

最新创业计划书鱼店(通用7篇)

人生天地之间，若白驹过隙，忽然而已，我们又将迎来新的喜悦、新的收获，一起对今后的学习做个计划吧。什么样的计划才是有效的呢？以下我给大家整理了一些优质的计划书范文，希望对大家能够有所帮助。

创业计划书鱼店篇一

(一) 企业目标与计划的关系

企业目标是企业的一切生产经营活动的阶段目的或最终目的。“金字塔”的顶尖是一个企业的任务，也就是企业的总目标。总目标直接基于所选定的任务。接下来，战略计划、分段目标和行动计划又由总目标引出。战略计划一般都是由组织内的高级管理层制定。分阶段目标则是在总目标和战略计划的结构内所要达到的更为详细、更加具体的目标。行动计划可以是与分阶段目标，或者总目标相关联，也可以是同时与两者相关联。

(二) 目标内容

一个企业往往有许多目标。有的可能是关系经济方面的，有的可能是涉及社会、环境或政治方面的。一般来说，管理成功的企业应包括下列目标：

- (1) 市场方面目标；
- (2) 技术改进与发展方面目标；
- (3) 提高生产力方面目标；
- (4) 物质和金额资源方面目标；

(5) 利润方面目标；

(6) 人力资源方面目标；

(7) 职工积极性发挥方面目标；

(8) 社会责任方面目标。

(三) 制定目标应注意的问题

1. 目标应具体

一般组织目标的通病是叙述太笼统。所定目标虽应有一定的弹性，但是还要使目标具体化，例如：“销售额比上年增长5%”，“到1997年市场占有率应达到15%”等。

高层的目标越具体，则组织基层制定目标的过程就越简单。

2. 目标应可衡量

3. 目标不应强调活动，而应强调成果。

4. 目标既应切实可行，又应具有挑战性。

(四) 如何有效制定目标

1. 了解目标的目的

制定目标一般有两个基本目的：

(1) 给组织树立一个“射击目标”；

(2) 为制定其他目标和计划提供一个网络。所谓网络就是争取目标实现过程中所采用方法和步骤。

2. 正确阐明目标的内容

内容要具体，但要简明扼要，并要有明确的时间幅度。

3. 各种目标的一致性

一个单位的最高管理者必须保证使本组织内的各种目标与总目标一致。

4. 有效的奖励制度

在目标的制定过程中，应注意建立相应的奖惩制度，有效的奖惩制度能促进目标的制定和实现。

目标管理目前已在全世界成为一种系统地制定目标进行管理的极为有用的方法。目标管理是一个全面管理系统，它用系统的方法，使许多关键管理活动结合起来，并且有意识地瞄准，有效地实现组织目标和个人目标。

(一) 目标管理的过程

总结目标管理工作在实践中取得的成功经验，会使我们更好地认识目标在管理中的重要性。以目标进行管理和考评的过程如下：

1. 初步在最高层设置目标

设置目标的第一步是最高主管人员确定在未来时期内，他们要抓住的企业宗旨、使命和更重要的目标是什么。

在设置目标的时候，主管人员也要建立衡量目标完成的标准，如果制订的是可以考核的目标，销售金额、利润、百分率、成本标准等这些衡量标准，一般都要制订到目标中去。

2. 明确组织的作用

在达到目标的过程中，所期望的成果和责任之间的关系往往被忽视，这一点应注意。例如，在设置一种新产品投产的目标中，研究、销售和生产等部门的主管人员必须仔细地协调他们的工作。

3. 下属人员目标的设置

在有关的总目标、策略和计划工作前提传达给下属主管人员后，上级领导人就可以着手同他们一起工作来设置他们的目标了。

上级领导人的作用在这里是极其重要的。他们应该问的问题包括：你能作出什么贡献？我们怎样来改进你的工作同时也有助于改进我的工作？有什么障碍？是什么阻碍你取得更高水平的业绩？我们能作什么变革？我能怎样帮助你？这样做，可以使许许多多阻碍业绩的问题得到解决，而且可以从下属人员的经验和知识中，吸收到许多建设性的意见。

