

# 2023年创业计划书要素论文(实用5篇)

时间就如同白驹过隙般的流逝，我们又将迎来新的喜悦、新的收获，让我们一起来学习写计划吧。相信许多人会觉得计划很难写？下面是小编带来的优秀计划范文，希望大家能够喜欢！

## 创业计划书要素论文篇一

项目概况：在白领较为集中的天河城广场附近开一家具有特色的、适合文化层次较高、年龄在25~40岁之间的成熟的职业咖啡店创业计划书。

企业宗旨：一切为了女性。

### 第二部分市场分析

#### 一、市场需求分析

(1) 广州市服装市场中，高、中、低档女性服装都有，但女性服装风格大多过分偏重于随意、休闲、舒适。或者是偏重于标新立异、与众不同，都不能满足白领女士的需求。

(2) 一些很高档的时装虽然能满足白领职业女性的穿着要求，但定价太高。

(3) 也有一些本地的价格适中的职业套装，虽然有的质地与手工都不错，但过于职业化，让人觉得少了一点女人味。

(4) 一些中档、高档的杭派职业女服的设计风格优雅，面料精美，手工考究，色彩与款式大都比较明亮与柔和，价格也能为大多数收入在中等偏上的较成熟的白领职业女性所接受。

#### 二、目标群体分析

文化层次较高（大专及大专以上）、年龄在20~40岁之间的成熟的职业女性是唯美女装店的目标群体。这一目标群体的月收入在xx或1000元以上，或家庭月收入在5000元以上，在湖南应属于小康生活家庭，对服装的品味要求高。这一群体侧重于外来白领女性或者学生。

## （二）餐厅开办前准备

### 1、租用场地

2、装修餐厅，餐厅风格自然，随意，同时负有现代气息，墙面采用偏淡的温色调，厨房布置合理精致，采光性好，整体感观介于家庭厨房性质与酒店厨房性质之间。

3、聘用中西餐厨师，签订合同。

4、联系用原材料供应商，与之签订合作合同。

5、聘用勤工俭学的学生为服务员，谈好薪资，工作时间，工作内容，签订好劳工合同。

6、开始在各高校进行宣传活动的。

## 三、竞争对手的分析

在广州，特别是天河城广场附近，这一类咖啡店创业计划书还比较少，且大多为专卖店，品种单一，个性化不强，价格较高。

## 第三部分成本预算

### 一、前期投入

店面装修：10000元

租金：（两押-租）28000元

进货：18000元

工商管理、税务登记费用：1200元

顶手费□xx0元

流动资金：10000元

合计1：87200元

二、每月固定费用

工资：5500元/月

其中：店面人员2人：1500×2=3000元/月

经理工资：2500元/月

水电：300元/月

工商管理费、税收：500元/月

租金：10000元/月

合计2：16300元/月

三个月即48900元

三、前三个月共需投入资金

$87200+48900=136100$

第四部分盈利状况

□□中档服装按平均每套服装批发价之后为240元/套) 毛利90元/件;

