

最新撰写计划书的误区不包括(优质8篇)

时间流逝得如此之快，我们的工作又迈入新的阶段，请一起努力，写一份计划吧。写计划的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？下面是我给大家整理的计划范文，欢迎大家阅读分享借鉴，希望对大家能够有所帮助。

撰写计划书的误区不包括篇一

创业计划书是将有关创业的想法，借由白纸黑字最后落实的载体。创业计划书的质量，往往会直接影响创业发起人能否找到合作伙伴、获得资金及其他政策的支持。

如何写创业计划书呢？要依目标，即看计划书的对象而有所不同，譬如是要写给投资者看呢，还是要拿去银行贷款。从不同的目的来写，计划书的重点也会有所不同。不过，创业计划书也有一般的格式，需要涵盖以下必须的内容。

首先是concept(概念)。就是让别人知道你要卖的是什么。

其次是customer[]顾客的范围要很明确，比如说认为所有的女人都是顾客，那五十岁以上、五岁以下的女性也是你的客户吗。

第三是competitor[]需要问，你的东西有人卖过吗，是否有替代品，竞争者跟你的关系是直接还是间接等。

第四是capabilitie[]要卖的东西自己懂不懂？譬如说开餐馆，如果师傅不做了找不到人，自己会不会炒菜？如果没有这个能力，至少合伙人要会做，再不然也要有鉴赏的能力，不然最好是不要做。

第五是capital(资本)。资本可能是现金，也可以是有形或无

形资产。要很清楚资本在哪里、有多少，自有的部分有多少，可以借贷的有多少。

最后是continuation(持续经营)。当事业做得不错时，将来的计划是什么。

一般来说，创业计划书有三大部份。第一就是事业本体的部分，就是事业的主要内容。然后是财务数据，比如营业额、成本、利润如何，未来还需要多少的资金周转等等。

通常一本创业计划书在前面需要写一页左右的摘要，接下来是创业计划书的具体章节，一般分成十大章。

必须描述所要进入的是什么行业，卖什么产品(或服务)，谁是主要的客户，所属产业的生命周期是处于萌芽、成长、成熟还是衰退阶段。还有，企业要用独资还是合伙或公司的形态，打算何时开业，营业时间有多长等。

需要描述你的产品和服务到底是什么，有什么特色，你的产品跟竞争者有什么差异，如果并不特别为什么顾客要买。

不同的市尝不同的客户都有不同的营销方式。在确定目标之后，决定怎样上市、促销、定价等，并且做好预算。

一般公司对地点的选择可能影响不那么大，但是如果要开店，店面地点的选择就很重要。

下列三种时候尤其要做竞争分析：1. 要创业或进入一个新市场时；2. 当一个新竞争者进入自己在经营的市场时；3. 随时随地做竞争分析，这样最省力。竞争分析可以从五个方向去做：谁是最接近的五大竞争者；他们的业务如何；他们与本业务相似的程度；从他们那里学到什么；如何做得比他们好。

中小企业98%的失败来自于管理的缺失，其中45%是因为管理

缺乏竞争力，目前还没有明确的解决之道。

要考虑现在、半年内、未来三年的人事需求，并且具体考虑需要引进哪些专业技人才、全职或兼职、薪水如何计算，所需人事成本等。

考虑融资款项的运用、营运资金周转等，并预测未来3年的损益表、资产负债表和现金流量表。

不是说有人竞争就是风险，世界创业实验室()风险可能是进出口汇兑的风险、餐厅有火灾的风险等，并注意当风险来时如何应对。

下一步要怎么样，三年后如何，这也是创业计划书所要提及的。企业是要能持续经营的，所以在规划时要能够做到多元化和全球化。

第三是补充文件，比如有没有专利证明、专业的执照或证书，或者是意向书、推荐信。

<http://>

撰写计划书的误区不包括篇二

目前国内创业者的融资渠道较为单一，主要依靠银行等金融机构来实现，其实，创业融资，要多管齐下，千万别吊死在一棵树上，这样才能多多益善。

渠道1：银行贷款银行贷款被誉为创业融资的“蓄水池”，由于银行财力雄厚，而且大多具有政府背景，因此在创业者中很有“群众基础”。从目前的情况看，银行贷款有以下4种：

1、抵押贷款，指借款人向银行提供一定的财产作为信贷抵押的贷款方式。

2、信用贷款，指银行仅凭对借款人资信的信任而发放的贷款，借款人无须向银行提供抵押物。

3、担保贷款，指以担保人的信用为担保而发放的贷款。

4、贴现贷款，指借款人在急需资金时，以未到期的票据向银行申请贴现而融通资金的贷款方式。

提醒创业者从申请银行贷款起，就要做好打“持久战”的准备，因为申请贷款并非与银行一家打交道，而是需要经过工商管理部门、税务部门、中介机构等一道道“门坎”。而且，手续繁琐，任何一个环节都不能出问题。

渠道2：风险投资在许多人眼里，风险投资家手里都有一个神奇的“钱袋子”，从那个“钱袋子”掉出来的钱能让创业者坐上阿拉丁的“神毯”一飞冲天。但风险投资是一种高风险高回报的投资，风险投资家以参股的形式进入创业企业，为降低风险，在实现增值目的后会退出投资，而不会永远与创业企业捆绑在一起。而且，风险投资比较青睐高科技创业企业。