创业计划书鱼店篇二

近年来，创业潮席卷全球，越来越多的人加入到创业的队伍中，希望通过自己的努力实现梦想。为了能够在创业过程中更有条理地规划和组织自己的创业项目，创业计划书成为了必不可少的工具。在撰写自己的创业计划书时，我深深地体会到了它的重要性和作用。

首先，创业计划书是创业者思考的过程。在撰写计划书的过程中，创业者不仅需要明确自己的创业方向和目标，还需要对市场形势和竞争环境进行详细的分析和研究。这个过程迫使创业者深入思考，并且从各个角度审视自己的创业项目。通过不断地盘点和总结，创业者可以更加清晰地认识到自身的优势和劣势，从而更加明确地制定出切实可行的策略和计划。

其次，创业计划书是语言表达的过程。在撰写计划书的过程中，创业者需要将自己的创意和想法用文字来表达出来，这要求创业者具备一定的文字写作能力。在文字的选择和篇章的组织中，创业者需要尽可能地准确地表达自己的意思，并且能够将自己的创业项目形象地呈现给读者。通过不断地修改和完善，创业者可以提升自己的表达能力，更好地向他人传递自己的创业理念。

再次，创业计划书是细节思考的过程。在计划书中，创业者需要详细地列出自己的项目内容和执行步骤，并且对各个环节进行具体的规划。这要求创业者对自己的项目有深入的了解，并且能够从细节的角度思考。在撰写计划书的过程中，创业者需要考虑到可能遇到的各种困难和问题，并提前做好相应的解决方案。通过对细节的深入思考，创业者可以提高自己的项目实施能力，减少风险和损失。

最后，创业计划书是回顾总结的过程。在完成计划书后，创业者可以回顾整个撰写过程，对自己的思考和行动进行总结。创业者可以评估自己在撰写计划书时的不足和问题，并找到改进的办法。同时，在与他人沟通交流的过程中，创业者可以听取他人的意见和建议，从中得到启发和帮助。通过反思和总结，创业者可以不断地完善自己的创业计划，提高自己的创业能力。

总结而言，创业计划书对于创业者来说具有重要的意义和价值。它不仅是思考的过程，也是语言表达的过程，更是细节思考和回顾总结的过程。通过撰写和完善创业计划书，创业者可以更好地规划和组织自己的创业项目，提高项目实施的能力，从而在创业的道路上取得更大的成功。

创业计划书鱼店篇三

创业计划书是创业者在创业过程中非常重要的一份文档，它不仅能帮助创业者明确自己的创业目标和策略，还能帮助他

们向投资人展示自己的项目价值和可行性。在编写创业计划书的过程中，我深深体会到了它的重要性和挑战性。下面是我对编写创业计划书的心得体会：

首先，编写创业计划书需要系统思考和详尽调研。在起初的阶段，我花费了大量的时间来梳理自己的创业想法，并进行深入的市场调研。通过调研，我能够更好地了解市场需求和竞争环境，从而更好地制定我的创业策略。此外，编写计划书还需要对产品或服务进行全面的分析和规划，包括市场定位、竞争优势、目标市场等。通过系统思考和详尽调研，我能够确保我的计划书具有合理性和可行性。

其次，编写创业计划书需要细致入微的数据分析和财务规划。在编写计划书的过程中，我不仅需要提供详细的市场分析和竞争环境，还需要进行细致入微的数据分析，包括用户数量、市场增长率、盈利模式等。此外，编写计划书还需要进行财务规划，包括预测收入、成本、利润、回报率等。通过细致入微的数据分析和财务规划，我能够让投资人对我的项目有更清晰的认识，并更有信心地投资我的创业项目。

