

2023年撰写创业计划书需要从三个角度考虑(通用5篇)

时间过得真快，总在不经意间流逝，我们又将续写新的诗篇，展开新的旅程，该为自己下阶段的学习制定一个计划了。通过制定计划，我们可以将时间、有限的资源分配给不同的任务，并设定合理的限制。这样，我们就能够提高工作效率。这里给大家分享一些最新的计划书范文，方便大家学习。

撰写创业计划书需要从三个角度考虑篇一

那些既不能给投资者以充分的信息也不能使投资者激动起来的创业计划书，其最终结果只能是被扔进垃圾箱里。为了确保创业计划书能“击中目标”，创业者应做到以下几点：

关注产品

在创业计划书中，应提供所有与企业的产品或服务有关的细节，包括企业所实施的所有调查。这些问题包括：产品正处于什么样的发展阶段？它的独特性怎样？企业分销产品的方法是什么？谁会使用企业的产品，为什么？产品的生产成本是多少，售价是多少？企业发展新的现代化产品的计划是什么？把出资者拉到企业的产品或服务中来，这样出资者就会和创业者一样对产品有兴趣。在创业计划书中，企业家应尽量用简单的词语来描述每件事——商品及其属性的定义对企业家来说是非常明确的，但其他人却不一定清楚它们的含义。

制订创业计划书的目的不仅是要出资者相信企业的产品会在世界上产生革命性的影响，同时也要使他们相信企业有证明它的论据。创业计划书对产品的阐述，要让出资者感到：“噢，这种产品是多么美妙、多么令人鼓舞啊！”

敢于竞争

在创业计划书中，创业者应细致分析竞争对手的情况。竞争对手都是谁？他们的产品是如何工作的？竞争对手的产品与本企业的产品相比，有哪些相同点和不同点？竞争对手所采用的营销策略是什么？要明确每个竞争者的销售额，毛利润、收入以及市场份额，然后再讨论本企业相对于每个竞争者所具有的竞争优势，要向投资者展示，顾客偏爱本企业的原因是：本企业的产品质量好，送货迅速，定位适中，价格合适等等，创业计划书要使它的读者相信，本企业不仅是行业中的有力竞争者，而且将来还会是确定行业标准的领先者。在创业计划书中，企业家还应阐明竞争者给本企业带来的风险以及本企业所采取的对策。

了解市场

创业计划书要给投资者提供企业对目标市场的深入分析和理解。要细致分析经济、地理、职业以及心理等因素对消费者选择购买本企业产品这一行为的影响，以及各个因素所起的作用。创业计划书中还应包括一个主要的营销计划，计划中应列出本企业打算开展广告、促销以及公共关系活动的地区，明确每一项活动的预算和收益。

创业计划书中还应简述一下企业的销售战略：企业是使用外面的销售代表还是使用内部职员？企业是使用转卖商、分销商还是特许商？企业将提供何种类型的销售培训？此外，创业计划书还应特别关注一下销售中的细节问题。

表明行动的方针

企业的行动计划应该是无解可击的。创业计划书中应该明确下列问题：企业如何把产品推向市场？如何设计生产线，如何组装产品？企业生产需要哪些原料？企业拥有那些生产资源，还需要什么生产资源？生产和设备的成本是多少？企业是买设备还是租设备？解释与产品组装，储存以及发送有关的固定成本和变动成本的情况。

展示你的管理队伍

把一个思想转化为一个成功的风险企业，其关键的因素就是要有一支强有力的管理队伍。这支队伍的成员必须有较高的专业技术知识、管理才能和多年工作经验，要给投资者这样一种感觉：“看，这支队伍里都有谁！如果这个公司是一支足球队的话，他们就会一直杀入世界杯决赛！”管理者的职能就是计划，组织，控制和指导公司实现目标的行动。在创业计划书中，应首先描述一下整个管理队伍及其职责，然而再分别介绍每位管理人员的特殊才能、特点和造诣，细致描述每个管理者将对公司所做的贡献。创业计划书中还应明确管理目标以及组织机构图。

