

创业可行性报告(汇总5篇)

在现在社会，报告的用途越来越大，要注意报告在写作时具有一定的格式。那么，报告到底怎么写才合适呢？下面我就给大家讲一讲优秀的报告文章怎么写，我们一起来了解一下吧。

创业可行性报告篇一

从20xx年x月份开始参加大学生创新创业训练计划项目，到现在历时整整一年半时间，我们这个四人小组以大学生创业的可行方向和优化方案的探究——以热门方向为例，总结出一份系统全面的参考资料，为大学生创业提供可靠数据和可行方案。回想过去参加研究项目的过程，从开始的寻找课题到申请立项撰写项目申请书，到查阅相关参考文献，确定实验项目、实施方案和寻找创新点；并制定详细的研究方案和步骤；对项目进行相关调查和研究；到最后确定项目的可行性，一步步走来，这其中的辛苦和辛酸只有经历过的人才懂，其中的经验和成长也只有经历过的人才分享和拥有。这是一次难得的经历，一次让我们得到锻炼和成长的经历。

我们是一个具有强烈团队精神的组合，负责人有一定的组织协调能力，我们每个参研人员也有一定研究的能力。并以拥有博士学位、主要从事创新和系统研究、获取多种奖项的张治和教授为导师。项目的研究方法也将是多样化的，如调查法、参考文献和其他研究成果、采访等方法。这些都为课题研究的进行和顺利完成奠定了良好的基础。

指导老师和团队都非常重视这个创新创业训练项目，也都在尽心尽力的做着这件事情。导师多次为我们提供各个方面的指导意见，团队成员一遍遍的理思路，一遍遍的修改优化自己负责模块的材料，认真执行。每次当累的是时候，一想到为了完成团队的任务，我们大家相互鼓励，又精神抖擞起来。

将疲惫完全抛在脑后，聚精会神地继续着手头的工作。在遇到问题时，我们做到及时交流，及时沟通，每一个人有想法都可以及时的提出来与我们大家一起讨论交流，达到事半功倍的效果，并且在做项目的过程中大家也感到很愉快。大家在项目实施过程中，不怕苦，不怕累，不断追求卓越。刻苦学习是我们成功的动力。在刚实施创新创业训练项目时，大家都没有接触过这方面的知识，对创新创业训练项目简直一头雾水，但是这也阻止不了我们前进的步伐。前期，获取理论知识，即阅读书籍，每个人找到自己负责的模块，到图书馆找大量相关的书籍看，到网上查阅个饭方面相关的材料，课后多方寻找相关领域有建树的老师进行咨询，深钻研，多思考，以最快的速度进入角色，这极大考验了我们团队每一个成员的快速学习能力。

在调研的过程中，我们深入到各个调研点，对每个调研对象都深入了解，确保调研数据的真实性、有效性。在这个实践过程中，我们的思维得到拓展，并以此为基点，发散思维多方位思考，提炼自身的创新点，对创业训练项目的成果获得也更加有信心。

作为一名大学生，在此次大学生创业的可行方向和优化方案的探究——以热门方向为例过程中，我们既为大学生的创业提供了一定的帮助，又深化了对大学生创业这方面的理解。大学生创业有利于缓解大学生就业压力。大学的创业能力有利于解决大学生就业难的问题。一个创业能力强的大学毕业生不但不会成为社会的就业压力，相反还能通过自主创业活动来增加就业岗位，以缓解社会的就业压力。有利于大学生自我价值实现。大学毕业生通过自主创业，可以把自己的兴趣与就业紧密结合，做自己最感兴趣，最愿意做和自己认为最值得做的事情，实现自我价值。有利于大学生自身素质的提高。通过创业与创业实践，大学生可以充分调动自己的主观能动性，改变自身就业心态，自主学习，独立思考，并学会自我调节与控制。有利于培养大学生的创新精神。大学生的创业活动，有利于培养勇于开拓创新的精神，把就业压力

转化为创业动力，培养出越来越多的各行各业的创业者。

通过这一年的创新创业训练项目的实施研究，我深深感受到指导老师和团队合作的重要作用和必要性，非常感谢指导老师，感谢团队，不计回报的付出，同时从中获得了锻炼和成长，学习能力的提高扩展了我们的思维能力；共同的学习目标培养了我们的团队精神；学习的毅力铸就了我们执行的坚韧性。这次创新创业训练项目，我所学到的知识，锻炼的能力以及其他方面的收获，终生受益。

□□

街边一间十来平方米的小店，几乎没有经过什么装修，依旧让路人觉得眼前一亮：琳琅满目、新鲜诱人的水果成了小店最好的装饰。短短几百米的街道旁，卖水果的少说也有七八家，既有小水果摊，又有大一点的装修较好的水果超市，唯有老蒋和妻子经营的这间水果店打着“平价水果”招牌，生意格外繁忙。

