册登记、变更登记、补照费）、个体工商户管理费和各种证书费。对参加个私协会的，免收其1年会员费。对高校毕业生申办高新技术企业（含有限

责任公司)的,其注册资本最低限额为10万元,如资金确有困难,允许其分期到位;申请的名称可以“高新技术”、“新技术”、“高科技”作为行业予以核准。高校毕业生从事社区服务等活动的,经居委会报所在地工商行政管理机关备案后,1年内免于办理工商注册登记,免收各项工商管理费用。

## 台球创业方案篇二

当前,我国汽车产销突破1900万辆创历史新高,再次刷新全球纪录,连续四年蝉联世界第一,汽车工业已进入总量较高的平稳发展阶段。

汽车玻璃是构成车身的重要附件,占汽车总质量的3%左右,主要用于新车制造市场和维修市场,因此汽车玻璃的需求与汽车产销量和保有量密切相关。随着近年来中国汽车工业的高速发展,中国汽车玻璃行业的市场需求量以19%左右的平均速度增长。我经过多方市场考察,认为经营汽车玻璃是一个很有希望的产业,希望能筹集资金并实现这个计划,实现自己的创业梦想,让自己在创业上能打造出一片天地。

项目目的:光光光汽车玻璃店以优质的服务和勤恳的创业经营宗旨,力求开拓一片属于自己的市场。

项目名称:光光光汽车玻璃店

性质:各种车型,{轿车.客车,大小货车}的前后挡风及边窗玻璃,原厂配套原装玻璃、汽车玻璃更换,汽车玻璃修复等。

建设地点:河北省廊坊市

市场分析:随着全球经济的好转,遭受重创的全球汽车产业慢慢走出低谷,中国的汽车行业顺应市场的发展,迅猛发展起来。由于我国的汽车销量的大增,汽车的维修量也相应的

增多，其中汽车玻璃维修的需求量也日益增多。

近些年来，随着人们生活水平的不断提高，中国汽车销售量猛增，随着伊川县经济的快速发展，私人汽车拥有量据不完全统计位于洛阳市九县六区之首，汽车消费的快速发展，拉动了汽车玻璃零配市场的发展。而我县汽车玻璃零配市场不健全，需建立一种新型的汽车玻璃零配市场形态——汽车玻璃门店。在发展汽车玻璃零配门店过程中要避免“单打独斗”。加强与保险公司的深度合作，同时提高安装工人的素质，加强行业自律，当前汽车装饰行业、维修行业发展势头良好，汽车玻璃店有着广泛的市场需求。

宗旨：

服务大众，诚信经营，为广大消费者提供外观和强度，安全性能良好的产品及优质的服务。

经营范围：

各种车型，{轿车. 客车, 大小货车}的前后挡风及边窗玻璃, 原厂配套原装玻璃、汽车玻璃更换，汽车玻璃修复等。

市场营销：在汽车玻璃初步发展中，我店将采用品牌策略、价格策略、促销策略等来实施创业计划。可以不同程度降低营销成本，还能建立起坚实的客户关系。随着汽车玻璃的发展，还将扩展体验式营销、网络营销等模式。

注册资金：

注册资金人民币大写：壹拾万元。

融资方式：

由我筹措资金8万元，股东卢国辉2万元。

组织理念：

举才而任能，走创新和专业的组合路线，实行严密的系统性、战略性管理，打造高质量的服务体系。

组织文化：

敬业创新，优质经营，人性化管理。

结论：

“光光光汽车玻璃店”通俗易懂，符合目标市场消费者的消费需求。而且招牌的字体设计要美观大方，要具有独特性；易吸引人的注意。主要走中低档价格策略，服务等方面力求尽善尽美，努力给客户最大限度的享受和心理满足。针对消费者比较价格的心理，将同类行业有意识地分档，形成价格系列，使消费者在比较价格中能迅速找到自己习惯的档次，得到选购“满足”。