出色的计划摘要

创业计划书中的计划摘要也十分重要。它必须能让读者有兴趣并渴望得到更多的信息，它将给读者留下长久的印象。计划摘要将是创业者所写的最后一部分内容，但却是出资者首先要看的内容，它将从计划中摘录出与筹集资金最相干的细节：包括对公司内部的基本情况，公司的能力以及局限性，公司的竞争对手，营销和财务战略，公司的管理队伍等情况的简明而生动的概括。如果公司是一本书，它就象是这本书的封面，做得好就可以把投资者吸引住。它会风险投资家有这样的印象：“这个公司将会成为行业中的巨人，我已等不及要去读计划的其余部分了。”

2

创业计划书的内容

出色的计划摘要

计划摘要列在创业计划书的最前面，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和发展战略。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、经验和特长等。企业家的素质对企业的成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，企业经营的性质和范围；(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”

产品(服务)介绍

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？(3) 企业为自己的产品采取了何种保护措施，企业拥有哪些专利、许可证，或与已申请专利的厂家达成了哪些协议？(4) 为什么企业的产品定价可以使企业产生足够的利润，为什么用户会大批量地购买企业的产品？(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。

人员及组织结构

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和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。

市场预算

在创业计划书书中,市场预测应包括以下内容:市场现状综述;竞争厂商概览;目标顾客和目标市场;本企业产品的市场地位;市场区格和特征等等。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,重视对环境的预测和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。

营销策略

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。

;产品的市场前景预测;产品的品牌和专利。 制造计划

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

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。

3

检查

在创业计划书写完之后，创业者最好再对计划书检查一遍，看一下该计划书是否能准确回答投资者的疑问，争取投资者对本企业的信心。通常，可以从以下几个方面对计划书加以检查：

1. 你的创业计划书是否显示出你具有管理公司的经验。如果你自己缺乏能力去管理公司，那么一定要明确地说明，你已经雇了一位经营大师来管理你的公司。

2. 你的创业计划书是否显示了你有能力偿还借款。要保证给

预期的投资者提供一份完整的比率分析。

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。要让投资者坚信你在计划书中阐明的产品需求量是确实的。

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。此外，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，计划摘要应写的引人入胜。

6. 你的创业计划书是否在文法上全部正确。如果你不能保证，那么最好请人帮你检查一下。计划书的拼写错误和排印错误能很快就使企业家的机会丧失。

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。创业计划书中的各个方面都会对筹资的成功与否有影响。因此，如果你对你的创业计划书缺乏成功的信心，那么最好去查阅一下计划书编写指南或向专门的顾问请教。