然后，编写创业计划书需要简洁明了的语言和清晰有序的结构。在编写计划书的过程中，我尽量避免使用复杂的行话和术语，而是使用简洁明了的语言，使投资人可以轻松理解我的计划书。此外，编写计划书还需要有清晰有序的结构，包括目标和愿景、市场分析、产品规划、运营模式、财务规划等。通过简洁明了的语言和清晰有序的结构，我能够让投资人更容易理解我的创业计划，并更容易产生共鸣。

此外，编写创业计划书还需要不断完善和迭代。创业计划书并不是一劳永逸的，随着市场变化和创业过程的不断推进，我需要不断完善和迭代我的计划书。在编写计划书的过程中，我需要不断收集反馈和建议，并根据市场变化和创业过程的需要进行相应的调整和修改。通过不断完善和迭代，我能够让我的创业计划书与时俱进，更好地适应市场的需求。

最后，编写创业计划书需要坚定的信心和执着的努力。创业过程中，会遇到各种各样的困难和挑战，而编写计划书也不例外。在编写计划书的过程中，我需要具备坚定的信心和执着的努力，始终相信自己的创业项目有价值 and 可行性，并为之不断努力。正是这种坚定的信心和执着的努力，让我能够编写出一份有说服力和可行性的创业计划书，并成功地吸引到投资人的关注和支持。

综上所述，编写创业计划书是一项重要且具有挑战性的任务。它需要系统思考和详尽调研、细致入微的数据分析和财务规划、简洁明了的语言和清晰有序的结构、不断完善和迭代，以及坚定的信心和执着的努力。通过编写创业计划书，我不仅更清晰地了解自己的创业项目，还学到了很多关于创业的知识 and 技巧。我相信，这些心得和体会将对我的创业之路产生积极的影响。

创业计划书鱼店篇四

一份干净、整洁、清晰的计划书封面，既让人赏心悦目，又愿意让人迫不及待地去翻开它。为便于打印和制作方便，《创业计划书》的封面忌讳“花花草草”的装饰，商业原本就是一种简单，装饰将会给投资商或其他人以幼稚的感觉。封面不仅仅包括指封面，而且也可能包括打开以后的第一页及第二页，要对他们进行合理的总局。封面是最简洁的形式表达，要放置公司的标志、公司名称、商业计划书字样，加上一个文档编号和条形码，会让人感觉到更加专业，封面上可以列入简单的联络信息，以及完稿时间，“注意保密”字样，不要试图在封面上放置更多的内容，封面越简洁的商业计划书，越能让人感觉到你的头脑清晰，头脑简单的人，往往会把这些搞得很复杂，没有条理。翻开后的第一页，是扉页，可以列入一句公司的企业精神、信念，或者致谢语，如“谨以此献给为伟大梦想而追逐的人们”，这将给阅读者传递一种坚强的信念，也将展现公司的抱负，令人耳目一新。

第三页，放入公司管理团队名单和联络方式，如“总裁、副总裁、财务总监、秘书”等，而且需要指定一至两名联络人，用来提醒阅读者，如果有意向或问题或疑惑，需要与谁联络，谁来接收和解决这份《创业计划书》中所问题。

整个商业计划书将由五个部分组成，依次分为“公司纲要、组织计划、营销计划、财务文件、证明文件”，所有的具体细节，都放置在相关类别之下。朱则荣特别提醒，不要在这里多提产品，而要提公司的整体运作，产品只是贯穿其中的一个环节而已，没有良好、练达、成熟的公司运作模式，再好的产品市场前景，也只会腹死胎中，它根本销不出去，这是创业者最大的盲点。目录要注明页码，清晰的告诉阅读者，每一个环节，都放置在哪里，以便阅读者依次阅读，或者根据他的时间，挑选他先要了解的内容进行阅读，对于某些重点环节，他可以根据目录所指出的页码仔细反复阅读。