店长

张丽娜，女，汉族。

职责

店长负责综合协调和管理店内各部门工作，做好服务销售及与客户交流等工作。

## 台球创业方案篇三

目录

一、执行总结

二、项目背景

三、市场机会

四、公司战略

五、市场营销

六、生产管理

七、投资分析

八、财务分析

九、管理体系

十、机遇与风险

十一、风险资本的退出

附录

1. 市场容量估算表

2. 市场调查和定性分析表

3. 财务附表

1. 执行总结

1.1. 公司

甲壳质材料研究&开发有限责任公司是一个提议中的公司，它拥有甲壳质纤维制备的专利技术，提倡科技为本的绿色生活新理念，为人类提供尽善尽美的天然生物产品。

我国医用缝合线每年约有15亿人民币的市场需求，其中可吸收缝合线约有7.5亿。

公司成立初期生产医用甲壳质可吸收缝合线，以满足迅速发展的可吸收缝合线市场的需求，使用投资建厂解决方案，针对解决pga(polyglycolic acid聚乙二醇酸)类可吸收缝合线大部分依赖进口、价格昂贵、影响提高人们医疗水平的问题。

公司注重短期目标与长远战略的结合，中长期目标将逐步拓宽产品领域，涉足甲壳质医用抗菌材料、药物缓释材料、人造器官、化妆品、保健食品、保健服装面料、新型环保包装材料、快餐用具等，形成以甲壳质材料为核心的多元化经营集团公司。

## 1.2. 市场

医用缝合线市场是集团市场，购买过程属集团购买行为。

目前，我国大量使用的医用缝合线主要有丝线、羊肠线和pga类可吸收线。

羊肠线材料本身有缺陷，pga类缝合线生产成本居高不下，使用范围均受到影响。

医用甲壳质缝合线将就这一切切入点进入市场。

医用甲壳质缝合线采用竞争定价策略进入市场。

产品生产成本约2.1元/根，是pga类缝合线的十分之一；平均定价30元/根(据调查，市场可接受价格为30—40元/根)，大约是pga类缝合线平均市场价格的1/2，而且降价空间较大。

公司将在全国设立七个区域分销中心，与代理商、经销商一起建立健全的营销网络。

产品进入市场的过程中将大量赠送产品让医生试用作为促销手段和提高市场占有率的手段，第一年赠送90万根，第二年赠送160万根，第三年以后每年赠送80万根。

国际领先的甲壳质纤维制备专利技术是制备医用甲壳质缝合线的关键。

公司将建立iso9000质量管理体系，力争获得国际iso9000质量管理认证。

### 1.3. 投资与财务

公司设在无锡，享受“三免三减半”的税收优惠政策。

公司成立初期共需资金1100万。

其中风险投资700万，东华大学投入资金100万，短期借款300万。

其中用于固定资产投资602万，流动资金498万。

另外，天纯生物材料有限公司设备入股100万。

股本规模及结构暂定为：公司注册资本1200万。

外来风险投资入股700万(58.33%)；×××专利技术入股300万(25%)，资金入股100万(8.33%)；×××公司设备入股100万(8.33%)。

第二年估计盈利1000万人民币，以后每年销售利润率45%左右，第二年资产报酬率为75.39%，投资回收期为两年零一个月。

风险资金最好在第3—5年撤出，采用收购方式比较适合本公司。

## 1. 4. 组织与人力资源

公司性质是有限责任公司，初期组织结构采取直线制。

公司所有权与经营权分离，实行总经理负责制。

总经理下设营销副总经理、技术副总经理、财务副总经理。

甲壳质纤维制备技术专利属东华大学所有，郟志清教授等老师是专利技术发明人。

郟志清教授有多年的科技成果产业化经验，将出任公司董事长兼技术副总经理；创业小组成员将参与公司的市场营销与财务管理工作；公司还聘请了东华大学市场营销系顾庆良教授作为营销顾问。

## 2. 项目背景

### 2. 1. 产业背景

近年来，我国医疗器械产业得到很快发展。

1978年，我国医疗器械工业总产值为7.3亿元。

到1995年，按国家医药管理局统计为80亿元，而此间有关方面调查表明，全国医疗器械产业实际总产值达160—180亿元，相当于1978年的22—25倍，约占世界总销售额的2%左右。