提醒风险投资家虽然关心创业者手中的技术，但他们更关注创业企业的盈利模式和创业者本人。因此，“等闲之辈”很难获得风险投资家的青睐，只有像张朝阳、邵易波、梁建章那样的创业“枭雄”，才有机会接近那些金光闪闪的“钱袋子”。

渠道3：民间资本随着我国政府对民间投资的鼓励与引导，以及国民经济市场化程度的提高，民间资本正获得越来越大的发展空间，目前，我国民间投资不再局限于传统的制造业和服务业领域，而是向基础设施、科教文卫、金融保险等领域“全面开花”，对正在为“找钱”发愁的创业者来说，这无疑是一“利好消息”。而且民间资本的投资操作程序较为简单，融资速度快，门槛也较低。

提醒很多民间投资者在投资的时候总想控股，因此容易与创业者发生一些矛盾。为避免矛盾，双方应把所有问题摆在桌面上谈，并清清楚楚地用书面形式表达出来。此外，对创业者来说，对民间资本进行调研，是融资前的“必修课”。

渠道4：创业融资宝创业融资宝，是指将创业者自有合法财产或在有关法规许可下将他人合法财产进行质(抵)押的形式，从而为其提供创业急需的开业资金、运转资金和经营资金。该融资项目主要针对“4050人员”，以及希望自主创业的社会青年群体。

办理创业融资宝的手续较为简便，创业者只要有资产，就可申请贷款，贷款期限最长为半年，可充当抵押的物品范围非常广泛，房产、大宗物资、有价证券、机动车、名表等凡价值在300元以上的都可以。

提醒创业融资宝的融资“力度”不是很大，因此，解决创业资金问题一般要经过几轮融资后才能实现。对创业者来说，第一次融资时不能要求十全十美，不要嫌资金太少，关键是先解决生存问题，然后再求发展。

渠道5：融资租赁融资租赁是一种以融资为直接目的的信用方式，表面上看是借物，而实质上是借资，以租金的方式分期偿还。该融资方式具有以下优势：不占用创业企业的银行信用额度，创业者支付第一笔租金后即可使用设备，而不必在购买设备上大量投资，这样资金就可调往最急需用钱的地方。

提醒融资租赁这种筹资方式，比较适合需要购买大件设备的初创企业，但在选择时要挑那些实力强、资信度高的租赁公司，且租赁形式越灵活越好。

撰写计划书的误区不包括篇三

受托人：_____

签订方式：_____

经双方友好协商，达成如下委托合作协议：

第一条委托标的：委托人委托受托人撰写_____项目（以下简称拟上项目）的商业计划书。该商业计划书主要用作_____融资。

第二条委托人需提供或明确如下具体资料或事项：

1. 项目承担单位概况，拥有哪些特定资源，如政府关系、市场渠道、特定客户等；
2. 项目承担单位资产负债情况、前三年经营业绩；
3. 项目承担单位现有主要产品的经营情况；
4. 项目承担单位在拟上项目上有何独特资源，项目本身专利等技术壁垒详细说明；
5. 项目的工艺流程；
7. 拟上项目的行业市场分析；
8. 拟上项目的各种政府批文及其它证明文件；
10. 资金使用计划；
11. 公司管理团队介绍，主要管理人员简历（总经理，营销副总，总工等）；
12. 及时提供其它受托方认为非常重要的相关资料。委托方应于本协议签订后_____日内将以上资料提供齐全，并交给受托方。

第三条本商业计划书应至少包括但不限于如下内容：

第一篇：项目背景；

第二篇：项目承担单位概述；

第三篇：项目产品及技术；

第四篇：行业及市场分析；

第五篇：产品竞争战略与营销计划；

第七篇：财务分析；

第八篇：融资及退出；

第九篇：风险分析；

第十篇：结论

第四条委托期限自_____年_____月_____日至_____年_____月_____日止。此期限自客户首付款进入受托方帐户之日起，到受托方将计划书初稿交给委托方之日起止。因委托方原因造成时间拖延，则交稿时间顺延。

第五条关于投资商的提供：受托方向委托方提供可能对本项目有特别兴趣的_____家投资商情报资料，供项目方融资之用。在项目融资成功后，若融资资金直接或间接来源于所提供投资商，则委托方应在融资资金到位之日起5日内向受托方支付_____元融资服务费，大写_____元。

第六条费用支付方式：

本次商业计划书撰写服务费用总额为_____元人民币，委

托方应在双方签约后_____日内支付费用总额的_____%，即_____元；在交付商业计划书（中文）初稿后_____日内支付费用总额的_____%，即_____元；在交付商业计划书（中文）正稿后_____日内支付费用总额的_____%，即_____元。受托方应在最后一笔费用支付完毕后_____个工作日内将计划书正本电子版交付委托方，同时将精选出的投资商情报资料发送给委托方。

第七条违约责任：

若受托方收了费用后不履行撰写商业计划书的义务，则受托方应按已经支付金额双倍返还给委托方。若委托方不按本合同约定支付相关款项，则受托方可以拒绝继续服务，并有要求委托方偿付其余款项的权利，委托方还应按未履约金额的一倍支付罚金。

