

# 最新创业计划书会计报表分析 会计创新 创业计划书(优秀5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。因此，我们应该充分认识到计划的作用，并在日常生活中加以应用。下面是小编为大家带来的计划书优秀范文，希望大家可以喜欢。

## 创业计划书会计报表分析篇一

1、开业九折。

2、情人节：在全市挂横幅广告布条，广告主题：“情人节送什么欧娜达内衣紧紧吸引您的最爱”，购物并送巧克力，在全市引起轰动，有不少人把此广告词作为口头禅。

3、三八节：在全市挂横幅广告布条，广告主题：“做个让男人心动的女人”，购物并肩带，两次的广告活动，确立了本店在本市的领导位置，让同行没有还招之力。

4、为了增加购物的乐趣，本店出台购物抽奖：购满100元可参加购物抽奖，奖金为价值5-100元的购物券，此活动的推出，让本店的销售增长20%以上。

5、清理库存□a□对滞销品进行打折，5-八折□b□“买一送一”，买服装送配饰。

6、长期赠送：购满88元，送精美化妆镜一个（自行购买，印上店名和电话，对店的宣传效果明显）。

如条件许可，可有长期的促销活动，同时，促销活动要不断的变换，给消费者以新鲜的感觉。

# 创业计划书会计报表分析篇二

主办单位：大学生社团联合会

承办单位：大学生创业协会

## 一、活动主题

大学生创业协会早训

## 二、活动背景

随着新会员的加入，大学生创业协会队伍壮大，新会员之间，老会员之间还不熟悉。大学生创业协会通过此次早训活动，增进新会员与老会员之间的沟通，同时也增进新会员之间的友谊。为会员之间交流，增进友谊搭建桥梁。

## 三、活动目的

- 1、增强会员之间的交流，增进新老会员之间的友谊。
- 2、增强学生实践能力，加强会员团结的意识，搭建会员之间的友谊之桥。
- 3、丰富学生的课余生活，放松自己，缓解学习压力。

## 四、活动简介

- 1、活动对象：大学生创业协会全体会员
- 2、活动时间：11月6日
- 3、活动地点：小篮球场

4、活动方式：通过游戏的方式，使同学踊跃参与，增进会员之间的友谊。增加会员之间的默契。

5、人员安排：

项目经营部：负责活动人员安排，活动的展开

新闻部：负责活动的新闻稿

文体中心：配合各个部门，促进活动的开展

网络宣传部：负责活动照片的收集，活动的宣传等

五、活动流程

1、活动宣传过程

（1）活动前期宣传：由网络宣传部负责把活动海报做好，加大活动的宣传力度

（3）活动后期宣传：活动结束后，各个部门相互配合做好活动的总结及相关事项。

2、活动过程

（1）7:45各部长，副会长在小篮球场集合

（2）8:00会员集合，各部长开始点名

（3）副会长讲话。

（4）各部门分队站好，开始游戏

（5）物品准备：篮球，绳子，凳子

## （6）开始游戏

□a□原地转圈。游戏规则：各部门派三个人出来，最后哪个部门累计转的圈多就算哪个部赢。参与游戏的人员，在固定位置站好，计时30秒，开始原地转圈。如果先停下来就算停下来之前的圈数。总共为三轮，三轮结束，计数人员总结圈数。

□b□女生运球。游戏规则：各部门出四个女生。在规定的路程中运球，球一旦跑了，或者停下来就算输，如果都没停下来，谁先到终点谁就胜利。本活动分4轮。活动结束后，统计人员公布结果。