我国医疗器械行业发展滞后于化学药物工业，发达国家医疗器械与药物销售之比接近1：1，而我国只有1：10，因此具有极大的拓展空间。

据调查，高性能的医用纺织品的增值幅度可达到1：50左右。

目前，我国大量使用的医用缝合线有三种：丝线、羊肠线



和pga类可吸收线。

羊肠线和pga类缝合线是可吸收缝合线。

羊肠线生产工艺落后，污染环境，可吸收性差，易过敏和产生抗体反应。

目前，它的存在仅仅是由于价格优势。

pga类可吸收缝合线大量依赖进口，不仅花费大量外汇，增加了国家和手术病人的经济负担，也对我国外科手术水平的提高产生了一定影响。

据台湾工业技术研究院报告，1994年医用缝合线的全球市场价值估计有15亿美元，每年增长率约4%。

据台湾化工所资料，世界上只有三家工厂生产pga原料，取得极为不易，价格居高不下。

另外，pga含水率过高将导致材料水解劣化、机械强度下降，缝合线质量受到严重影响。

作为一种纯生物制品，用甲壳质作原料的可吸收缝合线，能被人体完全吸收，无毒副作用，能够满足作为可吸收缝合线的所有指标，符合绿色环保的社会发展主题，是pga类可吸收缝合线的替代品。

在吸收进口可吸收缝合线的优点的基础上，研制开发性能优越、价格适宜的甲壳质可吸收缝合线是符合社会和市场要求的。

投产医用甲壳质可吸收缝合线，在全球范围内具有超前性，对于促进我国医疗器械工业的发展、提高人们医疗水平、减轻国家外汇负担等方面，具有长远的经济效益和社会效益。

## 2.2. 产品概述(略)

## 2.3. 甲壳质可吸收缝合线的优点

经临床实验证明，与现有缝合线相比，医用甲壳质可吸收缝合线具备了作为可吸收手术缝合线的主要优点：

纯生物制品，与人体相容性好，伤口缝合疤痕小；

原材料广泛存在于海洋生物中，成本是PGA类产品的十分之一；

线体周围形成抑制细菌生长的环境，有利于伤口愈合；

无毒、无刺激，无抗体反应，能够被身体完全吸收；

足够的抗张强度和柔韧性，完全符合制备可吸收缝合线的要求；

易保存，在空气中几乎不分解；

能经受杀菌消毒处理，可进行染色、防腐处理等；

资深教授、专家、研究员担纲科研，研发实力雄厚，专利技术国际领先。

## 2.4. 甲壳质应用前景

甲壳质是一种天然高聚物，是一种新型环保材料，在医学、农业、轻工业等领域具有广泛的用途。

在医学上可以用来做人工皮肤、药物缓释材料，止血剂和伤口愈合剂、人造器官(如人工肾、人造血管)等；在农业上，可用来生产壳聚糖、壳质包复农药、降解地膜等；在轻工业上，可用来做成化妆品、保健品、功能服装、环保包装材料等。

### 3. 市场机会

#### 3.1. 市场特征

##### 3.1.1. 概述

医用缝合线的实际消费者是病人，使用者和购买决策者是外科主刀医师和护士长，实际购买者是采购部门。

市场特征呈现为使用者、购买决策者与购买者分离的特殊性。

医用缝合线市场是集团市场，购买过程属集团购买行为，人员推销是最有效的销售方式。

医生首先根据手术类型和要求选择缝合线种类、规格，同时会受使用习惯、品牌偏好、地域差异等因素的影响。

缝合线属于医疗器械类，医药卫生管理机构如国家医药管理局、卫生局等制定的宏观政策法规会对其发展产生重要影响。

医疗器械的销售要三证齐全，三证是《医疗器械生产许可证》、《医疗器械销售许可证》、《产品合格证》，有些地方还要求由当地卫生主管部门核发的《准销证》。

##### 3.1.2. 购买决策过程

在购买决策中，医生和手术室护士长起很重要的作用，有些甚至由护士长指定或采购(特别是二级以下医院)，极少数医院由行政部门决策购买。

决策模式主要如下图所示：

图1. 略

#### 3.2. 市场细分

按市场开发程度，国内医用缝合线市场主要分为两类：

### 3.2.1. 已开发的可吸收缝合线市场

是指使用羊肠线和PGA类可吸收缝合线的市场。

大量使用PGA类可吸收缝合线的市场

这类市场分布主要在经济发展水平较高、医疗水平较高的大城市医院，如北京、上海、广州等。

市场特征主要表现为：厂家对于使用PGA类可吸收缝合线的前期宣传已基本完成，医生接受程度高，医生品牌忠诚度高；可吸收缝合线应用广泛、应用时间久；对价格敏感度较低；消费行为比较成熟。