第八条合同争议的解决方式：

本合同在履行过程中发生争议，由双方当事人协商解决；协商不成，可申请_____仲裁委员会仲裁，或直接向_____人民法院起诉。

第九条本合同一式两份，由双方签字生效。

委托人（签章）：_____受托人（签章）：_____

撰写计划书的误区不包括篇四

1. 简洁

一份《商业计划书》最长不要超过50页，最好在30页左右。

2. 完整

要全面披露与投资有关的信息。因为按照证券法等相关法律，风险企业必须以书面形式披露与企业业务有关的全部重要信息。如果披露不完全，当投资失败时，风险投资人就有权收回其全部投资并起诉企业家。

3. 把握撰写原则

简明扼要；条理清晰；内容完整；语言通俗易懂；意思表述精确。

硅谷老板们的成功有目共睹，而他们经常挂在嘴边的问题，其实跟自己想弄个小买卖做做的小生意人的问题是一样的：产品是什么；消费对象是谁？成本是多少？而看似复杂的商业计划书，只要把住脉络，其中包括的无非还是企业（不论是传统企业还是高科技企业）经营中要回答的几个关键问题，即1、产品是什么？2、消费对象是谁？3、经销渠道在哪里？4、谁来卖？5、顾客群有多大？6、设计与制作成本是多少？7、售价多少？8、何时可损益平衡？在撰写商业计划书之前，若无法扼要地就这几个问题说出你的想法，要向别人解释清楚恐怕很困难。

因此，一份好的商业计划书，要使人读后对下列问题非常清楚：公司的商业机会；创立公司所需要的资源；把握这一机会的进程；风险和预期回报。

商业计划不是学术论文，它可能面对的是非技术背景，但对计划有兴趣的人，比如可能的团队成员，可能的投资人和合作伙伴、供应商、顾客、政府机构等。因此，一份好的商业计划书应该写得让人明白，避免使用过多的专业词汇，聚焦于特定的策略、目标、计划和行动。商业计划的篇幅要适当，太短，容易让人不相信项目会成功；太长，则会被认为太罗嗦，表达不清楚。

4. 直入主题，开门见山

写作商业计划的目的是为了获取风险投资者的投资而非为了与风险投资家闲聊，因此，在开始写作商业计划书时，应该避免一些与主题无关的内容，要开门见山地直接地切入主题，要知道风险投资者没有很多时间来阅读一些对他来说是没有意义的东西。这一点对于很多初次创业者来说，在其写作商业计划书时是应当格外注意的。

5. 进行充分市场调研

要知道，当一个创意或者新的投资项目从你的大脑中萌发时，它并不是存在于真空中的。要把你的创意或者投资项目付诸实施并不是说干就干的想当然的事情。因此，你在写作商业计划书以前，应该进行充分的市场调研，做到有备而作。

市场调研主要围绕以下内容进行：

□你的投资项目中的产品或服务处于什么样的范畴？

□是研发(r&d)性质、生产性质、分销性质或是服务性质？

□该领域目前的情况如何？

□你的产品或服务处于一个什么样的阶段？

□它的市场前景如何？(务必不能遗漏任何可能的细节问题)

□你的竞争对手的情况如何？

□目前的市场状况怎样？是繁盛或萧条？

6. 评估你自己的商业计划

在写作商业计划书的全过程中，风险创业者应该站在风险投资者的角度(或立场)对自己的商业计划进行一番评估，并努

力审视以下六个问题。

每个风险投资者都会问到关键问题是否在你的商业计划书中明确的答案。

□我能获得多少回报？

□我会损失什么？(可能遇到的风险，如所有的投资、贷款担保、法律诉讼，时间)

□谁认为这个计划可行？(对商业计划各项内容的第三方验证)

□交易当中还有谁发挥作用？(管理团队班子和投资群体以及他们在各自领域中的地位)

□这个市场有多大？

□你的企业如何争取到潜在的顾客？(对市场开拓能力的验证)

□我的投资何时和怎样撤出？(公开上市或购并的退出战略)

7. 展示管理团队

在你的商业计划书中，风险投资者将会非常关注“人”的因素，即你的风险企业中管理团队的情况，因此，商业计划书要能够详实地向风险投资者展示你管理团队的风貌。

关注点有如下几个方面：

□创业者是否是一个领袖式的人物，具备应有的素质？

□这个管理团队的信念是否坚定，目标是否一致？

□是否具有强大的凝聚力从而始终努力地追求事业成功？

□这个管理团队的市场战斗力如何？

□是否非常熟悉市场和善于开发潜在的市场？

8. 组织战斗力过人的写作智囊团

越来越多的事实已经表明了，仅仅依靠创业者的个人的力量是很难做到尽善尽美的，因此，在写作商业计划书的过程中，你还需要一个有很强战斗力的智囊团的帮助来弥补个人的不足。寻求有丰富经验的律师、会计师、专业咨询家的帮助是非常必要的，他们的建议有时能让你的商业计划书看上去更加完美。