创业计划书撰写

1、一定要熟悉创业的产品

在写创业计划书之前，一定要了解自己创业的项目或者产品，只有对业务有了一定的详细了解，才能写出一份合格的计划书。

2、了解竞争对手市场

如果自己是初创项目，就要对竞争对手市场有一个全面的了

解，当然也是为了自己的计划书增添一部分的战略性思考。

3、了解未来的市场

当项目确定以后，必须要对市场有着一些调研，最好是能够预多预估未来的前景，只有这样才能够写出一份吸引人的创业计划书。

4、制定战略规划

一份有计划的创业计划书，一定要让人能看到企业对于未来的发展方向规划，对于项目有着一定的憧憬和指导，才是一份合格的计划书。

5、明确营销计划

公司就必然是靠营销作为支撑，此时营销计划的撰写也是非常重要的事情，营销方案的打法要能够起到说哪打哪的效果，当然要在计划书中得到完美的体现，会更加的锦上添花。

其实对于很多初次创业的人而言，一份好的创业计划书不仅可以让自己少花很多的心血，也能够少走很多弯路，只有前期准备充分，后期才能够长久的做下去。

创业指导 | 创业计划书的撰写

创业计划书目录

一、前言

二、项目概述

(一)服务宗旨及商业模式

(二)发展规划

三、市场分析

(一) 宏观市场分析

(二) 微观市场分析

四、竞争分析

(一) 企业的优势

(二) 企业的劣势

(三) 竞争市场上的机会

(四) 竞争市场上的威胁

(五) 竞争策略

五、经营管理

(一) 目标市场定位

(二) 商品展示

(三) 售后管理

六、营销管理

(一) 营销策略

(二) 推广策略

七、财务计划

(一) 资金来源

(二) 资金使用计划

(三) 收入预算

八、风险分析与应对

(一) 投资风险

(二) 技术风险

(三) 团队风险

(四) 管理风险

(五) 质量风险

(六) 财务风险

九、团队组合

(一) 团队组织

(二) 合作管理

(三) 责任目标

(四) 会议机制

企业项目摘要

创业计划书摘要，是全部计划书的核心之所在。

-创业项目概念与概貌

-市场机遇与市场谋略

-目标市场及发展前景

-创业项目的竞争优势

-创业项目营收与盈利

-创业项目的核心团队

-创业项目股权与融资

-其它需要着重说明的情况或数据(可以与下文重复，本概要
将作为项目摘要由投资人浏览)

业务描述

-企业的宗旨(200字左右，我们是做什么的)

-商机分析(请通过实例与数字论证)

-行业分析，应该回答以下问题：

1、该行业发展程度如何？

2、现在发展动态如何？

3、该行业的总销售额有多少？总收入是多少？

4、经济发展对该行业的影响程度如何？

5、政府是如何影响该行业的？

6、是什么因素决定它的发展？

产品与服务

- 1、产品技术概况介绍
- 2、产品技术优势分析：国外研究情况，国内研究情况
- 3、产品的名称、特征及性能用途；介绍企业的产品或服务及对客户的价值
- 4、产品的开发过程，同样的产品是否还没有在市场上出现？为什么
- 5、产品处于生命周期的哪一段
- 6、产品的市场前景和竞争力如何
- 7、产品的技术改进和更新换代计划及成本，利润的来源及持续营利的商业模式

市场营销

介绍企业所针对的市场、营销战略、竞争环境、竞争优势与不足、主要对产品的销售金额、增长率和产品或服务所拥有的核心技术、拟投资的核心产品的总需求等。

一：目标市场，应解决以下问题：

- 1、你的细分市场是什么？
- 2、你的目标顾客群是什么？
- 3、你拥有多大的市场？你的目标市场份额为多大？

二：竞争分析，要回答如下问题：

- 1、你的主要竞争对手？

- 2、你的竞争对手所占的市场份额和市场策略?
- 3、可能出现什么样的新发展?
- 4、你的策略是什么?
- 5、在竞争中你的发展、市场和地理位置的优势所在?
- 6、你能否承受、竞争所带来的压力?
- 7、产品的价格、性能、质量在市场竞争中所具备的优势?

三：市场营销，你的市场影响策略应该说明以下问题：

- 1、营销机构和营销队伍
- 2、营销渠道的选择和营销网络的建设
- 3、广告策略和促销策略
- 4、价格策略
- 5、市场渗透与开拓计划
- 6、市场营销中意外情况的应急对策

创业团队

全面介绍公司管理团队情况，主要包括：

- 2、要展示你公司管理团队的战斗力和独特性及与众不同的凝聚力和团结战斗精神

列出企业的关键人物(含创建者、董事、经理和主要雇员等)

财务预测

财务分析包括以下三方面的内容：

2、投资计划：

- (1) 预计的风险投资数额
- (2) 风险企业未来的筹资资本结构如何安排
- (3) 获取风险投资的抵押、担保条件
- (4) 投资收益和再投资的安排
- (5) 风险投资者投资后双方股权的比例安排
- (6) 投资资金的收支安排及财务报告编制
- (7) 投资者介入公司经营管理的程度

3、融资需求

创业所需要的资金额，团队出资情况，资金需求计划，为实现公司发展计划所需要的资金额，资金需求的时间性，资金用途(详细说明资金用途，并列表说明)