(2) 高档服装按平均每套服装批发价150元, 零售价300元计算, (八折280元, 零售价500元计算, (八折之后为400元/套) 毛利120元/件。

表-xx年唯美女装店收入预测

## 第五部分市场风险分析

### 一、服装行业最大风险就是对行情的把握

如果把握不好, 很容易造成商品积压。这就需要细心研究市场行情, 从平时的销售业务中把握客户需求, 做到既不盲目紧跟潮流, 又不落后于潮流。

### 二、同行竞争是主要风险之一

本店要严格服装质量关, 提高服务质量, 实行贴心服务, 尽量不打价格战。

### 三、顾客对服装质量的投诉也是风险之一

在把好质量关的前提下, 有理、有节的处理好顾客意见非常重要, 树立顾客就是上帝的服务意识。

4、对客人礼貌, 客人的非私人问题有问必答, 随时留意客人情况, 努力将客人服务周到。

#### (一) 项目申请

餐厅的创建需要进行申请, 取得经营许可证。在银行进行抵押贷款, 获取开业基金。

## 第六部分行业相关法律法规

(1) 根据《中华人民共和国产品质量法》的相关规定：本店提供的服装应符合质量要求，质量合格。

(2) 根据《中华人民共和国消费者权益保\*\*\*》的相关规定：本店在提供商品或服务时应符合保障人身、财产安全的要求，使客户不受到损害。

(3) 根据《中华人民共和国劳动法》的相关规定：本店应与所招聘的员工签订相应的劳动合同，并为其办理购买相应的劳动保险。

## 第七部分人员机构配置

### 职员及岗位职能

(1) 店员2名：负责与顾客的各项工

(2) 经理1名（自己本人）：统筹全

注：店员为本市的下岗失业女性。

## 第八部分自身优势

### 一、本人的工作经验

第二题：有哪些创业模式，如果你想创业的话，你会选择哪种创业模式，为什么

答：模式一、白手起家

白手起家是最困难的创业方式，因为缺少资金、没有关系，只能艰苦奋斗一点一滴的积累和摸索。

- 1、创业者必须有市场预见性
- 2、有良好的信誉和人品
- 3、吃苦耐劳的精神

### 模式三、代理

代理是一种很常见的创业方式，中关村很多品牌电脑代理，借助别人的品牌发展自己。

#### 1、选择大款；

品牌信誉好、发展潜力大公司的产品

2、代理最大的危险是被厂家卸磨杀驴，所以只能依附，不能依赖；建立自己的品牌，维护自己的渠道。

作为普通人，两种基本的赚钱模式，对于某些特定的人来说，可能都是好的选择，他们会使两种模式相互转换，譬如有些人，就业很成功，有可能他创业也会较容易些。因为他们在就业中积累了很多便于他创业的条件或素质。而有些善于创业的人，由于他们有创新能力、吃苦精神，他一旦进入重要的就业状态也容易把重要工作干好，取得较大的成功。对于创业与就业这两种模式，自己必须要有一个清楚的认识，看看自己属于哪种人，这样才能更好地选择去创业还是就业。适合创业的人须勇敢，而适合就业的人要稳健。适合创业的人“自种口粮”，而适合就业的人钟情“皇粮”。适合创业的人更能创新，而适合就业的人要墨守成规。适合创业的人更能成为企业家，而适合就业的人更易成为管理者。适合创业的人善于管理、控制和规避风险，而适合就业的人惧怕和躲避风险。

我的建议是在网上开店，利用网上，可以把你的生意做到任

何地方，而你的成本将是零！如果有一定资金，则可以找到一个你擅长的项目来或者说你比较熟知的行业来做，这样你的成功几率就会高很多！

答：1、创业者身上要有商人的特质

创业者无论是个普通人，还是个刚出校门的“书生”，你首先必须锻炼成为一个100%的商人，具备商人身上特有的东西：一是赚钱（利益），办企业的目的首先是赚钱，其次才是其它；二是在商言商，抛去一些情感因素，面子问题、人情问题，稍往后放，你掏钱、我给你商品和服务，这是一个平等的交易行为，用不着谁求谁，或不好意思，有多难为情，“亲父子，明算帐”；三是看重每一分钱，“斤斤计较”，会精打细算，精确理财，有较高的财商，只有这样才能集腋成裘，财富是一分一分积累起来的。

2、亲力亲为，做职业化的管理者

因为是创业初期，不可能有条件去聘职业经理人，因此往往里里外外都是自己亲力亲为，什么都做，这就要求创业者必须是个职业化的管理者，能够科学管理，高效运作。他们原则性强，公事公办，对事不对人，公私分明，能以身作则，富有成效的领导激励下属；他们更擅长于沟通，能充分调动大家的积极性，带领大家共同完成任务；他们任人唯贤，而不是任人唯亲，吸引优秀的员工为他们工作，并把合适的人放在合适的岗位上，释放出最大能量，创造出良好的业绩。

3、要有专业、职业的人做团队

创办企业不可能是你一个人在做，肯定要聘请员工，这时能否招到专业、职业的合格员工就显得特别重要。他们敬业，积极向上，任劳任怨，对公司忠诚，态度端正，具备一定的专业技能，能独挡一面，形成互补，产生协同效应。他们是具备职业化态度、观念和行为的角色人，能把自己的目标与

