

最新创业计划书的本质要素是(模板5篇)

时间就如同白驹过隙般的流逝，我们的工作与生活又进入新的阶段，为了今后更好的发展，写一份计划，为接下来的学习做准备吧！写计划的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？那么下面我就给大家讲一讲计划书怎么写才比较好，我们一起来看一看吧。

创业计划书的本质要素是篇一

创业计划书之一：清晰描述您项目目前在市场中存在的空白点，或者存在一个什么重要问题，这个问题有多严重，而您的项目可以解决这个问题。

创业计划书之三：您项目的产品将面对的用户群是哪些？用户群的划分与特点如何？

创业计划书之五：分析您这个项目的市场有多大？这个市场未来趋势与特点是怎么样的？

创业计划书之六：说明您的产品/服务如何有价值？如何挣钱（盈利模式）？

创业计划书之七：目前这个项目的市场里有多少企业在做？他们做的如何？简要说明您的竞争比较优势与劣势。尽量表明您对这个产业和行业的准确、独到的了解和客观认识。

创业计划书之八：突出自己的特点亮点（优势点）。不需要太多，有一个比较明显的优势点就ok

创业计划书之九：未来一年或者六个月需要融资多少钱？用这些钱投入到哪些方面（资金如何使用）？简要说明未来1-2年的销售额与利润。

创业计划书之十：介绍您项目目前的团队，这些团队成员的优秀之处以及他们的从业经历与经验。

创业计划书的本质要素是篇二

策划书摘要.....

第二部分产品/服务.....

第三部分行业及市场情况.....

第四部分组织与管理.....

第五部分营销策略.....

第六部分产品制造.....

第七部分融资说明.....

第八部分财务计划.....

第九部分风险评估与防范.....

第十部分项目实施进度.....

第十一部分其它.....

备查资料清单.....

第一部分策划书摘要

说明：策划书摘要应该尽量控制在2页纸内完成。创业策划书摘要应该涵盖该策划书的所有要点，浓缩所有精华，并要求简洁、可信、一目了然。

第二部分产品/服务产品/服务描述(这里主要介绍拟投资的产品/服务的背景、目前所处发展阶段、与同行业其它企业同类产品/服务的比较,本企业产品/服务的新颖性、先进性和独特性,如拥有的专门技术、版权、配方、品牌、销售网络、许可证、专营权、特许权经营等。)

企业现有的和正在申请的知识产权(专利、商标、版权等):
专利申请情况:产品商标注册情况:企业是否已签署了有关专利权及其它知识产权转让或授权许可的协议?如果有,请说明(并附主要条款):
目标市场:这里对产品面向的用户种类要进行详细说明。
产品更新换代周期:更新换代周期的确定要有资料来源。

产品标准:详细列明产品执行的标准。详细描述本企业产品/服务的竞争优势(包括性能、价格、服务等方面):产品的售后服务网络和用户技术支持:

第三部分行业及市场情况

1、行业情况(行业发展历史及趋势,哪些行业的变化对产品利润、利润率影响较大,进入该行业的技术壁垒、贸易壁垒、政策限制等,行业市场前景分析与预测):

(1)列表说明过去3年或5年各年全行业销售总额:必须注明资料来源。

(2)列表说明未来3年或5年各年全行业销售收入预测:必须注明资料来源。

2、目标市场情况

(1)图表说明目标市场容量的发展趋势

(3)市场销售有无行业管制,企业产品进入市场的难度分析

第四部分组织与管理

创业计划书的本质要素是篇三

现如今，大众创业万众创新的浪潮下，那么，创业之前需要先弄清几个要素呢？下面我们一起来看看。

你真的懂创业吗

创业之前，先弄清楚这几个问题，再去寻找投资者也不迟。

企业的目的在于创造客户。因此企业要面对的第一组问题是：你的目标客户是谁？你满足他们的什么需求？对于创业企业而言，这两个问题虽然想得越清楚越好，而且需要尽快用事实去验证这两个假设是否合理。许多创业项目的客户需求都是创业者自己臆想出来的，往往并非真实存在，这样的项目基本上是必死无疑，即便侥幸拿到了投资，也是烧完即止。

即便是有了清晰的客户价值主张，如果没有足够的资源和能力，这个想法也没有办法变成现实。这里的资源主要是硬指标，包括资金实力、市场渠道和核心技术等，能力则偏软一点，包括核心团队、企业文化和治理结构等组织能力。创业公司的资源和能力普遍不足，因此创业初期一定要采取聚焦战略，谋求单点突破，然后不断复制优势，寻求面的突破。

这一点往往是很多创业者容易忽视的。他们往往把人脉关系当关键资源，却同时高估了人脉的力量，疏于产品和服务的打造，也没有建立其组织的竞争能力。在制度和流程建设方面，则是大多数创业公司的软肋，他们往往迷信于创业者的个人能力，而忽视了在制度和流程方面的建设。这样的短板往往会导致这些企业熬不过初创期，或者熬过去了也长不大。