撰写计划书的误区不包括篇五

日子如同白驹过隙，不经意间，很快就要开展新的工作了，写好计划才不会让我们努力的时候迷失方向哦。计划怎么写才不会流于形式呢？以下是小编精心整理的如何撰写标准的商业计划书，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

简明扼要地介绍公司的产品或服务

介绍公司的主营业务，公司所处阶段等基本情况，对公司经营历史业绩进行总结。阐述公司的经营宗旨、经营目标、价值观和远景规划等公司基本的问题，让读者清楚公司的经营理念。

介绍公司的产品或服务，描述产品和服务的用途和优点，有关的专利，著作权，政府批文等。着重分析本公司的产品或服务所具有的与众不同的特点和市场定位，让投资者确信公司所提供的产品或服务具有强劲的吸引力，在投放市场以后可以迅速占领市场份额。另外，对于技术性公司而言，最好

把公司的研发能力进行一定的描述，证明公司具有持续发展的能力。因为投资者投资的期限可能比较长，他必须相信公司具有持续的发展和变革的能力来应付市场的变化，才会做出长期投资的决定。

展示管理团队

事在人为，只有团队具有不败的信念，不断的更新理念，企业成功的可能性才较大。宁可选择一流的团队、二流的产品，而不选择二流的团队、一流的产品，这充分说明投资者对团队的重视程度。所以商业计划书中要对公司的重要人物进行介绍，包括他们的职务，工作经验，受教育程度等。对于团队的介绍重点在于通过人员以往的成功经历突出他们的企业家精神和出色的管理能力，注意团队成员之间的分工和互补。

具有市场前景广阔、具有竞争优势或难以复制的商业模式，制定详尽的营销计划是打动投资者的关键因素。因此商业计划书必须对公司的市场定位、市场容量、估计的`市场份额和销售额、市场发展的走势进行清晰的描述，尽可能引用行业的数据进行表述；分析现有和将来的竞争对手，他们的优势和劣势，以及相应的本公司的优势和战胜竞争对手的方法，对目标市场制定出营销计划，包括产品或服务的定价和分销、广告和提升、规划和开发计划、开发状态和目标、困难和风险等等。

对行业背景分析可运用宏观环境分析[pest]方法。对宏观环境因素做分析，不同行业和企业根据自身特点和经营需要，分析的具体内容会有差异，但一般都应对政治、经济、技术和社会这四大类影响企业的主要外部环境因素进行分析。

对企业竞争环境分析也必不可少。“五力”模型是由迈克尔·波特于20世纪80年代初提出的用于竞争战略的分析的模型，可以有效地分析客户的竞争环境。五种力量模型将大量不同的因素汇集在一个简便的模型中，以此分析一个行业的

基本竞争态势。五种力量模型确定了竞争的五种主要来源，即同一行业的公司间的竞争，潜在进入者的威胁，替代品的威胁，供应商和购买者的讨价还价能力。

商业计划书中应该具体描述融资金额及融资方式，融资前后的资本结构表以及规划投资者退出的途径及回报预测。

财务计划和分析

对资金的来源及运用进行规划，对收入、成本及现金流量进行预测，对投资价值进行衡量。在投资评估方面可以运用的方法包括静态回收期法、净现值法、内部收益率法等。静态回收期是指投资支出从现金流入中得到补偿（回收）的所经历的年数。前一种方法不考虑货币的时间价值。在考虑货币时间价值的情况下，现金流入的现值与初期投入资金额的差额称为净现值（npv）在考虑要求的回报率、经济寿命周期、每年现金流入金额之后，得出净现值为正，则项目可行。内部收益率法找出的是使现金流入的现值等于投资现值的回报率。

千万不要为了获得风险投资而隐瞒或者缩小风险，这将会使风险投资商失去对你的信任。商业计划书应向投资者说明项目的风险因素及应对风险的措施。

一是技术风险：开发风险、转化应用风险、技术寿命风险。

二是行业及市场风险：行业周期、行业外部环境、市场接受时间及程度。

三是财务风险：规模扩大的后续资金支持、投资的退出。

四是管理风险：决策风险、组织人事风险。

第一：在行业分析部分，用大的行业市场容量代替细分行业

市场容量

商业计划书中最常见的是用大的行业来代替细分行业，或者用其他地区代替本地区等假借概念的错误。比如，用整个游戏软件行业的分析代替手机游戏行业，用服装制衣行业的分析代替制服行业，用一线城市房地产数据代替本地房地产发展分析等。之所以这样做，有细分行业数据不容易收集的原因外，显而易见，整体行业或者发达地区的规模数据要比子行业或其他地区大很多，也好看得多。但这种处理手法相当拙劣，给投资人的印象很不好，而且这部分内容一般是放在计划书比较靠前的位置，投资人在无法找到自己所需要的可信行业分析数据时，很可能因为手中项目太多而放弃继续读下去。

第二：未对竞争对手和竞争态势给予细致的调查分析

企业在任何领域经营必然遇到竞争者，哪怕是全新的商业模式，也将会遭遇对手的挑战。投资人的收益不仅与被投资方是否做得好有关，也与其竞争对手的强弱变化具有紧密联系。因此，同行中的前三、五位的竞争对手的情况分析，以及对于投资前景的判断和项目收益预测是必不可少的。