融资方案：公司所希望的投资人及所占股份的说明，资金其他来源，如银行贷段等。

所瞄准的创业机会陷入了伪需求陷阱

迄今为止有多少资金投入贵企业？

您目前正在筹集多少资金？

假如筹集成功，企业可持续经营多久？

下一轮投资打算筹集多少？

企业可以向投资人提供的权益有

股权、可转换债、普通债权、不确定

-目前资本结构表

股东成份

已投入资金

股权比例

-本期资金到位后的资本结构表

股东成份

投入资金股权比例

风险分析

撰写创业计划书需要从三个角度考虑篇二

创业计划书要求提出具有市场前景的产品或服务，并分析其投资可行性、市场潜力、可操作性。创业计划可允许一次创业（虚拟一个新的企业来支持产品或服务）和二次创业（在现有企业的基础上帮助企业设计二次创业），涉及领域不限，所有行业如商业、制造业、服务业等均可。对创业计划书的最主要要求是计划书必须具有较强的可行性、可操作性。

1. 计划摘要

计划摘要列在创业计划的最前面，它是浓缩了创业计划书的精华。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做出判断。计划摘要一般包括以下内容：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和发展战略。其次，介绍一下风险企业家自己的背景、经历、经验和特长等。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) 企业界所处的行业，企业经营的性质和范围；
- (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，他们有那些需求。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。

2. 产品（服务）介绍

产品介绍应以下内容：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。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那些优缺点，顾客为什么会选择本企业的产品？

(3) 企业为自己的产品应采取何种保护措施，企业拥有那些专利、许可证。

3、人员及组织结构

有了产品之后，创业者第二步做的就是组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和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。此外，在这部分创业计划书中，还应对公司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。

4、市场预测

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？需求的程度是否可以给企业带来所期待的利益？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挡？本企业预计的时常占有率是多少？本企业进入市场回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；本企业的市场地位；市

场区格和特征等等。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，重视环境的预测和采用科学的预测手段和方法。风险企业家应牢记的是，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。

5、营销策略

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) 企业的自身状况；
- (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率的营销战略，如上门推销，大打商业广告，向批发商和零售商让利，或交给任何愿意经销的企业销售。

6、制定计划

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。

7、财务规划

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。因此企业在初创时，对流动资金需要有预先周详的计划。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已经可能的投资回报率。

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。 着眼于一项新技术或创新产品的创业企业不可能参考有市场的数据、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地规模和改进方式。风险企业可以在获得目标市场的信息基础上，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一致。

(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) 需要雇佣哪几种类型的人？

(7) 雇佣何时开始，工资预算时多少？

8、投资回收方式

9、机遇与风险

1、创业计划书是否显示出你具有管理公司的经验。

2、创业计划书是否显示了你有能力偿还借款。

3、创业计划书是否显示出你已经进行过完整的市场分析。

4、创业计划书是否容易被投资者所领会。

5、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。为了保证投资者的兴趣，计划摘要应写得引人入胜。

6、创业计划书是否能在文法上全部正确。

7、创业计划书能否打消投资者对产品/服务的疑虑。 注：提
要的内容内涵盖制造业，服务业和商业，参赛者按创业的所
在行业之需，选择相应内容。

撰写创业计划书需要从三个角度考虑篇三

1. 一份商业计划书可能要花掉6万美元和6个月的时间，可是
要大致粗略浏览一遍你的商业计划书只要5分钟就够了，商业
计划书撰写秘诀。

2. 根本不存在什么好的商业计划书摘要这种事情，所有商业计划书都应当是一份完整的文件。写出好的商业计划书摘要只是那些忙碌的企业家的一相情愿，千万别让侥幸心理毁了你。

5. 你在敲定一个项目的时候要做得比最好的还要好，也就是在打1到10环的靶子的时候要打出11环。你的目标不是要仅仅完成工作，而是要写出有史以来最好的商业计划书，而精彩的商业计划书是不会从天而降的，工作计划《商业计划书撰写秘诀》。