第三个问题则是和赚钱有关，这也是目前许多互联网创业的痛点，他们可能有很好的客户价值主张，组织能力和资源也

不错，就是没有赚钱的盈利模式。经常有人说，只要有客户和流量，赚钱不是问题！理论上的确如此，比如google和facebook都是这样做起来的，但如果你一直在大手大脚地花钱，而赚钱还停留在可能性层面，那么企业的生存就岌岌可危。不赚钱的创业就是耍流氓，对于互联网企业也是如此，因此必须要有清晰的盈利模式。

第四个问题和企业的可持续发展有关，特别是对高成长企业而言。我们给一些高成长企业提供管理咨询培训服务，发现有三个问题非常普遍：

1. 创始人和核心团队的领导力跟不上企业发展的需求
2. 管理团队的组建、激励和培养跟不上企业发展的需求
3. 普遍的“战略空心化”，企业把战略理解为目标，而没有把目标分解到业务和个人的方法，导致战略目标无法落地。

创业需要可持续发展

要解决这些可持续发展的瓶颈，有三个解决方案：

1. 全面提升创始人和核心团队的领导力，包括视野、技能和心态都要提升。
2. 建立系统的人力资源策略，包括招聘、激励和培养计划，并变革适应的组织构架、管理方式和企业文化。
3. 通过战略地图的方法，把战略目标分解为具体的行为，并落实到具体的业务板块和个人上，并用考核体系来确保落实。

判断一个创业项目靠不靠谱，并非要面面俱到。对于创业早期的项目，主要考察第一和第二个问题，而对于中后期的项目，则重点要考察第三和第四个问题。正如文章最初提到的，

一件事情靠不靠谱，归根到底，还是看人靠不靠谱。

创业计划书的本质要素是篇四

对初创的风险企业来说，创业计划书的作用尤为重要，一个酝酿中的项目，往往很模糊，通过制订创业计划书，把正反理由都书写下来。见后再逐条推敲。创业者这样就能对这一项目有更清晰的认识。可以这样说，创业计划书首先是把计划中要创立的企业推销给了创业者自己。其次，创业计划书还能帮助把计划中的风险企业推销给风险投资家，公司创业计划书的主要目的之一就是为筹集资金。因此，创业计划书必须要说明：

(1)创办企业的目的——为什么要冒风险，花精力、时间、资源、资金去创办风险企业？(2)创办企业所需多少资金？为什么要这么多的钱？为什么投资人值得为此注入资金？对已建的风险企业来说，创业计划书可以为企业的发展定下比较具体的方向和重点，从而使员工了解企业的经营目标，并激励他们为共同的目标而努力。更重要的是，它可以使企业的出资者以及供应商、销售商等了解企业的经营状况和经营目标，说服出资者(原有的或新来的)为企业的进一步发展提供资金。

一、怎样写好创业计划书

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：

1. 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！”

2. 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。

3. 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。

4. 表明行动的方针

企业的行动计划应该是无懈可击的。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。

5. 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。

6. 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。”

创业计划书的本质要素是篇五

创业计划又称创业计划书，是寻求投资的创业者叩开投资商大门的“敲门砖”，一份极具含金量的创业计划会让创业者达到事半功倍的效果。调查发现，作为将创业想法由白纸黑字最后落实的载体，创业计划书会直接影响创业者寻找合作伙伴，获得资金及其他政策支持的最终结果。

建议创业计划在撰写时要根据看计划书的不同对象而有所侧重，譬如写给投资者和拿去银行贷款就要考虑对方的具体诉求。从总体来看，创业计划书也需要遵循一般的格式，应该全面涵盖以下六个规范和十个章节。

6c规范构建全面结构

概念concept□让投资者和银行等知道你定位哪个行业、提供何种产品和服务；顾客customers□顾客即目标消费群体，需要对客户需求进行全面调研，从年龄、性别、职业、地域等方面精准把握顾客特点；竞争者competitors□把握产品的市场潜力、竞争力和市场地位，以及同类或者相似类别的竞争对手和你的关系；能力capabilities□创业者或合伙人是否具备掌控企业经营和产品核心设计、生产的能力；资本capital□可以是现金，也可是有形或无形资产，创业者需明确资金来源、数量，自有资金和借贷资金的占比情况；持续经营continuation□创业者创办企业的未来愿景和长远规划是什么。

十个章节梳理细节思维

创业计划通常在前面写一页左右的摘要，接下来一般就是具

体的十个章节。

一是事业描述，说明行业、产品、主要的客户，所属产业的发展阶段，以及企业的资本组合方式，开业时间和规划经营时间等；二是产品/服务，说明具体的产品和服务，以及产品特色和竞争优势、客户吸引力；三是目标市场，不同的市场需采取不同的营销方式，后续产品如何上市、促销、定价等，并且做好预算；四是地点，比如店面选址等；五是竞争，进入新市场、新竞争者进入自己所在市场时需做竞争力分析；六是管理；七是人事，需考虑公司不同阶段的人才需求及人事预算；八是财务需求与运用，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。九是风险，并说明当风险来时如何应对；十是成长与发展，企业持续经营的规划时。