很多融资方在撰写商业计划书时，存在回避或不愿意正视竞争对手的倾向，轻描淡写地处理市场竞争分析，不仅误导了投资方，也麻痹了自己。经常看到融资方在计划书中写着“没有竞争对手”或随便提到几个同行企业，并没有针对性地就所涉及业务领域进行对比分析。对于经验丰富的投资人而言，不会轻易相信这样的分析。即便是利基市场，也只有暂时的平静。如何有的放矢地对待已有的竞争者，提出有效防范未来竞争者进入的对策，是确保投资方利益、降低投资风险的必要环节。

第三：对项目的赢利估计过于乐观或者依据不足

商业计划书的收益预测部分往往是“水分”最大的地方。融资方无论出于何种目的“掺水”，投资方总希望能把多余的水分挤掉。这种局面有点儿像市场里的讨价还价。商业计划书中的收益预测通常超过实际可达目标值的一倍以上，有些更高达两三倍。融资方自己做的收益预测往往离实际情况很远，创业者的预测高估程度超过已有该行业经历的企业。

高估收益往往也和行业分析不足有关。很多商业计划书在预测收益时，只是简单地将行业总量数据乘以一个比例，比如理想中的市场占有率。但总量数据本身就超过细分行业数据时，再加上对市场的过分乐观，就不难理解为什么得出的数据高得离谱了。在常见的商业计划书里，收益预测部分往往是最简略的部分，很多只是一张简单的两三行的报表，未提供预测的假设条件或依据，年度间的增长似乎也是按照简单的增长率计算的。这样的收益预测既无法令投资方信服，也无法依此计算投入和回报。

第四：文字内容要与财务模型紧密连接，不要貌合神离

投资者对商业计划书的反应，最终将聚焦在财务模型上。商业计划书上所有的文字描述，必须支撑财务模型；财务模型其中的数据，要很好地在文字描述中找到依据。与财务模型无关的内容，尽量少写，使内容更精简。

第五：没有投资退出方式的考虑

对于投资者来说，无论是股权投资还是债权融资，目的只有一个，就是在某个时间段内要保本并达到期望的赢利水平。投资人并不会永远与企业捆绑在一起的，甚至从本质上讲，投资就是为了成功地退出，而且退出越快越可以提高资金使用效率并产生更大的增值。没有提出明确的投资退出方式和期限的项目计划书，被认为是不完整的，就像一篇文章少了结尾，是不合格的。

一般来说，为了使公司值得信赖，争取到投资方的资金支持，要在可靠的市场增长预测数的基础上，估算出企业在若干年后的价值，并选择对投资人最有利而各利益相关方都能够接受的方式，如上市、回购、再出售等让投资人获利后退出本金。甚至在最保守的情况下，还要考虑公司清盘时给投资人带来的可能损失和补救办法。

撰写计划书的误区不包括篇六

一般来说学习计划书可以按照提交目的分成两类，给大使馆申请签证用的，或是给学校申请录取用的学习计划书需要包括以下几方面内容。但是，在申请签证的过程中，需要写的学习计划书(studyplan)内容应涵盖以下方面：

- 1、简单说明自己的学习经历，专业背景及工作经历；
- 2、说明自己进一步求学的动机及为什么选择美国、该大学或该专业；
- 3、详细的留学时间安排；
- 4、介绍留学所需资金及来源；
- 5、对未来职业目标的阐述，留学后回国的理由等。

学习计划书的风格和文章结构与个人陈述有很大不同，不需要太多个性化和感性的描述，而应该是结构清晰简单，逻辑严密，阐述的事实明确，相关论据有力可信，学成回国的理由要非常充分，并且绝对不能和申请人的其他材料发生矛盾。学习计划书一般不应超过800字，并且说明一个问题最好只用一个段落，段落前加上标题，如mychoiceofuniversityoftorontoincanada,mycareerobjective等，以便使馆的工作人员对您一段内容的中心思想一目了然。

您的阐述应该非常清晰易读，不能希望让使馆的工作人员从您的文字中一目了然的看明白内容。学习计划书的重点部分是未来的职业计划和留学后回国的理由，通过这一部分来告诉大使馆您到该国留学后，确实能够对您的职业发展有良好的帮助，并且有可信有力的理由学成归国。最后需要强调的是，由于学习计划书在表达上要求非常有条理，逻辑严密，简洁有力，这是大多数中国申请人所难以达到的，由于语法错误和逻辑关系的失误往往会导致理解的偏差。因此，撰写完学习计划书后请英语较好的朋友或老师指点下还是很有必要的。

撰写计划书的误区不包括篇七

经过一学期的努力，和小组成员在一起的合作，交流，互动，我们很好的完成了创业计划书——徐州链尚有限责任公司创业计划书。

在大二下学期开学之后，我们很幸运的开了《创业学与商业计划》，在老师的带领下，我们班级同学自行组成不同的创业小组，开始准备自己的创业计划书。所以，我们就组成了现在的创业团队——babala永恒创业团队。