企业的目标相结合，知道自己职责所在，齐心协力，共同打造成一个坚不可摧的团队，战无不胜。创业致富欢迎您的访问！

#### 4、创业者的品德、素养

除上述要素外，创业者的品质、性格和心理素质也显得特别重要。他一定要能吃苦，专注敬业，钻研业务，且头脑灵活，随着市场环境的不不断变化，调整策略，坚定目标，持之以恒。他必须会节俭，不挥霍浪费，善于自我管理，严于律己，宽于待人，且好学上进，不断补充自己的头脑，会忍受孤独，独立思考，不人云亦云，有远见卓识，有勇有谋。另外，创业者要能够承担压力和风险，有良好的心理素质以及平和的心态，能赔能赚，无论成败，都积极地去寻找原因，总结教训，方能百尺竿头更进一步，最终达到自己理想的彼岸。

#### 四、处理非经营性事务的能力，创造宽松良好的外围环境

有把握一个良好积极的心态，全身心地投入，有自己独特的核心竞争力，以不变应万变，方能化险为夷，左右逢源，达到自己既定目标。到时，你会发现，赚钱多少也不是问题的本质，不断提升自己的境界休养，才能站得更高，看得更远。

在日常生活中，由于每个人的观点和立场，看待和分析问题的方法不同，矛盾是不可避免的。假如我和一个和我有矛盾的同志一起出差，我想首先应该开诚布公，因为有矛盾，就把许多东西隐藏起来，这只会加深误会，假如互相坦诚相见，以一种客观，不带个人情绪的态度看问题，你会发现你原先自认为十分得意的想法并不完全正确，你先前反对的看法和观点可能只是一个事物的另一侧面，你们原来在许多方面可以互相补充，互相完善。我个人认为在处理矛盾问题上要有一种宽容的态度，俗话说的好：宰相肚里能撑船。心胸狭隘是化解矛盾的大敌，而一个心胸狭隘的人是绝不可能成就一番大事业的。



# 创业计划书要素论文篇二

当今的大学生面临最大的难题就是就业压力，越来越严峻的就业形势使很多大学生感到前途迷茫，甚至不知道读大学的意义何在，毕业后的找工作难、工作压力大、同事之间关系的处理等问题都成了当今最热门关注的话题。为此，作为新一届的大学生的我们不得不为自己以后的人生另外开创一条道路，那就是——创业之路，同时国家也大力鼓励和帮助大学生创业，为此，我们因该从现在开始为自己打算，抓住这个契机，实现自己的创业梦想。以后帮助更多需要帮助的人。

## 二、公司的成立与简介

### 1、公司名称

**【明眸】**眼镜超市

### 2、公司的成立

**【明眸】**眼镜店是一家即将成立的眼镜店，将于本人毕业后两年之内于四川理工学院旁隆重开业。本眼镜店以学生为主要服务对象，产品以中、低档框架眼镜为主，包括眼镜架、眼镜片、各种框架眼镜配件，兼营隐形眼镜及其护理液、药片、隐形镜盒等。

### 3、公司的优势与特点

**【明眸】**眼镜为您提供一流的服务，优质的产品。

服务项目有：免费电脑验光、免费维修眼镜、免费清洗眼镜、免费咨询眼病、专家专业验光。

服务特点：专家坐堂验光；先进的主觉电脑验光仪；优质的服务；绝对物美价廉的眼镜；在正常使用情况下，半年内如发生任

何可归责于商品本身结构、制作和材料不良的情形,我们将为你免费更换同等价值的商品(正常的磨损、擦伤或使用不当不在此限).

技术保证:配镜后两周内光度发生任何不适,我们将免费为你复检,于必要时免费重配同厂牌同品质的镜片.

价格保证:您在亮晶晶购买的每一件均从生产商直接够入,减少中间环节,成本降低,价格当然合理.