□c□抢座位游戏。游戏规则：每个部门出6个人。本游戏环节为六轮。最后赢得最多的那个部门获胜。如果出现两个部门一样的结果，就再比一次。

□d□十人九足。游戏规则：每个部门出十个人，脚绑在一起。本游戏两个部门比。输的部门直接淘汰，赢得跟赢得部门比。以此类推。

奖惩制度：每个游戏输的部门要出一个才艺。如果不出，就有所有人想惩罚的方式，然后拍下来。赢的部门可以获得糖果。

（7）活动结束后，站好队点名。

（8）会长或副会长宣布解散。

## 六、可行性分析

1、前期工作准备充分，后期工作也筹备就绪

2、场地宽阔，时间充裕，积极性高

### 3、活动得到大家的'支持与肯定

## 七、活动注意事项

1、人员比较多，场地宽广，为了安全，方便管理，跟部门一定要相互协调保证此次活动的顺利进行。

2、活动期间，大家不能只顾着自己的部门，要顾及创协整个大集体。

3、活动过程中，各部门一定要协调，调动全体的积极性。

## 八、经费预算

糖果：30

### 一、成立目的

大学生创业协会旨在高校内营造良好的创业氛围，鼓励大学生在自身能力的基础上经营具有文化品位和科技含量的消费市场。同时培养大学生创新意识、提升创业素质和能力；激发大学生创业热情、锻炼团队协作能力；促进大学生创业群体的沟通和交流。并使大学生创业管理体制和运作机制进一步规范化、专业化、制度化。使大学生在进入市场、接受市场的检验以前，得到有效、先进的创业培训，实现大学生和社会之间的互动、知识的实用性转移。

### 二、活动范围及内容

（一）组织协会成员进行与创业相关的技能和素质培训。

1. 组织成员进行创业素质能力测试。

3. 联系我院木耳基地的负责人对我院木耳培育基地参观，考察，学习；

4. 采取“上一门课”、“听一场创业政策或者关于领导艺术的讲座”、“参观一个创业典型”等灵活多样的培训方式，培养学生的创业意识、拼搏精神。

5. 定期召开创业经验交流会，把近期的协会工作总结，互相学习，共同进步。

（二）组织成员成立创业实践团队进行真正自主创业，并提供相关的支持与指导（主要是针对木耳的出售）。

（三）如果有机会尽量参加全国、全省“挑战杯”创业计划大赛以及牡丹江师范学院创业计划大赛等素质拓展活动。

### 三. 活动项目

#### （一）活动背景

未来经济和社会发展需要的创新性人才为己任的大学教育，一定要使创业教育成为大学生的重要课程。

#### （二）项目特色：

我生命科学与技术学院自行研发栽培的食用菌，黑木耳，灵芝等食品、药材是纯天然无公害的产品，含有大量有益成份，对身体有很大的好处，而且安全，美味。是我们学校的一大特色。

#### （三）活动目的、意义和目标

在目前学年制条件下，创造条件让学生边学习、边操作、边实践，形成相对开放的弹性教学系统，始终把创业教育作为大学教育的一部分，给学生在学校学习创业技能的机会，鼓励和允许学生走出去创业，培养出一批具有良好创业素质技能的大学生。

#### 四. 组织机构:

指导老师: 佟亚辉

会长: 张立垚

副会长: 颜浩博、刘璐

秘书长: 宋莹盈

会员: 2012级各班长、团支书

#### 五. 结束语:

磨练创业技能, 激发创新动力, 勇于创业实践, 造就创新人才。学生科技创业协会将秉承其宗旨, 坚持开拓创新的工作态度, 全力以赴响应学校号召, 为科技创业这一利国利民的国策做出微薄贡献。本协会是一个学习与实践的课堂, 是大家学习创业知识、了解就业信息、实现自身价值的平台。我们将尽力解决你的一切有关就业与创业问题, 为你将来就业之路铺上坚固的基石。

相信, 我们这个团队属于你, 你也属于我们这个团队, 我们将共同学习、共同努力、共同辉煌! 欢迎你走进“大学生创业协会”, 打造一个成就未来的。

### 创业计划书会计报表分析篇三

在社会发展不断提速的今天, 需要使用创业计划书的场合越来越多, 创业计划书提供了企业的现状和未来发展的方向, 也为企业提供了良好的效益评价体系和管理监控指标。创业计划书到底怎么拟定才合适呢? 以下是小编为大家整理的会计创新创业项目计划书, 仅供参考, 希望能够帮助到大家。