10. 曼库索“七字箴言”一首先把本收回来，这对每一个寻求投资的'人都有帮助，而商业计划书就是在书面上对我的“七字箴言”的承诺。

【秘诀正文】秘诀之一：5分钟的考试

第3分钟：资产负债表。如果是一家新公司，我就根本不会去看它的资产负债表。资产负债表是公司在某一时刻的写照，它就像一张快照那样，是你审查公司细节的最好的文件，同时你还要注意资产负债表的说明是齐全的。如果你有了一张关于企业的“照片”，那可比上千字的文字说明还要管用。

第5分钟：吸引人的地方。比如一个抬头设计、样品、名称或图标，总之就是看看这个项目有什么过人之处。

秘诀之二：商业计划书的内容要完整

记住：没有人愿意向一份接近于非常好的商业计划投资，他们只会对一份非常好的商业计划投资。

根本不存在有什么好的商业计划书摘要、好的商业计划书节选或者出色地完成了95%的商业计划书这类事情。

撰写创业计划书需要从三个角度考虑篇四

创业企业如何将构思的想法或藉以形成的计划清楚地表达出来，依赖于市场计划书的撰写与分析：撰写历程就是企业对经营理念的演练，并援引外界资讯修正内容使之更加完善的过程。通过撰写计划书，企业可以在实际运作之前，事先发现可能的机会、威胁及企业的优势、劣势，提高创业成功的机会。

市场计划书可以分成以下几个部分：

- 一、计划摘要
- 二、市场概况及机会
- 三、产品/服务的竞争优势
- 四、行销策略及计划
- 五、核心技术
- 六、财务规划及资金运作
- 七、经营企业股权结构
- 八、可能的经营风险

一、计划摘要

本文的重要目的在于简单地汇总说明市场计划内容，包括：

1. 企业背景/持股比例/计划理由
2. 目标市场

3. 经营模式
4. 竞争优势
5. 行销策略
6. 资金需求、用途及获利分析

二、市场概况及机会

本文主要目的在于描述市场规模、目前的经营者、潜在的商机及未来发展趋势等。企业若能有效将市场规模予以量化并区分出可触及的目标市场，就可清楚地了解未来公司的发展空间，不致于将过度资源导入狭隘的市场空间；而认清目前的产品、服务及其特质，则可协助企业找出较佳的市场策略，并协助定义出明确的目标市场、找出潜在的客户及商机。

此外，网络市场的动态性是经营企业不可忽视的不确定因素，因此创业企业必须随时关注市场变化趋势，以导引、蓄积公司内部资源，使企业得以顺应市场的变化。

三、产品/服务的竞争优势

经营企业在确定公司的主要产品/服务，并分析市场概况及机会后，应理性地将所能提供的产品/服务与现有经营者加以比较，分析各项产品/服务在价值链及顾客附加价值上的差异。

由此，企业可以了解本身产品/服务所能提供的价值，并了解其局限性及在有限资源下如何充分发挥其特点，展现出与其他从业者的差异性与独特性；此外企业也可在获得初步成功后，正视企业提供的产品/服务不足之处，以寻求较佳的资源获取和分配模式，并进一步完善产品市场发展计划。

四、行销策略及计划

本节应依据产品/服务与现有的从业者比较竞争优势，及未被满足或发掘的消费者需求制定出产品行销策略；并根据公司资源及市场趋势制定产品/服务行销计划，选择适当的定价方式、广告/促销渠道等。

任何可能提供给消费者方便的计划都应考虑纳入到行销计划中来，列出其可能满足顾客的需求项目、产生的市场效果、及公司所须付出的财务及技术资源，能使企业从中选出最佳的资源运用策略，达到最高的市场效果。

从行销策略的制定到最后成功占领市场，其间通常需要经过痛苦的反复试验以及错误的洗礼，且耗费相当的时间及金钱，但是，只有完善的行销策略及计划将会帮助企业在此坚苦磨炼的过程中脱颖而出。

