

2023年创业项目分析包括哪些方面 创业项目可行性研究报告精彩(通用5篇)

范文为教学中作为模范的文章，也常常用来指写作的模板。常常用于文秘写作的参考，也可以作为演讲材料编写前的参考。范文怎么写才能发挥它最大的作用呢？下面是小编帮大家整理的优质范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

创业项目分析包括哪些方面篇一

- 1、申请企业的基本情况
- 2、企业负责人、项目合伙人以及项目负责人简况。
- 3、企业人员及开发能力论述

企业负责人的基本情况、技术专长、创新意识、开拓能力及主要工作业绩。项目主要合伙人的基本情况、技术专长、创新意识、开拓能力及主要工作业绩。

企业管理层知识结构；企业人员平均年龄；管理、技术开发、生产、销售人员比例；新产品开发情况、技术开发投入额、占企业销售收入比例。

- 4、简述项目的社会经济意义、目前的进展情况、申请孵化资金的必要性。

- 1、项目的技术创新性论述。项目产品的主要技术内容及基础原理。需描述技术路线框图或产品结构图。尽可能说明本项目的技术创新点、创新程度、创新难度，以及需进一步解决的问题，并附上权威机构出示的查新报告和其它相关证明材料，已有产品或样品须附照片或样本。产品的主要技术性能水平与国内外先进水平的比较。

2. 本产品知识产权情况介绍。合作开发项目，须说明技术依托单位或合作单位的基本情况，并附上相关的合作开发协议书。

3. 技术成熟性和项目产品可靠性论述技术成熟阶段的论述、有关部门对项目技术成果的技术鉴定情况；本项目产品的技术检测、分析化验的情况；本项目产品在实际使用条件下的可靠性、耐久性、安全性的考核情况等。

1、国内外市场调查和预测

本产品的主要用途，目前主要使用行业的需求量，未来市场预测；产品经济寿命期，目前处于寿命期的阶段，开发新用途的可能性。

本产品国内及本地区的主要生产厂家、生产能力、开工率；在建项目和拟开工建设项目的生产能力，预计投产时间。

从产品质量、技术、性能、价格、配件、维修等方面，预测产品替代进口量或出口量的可能性，分析本产品的国内外市场竞争能力；国家对本产品出口及进口国对进口的政策、规定（限制或鼓励）。

分析本产品市场风险的主要因素及防范的主要措施。

3、产品方案、建设规模

产品选择规格、标准及其选择依据。

生产产品的主要设备装置，设备来源，年生产能力等。

1、项目准备

已具备的条件，需要增加的试制生产条件。目前已进行的技术、生产准备情况。

特殊行业许可证报批情况，如国家专卖、专控产品、通讯网络产品、医药产品等许可证报批情况说明。

2、项目总体发展论述

包括项目达到规模生产时所需的时间、投资总额、实现的生产能力、市场占有率、产品生产成本和总成本估算、预计产品年销售收入、年净利润额、年交税总额、年创汇或替代进口等情况。

1、项目新增固定资产投资估算

应逐项计算，包括新增设备、引进设备等。根据计算结果，编制固定资产投资估算表。

2、资金筹措

按资金来源渠道，分别说明各项资金来源、使用条件。对孵化风险资金部分，需详细说明其用途和数量。利用银行贷款的，要说明贷款落实情况。单位自有资金部分应说明筹集计划和可能。

3、投资使用计划

根据项目实施进度和筹资方式，编制投资使用计划。对孵化风险资金部分，需单独开列明细表说明。

1、项目的风险性及不确定性分析

对项目的风险性及不确定因素进行识别，包括技术风险、人员风险、市场风险、政策风险等。

2、社会效益分析

对提高地区经济发展水平的影响，对合理利用自然资源的影

响，对保护环境和生态平衡以及对节能的影响等。

可行性研究报告编制单位名称、基本情况、负责人、联系电话。

可行性研究报告编制者姓名、年龄、学历、所学专业、职称、工作单位、职务。

打星号的项，未注册企业的自然人可以不填。

附件内容：具体请参照《孵化项目可行性报告附件清单》。

孵化项目可行性报告附件清单

1. 企业法人代表身份证（复印件）
2. 企业营业执照（复印件）
3. 上月末财务损益表和资产负债表（复印件）
4. 大专以上学历人员学历证书（复印件）
5. 项目负责人身份证复印件，原工作单位或居住地提供的身份证明。主要科技人员业绩简介。
6. 能说明项目知识产权归属及授权使用的证明文件(复印件)。
7. 有关权威机构出具的“项目查新报告”和科技成果证明（复印件）。
8. 主要产品(或服务)的优势和市场需求状况。
9. 与项目和企业有关的其它证明材料（复印件）。