水果不仅要够新鲜、卖相好，摆放也有技巧。老蒋说，黄色、橘黄色、橘红色的水果更容易吸引眼球，所以上柜时他都特别注意将芒果、香蕉、荔枝、蜜桃等时令水果摆在醒目的位置。

据介绍，平价水果店的毛利在20%左右。十来平方米的小店，一天多则销售六百多元，少则四百元左右，除去房租等费用，一个月可以净赚三四千元，非常适合寻找小额投资项目的创业者。

大学生创业项目：甜食小吃店 开甜食小吃店，相对比较简单，但由于开的人多，竞争就相对的激烈。甜食小吃店比较适合女性开。由于这类店的特点决定了顾客以女性为主，所以在选址时要开在女性来往较多的地方，譬如临近商店、女子学校或工厂，以及街口附近。

开店前，首先要分析顾客的身份，如家庭主妇、女学生或女职员等。因为最终以顾客的身份来决定经营的项目、数目、种类和口味等。如果是个人经营，大概只要卖4—5种东西就够了，否则营业种类太多，可能会忙不过来。价格的确定要适合大众。把几件食品合成一组来卖，可能会增加营业额，例如将绿豆汤、小糖果加糕饼为一套。

在崇尚休闲的时代里，甜品店是一个有上升趋势的行业，甜品店有幽雅闲适的环境，可以充分缓解现代人紧张而忙碌的神经。甜品也就是轻巧简便的甜食，特点是老少咸宜，清爽可口。地点选择上，只要人多的地点即可，最好设在商业区、大型市场附近、电影院旁、工业区宿舍群、办公楼集中地等。烹煮甜品时应抱着宁缺勿滥的原则，不要大量存货；卖完之后再进行适量烹制，以保持成品时的新鲜，因为甜品最忌隔夜。不同的甜品，都不能以“够甜”作为招牌，最重要的是在甜之外，还有种种香味，如糖水加橘片、杂果、杏仁或豆腐花加红糖，做出“香甜”特色。一间15平方米的甜食店，每月盈利可达到4500~7000元。

西饼以其自然、原味、醇香、健康的特点，逐渐取代了传统的面包和糕点，它所具备的优点和特色，与人们最崇尚的饮食趋向相吻合。据有关资料介绍，国外一个约30万人口的城市，至少有300家左右的西饼屋，而在国内，同样规模的城市仅有十几家西饼屋。因此，开家西饼屋，有着非常广阔的市场前景。西饼屋以西式面包、西式糕点为主，面包品种主要是花色面包和夹心面包夹；西式糕点以各种烤饼、松饼、煎饼为主。西饼屋有别于茶坊和酒吧，还可经营一些时令冷饮，如苹果橘子汁、草莓冰淇淋等。该项目的好处在于经营不受季节、气候的影响，没有淡旺季之分。如果店址在居民区附近，周围居民加上流动人口有1万人左右，则每天的营业额在1000元左右，毛利润在500元以上。饼屋可以前店后加工间，其中加工区为1/4，店面为3/4。西饼屋还可制作生日蛋糕和月饼，联系酒店、学校、超市、商店、企业等单位，实行上门服务，效益会更好。定期在当地媒体上推出特色西饼的制

作方法，以引起更多消费者对饼屋的关注。

近年来，风行东南亚地区的各种零食开始涌入市场，改变了零食业的格局，以前零食业品种并不丰富，现在来自泰国、马来西亚、菲律宾等地口味新奇的零食极大地丰富了零食业的品种，猪松卷、肚脐饼、还有什么大树菠萝干、石榴干、榴莲干等零食大受小孩和成人的'欢迎。

市场消费力是最新个人投资项目必需考虑的事情，如果市场消费力太低的话，投资人尽管用心去做，成功的几率也比投资其他生意要低。从近两年来的经济情况来看，大城市的小孩几乎人人手上都有零花钱，而且也舍得花钱，买一次零食花费十多元或者二三十元，是十分普遍的事；而女性爱吃零食几乎可以说是天性之一了。零食是快速消费品，有这两大消费主力，市场前景不会暗淡。