五、核心技术

在网络商业应用领域中，产品以及服务所需要的核心技术以及进入障碍(entry barrier)通常并不高，找到建立市场、贴近潜在客户消费习惯的渠道更重要。

以网络技术发展为主的创业企业，则需要明确地定义出企业的技术能量及发展产品的核心技术所在，以体现该产品对网络所能产生的影响及市场的普遍性等特点。

此外两种类型的企业均需要设想可能对核心技术不断进行改进的方法，并利用知识产权的保护措施，努力拉大与竞争对手间的差距。

六、财务规划及资金运用

一般而言，除非是为了募集资金，以技术或市场为导向的企业经常会忽略本节的重要性。然而，精细的财务规划及清楚的资金用途却是网络创业企业必须下苦工学习的重要工作之

一。

财务规划的数、报表必须依据合理的假设推算产生;而合理的假设,必须依据上述行销计划、经营模式、内部资源配置、产品特性以及营销策略等演变而来。

因此,任何财务规划的报表(如损益表、资产负债表、现金流量表)都需要注明其依据的假设及公司的应对措施。例如:营业额的预估及成长状况是根据网络广告收入而来,则必须说明广告的种类、大小、单价...等,辅助的假设则为pageview, click-through-rate....等皆需要依据注明。尤其对于毛利率的变动,如:毛利率第一年为30%,第二年为40%,其间的假设及根据都需要交代清楚。由于财务规划所使用的假设繁多,应将所有假设汇总成表,以利阅读。除了上述报表外,本节亦应说明资金用途,并计算投资报酬率及可能的敏感度分析。

七、管理企业及股权结构

虽然管理企业的特性很难诉诸于文,但是主要管理阶层过去的学业经历及工作业绩应尽可能详述,以利外人了解;利用组织图来表示企业职位也不失为一清楚简单的表达方式。

查看更多:

风险投资商指出的撰写商业计划书12大误区

撰写创业计划书需要从三个角度考虑篇五

一. 定位:

(1)现代人生活节奏快,压力大,在空余时间最需要的就是得到舒心的服务,使自己可以尽可能地放松。此时,人们需要一个符合自己心意的松弛空间,以便交流信息和感情。同时,

在闲暇时间聚会或款待朋友，或商务洽谈，需要的是有特色能够让所款待的人眼前一亮并对你的品味刮目相看的场所。那么“老地方茶馆”是市民们可供选择的最佳平台。

(2)为传播茶文化，秉承千百年来的饮茶习俗，将传统的茶文化注入新鲜的元素，不仅要能够吸引老龄顾客。还要吸引新一代的年轻人，让他们认识茶文化、喜爱茶文化、关注茶文化，为茶文化注入新鲜血液。功能定位的准确与否，关系到整个茶馆的成败与否，因此我们非常重视风格功能档次选址等方面的定位。主题定位为“具有高雅文化元素，并展现世界茶文化特色的商务休闲茶馆”。

1. 风格定位：

复合型茶馆：茶饮与茶食复合，自助与服务复合，传统与现代风格复合，中国与国际复合。经营场所内设中国传统风格茶室，中国新现代风格茶室，日系和风茶室，韩国高丽风茶室，东欧风茶室，欧美风茶室，具地方特色的散座、自主选食广场，交流表演茶艺等。顾客既可以享受到自己喜爱风格的茶室环境，还可以品尝到世界各地茶叶、茶点、商务茶点套餐等，具有国际特色的服务，满足消费者的不同需求。

2. 功能定位：

(1) 休闲功能：会友、下棋、喝下午茶

(2) 商务功能：接洽、商谈、签约、应酬等

(3) 情感功能：情侣包厢、家庭套厢、闺蜜私间等。只有想不到，没有做不到

(4) 教育表演功能：专业茶艺师为消费者表演茶艺，还接受茶艺技术培训。

(5)延伸服务：主要代客养壶、代客存茶(例如：陈年普洱的贮藏保存，可以代劳)、代客器具(依照顾客的要求描述进行茶具采购，搭配购买)。

3. 档次定位：

对商务层定位为：高档次的商务客户群。

对待普通白领，上班一族，普通家庭的闲暇交流去处定位为
中档次以吸引更多的消费者。

4. 茶馆理念： 以最好的服务让客人享受茶之趣

二. 选址：

老话说的好“上铺是金” 所以选址非常重要。 茶楼由于本身的性质而定，除具备明亮整洁，清静优雅环境基本条件外，还要注重宽阔、且交通便利客流量大等条件，以保证茶馆的良性运营。故选址在商业集中区的近边位置。因商业集中位置多为步行街，客流不断，选在商业街路口附近保证交通便利，同时商业街是最接近中高级写字楼也是辨识度，描述容易度最高的地区。经营面积：500—600平米。