大量使用羊肠线的市场

这类市场分布主要在经济发展水平相对较低的大中型城市的医院，如西安。

市场特征主要表现为：可吸收医用缝合线主要使用羊肠线，尚未大规模使用PGA类可吸收缝合线；医生对于可吸收缝合线的接受程度相对较高；对价格较为敏感；品牌忠诚度不高。

### 3.2.2. 尚未开发的可吸收缝合线市场

是指应该或可以使用可吸收线而仍然使用丝线的市场。

这类市场分布主要在经济发展水平偏低、医疗水平有限的小型城市医院或大城市的小医院。

市场特征主要呈现为：医生较少接触或使用PGA类可吸收缝合线；手术中普遍使用丝线；对于价格敏感度很高；PGA类可吸收

缝合线尚未进入这类市场，竞争和缓。

### 3.3. 销售渠道分析

据调查，医用缝合线的主要销售渠道为：

厂家直销/当地代理商销售

PGA类可吸收缝合线生产厂家主要采用这种方式。

通过当地代理商能够减少进入壁垒，顺利进入新市场。

厂家直销适用于进入壁垒较小的市场。

医院一般较为相信当地的代理商，发生问题处理及时，且信誉有保障。

销售过程主要是这样的：

图2. 略

通过医疗器械批发公司销售

主要是国内的丝线、羊肠线生产厂家，他们通过各级医疗器械公司、经销商建立了庞大的销售网络，销售渠道通畅，并与全国各大中医院有着牢固的业务关系，受人为因素影响相对较小。

图3. 略

### 3.4. 竞争分析

#### 3.4.1. 竞争产品和竞争对手

丝线：价格便宜，目前手术中仍大量使用普通丝线。

上海浦东金环医疗用品有限公司占据了全国丝线市场绝大部分市场份额，其次是美国强生的“慕丝线”也在国内大医院普遍使用，国内还有天津、杭州、无锡、南通等地生产厂家。

羊肠线：价格便宜，在妇产科等手术中较多使用，使用不便，容易引起炎症，处于被逐步替代的阶段。

厂家主要分布在上海、天津、杭州等地。

pga类可吸收缝合线：多为进口，国内南通也有生产，价格较高，厂家以美国的强生和氰胺(肯达尔)为最多。

主要采用上门推销和大量赠送产品试用的方式攻占市场。

据调查，强生和氰胺在上海占有80%以上的可吸收缝合线市场份额；其次，南通“华利康”也有一定的比例。

“华利康”价格大致在强生和氰胺的60%左右，但价格优势基本被其不完善的售后服务和质量问题所抵消。

### 3.4.2. 竞争影响力量分析(略)

### 3.4.3. 竞争优势

甲壳质缝合线本身的优越性能；对专有技术与人才的垄断；成本优势；资源可获性强；高新技术符合政府政策的发展方向等。

## 3.5. 市场容量

### 3.5.1. 市场容量

据估算：1999年国内医用缝合线市场容量约为\*\*15亿人民币。

据调查和二手资料显示，目前可吸收缝合线的使用量仅占5%左右(含羊肠线□pga类线)，但金额占总量的50%左右，

约\*\*7.5亿。

(注：\*\*估算过程见附录1□p29)□

### 3.5.2. 趋势分析与预测

据台湾工业技术研究院报告，全球医用缝合线市场年增长率为4%。

据调查□pga类缝合线产品只开发了可吸收缝合线市场的10%左右，市场潜力巨大。

目前，医用可吸收缝合线主要用于大型手术(如开胸、腹腔等)中□pga类可吸收缝合线主要依赖进口，国家对其有严格的限制。

考虑市场增长情况，五年后甲壳质缝合线年销售额估计可达一个亿左右。

(见附录1□p30)