接下来开列公司的法律形式、产品及服务、管理与人员（包括公司管理人员、雇员、培训、事业精神、员工责任、员工形象）、会计核算方式、保险、安全等概述，都用简短的文字把他们描述出来，有时可以使用一些图片，加深阅读者的印象，让他把感觉融入到你的公司中。

这一环节，包括目标市场（对客户种类进行划分，开列每一种客户对象和特点、生意推广方式、时间计划）、竞争、服务配送方式、售后服务保障、促销活动及开支计划、公益活动计划、拟单独实施的重点市场推广方案（目标市场、方案目标、锁定的客户对象、销售展开方式、客户名单的收集、客户追踪及订单取得方法、时间安排、衡量标准等）。

包括之前资金需求情况、资金的分配方式，投资人加入以后股东结构变化、投资人的资金退出方式以及回报、之前的资金来源和用途、之前的财务报表、未来的财务计划、财务报表分析、企业未来计划的财务假设。

这一点非常重要，绝大部分创业者在撰写《创业计划书》时，没有附加过证明文件，因此让投资方非常怀疑你已经具备的能力，只是给投资人画了一个大饼，让他们去假想而已。证明文件包括：与竞争对手的比较数据、管理团队履历、推荐信、相当资质证书、所受表彰。最重要的，也是创业者们都忽略的，《创业计划书中》的证明文件中，必须附加两个以外人员的推荐信，推荐人最好来自著名的公司或者权威部门、大学教授等，有一定的身份和地位。

创业计划的评价标准，视不同使用人的目标而有所不同。在此主要描述创业风险基金或投资人角度的评价标准。下面按百分制给出一个参考标准如下：

(1) 摘要 (10分)：简洁明了，突出重点，语言有感染力，内容有吸引力。

(2) 创业公司 (5分)：明确企业性质、背景、现状和所有权，具有创业理念和战略目标。

(3) 产品服务 (10分)：产品描述清楚，产品的商业价值，产品与客户需求，开发能力。

(4) 市场分析与营销策略 (10分)：包含stp和4ps

(5) 生产管理 (10分)：生产计划

(6) 管理团队 (10分)：介绍关键管理员，组织结构，角色分配，管理职责和管理能力。

(7) 财务分析 (10分)：损益表、资产负债表、现金流量表等齐全，且有理有据。

(8) 融资回报 (10分)：介绍利益分配、投资回收和退出战略。

(9) 可行性 (20分)：市场机会、竞争优势、管理能力、财务预算和投资潜力五方面分析可行性。

(10) 计划书写作 (5分)：简洁明了，不冗余。

创业计划书鱼店篇五

创业计划书可行性高有哪些表现形式 伦敦商学院知名的管理教授萨尔·donaldsull花了五年的时间研究创业个案，归纳出创业者如何在追求机会的同时，也能维持应有的纪律 [discipline] 管理伴随而来的不确定性。他在史隆管理评论 [mitsloanmanagementreview] 发表研究结果，提供刚起步的创业者，一步步遵循迈进的创业地图。

第一步，拟出实用的假设。

创业者必须先定义机会，厘清所需资源、将创造的价值，以及执行计划等。拟定假设时，必须保持弹性，公司在稳定之前，无可避免都要历经各种变动。加州的一家创投公司在研究过三百家新公司后发现，失败公司拥有的一个共同特点是，太早决定了经营模式。

拟定假设时，创业者也要确定自己有能力。筛选创业机会的第一个考量应该是，创业者自问自己的经验或专业，是否能在这个机会上占一席之地。创业者除了必须了解顾客、对手、技术、法规之外，还必须找出公司的致命伤及成功关键。创业者必须能回答：「现在公司的致命伤是什么？」（例如财力雄厚的竞争者），也要能回答：「我们压的宝是什么？」（例如制造出更好用的捕鼠器。）