首先介绍下我们的团队成员吧。首先，公司总经理：许文武；公司总经理秘书：赵盼盼；公司副总经理：任志杰；公司人事部经理：王俊丽；设计部：；李梦娜；财务部经理：张丹红；市场部经理：翟锋；采购部经理：韩辉。公司实行人性化管理，有良好的机制。能够保证公司的正常运营以及公司各部门之间的相互协调工作。

在《徐州链尚有限责任公司》创业计划书中，我主要负责的是第三部分。第三部分的主要内容是：产品与服务部分。产品与服务下面又包括：产品简介，产品优势，技术描述，研发与开发，将来产品及服务，服务与产品支持。

在这部分，应详尽全面地介绍企业的产品或技术和企业所处的行业背景。行业背景一般包括行业现状、规模和将来的发展方向。如果行业中有几个市场区分，应逐一介绍。并对公司所对应的市场区分以及任何将会影响或改变这个行业市场区分的新产品，做出重点分析。在我们创业计划书中，我们更好的分析当前市场的机会，同时在针对我们的产品上面，争取创造更多的诱人之处，让消费者能够真正的选择我们的产品，同时，为我们创造良好的口碑，打造真正的品牌，创造更好的价值。

1

要注意的是，在引用外部资料时，应注明资料来源。这对外部投资者来讲是非常重要的。在创业计划书的撰写中，我们很多都是在网上搜到类似产品的公司，从现已成型的公司里面，寻找我们要做的东西，寻找我们下手的位路，点。从其他公司的项目中，寻找我们更加独特的优势，选择更加好的技术与服务支持，在我们的能力与技术可以达到的范围内，做好这个创业项目，可执行性是及其重要的，这也是我们做的时候，一直关注与考虑的问题。

我们小组总共八个人，在每次课上，我们分工明确，能够真正在组长的带领下，认真负责的去完善自己锁负责的那一部分，我做的主要是第三部分——产品服务。这一部分主要是对产品的概述，简介，以及产品的优势，公司在技术与服务方面给予的支持。同时，还有将来产品的服务与支持。说实话，一开始接触这些，真的感觉很棘手，虽然这个和我们的专业课相关，但是，我还是不能很快的找到大致的框架，思路，脉络。所以，在我们做的时候时常容易产生一种不想继续的想法，因为对我们来说是有一点难度的这样做。所以，很多的问题，阻碍摆在我们面前，让我们无从下手。就这样，更多的方面，我还是选择了通过网上搜索来寻找相匹配的模版，然后再做我们的具体项目。找到很多类似模版的同时，我们还需要把自己的产品加进去，看看到底适不适合我们的

项目。

通过我们小组的团结协作，经过十周的时间，我们顺利的完成了创业计划书。并且进行了汇报，听取了老师给我们提的意见和建议，对我们的创业计划书进行了改进。

从这次创业计划书的撰写过程中，我体会到了很多关于创业方面的感受。

顺利，才能更加相信自己的创业项目。

2. 项目的可执行性也是至关重要的，一个项目的成功与失败，可执行是必要考虑的因素。考虑可执行性的时候，一定要结合自身还有现在社会大背景的实际情况，看看自己的项目能否在经济大潮中存在，是不是会因为技术，资金的缺失导致项目的终止，创业的失败？这都是我们考虑的很重要，很重要的东西。

3. 小组成员之间一定要达成一致，一起完成，不能只是一个人，或者一小部分人出力。从我们这次的创业计划中看到了一个我们存在的问题，我们始终无法统一一些具体的细节问题，这个就是因为我们在创业计划书撰写之间，团队成员之间的沟通不到位。导致了在创业计划书中一个产品可以出现多个名字，一个产品会以不同的方式出现。所以，沟通是很重要的。

4. 在创业计划书中，容易忽略的就是风险撤出机制的问题了，这一部分很重要。也是必不可少的一方面。

通过这一学期的这门课程的学习，我学到了很多关于创业方面的知识。同时，也懂得了如何去撰写好一个创业计划书，如何去避免一些麻烦与困难。今后的学习工作中，我会在这学期学习课程的基础上，改进自己的不足之处，以后能够做的更好。

《撰写创业计划书的心得体会》全文内容当前网页未完全显示，剩余内容请访问下一页查看。

经过一学期的努力，和小组成员在一起的合作，交流，互动，我们很好的完成了创业计划书——徐州链尚有限责任公司创业计划书。

在大二下学期开学之后，我们很幸运的开了《创业学与商业计划》，在老师的带领下，我们班级同学自行组成不同的创业小组，开始准备自己的创业计划书。所以，我们就组成了现在的创业团队——babala永恒创业团队。

首先介绍下我们的团队成员吧。首先，公司总经理：许文武；公司总经理秘书：赵盼盼；公司副总经理：任志杰；公司人事部经理：王俊丽；设计部：；李梦娜；财务部经理：张丹红；市场部经理：翟锋；采购部经理：韩辉。公司实行人性化管理，有良好的机制。能够保证公司的正常运营以及公司各部门之间的相互协调工作。

在《徐州链尚有限责任公司》创业计划书中，我主要负责的是第三部分。第三部分的主要内容是：产品与服务部分。产品与服务下面又包括：产品简介，产品优势，技术描述，研发与开发，将来产品及服务，服务与产品支持。