满意保证:您在【明眸】选配的镜架一律一年质保。

### 三、公司发展前景

#### 1、发展背景

当今时代,社会竞争日益激烈,繁重的功课让青少年近视人群迅速扩大。统计表明,我国戴眼镜人口已经超过3亿,每年的市场需求量高达1亿副。再加上3.2亿中老年人需要的花镜、以及太阳镜,市场需求量极为可观。另一方面,在当今社会,眼镜消费的个性化,时尚化,品牌化,高档化的趋势日益显著。眼镜早已不是近视人群无奈的选择,而更成为一种时尚装饰品。

#### 2、发展趋势

三亿屈光不正人口,以每人每六年更换一副眼镜计算,一年的眼镜需求量有多少?那就是5000万副眼镜的年需求量,200亿元人民币的年销售额,10%的年增长速度,这就是中国眼镜零售业所面临的市场,也许实际情况还远不止于此,据统计,我国戴镜人口每年有不断上升的趋势,城镇居民的眼镜更换频率约为每3-4年一次,大城市约为2-2.5年一次,由此计算,当前中国眼镜市场的年需求量远在6000万副以上,而这些,还不算上太阳镜和司机防护镜等特殊用镜的开发。学生是眼

镜消费的主要群体之一,据调查,学生近视率高达80%左右,眼镜更换频率也很高,一半左右的人半年——一年更换一次。就目前形势,做了一个学生近视情况调查:

#### 四、市场评估

眼镜销售行业是一个很有前景的行业.“20xx年中国十大暴利行业”的评选中,眼镜行业排在电信行业之前,列第六。所谓:“20元的镜架,200元卖给你是讲人情,300元卖给你是讲交情,400元卖给你是讲行情”。眼镜的成本价不到售价的10%,眼镜行业的利润是以“倍”来计算的!

据业内人士透露,眼镜和药品一样,有很多流通环节。眼镜的第一次“涨价”在厂家之内,即在眼镜出厂后已不是成本价。目前大多数厂家在眼镜“出世”之后,生产车间就将眼镜卖给本厂的销售科,在厂家中就能提升5%—12%左右不等。销售科买断全权代理后再卖给批发商。为了减少风险,厂家一般不直接售给商店,而是由三层批发商转手后来眼镜店。其中,每经过一道关口,都会加上一定利润,利润一般在20%左右。而最大的利润则是在零售店。

### 创业计划书要素论文篇三

各学院:

为支持本科生进一步开展创新创业训练和实践,根据教育部有关文件精神以及我校实际情况,学校决定组织开展20xx年“国家级大学生创新创业训练计划”项目申报工作,现将有关事项通知如下:

#### 一、项目资助类型及数量

“国家级大学生创新创业训练计划”项目包括创新训练项目、创业训练项目和创业实践项目三类。

创新训练项目是本科生个人或团队，在导师指导下，自主完成创新性研究项目设计、研究条件准备和项目实施、研究报告撰写、成果（学术）交流等工作。

创业训练项目是本科生团队，在导师指导下，团队中每个学生在项目实施过程中扮演一个或多个具体的角色，通过编制商业计划书、开展可行性研究、模拟企业运行、参加企业实践、撰写创业报告等工作。

创业实践项目是学生团队，在学校导师和企业导师共同指导下，采用前期创新训练项目（或创新性实验）的成果，提出一项具有市场前景的创新性产品或者服务，以此为基础开展创业实践活动。

20xx年，我校拟立项创新训练项目100项左右，创业训练项目、创业实践项目17项左右。

## 二、申报经费

“国家级大学生创新创业训练计划”创新训练项目资助额度一般为1-2万元/项；创业训练项目资助额度一般为1-2万元/项；创业实践项目资助额度一般为5-10万元/项。具体经费根据项目实际情况而定。

## 三、申报对象

原则上申请创新训练项目应为已立项20xx年“华中农业大学大学生科技创新基金”[srf]的项目；申请创业训练项目、创业实践项目的学生应有创业兴趣的全日制普通本科在校学生。

