

2023年创业计划书的执行摘要尽量详细说明问题(汇总5篇)

时间流逝得如此之快，前方等待着我们的新的机遇和挑战，是时候开始写计划了。什么样的计划才是有效的呢？以下是小编为大家收集的计划范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

创业计划书的执行摘要尽量详细说明问题篇一

- 2、解决方案：你如何解决这个问题或者如何抓住机遇？
- 3、商业模式：谁是你的客户，你如何赚钱？
- 4、潜在的魔力：你的公司如何做到与众不同？
- 5、营销和销售战略：你切入市场的战略是什么？
- 6、竞争分析：你跟谁竞争？你与竞争对手各自的优势何在？
- 7、预测：未来三年你的财务预测是怎样的？实现这些预测的假定条件有哪些？
- 8、团队：你的团队包括哪些人？他们各自有什么特长？
- 9、现状和未来安排：企业现在的发展情况如何？近期将达到哪些重要目标？

执行摘要不应该超过两页纸的长度，因为目的是为了向别人推销企业，而不是为了描述企业。如果你需要用超过两页的篇幅来推销，那么你的创意可能还不足够好。下面这些建议，可以帮助你写出一份专业的执行摘要。

不要附上ppt□ppt应该留到你跟投资人面对面交流时使用，如

果你在邮件中附上它，很可能起到反作用，最后只能葬送自己的机会。

创业计划书的执行摘要尽量详细说明问题篇二

我们保证的装修准则：

保护结构原则：首先要保证家庭居住环境的安全。为了家人和他人的安全，一定要保护结构。

个性化原则：首先，尊重并行使你的自主权。其次，要突出你家的特征。

经济性原则：从自身条件出发，结合居室的结构特点，精心设计，把不同档次的材料进行巧妙组合，充分发挥其不同质感、颜色、性能的优越性，就能达到既经济又实用的美化原则。

实用性原则：实用性是指居室能最大限度地满足使用功能。一是为居家者提供空间环境；二是最大限度提供物品储藏的需要。把为生活服务的功能性放在重要位置，一定要给使用者在生活中留下方便、舒适的感觉。

美观化原则：美观化是指居室的装饰要具有艺术性，特别是要体现个体的独特审美情趣。

习惯性原则：家庭装修要的艺术美的追求，但必须以尊重主人的生活习惯为前提，艺术取向要与生活价值取向相一致，与生活习惯相和谐。

环保性原则：搞装修也要树立环保意识。在材料的选配上应首选环保材料，特别要在采光、通风、除臭、防油等方面下功夫。

为了使业主的居室完全远离有害空气的污染，本公司在装修过程中为业主推荐的都是具有十环标志（符合国家环境保护总局颁布的环境标志产品要求）的环保装饰材料。在施工结束后，再请专业的环保公司免费为业主作空气检测，保证使业主的室内空气达标，让业主住得放心、舒适。

创业计划书的执行摘要尽量详细说明问题篇三

改革开放的20多年来，我国建筑装饰装修行业获得的巨大的发展，为我国经济建设和社会发展做出了巨大的贡献。未来的五年将是住房建设快速增长时期。住房建设高潮的来临，将为家居市场的繁荣昌盛带来新的景象，未来的家居装饰市场将会呈现以下六种态势：

一、新建住房装饰工作量将会保持持续增长势头，从现在各地情况看，别墅和高档公寓销售情况很不乐观，已经趋于饱和，这部分房屋的装修市场将会是昙花一现，持续时间很短。取而代之的将是经济适用住房和廉租房屋，每家每户的平均装饰造价将会呈下滑趋势。

二、小区住宅装饰将会成为整个装饰市场中的热点地带。从城市整体规划需要出发和住宅开发建设的发展趋势表明，规模建设，成片开发，配套服务已经是当前住宅开发建设的主流，这一走向要求有条件的装饰企业要把经营重点从零散分户装修转向集中攻打住宅小区装饰，从组织施工队伍各点出击转向组织集团军统一作战。

三、新建住宅一次装修到位将会逐步取代现在的毛坯房装修模式。1999年，国务院办公厅在转发建设部门《关于推动住宅产业现代化提高住宅质量的若干意见》中指出，“加强对住宅装修的管理，积极推广一次性装修或菜单式装修模式，避免二次装修造成的破坏结构、浪费和扰民等现象”。这个意见的提出，对房地产开发商和家居装饰企业带来了极大影响。据了解，建设部正在组织力量编制具体的事实方案，不

久就会公布于世。这是新形势下对住宅装饰提出的新挑战。毛坯房交工，分散装修所带来的问题和困惑，迟早要由新的装修模式所替代。

四、使用功能与舒适美观的有机结合将成为家居装饰的主潮流。家居装饰的发展轨迹已经充分显现出将会向着实用化、工业化、专业化生产协作的方向发展，未来的住宅装饰更加注重使用功能的完善配套，摒弃浮躁、豪华、空洞等不切实际的做法，未来的技术工艺更加体现科技的进步和标准化制作生产，淘汰现实的手工作业多、湿作业多、非标准件多的落后局面，将会对现有的企业生产经营模式提出新的挑战。