在这部分，应详尽全面地介绍企业的产品或技术和企业所处的行业背景。行业背景一般包括行业现状、规模和将来的发展方向。如果行业中有几个市场区分，应逐一介绍。并对公司所对应的市场区分以及任何将会影响或改变这个行业市场区分的新产品，做出重点分析。在我们创业计划书中，我们更好的.分析当前市场的机会，同时在针对我们的产品上面，争取创造更多的诱人之处，让消费者能够真正的选择我们的产品，同时，为我们创造良好的口碑，打造真正的品牌，创造更好的价值。要注意的是，在引用外部资料时，应注明资料来源。这对外部投资者来讲是非常重要的。在创业计划书

的撰写中，我们很多都是在网上搜到类似产品的公司，从现已成型的公司里面，寻找我们要做的东西，寻找我们下手的位路，点。从其他公司的项目中，寻找我们更加独特的优势，选择更加好的技术与服务支持，在我们的能力与技术可以达到的范围内，做好这个创业项目，可执行性是及其重要的，这也是我们做的时候，一直关注与考虑的问题。

我们小组总共八个人，在每次课上，我们分工明确，能够真正在组长的带领下，认真负责的去完善自己锁负责的那一部分，我做的主要是第三部分——产品服务。这一部分主要是对产品的概述，简介，以及产品的优势，公司在技术与服务方面给予的支持。同时，还有将来产品的服务与支持。说实话，一开始接触这些，真的感觉很棘手，虽然这个和我们的专业课相关，但是，我还是不能很快的找到大致的框架，思路，脉络。所以，在我们做的时候时常容易产生一种不想继续的想法，因为对我们来说是有一点难度的这样做。所以，很多的问题，阻碍摆在我们面前，让我们无从下手。就这样，更多的方面，我还是选择了通过网上搜索来寻找相匹配的模版，然后再做我们的具体项目。找到很多类似模版的同时，我们还需要把自己的产品加进去，看看到底适不适合我们的项目。

通过我们小组的团结协作，经过十周的时间，我们顺利的完成了创业计划书。并且进行了汇报，听取了老师给我们提的意见和建议，对我们的创业计划书进行了改进。

从这次创业计划书的撰写过程中，我体会到了很多关于创业方面的感受。

创业项目。

2. 项目的可执行性也是至关重要的，一个项目的成功与失败，可执行是必要考虑的因素。考虑可执行性的时候，一定要结合自身还有现在社会大背景的实际情况，看看自己的项目能

否在经济大潮中存在，是不是会因为技术，资金的缺失导致项目的终止，创业的失败？这都是我们考虑的很重要，很重要的东西。

3. 小组成员之间一定要达成一致，一起完成，不能只是一个人，或者一小部分人出力。从我们这次的创业计划中看到了一个我们存在的问题，我们始终无法统一一些具体的细节问题，这个就是因为我们在创业计划书撰写之间，团队成员之间的沟通不到位。导致了在创业计划书中一个产品可以出现多个名字，一个产品会以不同的方式出现。所以，沟通是很重要的。

4. 在创业计划书中，容易忽略的就是风险撤出机制的问题了，这一部分很重要。也是必不可少的一方面。

《撰写创业计划书的心得体会》全文内容当前网页未完全显示，剩余内容请访问下一页查看。

创业计划心得

每个人的一生都会有很多经历，每一次都会给我们不同的感受和收获。经过一段时间的学习和实践，完成了这个创业计划，在这个过程中收获了成功的喜悦，体会到了创业的艰辛，增加了自己对创业的渴望和信心。

在制定这次创业计划前，首先老师对我们进行了创业指导，听了一些成功人士对创业的看法和认识。从而了解到创业并不是一件简单的事，很多企业家都是在经历很多此失败后才取得最后的成功，所以我们要做好充分的思想准备，要做到屡败屡战。创业不是一个人一朝一夕便可以完成的。此时，一个具备协调、合作、沟通等团队精神的高素质团队显得尤为重要。一个成功的企业一定会有一个很强的团队，只有每个部门之间协调配合，才能做出好的决策，取得好的收益，所以对一个企业来说团队精神是至关重要的。

层的奖金等奖励制度。财务部负责企业各项资金的支出，在每个季度前做好预算，这样我们就可以为自己的商品定一个适合市场又不会高于成本的价格，保证盈利又不会造成客户的流失。在每个经营期结束后要制定本期的报表，用来核算企业的盈亏，并要进行纳税申报。因此要求这个部门的人员需要熟悉会计、税法等多方面的专业知识。营销部门负责茶庄产品的，通过多种渠道进行广告投入，以扩大茶庄的知名度和市场占有率。沟通，在任何时候都显得尤为重要，营销人员与消费主体——顾客群体之间的联系，它的工作直接或间接关系着茶庄的形象及客流，销售情况，并且需要根据消费者的反馈为开发部开发新产品提供依据。因此，营销部是个重要的部门。

无规矩不成方圆，在制定创业计划的过程中使我明白每个部门都履行好自己的职责是成功的关键。团队精神是一个企业成功不可缺少的，一个企业是一个整体，每个部门的决策都会影响到其他部门，所以各部门之间要加强沟通、协作，做到个人利益与企业利益的统一，保证企业的高效率运转。

