

2023年创业计划书内容真实性承诺 创业项目计划书封面(优质5篇)

计划在我们的生活中扮演着重要的角色，无论是个人生活还是工作领域。通过制定计划，我们可以更好地实现我们的目标，提高工作效率，使我们的生活更加有序和有意义。下面我帮大家找寻并整理了一些优秀的计划书范文，我们一起来看看吧。

创业计划书内容真实性承诺篇一

商业计划书

学

院：

项目名称： 项目组别： 项目类别： 项目负责人： 联系电话：

电子科技大学2017年4月

—1—

说明：此提纲仅供参考，不作为评比依据，各团队根据自身实际情况进行修改商业或项目计划书提纲

第一章

1. 11. 21. 31. 41. 51. 61. 7 第二章

2. 12. 22. 3 第三章

项目或公司服务及业务简介发展规划市场与竞争分析市场现状市场前景目标市场

市场营销策略或商业模式阐述竞争分析运营分析

4.1生产组织4.2质量控制4.3组织管理4.4人事管理第五章财务分析

5.1投融资分析5.2财务预算5.3财务分析第六章风险分析

6.1风险识别6.2风险防范及措施6.3风险资本退出

—2—

第七章团队介绍

附录：各类附件证明材料

—3—

创业计划书内容真实性承诺篇二

项目名称：

申请人：

联系地址：

联系电话：

电子邮件：

提交日期：

说明

本创业计划书样本供创业申请者参考。

创业项目的申请者请根据自身项目的实际情况尽可能详细地陈述各方面的情况。

孵化项目的申请者根据本样本的几个方面简要叙述创业计划外，请侧重于陈述以下几个方面的内容：

项目研究的总目标和创新点，主要研究内容及所需要解决的技术难点

项目的完成形式和考核指标；

项目的年度计划及年度目标；

主要参与者简介；

用款计划。

摘要

请简要叙述以下内容：

1、项目基本情况（项目名称、启动时间、主要产品/服务、目前进展。）

2、主要管理者（姓名、性别、学历、毕业院校、毕业时间，主要经历。）

3、研究与开发（已有的技术成果及技术水平，研发团队技术水平、竞争力及对外合作情况，已经投入的经费及今后投入计划）

4、行业及市场（行业历史与前景，市场规模及发展趋势，行业竞争对手及本项目竞争优势。）

5、营销策略（在价格、促销、建立销售网络等各方面拟采取的措施。）

6、产品生产（生产方式，生产工艺，质量控制）

7、财务计划（资金需求量、使用计划，拟出让股份，未来三年的财务预测和投资者回报。）

一、项目概况

项目名称：

启动时间：

准备注册资本：

项目进展：（说明自项目启动以来至目前的进展情况）

主要股东：（列表说明目前股东的名称、出资额、出资形式、单位和联系电话。）

组织机构：（用图来表示）

主要业务：（准备经营的主要业务。）

盈利模式：（详细说明本项目的商业盈利模式。）

未来3年的发展战略和经营目标：（行业地位、销售收入、市场占有率、产品品牌等。）

二、管理层

2.1成立公司的董事会：（董事成员，姓名，职务，工作单位和联系电话）

2.2 高管层简介：董事长、总经理、主要技术负责人、主要营销负责人、主要财务负责人（姓名，性别，年龄，学历，专业，职称，毕业院校，联系电话，主要经历和业绩，主要说明在本行业内的管理经验和成功案例。）