### 3.6. 政策方针和wto的影响(略)

## 台球创业方案篇四

在学校统筹指导下，校院两级进行广泛的宣传发动师生参与，进行竞赛宣讲、培训、项目推介，沙龙、组队报名；重点是各学院要加强指导学生完善团队结构、选题、寒假市场调研、创业计划书写作等。学院在3月中旬完成优秀团队和作品的选拔，鼓励和倡导多学院联合组织选拔，有条件的还可以增加沙盘训练模拟活动。通过校院两级指导活动的相互促进与推动，持续性地为以学生为主导的作品的塑造与完善提供支持，最终形成结构完整、逻辑合理、内容充实的作品。具体要求

如下：

1. 建议各学院在寒假之前汇总学生的商业计划书提纲。提纲要求：重点说明创业机会，详细描述技术、产品或服务内容及其商业模式，初步进行市场分析与竞争分析，制定实施计划，预测财务数据，并对创业计划书要求的其他内容作简要说明。如有条件及时准备相关附件，包括专利复印件、应用证明、科技查新报告、产品图片、相关视频、团队照片等。组织人员进行初步评定，指导学生充分利用寒假时间不断深化计划书和做好其他工作。初步统计参赛同学的信息。及时向校级竞赛组委会反馈。
2. 学院选拔优秀作品，要组织相应的评审或者答辩，要按照合理的比例在申报的作品中评出一、二、三等奖，评审结果须报备校级竞赛组委会并将一、二等奖的作品推荐上报校级竞赛组委会参加复赛评审。原则上按30%、40%、30%的比例进行评比。
3. 提交参加校级复赛的申报作品，要求提交完整的创业计划书及相关附件说明材料。创业计划书要求形成结构完整、逻辑合理、内容充实，说明创业机会，详细描述技术、产品或服务内容及其商业模式，进行市场分析与竞争分析，制定实施计划，预测财务数据，并对创业计划书要求的其他内容作详细说明。相关附件包括专利复印件、应用证明、科技查新报告、产品图片、相关视频、团队照片等。创业计划书的执行总结，须有中英文版本。
4. 复赛作品的团队组合和专业要求，必须严格执行《XX大学（筹）“挑战杯”大学生创业计划竞赛实施方案》，校级竞赛组委会将首先进行资格审查，如果不符合要求的，一律不进入复赛评审。
5. 在宣传发动和选拔阶段，希望各学院广泛发动，密切合作。各学院根据学科和专业特点可以形式多样的开展挑战杯人才、



项目、专业的推荐和沙龙活动，以吸引其他学院学生参加，实现专业互补、团队优化和作品深化。

6. 为了更好的宣传在竞赛中涌现出来的富有创造、富有潜力的学生创业团队，更好地发挥这些优秀团队典型的示范带动作用，让更多的青年学生能分享经历和经验，在校园营造鼓励创新、尊重创造的浓厚氛围，在本次竞赛中同时征集参赛团队创业故事。建议各学院组织团队创业故事的征集活动，遴选优秀团队创业故事上报校级竞赛组委会(附件1)。

2. 参加复赛的创业团队应上报《创业团队复赛作品登记表》(附件4)、《创业计划书》(纸质版和电子版各1份)，电子版请以“学院名称+团队名+复赛作品登记表”、“学院名称+团队名+创业计划书名称”形式命名，发送至email□

以上材料报送时间为3月20日□xx校区报送地址：四号教学楼三楼团委办公室，联系人：刘奇耀，联系电话□xx校区报送地址：礼堂三楼团委办公室，联系人□xx□联系电话□xxx□

各学院和学生个人可以及时查阅挑战杯共享邮箱：(密码□xxx)中的相关共享资料。本通知所涉及到的相关表格以附件形式体现，或者自行从共享邮箱下载。

## 台球创业方案篇五

关于大学生创业计划书范文怎么写，下面小编整理推荐大学生创业计划书优秀范文，欢迎阅读。

创业计划是创业者叩响投资者大门的“敲门砖”，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。

### 一、创业计划书

是创业者计划创立的业务的书面摘要。它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。

通常创业计划是市场营销、财务、生产、人力资源等职能计划的综合。写好创业计划书要思考的问题：

(一)关注产品

(二)敢于竞争

(三)了解市场

(四)表明行动的方针

(五)展示你的管理队伍

(六)出色的计划摘要

## 二、创业计划书的内容

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。

### (三) 企业介绍

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

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

(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。

## 三、创业计划书的编写步骤

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

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。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。