三. 茶器：

大厅：玻璃杯 1人/个、白瓷小餐盘 1人/个

韩式包厢：白瓷杯、白瓷碟各6个、煮水器、随手泡各1个

四. 茶单

a套餐：花茶(茉莉花茶、玫瑰红茶、桂花乌龙、菊花茶)四选一+自助茶点=38元/人

c套餐：西式进口红茶+自助茶点=58元/人 单点：花茶30/杯+小分茶点(泡芙+苹果) 中国名茶40元/杯+小分茶点(千层饼+圣女果) 西式红茶50元/杯+小分茶点(蛋糕+猕猴桃)

茶单设计：四个板块，分别展示套餐和单点

a套餐版面以温馨浪漫的紫色图案打底，配上套餐说明和各种茶图片

五. 人员要求

策划师两名：大学本科，茶文化专业女生、负责出席活动和整体策划

六. 装修

茶室、韩式茶室等等。茶室内只设1~2套桌椅，四壁装饰精美，又相对封闭，可供洽谈生意或亲友相聚。一般需预先定座，由专职的服务人员帮助布置和服务，房门可悬挂提示牌，以免他人打扰。中式茶室墙壁采用的是现代流行的艺术壁纸，用中式那种古朴的色调展现不一样的美。青花瓷盘作为背景装饰，配上舒适的中式家具，让茶室生动自然。桌椅使用的是亲切的原木色，让整个茶室深暖人心。墙角设一屏风，惊世瑰宝的马踏飞燕传承着古文明的博大精深。

日式茶室采用的是可推拉的大格子门和障子纸，显得比较大气。茶室中放置的是简单的小木桌，小木椅，以及55毫米的标准榻榻米。日本人讲究道，茶室是这套茶道体系中的一个点。这样设计的茶室能给人一种洗净铅华，一尘不染，却又带着淡淡木香的感觉。

韩式茶室装修用的是富有现代感、花朵图案的淡雅壁纸，与线条柔美的纯白桌椅极为和谐。窗前的插花尽显韩式风格的浪漫主题。

七、茶馆经营业务范围

一. 市场定位：

格调方面：整栋茶楼以中式风格为主，尽量还原中国古代建筑风格，渲染中国文化，从而体现茶文化。楼里面设有中式，西式不同风格的包厢，营造一种舒适的饮茶环境，引导消费者追求高雅的文化品位。

目标市场：白领，成功人士，小资及崇尚文化追求的人等。

二. 市场分析：

2. 中国洽谈会议习惯性的放在餐馆上，解决一切合同问题，导致商业纠纷案日益增加。茶馆为商业者提供了一个更好地场所洽谈合同，既能良好沟通，又能理性洽谈。

3. 茶楼是一个充满文化氛围的地方，消费者可以受到熏陶，自我提升。

三. 主要业务：

食物类：各类茶，餐食，各色点心等。每天茶楼都会有推荐的茶和

餐食及特色点心。

表演类：京剧，茶艺表演，舞台剧，相声及名人讲座。每周一次关

于健康饮茶的讲座

销售类：茶馆提供高质量的茶叶，茶具等。

活动类：提供不同风格的包厢，为顾客提供私人场所可供商

业洽

谈、派对、部门聚会等等。

茶馆营销策略与销售计划

商品计划：对通过采购获得茶品和茶具，进行分类，主要分为三个等级消费者可自行选择三个等级中的各小类。

八、销售渠道计划