## 1.1 项目简介

裕豪会计服务有限公司是一家从事记账、工商年检、税务等其他业务“外包”等代办业务的公司。重庆大学城现有众多创意产业IT行业上下游相关微型、中小型企业日益增长，而且越来越多处于创业期的中小企业，逐渐关注核心业务，而更愿意将这些业务交给专业机构代办。因此，会计服务公司在重庆大学城有较大的发展空间。

## 1.2 服务简介

项目产品与服务：注册验资、代理记账、工商变更和年检、财务咨询、税收筹划、社保和公积金代办、会计培训、会计资料销售等；市场及收入来源：大学城中小企业、会计培训业务、会计人员继续教育等。

## 1.3 市场分析

大学城中小企业的增长为会计服务公司的成立与发展带来了广阔空间。就重庆大学城而言，众多创意产业IT行业上下游相关微型、中小型企业日益增长，而且越来越多处于创业期的中小企业，逐渐关注核心业务，而更愿意将记账、工商年检、税务等其他业务“外包”给专业机构代办，因此，会计服务公司在重庆大学城有较大的发展空间。

## 1.4 营销策略

- 1、在企业成立初期，加大企业服务类型的宣传力度，让更多的人了解我们的企业，并且对我们产生信心。
- 2、了解公司所在地的人群需求，从而让我们的服务能根据具体情况满足更多的人群需求，扩宽我们的客服面积，以增加我们的收入渠道。



3、注重服务的质量，让更多的人信赖我们，以达到长期合作的目的。这样有利于公司的长期发展。

## 1.5管理策略

1、对各个工作人员进行分工合作，各做各的事，提高工作效率，同时也确保企业健康的运营。

2、公司以“全心全意满足顾客需求”作为服务的宗旨。

3、对员工进行培训，使其对公司有一个全面的了解，便于今后工作更好的进行。

4、加强员工的集体感与团体意思，这样有利于公司更好更快的发展。

## 1.6风险分析和管理

1、大学城毕竟是以学校为主，企业相对较少，有可能代账业务不景气。

2、会计培训有可能各高校自己搞校内培训，培训业务收入减少。

3、从事会计人员继续教育需要上级有关部门审批，有可能不能获批。

## 2.1项目计划简介

裕豪会计服务有限公司是一家从事记账、工商年检、税务等其他业务“外包”等代办业务的公司。重庆大学城现有众多创意产业it行业上下游相关微型、中小型企业日益增长，而且越来越多处于创业期的中小企业，逐渐关注核心业务，而更愿意将这些业务交给专业机构代办。为更好地满足各中小

企业的需求，而开办的一家会计服务公司。

## 2.2服务内容与服务模式

服务内容：裕豪会计服务有限公司是一家从事注册验资、代理记账、工商变更和年检、财务咨询、税收筹划、社保和公积金代办、会计培训、会计资料销售等的会计服务公司。

服务模式：根据服务项目各自不同的特点所采取不同的服务模式各种形式的服务以满足不同人群的不同需求，从而达到扩大服务面积，增强自身利润的作用。

## 2.3技术介绍

我们将以最节约成本的方式来请专业的人员进行工作。由于我校有学习会计专业的学生，因此我们可以利用这些资源，节约成本，还可以请系上资深的专业老师做我们的顾问，解决我们在工作中遇到的问题。