创业可行性报告篇二

1、申请企业的基本情况x

2、企业负责人、项目合伙人以及项目负责人简况。

3、企业人员及开发能力论述

企业负责人的基本情况、技术专长、创新意识、开拓能力及主要工作业绩。项目主要合伙人的基本情况、技术专长、创新意识、开拓能力及主要工作业绩。

企业管理层知识结构；企业人员平均年龄；管理、技术开发、生产、销售人员比例；新产品开发情况、技术开发投入额、占企业销售收入比例。

4、简述项目的社会经济意义、目前的进展情况、申请孵化资金的必要性。

1、项目的技术创新性论述。项目产品的主要技术内容及基本原理。需描述技术路线框图或产品结构图。尽可能说明本项目的技术创新点、创新程度、创新难度，以及需进一步解决的问题，并附上权威机构出示的查新报告和其它相关证明材料，已有产品或样品须附照片或样本。产品的主要技术性能水平与国内外先进水平的比较。

2. 本产品知识产权情况介绍。合作开发项目，须说明技术依托单位或合作单位的基本情况，并附上相关的合作开发协议书。

3. 技术成熟性和项目产品可靠性论述 技术成熟阶段的论述、有关部门对项目技术成果的技术鉴定情况；本项目产品的技术检测、分析化验的情况；本项目产品在实际使用条件下的可靠性、耐久性、安全性的考核情况等。

1、国内外市场调查和预测

本产品的主要用途，目前主要使用行业的需求量，未来市场预测；产品经济寿命期，目前处于寿命期的阶段，开发新用途的可能性。

本产品国内及本地区的主要生产厂家、生产能力、开工率；在建项目和拟开工建设项目的生产能力，预计投产时间。

从产品质量、技术、性能、价格、配件、维修等方面，预测产品替代进口量或出口量的可能性，分析本产品的国内外市场竞争能力；国家对本产品出口及进口国对进口的政策、规定（限制或鼓励）。

分析本产品市场风险的主要因素及防范的主要措施。

3、产品方案、建设规模

产品选择规格、标准及其选择依据。

生产产品的主要设备装置，设备来源，年生产能力等。

1、项目准备

已具备的条件，需要增加的试制生产条件。目前已进行的技术、生产准备情况。

特殊行业许可证报批情况，如国家专卖、专控产品、通讯网络产品、医药产品等许可证报批情况说明。

2、项目总体发展论述

包括项目达到规模生产时所需的时间、投资总额、实现的生产能力、市场占有率、产品生产成本和总成本估算、预计产品年销售收入、年净利润额、年交税总额、年创汇或替代进口等情况。

1、项目新增固定资产投资估算

应逐项计算，包括新增设备、引进设备等。根据计算结果，编制固定资产投资估算表。

2、资金筹措

按资金来源渠道，分别说明各项资金来源、使用条件。对孵化风险资金部分，需详细说明其用途和数量。利用银行贷款的，要说明贷款落实情况。单位自有资金部分应说明筹集计划和可能。

3、投资使用计划

根据项目实施进度和筹资方式，编制投资使用计划。对孵化风险资金部分，需单独开列明细表说明。

1、项目的风险性及不确定性分析

对项目的风险性及不确定因素进行识别，包括技术风险、人员风险、市场风险、政策风险等。

2、社会效益分析

对提高地区经济发展水平的影响，对合理利用自然资源的影响，对保护环境和生态平衡以及对节能的影响等。

可行性研究报告编制单位名称、基本情况、负责人、联系电话。

可行性研究报告编制者姓名、年龄、学历、所学专业、职称、工作单位、职务。

打x号的项，未注册企业的自然人可以不填。

附件内容：具体请参照《孵化项目可行性报告附件清单》。

孵化项目可行性报告附件清单

1. 企业法人代表身份证（复印件□x
2. 企业营业执照（复印件□x
3. 上月末财务损益表和资产负债表（复印件□x
4. 大专以上人员学历证书（复印件）
5. 项目负责人身份证复印件，原工作单位或居住地提供的身份证明。主要科技人员业绩简介。
6. 能说明项目知识产权归属及授权使用的证明文件(复印件)。

7. 有关权威机构出具的“项目查新报告”和科技成果证明（复印件）。
8. 主要产品(或服务)的优势和市场需求状况。
9. 与项目和企业有关的其它证明材料（复印件）。

创业可行性报告篇三

今天咖啡小卖部

1、地理位置优势

本小店位于湘西自治州吉首市武陵山区州政府旁边，门面处在临街面，面对吉首市最大的商贸大厦(和盛堂)，处于黄金地段，又处于吉首市今天咖啡(茶楼)入口处。人流超大。

2、市场竞争优势

本小店附近20xx米以内没有一家和本小店经营同样的产品。根本毫无市场竞争。四周都是卖家电、衣服、手机等商品。

3、市场分析

对于本小店现在是到经营一项小本生意。赚点小钱。因为刚毕业的大学生，资金有限。但是，占据了这么优越的地理位置。如果有相当大的投资。一定是大投入大回报。

1、因为刚毕业大学资金有限店面租约合同只签1年[]xx年3月16日到期，但是可以无限续约。

2、店面面积：28平方米

1、实践中的成长

本小店以开业半年以上，通过实践平均每月盈利6000元以上。工作时间为每天早上7点到晚上10点。因个人开店。没必要请人。据国家对大学生的关心和支持。特申请补助资金。做大做强。