## 台球创业方案篇六

人活着总是要找些事情来做的，如果一个人所做的事情不仅能够改善自己的生活，而且能够改善很多别人的生活，同时，他在做这些事情的时候，感到很轻松、很快乐，那么，他就真正选对了事情。

我们就是这样一群幸运的人。

我们致力于解决中国教育的一些根本问题，打造中国最大的大学生就业和创业服务平台，热情欢迎更多有识之士的关注、参与和支持！

我们的使命：

提供最好的教育，帮助最多人成功。

我们的愿景：

成为一个人人快乐学习、快乐工作、快乐生活的组织，同时不断促进整个社会的和谐与进步。

我们的价值观：

快乐、积极、乐观、进取；宽容、友善、感恩、惜福。

我们的理念：

每个人都是天才，只要找到最适合自己的发展道路。



没有不好的学生，只有不好的教育。

教育的核心任务是帮助每个人找到自己的路，走好自己的路。

选择比努力更重要，选择不对，努力白费，选择正确，事半功倍。快乐为人生之本，助人为快乐之本。

一个人之所以快乐，不是因为得到得多，而是因为计较得少。

计较越少的人得到越多。

我们的口号：

追求卓越，享受过程。做前途无量的事业，培养前途无量的人。

我们的核心项目：

全国大学生就业创业基本能力测试、大学生就业创业全程辅导班、一对一个性化职业指导。

我们做的是帮助大学生成长、成才、成功，为大学生就业、创业提供全面服务的项目，也是国家大力支持、社会多方参与、将造福于数以千万计的学生和家庭的项目。我们是一个充满使命感和责任感、以爱心为基础、追求价值最大化而不是利润最大化的团队，我们热情欢迎广大有识之士的关注和参与，用我们共同的努力为莘莘学子打造一个充满光明的未来！

## 1、背景和问题

目前，我国有3000万在校大学生，他们在将来毕业时需要就业（或者创业）。他们必须在大学期间解决好两个问题：将来到底要干什么？如何为将来要干的事情做好准备？事实上，绝大多数的学生在大学期间没有很好地解决这两个问题，具

体表现在：对于第一个问题，不明确自己将来到底要干什么，或者毕业后才发现自己原来要干的事情其实自己并不喜欢或并不适合或根本就没有空缺；对于第二个问题，自己离工作的要求存在很大的距离，所做的准备完全不够，就算有一份这样的工作交给自己也做不了或做不好。

由于上面所说的两方面问题没有解决好，直接的结果就是很多大学生的大学生活过得很迷茫、很苦闷甚至很颓废，很多大学生在毕业以后很难找到一份自己比较满意的工作，企业也很难招到自己需要的人才，大学毕业生跳槽普遍比较频繁。这已经成为整个社会面临的一个很严重的问题。

我们要做的事情就是帮助每个学生在大学期间选好方向、做好准备，使大学生生活过得更丰富、更充实、更有意义，将来毕业时能够更顺利地找到一份自己喜欢而且适合的工作（或者顺利创业）。

每个大学生首先要选好方向，也就是要选择一個具体明确的工作岗位。如果连将来找什么岗位的工作都不清楚，何谈为它做好准备呢？倘若姚明当初不知道自己将来要干什么，每天上午很努力地练篮球，下午很努力地踢足球，晚上很努力地打乒乓球，几年下来，他能到nba打球吗？显然不能。选择一个具体明确的工作岗位需要满足三个条件：首先是要有空缺，也就是说，在毕业的时候，有单位在招聘这方面的岗位，市场上现有的人还不足以满足用人单位的需求，只有这样才会有比较多的机会，否则可能要跟很多有经验的人竞争，得到聘用的机会就要少很多了。除了有空缺以外，还要有兴趣，也就是选择喜欢的岗位。最后一个条件就是要适合，也就是能够做好。