我们还可以利用网络，与同行业的有经验的人士进行交流。

## 2.4服务优势

1、大学城中小企业的增长为会计服务公司的成立与发展带来了广阔空间。

2、会计培训业务为会计服务公司的成立与发展增添了新的利润点。

在我们公司开始初期，注册资金为200万元，由合作伙伴江西日报、团队出资和其他企业入股组成。其中风险出资按各自出资的百分比计算。

在公司发展的第二阶段，子公司的建立及合作伙伴的变动，为此我们的股本结构也会发生相应的变化。

我们采用的资产折旧率为5%，银行利率为10%，而我们的无形资产来源于企业的品牌效应和市场推广等。

利用的计算公式有：

资产总额=流动资产总额+固定资产总额+无形资产。

## 创业计划书会计报表分析篇四

重庆城市管理职业学院财贸学院会计a1106班 2013年5月5日

### 目录

|                   |   |
|-------------------|---|
| 第一章 执行总结.....     | 1 |
| 1.1项目简介.....      | 1 |
| 1.2服务简介 .....     | 1 |
| 1.3市场分析.....      | 1 |
| 1.4风险分析和管理.....   | 1 |
| 第二章 服务打造.....     | 1 |
| 2.1项目计划简介.....    | 1 |
| 2.2服务内容与服务模式..... | 1 |
| 2.3服务优势.....      | 1 |
| 第三章 市场分析与预测.....  | 1 |
| 3.1需求分析.....      | 1 |

|              |   |
|--------------|---|
| 3.2 市场调查结果   | 2 |
| 3.3 市场预测     | 2 |
| 3.4 竞争分析     | 3 |
| 第四 营销策略      | 3 |
| 4.1 销售渠道     | 3 |
| 4.2 项目产品服务价格 | 3 |
| 4.3 客户关系管理   | 3 |
| 第五章 财务分析与预测  | 3 |
| 5.1 初始投资成本   | 3 |
| 5.2 财务预算     | 4 |

## 第一章 执行总结

### 1.1 项目简介

裕豪会计服务有限公司是一家从事记账、工商年检、税务等其他业务“外包”等代办业务的公司。重庆大学城现有众多创意产业IT行业上下游相关微型、中小型企业日益增长，而且越来越多处于创业期的中小企业，逐渐关注核心业务，而更愿意将这些业务交给专业机构代办。因此，会计服务公司在重庆大学城有较大的发展空间。

### 1.2 服务简介

项目产品与服务：注册验资、代理记账、工商变更和年检、财务咨询、税收筹划、社保和公积金代办、会计培训、会计

资料销售等；市场及收入来源：大学城中小企业、会计培训业务、会计人员继续教育等。

### 1.3 市场分析

大学城中小企业的增长为会计服务公司的成立与发展带来了广阔空间。就重庆大学城而言，众多创意产业[IT]行业上下游相关微型、中小型企业日益增长，而且越来越多处于创业期的中小企业，逐渐关注核心业务，而更愿意将记账、工商年检、税务等其他业务“外包”给专业机构代办，因此，会计服务公司在重庆大学城有较大的发展空间。

### 1.4 营销策略

- 1、在企业成立初期，加大企业服务类型的宣传力度，让更多的人了解我们的企业，并且对我们产生信心。
- 2、了解公司所在地的人群需求，从而让我们的服务能根据具体情况满足更多的人群需求，扩宽我们的客服面积，以增加我们的收入渠道。
- 3、注重服务的质量，让更多的人信赖我们，以达到长期合作的目的。这样有利于公司的长期发展。

### 1.5 管理策略

- 1、对各个工作人员进行分工合作，各做各的事，提高工作效率，同时也确保企业健康的运营。
- 2、公司以“全心全意满足顾客需求”作为服务的宗旨。
- 3、对员工进行培训，使其对公司有一个全面的了解，便于今后工作更好的进行。

4、加强员工的集体感与团体意思，这样有利于公司更好更快的发展。

## 1.6风险分析和管理

1、大学城毕竟是以学校为主，企业相对较少，有可能代账业务不景气。

2、会计培训有可能各高校自己搞校内培训，培训业务收入减少。

3、从事会计人员继续教育需要上级有关部门审批，有可能不能获批。

## 第二章 服务打造

### 2.1项目计划简介

裕豪会计服务有限公司是一家从事记账、工商年检、税务等其他

业务“外包”等代办业务的公司。重庆大学城现有众多创意产业it行业上下游相关微型、中小型企业日益增长，而且越来越多处于创业期的中小企业，逐渐关注核心业务，而更愿意将这些业务交给专业机构代办。为更好地满足各中小企业的需