2、经营产品

本小店经营产品如下：小吃食品、烟类、酒类、饮料、水果等小成本产品。还代理吉首地区长城红酒的批发。因资金不够。无法压货。

本店位置优越任何项目都可以胜任，但是，没有资金的支持。

创业可行性报告篇四

xx乡位于鲁西平原，北距汶上县城13公里，南距济宁市30公里，东临旅游胜地曲阜，西接水泊梁山，人口3.5万人，总面积40.18平方公里，4.1万亩耕地，辖29个行政村。为进一步摸清当地妇女对家庭致富项目的需求和目前所掌握的手工业技能情况□xx乡妇联通过召开座谈会等形式，对全乡29个行政村进行了深入细致的调查，具体情况如下：

xx乡自然条件优越，地属平原，土地肥沃。全乡农业基础稳固，已建成5大高标准方田。初步建成6大优质农产品基地，形成了大蒜、桑蚕、速生林、棉花、蔬菜5大主导产业。畜牧养殖业迅猛发展，现有养殖专业村8个，养殖小区6处。工业基础雄厚，民企发展迅速，现有骨干企业12家，形成了有机肥生产、机械制造、木材加工、食品加工、服装加工、建筑建材等为主的民营产业体系。家庭创业项目也随之发展，为广大妇女特别是农村妇女就业提供了良好机遇。但发展不平衡、规模小、带动面窄，提供就业机会少。绝大多数的家庭创业项目仅仅需要一家人即可，像养猪、养鸡、养奶牛、养羊、养蚕、种棉花、种大蒜等，限于专业户水平。真正雇人，解决农村妇女就业的项目需要的人数大多也只有几十人，提

供的就业岗位少，待遇工资低，多数在300—600元左右，劳动强度大，技术水平低。

通过各级各部门的积极努力，我乡妇女在参与家庭创业中已显示出强大的生命力，高涨的积极性，发挥了巨大作用。但仍然存在着一些困难和问题：

1、创业妇女整体素质偏低。据调查，我乡农村妇女劳动力初中文化程度以下的占80%，只有应付简单的程式化劳动。由于文化素质和专业技能水平低，很难适应家庭创业的需要。

2、思想观念存在误区。许多妇女受传统思想、历史文化影响，闯市场的勇气不够，开拓创新意识不强，只求稳稳当当，不愿冒风险。部分妇女存在小成即满，小富即安，大事干不了，小事不愿干，大钱挣不来，小钱不愿挣的思想，阻碍了她们参与创业积极性和能动性。

3、社会化服务体系相对滞后。由于女性创办的项目起点低，投资少，规模小，缺乏必要的发展资金、技术和信息。加之，当前部分单位办事效率低，收费项目多，法律服务保障的问题仍然存在，在一定程度上也影响了妇女参与创业的积极性。

1、加强宣传，营造妇女参与创业的氛围。大力宣传女性创业的先进典型，引导广大妇女破除因循守旧、怕担风险，小成即满的思想，树立敢闯、敢干、敢冒风险精神，抓住机遇，闯出路子，积极参与家庭创业。

2、加强培训，提高创业妇女整体素质。建立女性创业辅导机构，定期举办生产技术、科技进农家、经营管理、法律知识等培训，有针对性地进行新技术、新知识培训，为家庭创业解决后顾之忧。

3、搭建载体，拓展妇女创业平台。培养造就一批女农民技术人员、女科技示范户，发挥她们的传、帮、带作用，扶持一批

以女性为主的企业项目。对规模小，具有发展潜力的创业项目，在贷款担保、信息服务等方面给予倾斜，让更多妇女投身创业。

创业可行性报告篇五

在沈北新区，这里有五所大学，常住学生人口达到近五万人，我们拥有着强大的消费群体，而大部分学生每月生活费都在一千元左右，所以他们完全具备经济能力来推动我店的发展。而在和平，这里只在商学院的`巷道中稀疏坐落着不到五家洗衣店，不能满足广大消费群体的要求。从各大学院设施来分析，每一栋学生宿舍楼平均拥有两台可用的小型洗衣机，根本无法满足学生的实际需求。从男女生活习惯来分析，男生比较懒惰，在沈航男生比例较大，而辽大和沈师女生比例较大，我们的目标市场主要选择辽大和沈航的群体，所以洗衣店应选在辽大和沈航之间的地段，可以吸引大量潜在消费群体，从而达到营业目的。