这次创业计划的制定，使我对创业有了一个全面、系统的认识，并且使我对沟通，协作的重要性有了全新的了解。我相信这次计划对我们会产生深远的影响，受益匪浅。

第52组恒久股份有限公司08级财政学五班（资产管理与评估方向） 朱媛媛

撰写计划书的误区不包括篇八

1、标题

在第一行正中写上报告的名称。一般由事由和文种名共同构成，即以“辞职报告”为标题。标题要醒目，字体稍大。

2、称呼

要求在标题下一行顶格处写出接受单位组织或领导人的名称或姓名称呼，并在称呼后加冒号。

3、正文

正文是报告的主要部分，正文内容一般包括三部分。

(1) 辞职理由。即说明“为什么辞职”。

(2) 表明辞职态度。直接说明自己要辞去什么职务，并请求批准。也可先表明辞职愿望，再写辞职理由。

(3) 表示感谢。感谢对方对自己过去工作的支持和帮助，并诚恳地希望对方谅解自己的辞职。

4、结尾

结尾要求写上表示敬意的话，一般用“此致敬礼”、“祝工作愉快”等。

5、落款

落款要求写上辞职人的姓名及提出辞职申请的具体日期。

2、注意事项

1、态度恳切、措辞委婉；

2、婉转表达自己辞职的态度；

3、尽量在表述上减少自己辞职给自己带来的负面影响。

辞职报告范文（一）

尊敬的公司领导：

您们好！

在经过我的考虑和公司的实际情况之后，我决定向公司提出辞职申请。递交这份辞呈时，我的心情十分沉重。现在公司的发展需要大家竭尽全力，由于我身体状态不佳，和一些个人原因的.影响，无法为公司做出相应的贡献，自己心里也不能承受现在这样坐在公司却无所作为，因此请求允许离开。

面对房地产冰期的阴霾，为了节约成本与人力支出，并消除职场疲钝所产生的“7年之痒”，在第一个法定端午节刚刚结束之时，我不得不遗憾而凄婉地正式向天工地产提出辞呈。在过去的6年中，天工地产给予了我很多很多，尤其是把我从一个房地产门外汉培养成了业内的专业人士。为此，我将永远对天工地产充满感激之情，这种情愫亦将永远伴随我未来的人生旅程。

xx年x月x日，是我永生难忘的日子，因为这一天是我到天工地产报到的日子，它将永远定格在我的记忆深处□x月x日，也将是我不会忘记的日子，因为这一天我正式向天工地产提出辞呈，它同样会铭刻在我的脑海之中。除了父母与自己的生日以外，我还将永远记住前述两个日子。因为这几个日子，要么赋予我生命，要么改变我人生，要么使我懂得为人的基本准则-孝道。尽管如此，天下没有不散的宴席，世上没有不谢的花朵，为了自己自以为是的未来，我也必须向天工地产提出辞呈，并按公司的规定办理离职手续。

在天工地产的6年，是我努力的6年、学习的6年、进步的6年、感动的6年，也是刻骨铭心的6年。多少风雨历程，多少日日夜夜，多少同仁们夜以继日、日以追夜的共同作战场面，多少始于惊心动魄终于喜笑颜开的事件，多少……令人不胜数的感人场景，一出出、一幕幕，似乎随时都在我的眼前闪现，让人荡气回肠，令人浮想联翩。人生没有多少6年，也没

有多少能有深刻记忆的6年，但在天工地产的6年，也许将成为我生命中最为闪光和值得回味的6年。天工地产的未来还很漫长，我的人生也还很漫长。无论将来如何，我将继续关注天工地产，并在竭尽所能的情况下帮助天工地产。在为自己祈祷的同时，更为天工地产祝福，祝自己未来幸运，也祝天工地产一路走好！我相信自己的人生会很精彩，我也深信天工地产的未来会更加精彩！

很抱歉，不能继续和大家一起努力了。很遗憾，不能有大家的陪伴了。不管以后走到哪，我都不会忘记自己曾经在这里工作，学习，生活，这里有我的伙伴。经过一段时间的思考，最终做出辞职的决定。我只是希望有个明确的方向，并朝着这个方向努力。以上辞呈，恳请批准。谢谢！

此致

敬礼

辞职报告范文（二）

尊敬的公司领导：

您好，我个人的上一份合同已经于20**年8月份到期，在此，我怀着复杂的心情做出了一个艰难的决定，不准备再续签下一份合同。希望公司能允许我在两到三周内离职。

我于xx年年从学校毕业就来到了公司，在此期间学到了很多的东西，也积累了一定的经验。在此，我对在公司得到的一切帮助和进步深表感激！

转眼三年多过去了，我一直很喜欢公司的工作条件和工作氛围，也很珍惜同事之间的友谊。但是现在，由于我个人的一些原因，我不得不怀着复杂的心情下定决心，准备离开公司。可能一个新的环境能够让我在工作上更进一步，又或者我目

前的学识水平不足以达到更高的平台，我需要再次到学校寻求深造。

总之，以目前我手上的工作和公司的状况来看，现在离职，目前对我和公司来说，可能都是一个比较的好的机会。

以上辞呈，恳请批准。谢谢！

此致

敬礼