第二步，汇集资源。

创业者在进行测试之前，必须先获得资源，包括有形的资金、设备，以及无形的智慧财产权、收集潜在顾客的资料等。究

竟多少的资金才够？创业者汇集的资源，必须足够支持他进行第二次的测试。

而且，公司应该先确定经营模式，再雇用核心员工。加州创投公司的那份研究发现，大部份成功的新公司都是在进行过几次测试，拥有稳定的模式之后，才雇用重要的主管，因为那时候公司才明确知道，主管需要具备的专业与经验为何。另外，公司可以将与核心测试无关的功能外包，将有限的资源集中。

第三步，设计及执行测试。

常见的做法包括，顾客研究、制造样品、进行小区域试卖等。测试时，公司可采用部份性的测试，针对某个特定问题收集有用的信息，这个方法适用于公司已经知道，自己对那个议题不了解时。相对地，全面性的测试，则适用于让公司发现未知的问题，公司以较小的规模，测试产品的各个面向，例如产品在全国上市前，先在某个地区进行试卖。另外，公司也可采用阶段式的测试，例如，新餐厅逐步测试与调整菜单、定价、装潢等。

无论采用何种测试方法，创业者都要避免测试可能带来的负面效果，包括拖太久、花太多钱、目标不明确、负责测试的人将成功与否视为个人成败，以致失去客观性等。要避免这些情况，公司可以邀请外界专家参与设计测试及评估结果。

创业时如果能抓稳手中的地图，美梦成真的机率，或许就能高一些。

经营界连接：如何评估你的创业计划是否可行？尽管你现在有机会创业，你的动机不错，想法也很棒，但是基于市尝经济能力、或家庭等因素的考虑，现在也许不是你创业的好时机。

你创业必须要有相当的竞争力，而且只有你自己才能决定怎么做最恰当。成事不易，创业更难。选择创业这条路，自然而然地你会憧憬成功的景象，而不会想到万一失败的问题——因为一开始就想到失败，未免太消极也太不吉利了。然而，往坏处打算尽管令人不愉快，却是创业之初应该考虑清楚的。当你确定自己适合创业后，你不必急着马上走上创业这条路，还必须先评估一下你的创业计划是否可行。

1、你能否用语言清晰地描述出你的创业构想？你应该能用很少的文字将你的想法描述出来。根据成功者的经验，不能将这想法变成自己的语言的原因大概也是一个警告——你还没有仔细地思考吧！

2、你真正了解你所从事的行业吗？许多行业都要求选用从事过这个行业的人，并对其行业内的方方面面有所了解。否则，你就得花费很多时间和精力去调查诸如价格、销售、管理费用、行业标准、竞争优势等等。

3、你看到过别人使用过这种方法吗？一般来说，一些经营红火的公司经营方法比那些特殊的想法更具有现实性。有经验的企业家中流行这样一句名言：“还没有被实施的好主意往往可能实施不了。”

4、你的想法经得起时间考验吗？当未来的企业家的某项计划真正得以实施时，他会感到由衷的兴奋。但过了一个星期、一个月甚至半年之后，将是什么情况？它还那么令人兴奋吗？或已经有了完全不同的另外一个想法来代替它。

6、你有没有一个好的网络？开始办企业的过程，实际上就是一个组织诸如供应商、承包商、咨询专家、雇员的过程。为了找到合适的人选，你应该有一个服务于你的个人关系网。否则，你可陷入不可靠的人或滥竽充数的人之中。

7、明白什么是潜在的回报？每个人投资创业，其最主要的目

的就是赚最多的钱。可是，在尽快致富的设想中隐含的决不仅仅是钱。你还要考虑成就感、爱、价值感等潜在回报。如果没有意识到这一点，那就必须重新考虑你的计划。

创业计划书鱼店篇六

编写创业计划书是每一个有创业梦想的人都需要去面对的一道难题，而有一个好的创业计划书对于创业者而言是十分的关键。在这个过程中，我也有了自己的一些心得和体会，今天我就为大家分享一下。