2.3 激励和约束机制：（公司对管理层及关键人员将采取怎样的激励机制和奖励措施。）

三、研究与开发

3.1 项目的研发成果及客观评价：（产品是否经国际、国内各级行业权威部门和机构鉴定。）

3.2 主要技术竞争对手：（国内外情况，项目在技术与产品开发方面的国内外竞争对手，项目为提高竞争力所采取的措施。）

3.3 研发计划：（请说明为保证产品性能、产品升级换代和保持技术先进水平，项目的研发重点、正在或未来3年内拟研发的新产品。）

3.4 研发投入：（截止到现在项目在技术开发方面的资金总投入，计划再投入的多少开发资金，列表说明每年购置开发设备、员工费用以及与开发有关的其它费用。）

3.5 技术资源和合作：（项目现有技术资源以及技术储备情况，是否寻求技术开发依托和合作，如大专院校、科研院所等，若有请说明合作方式。）

3.6 技术保密和激励措施：（请说明项目采取那些技术保密措施，怎样的激励机制，以确保项目技术文件的安全性和关键技术人员和技术队伍的稳定性。）

四、行业及市场

4.1行业状况：（发展历史及现状，哪些变化对产品利润、利润率影响较大，进入该行业的技术壁垒、贸易壁垒、政策导向和限制等。）

4.2市场前景与预测：（全行业销售发展预测并注明资料来源或依据。）

4.3目标市场：（请对产品/服务所面向的主要用户种类进行详细说明。）

4.4主要竞争对手：（说明行业内主要竞争对手的情况，主要描述在主要销售市场中的竞争对手，他们所占市场份额，竞争优势和竞争劣势）

4.5市场壁垒：（请说明市场销售有无行业管制，公司产品进入市场的难度及对策）

4.6swot分析：（产品/服务与竞争者相比的优势与劣势，面临的机会与威胁）

4.7销售预测：（预测公司未来3年的销售收入和市场份额）

五、营销策略

5.1价格策略：（销售成本的构成，销售价格制订依据和折扣政策）

5.2行销策略：（请说明在建立销售网络、销售渠道、广告促销、设立代理商、分销商和售后服务方面的策略与实施办法）

5.3激励机制：（说明建立一支素质良好的销售队伍的策略与办法，对销售人员采取什么样的激励和约束机制）

六、产品生产

6.1产品生产（产品的生产方式是自己生产还是委托加工，生产规模，生产场地，工艺流程，生产设备，质量管理，原材料采购及库存管理等）

6.2生产人员配备及管理

七、财务计划

7.1股权融资数量和权益：（希望大学生科技创业基金参股本项目的数量，其他资金来源和额度，以及各投资参与者在公司中所占权益）

7.2资金用途和使用计划：（请列表说明融资后项目实施计划，包括资金投入进度，效果和起止时间等。）

7.3投资回报：（说明融资后未来3~5年平均年投资回报率及有关依据。）

7.4财务预测：（请提供融资后未来3年项目预测的资产负债表、损益表、现金流量表，并说明财务预测数据编制的依据。）

八、风险及对策

8.1主要风险：（请详细说明本项目实施过程中可能遇到的政策风险、研发风险、经营管理风险、市场风险、生产风险、财务风险、汇率风险、对项目关键人员依赖的风险等。）

8.2风险对策：（以上风险如存在，请说明控制和防范对策。）

九、申请人承诺

本人承诺：

1、以上陈述属实，若有任何虚假信息，愿承担相应法律责任。

2、在同一受理时间内，本项目仅提交给一家基金受理机构。

承诺人签字：

日期：年月日

创业计划书内容真实性承诺篇三

你商业计划的内页封面，有必要将你的有关信息在此标明。你需要再加上一个封面，封面用纸的纸质要坚硬耐磨，尽量使用彩色纸张，这样可以使你的文件外观更具吸引力，但颜色不要过于耀眼。你还可以使用透明胶片作封面。

[你公司或项目名称]

商业计划

[出版时间：年月]

[指定联系人]

[职务]

[电话号码]

[传真机号码]

[电子邮件]

[地址]

[国家、城市]

[邮政编码]

[网址]

保密须知

本商业计划书属商业机密，所有权属于[公司或项目名称]。其所涉及的内容和资料只限于已签署投资意向的投资者使用。

收到本计划书后，收件人应即刻确认，并遵守以下的规定：

- 1) 若收件人不希望涉足本计划书所述项目，请按上述地址尽快将本计划书完整退回；
- 3) 应该象对待贵公司的机密资料一样的态度对待本计划书所提供的所有机密资料。

本商业计划书不可用作销售报价使用，也不可用作购买时的报价使用。

商业计划编号：

授方：

签字：

公司：

日期：

创业计划书内容真实性承诺篇四

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. 创业项目概述

要求：准确定义所提供的产品、技术、概念产品和服务，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. 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。

4. 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。要求提供的数据真实有效、分析方法科学合理。

5. 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。

6. 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；风险资金退出策略(方式、时间)等。

7. 关键风险和问题

要求：客观阐述本项目面临的技术、市场、财务等关键风险和问题，提出合理可行的规避计划。

8. 管理团队及经营管理

要求：介绍管理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。要求：介绍生产工艺 / 服务流程，原材料的供应情况，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等。力求描述准确、合理、具有可操作性。

创业计划书内容真实性承诺篇五

创业计划书是创业者计划创立的业务的书面摘要，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。下面是关于创业计划书涉及的内容，欢迎阅读！

计划摘要浓缩了创业计划书的精华，涵盖了计划的要点，要列在创业计划书的最前面，要力求一目了然，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与发展战略。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、经验与特长等。企业家的素质对企业的业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，企业经营的性质与范围；
- (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”

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；发展新产品的计划与成本分析；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？

(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。

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与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。在创业计划书中，必须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。

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；目标顾客与目标市场；本企业产品的市场地位；市场区格与特征等等。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，重视对环境的预测与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。

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。

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。

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。