解决完方向问题以后，接下来要做哪些准备呢？概括起来四个方面：知识、能力、经验和人脉。

首先是知识，包括通用知识和专业知识。通用知识又包括学

会学习、学会做事、学会共处、学会生存等内容。

大学生上了这么多年的学，有没有学会学习呢？有些人可能会认为自己当然已经学会学习了。我们常常问大学生一个问题：以前读过的某本好书，课外书，不用考试的书，里面你觉得好的内容你有没有复习十遍以上，你能不能清楚准确地讲出来，你有没有将这些好的内容用在自己的工作与生活当中？有人可能会说，不用考试，复习它干啥？在中国的很多学生看来，学习是为了考试，复习是为了考试，不考试的东西就不用复习。这种观念需不需要转变？我们自古就有句成语叫做学以致用，还有一句俗语叫狗熊掰棒子，掰一棒扔一棒。如果我们只是把一本书看一遍，又换一本书看一遍，好的东西没有复习、没有记住，讲不出来，用不上，这跟“狗熊掰棒子，掰一棒扔一棒”是不是同样的愚蠢？陈安之老师经常在培训过程中讲这样一段话：有些人只知道学习，不知道复习，更不去练习，最后就没有出息。因此，大学生需要学会学习，树立正确的学习观念、养成良好的学习习惯，提高学习的效率，改善学习的效果。在这样一个终身学习的时代，这是一件非常重要的事情。

除了学会学习以外，还要学会做事。我们每天都在做事情，但做事情是有不同的境界的。第一种境界，做成了某个结果，但过程很烦、很累、很不愉快。有很多人都是在这样做事情。第二种境界，做成了某个结果，甚至是更好的结果，过程很轻松、很愉快、很享受。我们都希望做事情做到第二种境界，也就是说，不是等到成功了以后才快乐，而是要快乐地去追求成功。怎样才能把每一件需要做的事情都做成一种艺术、做成一种享受呢？关键在于，在做事情之前，先学习如何做。我们在工作生活中遇到的绝大部分的问题，都曾经有人做过专门的研究，找到了有效的方法。聪明的人懂得站在巨人的肩膀上，愚蠢的人总是靠自己摸索。因此，大学生需要花大量的时间学会做事。

# 台球创业方案篇七

## 大学饮食联盟

XX

在大学中一直被诟病的就是大学食堂的饮食问题，大学的饮食质量不高已成为公认的问题，仅仅是满足了学生们的温饱问题，而质量却远远没有达到学生们的要求。

部分大学的饮食状况令人担忧，甚至有的大学食堂出现了集体中毒事件。

本企业划就是根据这一点，为了保障大学生的饮食安全，提高大学生的饮食质量，成立大学饮食联盟，旨在为高校大学生提供价格低廉安全高质并富有特色的食品，并且同时为各高校提供一定的勤工助学岗位，帮助贫困生更好的完成学业。

大学饮食联盟为总部，在高校通过考核招收大学毕业生并且签订一年工作合同培训后在所在高校设立高校饮食分部。

大学饮食联盟在各地适当选址建立蔬菜种植基地，水果种植基地以及牲畜养殖场，建立配送车队，为各高校分部统一生产配送蔬菜水果等食品原料。

并且和农业研究机构合作通过高科技不断提高所生产原料的质量，降低成本。

大学饮食联盟总部设立管理培训部门，各高校饮食分部在所在高校选择招收大四非考研大学生为管理人员，并送培训部门培训。

大学饮食联盟从厨师培训学校招收厨师进行适当培训后送各高校饮食分部担任厨师，同时各高校饮食分部自行招收学生

或者社会下岗人员作为窗口服务员。

大学饮食联盟总部不定时到各高校进行质量抽查，保证大学饮食联盟提供服务保质保量。

1. 大学饮食联盟的经营范围是特色食品，如鲁菜，川菜，粤菜等以及地方名吃，并且进行学生生源地调查，根据高校地理位置适当调整各菜系以及地方名吃的搭配，使来自不同地方的学生都能吃到适合自己口味的饭菜。

2. 大学饮食联盟的经营理念是一切为了大学生吃的更好。

3. 大学饮食联盟以提供助学岗位，交纳一定食堂租金为条件同各高校进行洽谈，为大学饮食联盟的发展壮大铺平道路。食品原料由大学饮食联盟负责统一生产配送，在降低食品原料成本的同时保证食品原料的高质安全。