## 四、项目申报与评审

项目申报：申报个人或团队提出申请，每名学生只能申报主持1个项目，每个团队原则上不超过5人，鼓励跨学科、跨年

级合作研究。

项目评审：由学院组织预审后报教务处。学校组织相关专家组成评审小组，对申报项目进行材料审查、现场答辩，择优遴选。经公示无异议后，确定资助项目，报教育部备案。

## 五、具体安排

1. 申报。有意申报项目的学生（团队），请于4月11日前登录科技创新管理系统进行申报（网址：属于原大学物理实验选课平台，用户名和初始密码为学生学号，大学生科技创新网也可登陆），并将《“国家级大学生创新创业训练计划”创新训练项目申请表》（见附件1）或《“国家级大学生创新创业训练计划”创业训练、创业实践项目申请表》（见附件2）一式四份报所在学院教务办公室。各学院于4月16日前将本单位《“国家级大学生创新创业训练计划”创新训练项目汇总表》（见附件3）、《“国家级大学生创新创业训练计划”创业训练、创业实践项目汇总表》（见附件4）及申报材料报教务处。表格从大学生科技创新网下载。

2. 评审。4月18日-22日学校组织专家进行网上初评，初评通过的项目参加现场答辩，答辩时间4月26日上午。

3. 立项。5月中旬学校发文公布立项。

## 六、其他

1. “国家级大学生创新创业训练计划”立足兴趣，强调自主。参加申报项目的个人或团队，须在导师指导下，自主设计可行性方案，并及时撰写并提交相应材料，提前做好答辩ppt准备工作。

2. 希望各学院按照相关要求，精心组织项目申报，严格开展项目预审，切实遴选高质量项目。原则上，每位指导老师指

导项目不超过2项。

3. 对创新训练项目申报立项事宜如有疑问，可与教务处实践教学学科联系，联系人：张强吕叙杰联系电话☎87281275☎e-mail☎shijianke@☎对创业训练和创业实践项目申报立项事宜如有疑问，可与校团委联系，联系人：赵凯博，联系电话☎87282012☎e-mail☎cxcy@☎

附件：

1. “国家级大学生创新创业训练计划”创新训练项目申请表
2. “国家级大学生创新创业训练计划”创业训练、创业实践项目申请表
3. “国家级大学生创新创业训练计划”创新训练项目汇总表
4. “国家级大学生创新创业训练计划”创业训练、创业实践项目汇总表

将本文的word文档下载到电脑，方便收藏和打印

推荐度：

[点击下载文档](#)

[搜索文档](#)

# 创业计划书要素论文篇四

怎样写一份出色的创业计划书，是许多创业者头疼的问题。创业计划书对于创业来说是很重要的，而好的创业计划书，更是成功创业的重中之重。

## 一. 项目简介

### 1. 产品或服务的名称

纸质易拉罐。

纸质易拉罐是1999年我国独创的新技术，第一条纸易拉罐生产线是由北京前导新技术研究所研究成功并开始投入使用。该技术以廉价的草浆为原料，经特殊处理可压制成强度，硬度，韧性都具有良好性能的新材料。这一技术除可以生产纸易拉罐外，还可以生产纸盘，纸碗等容器以及纸连杆，纸轴承，纸齿轮，纸机箱和需求量很大的筷子等，它们可部分代替铁，铜，铝，木材等。

### 2. 其市场价值及竞争优势

这项技术获多项国家专利并得到国家技术检测部门的严格检验，被认为是环保和材料领域的一次革命。

本创业计划书就是针对此项目的推广和实践。通过引入风险投资创建公司，进行生产运作，管理并销售出去，以实现企业的存在价值。

## 二. 创业经过

### 1. 创业原因

随着经济的发展和人们生活水平的提高，饮料产品正以前所未有的速度发展。对饮料的包装，人们的要求也越来越高。首先对卫生标准，人民的自我保护意识增强很快，对重复使用的玻璃瓶，由于有清理不清交叉污染，造假屡禁不止的现

象，人们不敢放心。塑料瓶不美观实用，且污染环境，国家明令禁止。铝易拉罐虽好，但80%的钱是买一次用包装，人们觉得不划算。本产品是一种新研究成功的一种纸易拉罐，它一扫以往饮料包装的缺点和弊病，在国内外，在科技界和工商界引起了巨大震动。纸易拉罐由纸浆高压压铸成形，造型美观同铝易拉罐，不污染环境，是国际推广的最优绿色包装，它使用安全卫生，生产工艺简单，投资少，尤其是成本低的特点最突出。它将以其包装无法比拟的优势很快占领包装市场，成为饮料界的优选包装。