### 2.2服务内容与服务模式

服务内容：裕豪会计服务有限公司是一家从事注册验资、代理记账、工商变更和年检、财务咨询、税收筹划、社保和公积金代办、会计培训、会计资料销售等的会计服务公司。

服务模式：根据服务项目各自不同的特点所采取不同的服务

模式各种形式的服务以满足不同人群的不同需求，从而达到扩大服务面积，增强自身利润的作用。

## 2.3 技术介绍

我们将以最节约成本的方式来请专业的人员进行工作。由于我校有学习会计专业的学生，因此我们可以利用这些资源，节约成本，还可以请系上资深的专业老师做我们的顾问，解决我们在工作中遇到的问题。

我们还可以利用网络，与同行业的有经验的人士进行交流。

## 2.4 服务优势

1、大学城中小企业的增长为会计服务公司的成立与发展带来了广阔空间。

2、会计培训业务为会计服务公司的成立与发展增添了新的利润点。

在公司发展的第二阶段，子公司的建立及合作伙伴的变动，为此我们的股本结构也会发生相应的`变化。

利用的计算公式有：

资产总额=流动资产总额+固定资产总额+无形资产

## 创业计划书会计报表分析篇五

a.如：通过互联网销售渠道扩大销售区域如：在网营方面设计个性化的销售视觉界面提供给消费者最好的产品展示、通过qq或微信等社交工具扩展互联网销售路径、寻找互联网代理代购商（特别是在校大学生资源）。

b.网营销售还可以以各种促销活动来打造有实力有口碑的品牌如：团购优惠、限时秒杀、优惠减免、打折抵扣、积分兑换、幸运抽奖等等。

## 2. 创建品牌的销售专卖店

a.如：创立品牌为“畅达”智能便携式电动滑板专营店，店铺位段可以选在客流量多的地方如：学校、科技产品专卖位段。

## 3. 设立分销商和代理商

a.如：设立的分销商和代理商以懂相关技术问题的人员优先，代理人可以广招在校大学生。

## 4. 设立滑板零部件销售平台

a.如：滑板零部件销售可以以着重发展o2o的售后服务体系和销售体系。

## 5. 新媒体的运用

a.如：与新媒体加强合作，利用电视广告、海报宣传、报纸印刷、传单宣传、互动销售活动宣传。

## 6. 适当定期调整商品价格

a.如：产品价格方面可以以新品适当提价，以特价款式促销，不同材质部件组成的产品可呈阶梯式价格分布。

## 7. 充分利用折旧商品

a.如：返厂维修后的产品可以以优惠产品销售



## 8. 组建有丰富销售经验的销售团队

a.如：销售团队可以实现“走到哪里，产品就在哪里”和提供优质的服务（如：更好的介绍商品等等），为鼓励工作人员的销售积极性可以以销售额为前提的加薪提成。

## 9. 利用相关的歌曲和mv来发挥明星效应

a.如：新生代神曲“我的滑板鞋”，打造劲酷的宣传视频，利用诙谐的标语宣传如：“别人遛狗，我们就遛电动滑板车”。

## 10. 定期改变商品的摆放位置

a.如：改变新品与换季商品的位置，将适合较多的商品型号摆放在显眼的位置。

## 11. 分期推出“限量版”滑板

a.如：为纪念品牌的创立，择优推出“限量纪念版”滑板。

## 12. 持续推广“高级定制”特色

a.如：展示在店内设立独立的“个人高级定制滑板”的展示墙，通过展墙来激发消费者的“定制”热情。

## 13. 饥饿营销策略

a.如：通过限制某一商品型号的推出时间，来达到饥饿营销的目的。