4. 大学饮食联盟招收的管理人员为本校大四非考研学生，让深受大学饮食质量低下之苦的大学生监督员工的工作，切实保证大学饮食联盟所提供食品的安全与质量。

## 台球创业方案篇八

创业项目缘由：

在大学中一直被诟病的就是大学食堂的饮食问题，大学的饮食质量不高已成为公认的问题，仅仅是满足了学生们的温饱问题，而质量却远远没有达到学生们的要求。部分大学的饮食状况令人担忧，甚至有的大学食堂出现了集体中毒事件。

本企划就是根据这一点，为了保障大学生的饮食安全，提高大学生的饮食质量，成立大学饮食联盟，旨在为高校大学生提供价格低廉安全高质并富有特色的食品，并且同时为各高校提供一定的勤工助学岗位，帮助贫困生更好的完成学业。

## 创业机构设置：

大学饮食联盟为总部，在高校通过考核招收大学毕业生并且签订一年工作合同培训后在所在高校设立高校饮食分部。

大学饮食联盟在各地适当选址建立蔬菜种植基地，水果种植基地以及牲畜养殖场，建立配送车队，为各高校分部统一生产配送蔬菜水果等食品原料。并且和农业研究机构合作通过高科技不断提高所生产原料的质量，降低成本。大学饮食联盟总部设立管理培训部门，各高校饮食分部在所在高校选择招收大四非考研大学生为管理人员，并送培训部门培训。

大学饮食联盟从厨师培训学校招收厨师进行适当培训后送各高校饮食分部担任厨师，同时各高校饮食分部自行招收学生或者社会下岗人员作为窗口服务员。

大学饮食联盟总部不定时到各高校进行质量抽查，保证大学饮食联盟提供服务保质保量。

## 创业细节：

1. 大学饮食联盟的经营范围是特色食品，如鲁菜，川菜，粤菜等以及地方名吃，并且进行学生生源地调查，根据高校地理位置适当调整各菜系以及地方名吃的搭配，使来自不同地方的学生都能吃到适合自己口味的饭菜。
2. 大学饮食联盟的经营理念是一切为了大学生吃的更好。
3. 大学饮食联盟以提供助学岗位，交纳一定食堂租金为条件同各高校进行洽谈，为大学饮食联盟的发展壮大铺平道路。食品原料由大学饮食联盟负责统一生产配送，在降低食品原料成本的同时保证食品原料的高质安全。
4. 大学饮食联盟招收的管理人员为本校大四非考研学生，让

深受大学饮食质量低下之苦的大学生监督员工的工作，切实保证大学饮食联盟所提供食品的安全与质量。

这个案例的立足点是为学生服务，改善学生的饮食条件。从一些细节上，我进行了相关的分析，并提出了一些建议和疑问，如下：

1、当今大学的学生数量较多，仅仅由学生创业的自主食堂去改善学生的饮食，未免有些杯水车薪；若要扩大规模，则必须要考虑更多的问题，因此究竟应该以什么样的规模来建立是一个值得思考的问题。

2、项目中准备直接联络食品原料的生产地，这种做法有一定的好处，但是会增加项目的资金，同时由于管理者就是学生，对于如何选择合理和优质的原料并没有很好的经验，因此这也是值得思考的一个地方。

3、这个项目要求去招收一些学生来进入管理层和服务层。要考虑到学生普遍的管理水平并不能够仅仅依靠培训得到提高，而且由相同年级的学生去管理自己的同学，难免会在一些问题上抹不开面子，不能够保证管理的高效性。

4、此项目有一个重要的核心问题需要解决，在同学都不了解的情况下，怎样去想大家宣传自己的食品，并怎样在和学校食堂的竞争中硬的更多同学的支持。要考虑到，更多的同学可能还是会选择学校食堂这类更有保障性得点就餐，因此做好自己的安全问题之外，还要有切实有效的保证措施，才能够让更多的人放心大胆的来品尝。

5、此项目设想的菜系品种过多，并且厨师都是聘请的，这样资金就会有很大的消耗，所以说，要合理的控制成本，要先从小范围做起，做出自己的特色，待企业有些规模之后再渐渐扩大，才能够有更好的收益。