### 三. 市场调查及市场状况

#### 1. 变化趋势及发展潜力

据业内人士统计，我国易拉罐市场年需求量达到600亿只。一条铝易拉罐生产线需投资1700万元，而纸易拉罐仅为200万元；铝易拉罐每只成本约1元，纸易拉罐仅为0.3~0.4元，铝易拉罐最小批量为万只，中小企业难以承受；纸易拉罐2万只以上即为经济批量。纸易拉罐还可以扩展到油漆，化工，医药，食品等包装领域，利用该技术还可以生产各类高中低档饭盒，纸杯，纸碗，纸桶等。且铝易拉罐因原材料需进口，加之价格贵，能耗高等原因，国家已不再批准新建生产线。在陕西，仅可乐和啤酒两种饮料一年就5亿只，发达地区消耗量更大，还有大约400万只左右的饮料采用的是塑料瓶，玻璃瓶，方盒包装，市场容量巨大。纸易拉罐由于外观，功能与铝易拉罐相近，且污染少，成本低，用途广，投资少等特点，极易成为铝易拉罐的替代品切入市场，占据可观的市场份额，有望成为我国包装产业新的增长点。

#### 2. 铝易拉罐和纸易拉罐比较表

铝易拉罐 纸易拉罐

投资生产线资金 1700万 200万



最小生产批量万2万

原材料需进口稻, 麦草纸浆

能耗高能耗, 国家已禁止发展工艺简单, 低能耗, 环保

成本约1元/只约0.3~0.4元/只

外观外观精美外观同样精美

### 三. 财务计划

#### 1. 创业资金的来源

a. 自筹资金. 三至五名创业者共同筹集资金150万元.

b. 申请风险投资100万元.

c. 争取政府支持, 申请科技型中小企业技术创新基金50万元.

d. 邀请其他个人或组织入股, 筹集资金50万元.

资金的筹集不确定因素很多, 以上所定数目只是参照, 实际操作中以自有资金为主, 自有资金越多, 成本越低. 创业者应对企业有绝对的控制权. 筹集资金达到300万元即可启动创业计划.

#### 2. 创业资金的用途

本着” 艰苦创业, 勤俭起家” 的原则, 应将有限的资金最大化地利用. 创业阶段资金的主要用途是机器, 厂房, 设备, 配套设施, 原材料和相应数额的流动资金. 本计划资金预算如下:

a. 购买一条生产线设备及专利技术200万元, 设备的运输, 安装, 调试, 辅助设施费用20万元. 一条生产线的年生产能力为3000

万只纸易拉罐。

c.其他物品的添置及招聘，培训员工，费用10万元

d.设备购回后可以立即向商业银行申请抵押贷款，通过银行评估，保守地假设，按设备价值的50%得到贷款，即可多出100万的流动资金。

e.由于设备购回后，要进行生产调试和员工培训，质量不稳定，且销售网络尚未完全建立，只要小批量试生产，流动资金需要量不大，有较长的时间办理银行抵押贷款。

## 创业计划书要素论文篇五

如何写创业计划书呢？要依目的即看计划书的对象而有所不同，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。就像盖房子之前要画一个蓝图，才知道第一步要做什么，第二步要做什么，或是同步要做些什么，别人也才知道想要做什么。而且大环境和创业的条件都会变动，事业经营也不只二三年，有这份计划书在手上，当环境条件变动时，就可以逐项修改，不断地更新。

第一个c是concept概念。概念指的就是：在计划书里边，要写得让别人可以很快地知道要卖的是什么。

有了卖的东西以后，接下来是要卖给谁，谁是顾客customers□顾客的范围在哪里要很明确，比如说认为所有的女人都是顾客，那五十岁以上的女人也能用吗？五岁以下的也是的客户吗？适合的年龄层在哪里要界定清楚。

再来是capabilities能力。要卖的东西自己会不会、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。

另外是capital资本。资本可能是现金也可以是资产，是可以换成现金的东西。那么资本在哪里、有多少，自有的部分有多少，可以借贷的有多少，要很清楚。

最后一个是continuation永续经营。当事业做的不错时，将来的计划是什么？任何时候只要掌握这六个c□就可以随时检查、随时做更正，不怕遗漏什么。

/