第二段：理论与实践相结合

在编写创业计划书这一过程中，学到的理论知识与实际落地结合相当重要。我们可以读一些创业书籍或是参加一些创业课程，学到一些具体的创业策略和理论知识，但是这些知识的真正价值在于将其运用到创业计划书的编写中。在实践中不断调整自己的计划，使其更加符合实际，更加切实可行。

第三段：清晰明了的定位与目标

编写创业计划书需要做好定位和明确目标这一步骤。具体的，是对自己要创业的领域有足够的了解和认知，同时也需要分析市场情况，了解竞争对手的情况，明确自己的目标客户，针对性地制定创业方案和计划，并且在这个过程中不断地进行调整。

第四段：资金的筹措和维护

在编写创业计划书的过程中，针对资金只是，我们需要尽可能地列举出可以想到的各种融资渠道和手段，包括自筹资金、借贷、众筹等，同时还需要着重考虑如何维护资金和做好财务管理等方面的问题。我们需要考虑到未来的收入和支出，合理规划资金的使用，创造利润，确保公司的健康运作。

第五段：总结

编写创业计划书是一个艰辛却必要的过程。通过这个过程，我们可以更清晰地认识到自己的创业方向和目标，同时也学到了很多具体的创业策略和方法。在编写计划书的过程中，我们需要不断挑战自我，克服困难，不断地学习和探索借鉴经验，同时也要保持一定的创新精神，发现自己的创业特点，瞄准市场和客户需求寻找机会，让自己的创业之路变得艰辛，但又有无限可能。

创业计划书鱼店篇七

作为一个创业者，一份完备的创业计划书是不可或缺的。编写计划书是整个创业过程中最关键的部分之一，因为它能对整个创业过程起到指导作用，更好地规划你的创业路线，降低创业的风险。在我创业的过程中，我深刻体会到了编写创业计划书的重要性，下面我将就此谈谈我的心得体会。

一、认真调研市场

在编写创业计划书之前，必须先进行充分的市场调研。只有深入了解市场的行情，才能更好地做出计划书中关键的市场分析。我在调研市场时，主要采用了问卷调查和深度访谈的方法，深入了解顾客的需求和行业动态，这样我就能够更加准确地把握市场趋势和潜在机会，进而提供更好的解决方案。

二、先有全局思维，再有细节分析

创业计划书是一个完整的体系，而且要在总体框架内合理归纳各个方面的关键点，包括市场分析、竞争对手分析、产品设计、销售策略、资金规划等等。在编写计划书的过程中，必须优先考虑总体大局，明确目标和方向，不要在细节上过于卖弄聪明。当总体大局达成一致之后，再去花费精力去考虑各项细节，得出实现目标最优方案。

三、结合理论和实践

在编写创业计划书的过程中，理论和实际经验都很重要。需要结合理论知识和实践经验来支撑计划书的各项内容。例如，我在编写计划书时，充分运用了学习过的企业管理知识，并结合实践情况来支撑各项内容的写作。这样才能让计划书更加科学有效，落地实践更加可行，避免空洞的理论研究。

四、细节对全局至关重要

在编写一个成功的创业计划书时，要重视各个方面的细节，并保持一致的严谨性。这样才能确保每个细节都合理，以及计划书每个部分之间的一致性和完整性。这需要在编写计划书时有严谨的态度，并注重细节方面的考虑，才能确保创业计划书的行之有效。

五、不断完善，适应市场变化

市场环境是时刻在变化的，编写创业计划书也不能一劳永逸，必须随时关注市场的变化，并及时更新计划书的内容，使其保持最新的实效性。因此创业者完全可以将一个完善的、符合市场要求的创业计划书，视作是一个不断优化的文档，而不是一份写好之后就可以抛到一旁的死文档。

总之，编写一个成功的创业计划书需要系统性、全方位、科学性、实效性和微观性等各部分的考量，需要对市场环境、行业趋势和投资人需求的充分理解，结合个人或团队的实际情况，制定适合的计划书，创造出跨越成功的创业“新时代”。