五、设计作为家居装饰的龙头地位将会更加明显和重要。家居装饰设计的技术含量和附加值将会很快体现在整体装饰活动中，创造可观的经济效益。以设计为主体的企业将会逐步取代现在的传统企业，在市场中占据主导地位。设计师的地位、所用和价值也将随着时代的发展日益重要和突出。

创业计划书的执行摘要尽量详细说明问题篇四

之所以能策划这种新型旅游住宿项目的连锁经营模式，是策划人自己根据过去经营酒店、宾馆、茶楼、天龙王朝的经验和各种类型宾馆的住宿体验，以及对整个行业的调查，分析住宿行业核心元素，发现了一个没有人触及的住宿市场的蓝海，从而开创了一片新的市场，避免了现在这个行业的红海竞争。在创业项目中如果是蓝海项目，成功可能性会非常大。是否是蓝海要对照几个关键词。一是全新的市场空间和全新的商机；二是创造新的市场需求，无人竞争。符合这两条就可以称之为蓝海。没有全新的市场空间和全新的商机，没有创造新的市场需求，仍然是现有市场的竞争，就没有自己的蓝海，失败可能性就很大。但反过来你找到了符合这两个特征的市场创新，你事实上就开辟了自己的蓝海。

可以保证的是×××旅业连锁项目符合这几个特性，因而在

大家非常熟悉的传统住宿市场中找到了自己的蓝海。我认为在每一个行业都有这样的蓝海，即新的市场。

很多项目的成功是从失败的经验教训中来。对该项目影响最大的是项目策划人创办并失败的的天龙王朝大酒店。天龙王朝在北京可以成功吗？在成都？在上海？在广州呢？成功的关键不是地方，也许有时候市场决定了企业的价值和收入。但是更重要的你的商业模式不是弥补市场的空白，不是在细分市场中找到自己的位置，而是独创的，发掘出没有的市场空间，甚至是创造新的市场空间。

天龙王朝的意义在于，在于他把一个想像的东西完整的实现了，因而提供了服务行业所有可以去总结去提炼的东西，什么样服务是顾客真正需要的！什么样的产品是能产生最大的利益！什么样的管理是最简化！什么样的装修是最节省的！什么样的环境是顾客需要的！什么样的营销是有效的！服务行业成功的本质是什么！为什么市场调查是企业成功的关键？如此种种，如果你没有去做过，你不会知道，天龙王朝因而带有太多的悲剧的色彩，由于没有做完整科学详细的市场调研匆忙上马导致定位错误，当你意识到时，已无法挽回，因为实实在在它成为了一个试验品。如果成功只可能是侥幸。但是它却提供了一个完整的可供分析的商业案例。失败不是成功之母，但是检讨会成为成功之母。一件事情的失败一定会告诉你，什么是不能做的，什么是可以做的，什么是你可以做得更好的。所以×××旅业连锁项目，因为种种教训，所以把从市场调研开始进行产品研发做为最重要的工作方式。所以成功几乎是可以被保证的。

创业计划书的执行摘要尽量详细说明问题篇五

市场部：做好对外的宣传工作，利用一切有利条件宣传公司的优势，并及时向公司反馈信息。

设计部：负责为客户“量身打造”室内装饰方案，为了使设

计取得预期效果，室内设计人员必须抓好设计各阶段的环节，充分重视设计、施工、材料、设备等各个方面，并熟悉、重视与原建筑物的建筑设计、设施设计的衔接，同时还须协调好与业主和施工单位之间的相互关系，在设计意图和构思方面取得沟通与共识，以期取得理想的设计工程成果。

工程部：协调总经理副总经理统一安排工程任务，监督、审核工程任务的正常进行，狠抓工程进度、质量、安全，以及公司形象。积极参与施工队伍的扩建、整合、改制以及对施工队伍的培训。把握好工地材料用量的审核关，做到不偷工偷料，不浪费材料。及时处理好工地的投诉及售后工程维修。

财务部：负责建立公司日常会计与税收管理，每个财政季度末向副董事长汇报本年财政情况并规划下个季度的财务工作；负责公司资金的筹集、使用和分配；负责日常会计工作与税收管理，每个财政年度末向总经理汇报本年财务情况并规划下年财务工作。

人事部：负责制定公司人事管理制度，实施并提出合理化意见和建议，合理配置劳动岗位控制劳动力总量；负责人事考核、考查工作；建立人事档案资料库，规范人才培养、考查选拔工作程序，组织定期或不定期的人事考核、选拔工作；编制劳动力平衡计划和工资计划。抓好劳动力的合理流动和安排。

行政部：负责公司的行政管理，合理配置公司管理人员和施工部管理人员。协调部门与部门之间的关系。

企划部：与设计部、市场部紧密配合做出有利于公司将来发展的策略。