创业项目分析包括哪些方面篇二

此次创业项目进行改造的'旧家具，我们均尽可能的满足顾客的需求。完工后，如果有任何瑕疵问题，在一定时间内顾客均可以退还给我们重新完善。使用材料方面，在现代科技的支持下，我们一定会使用经济的低碳环保材料，比如多使用布艺材料和环保漆，将生物材料与高科技结合的有机材料等。

创业项目分析包括哪些方面篇三

投资分析：

1、定位要有针对性。将消费对象准确定位，这是决定开店选址、商品种类选择等一切相关事项的立足点。从男性消费者的需求和消费能力两方面综合考虑，男士用品店的消费对象主要是25~45岁事业型男子，这是决定店址、商品种类等相关事项的关键。经营地点一般要选择在市中心，假如找不到单独的店面，在大型商场里租一块营业场地也是可以的；经营面积不宜太小，一般为50~100平方米左右，店堂布置必须简洁明快、高雅大方，体现男性的阳刚之气。

2、经营要有品位。所购商品必须经过精心选择。首先商品种类必须是男性专用，如剃须刀、烟斗、领带等，在店里的其他地方依次摆放男人们所需要的各种商品，一排笔挺的西服、潇洒的风衣、油亮的皮鞋、高贵的皮箱、鲜艳的领带……同时，要注重所经营的商品必须有正宗牌子，而且做工要好，不一定追求名牌商品，但决不能连个品牌都没有，这是体现男士品位的关键所在，也是顾客非常看重的。

3、好商品还得有好卖相。男士用品的货物采购其实与开其他商店没有多大的区别，只是平时要多长个心眼，随时注意有哪些商品是适合自己专卖店经销的，有适合的就要及时进货，以丰富经营品种。具体的进货方式有代销名牌产品，从代理公司或生产厂家直接进货等。

当然直接到商品市场中去采购也不是不可以，但一定要把握好商品的质量和款式。

效益分析：一般来说，男士用品的利润在50%左右，若按每天平均营业额元计算，每年毛利36万元左右，除去房租、水电、税、工资等支出10万元，每年纯利25万元左右。

创业项目分析包括哪些方面篇四

很多人由于不熟悉市场，往往是跟着感觉走，看到别人做什么生意赚钱，就盲目仿效跟潮，不考虑自身实际情况。这样，往往因为市场供过于求或不适合合作这项经营，结果把手中的本钱变成一堆卖不掉的陈货。因此，在投资时，要学会钻空子，找冷门，做到“人无我有，人有我优”。

见缝插针

经济愈发达，社会愈进步，人们的需求就愈细化，一个个大市场之前是一定存在着适合小本经营的缝隙市场。因此，小额投资者应该跳出固有、狭窄的思维模式，更长远地去把握市场运作规律，深入研究消费需求，独辟蹊径经营人无我有的商品和服务，巧占市场盲点。比如，经营与大众商品相配套的商品；开辟三百六十行之外的新行业，为消费者提供多层次的便利服务。

快速反应

时间抓得紧，商品可增值；时间抓不紧，黄金也贬值。因此，谁的反应速度快，适应市场的动态变化，谁就能赢得时间、争得经营主动权。小本经营者只要时刻保持清醒的头脑，及时对市场变化作出灵敏快捷的反应，抓住稍纵即逝的机遇，一定能够实现小本大利。如“变形金刚”刚刚引进中国时，最早获知信息并预测其广阔前景的皆是一些小商人，他们迅速与开发商建立了稳固的经销关系，投资不多却获利颇丰。

急客户所急

资本雄厚的大企业经营重“守”，做小生意的小本经营则应重“走”。资本雄厚，可以通过各种媒体发布促销广告，利用自身优越的经营环境、齐全配套的商品和服务等待顾客自己上门。而经营小本生意如果固守城池是不可能有所作为的。这方面最明显的例子就是街头的流动摊档，他们所经营的商品一般都是日常生活用品，每家每天都得用，而且有的人特意迎合顾客的需求，常常送货上门，收入不菲。

薄利多销

俗话说得好：“三分毛利吃饱饭，七分毛利饿死人。”小本经营资金相当有限，如果只注重高额利润则容易造成商品积压，资金周转不了，影响下一步的经营，长此以往就会形成恶性循环。奉行薄利多销的原则，尽管利润微薄，但价格降低了，在竞争中比别人具有优势，就能吸引顾客，照样赚不少钱。

有利即为

赚大钱是许多人的梦想，但大多数人终其一生，却难以梦想成真。这其中很重要的一个原因是他们赚钱心太急切，小钱不想赚，大钱赚不来。曾有位百万富翁说过：“小钱是大钱的祖宗”。生活中不少腰缠万贯的人，当初就是靠赚不起眼的小钱起家的。温州人善做生意是出了名的，但你可知道，很多温州人是靠生产经营打火机、纽扣、绣花针等小物件而实现发家致富的。这些小产品的利润才几分钱，有的甚至1分都不到。在许多人对此人不屑一顾的时候，精明的温州人却依靠它们实现了赚大钱的梦想。创业赚钱从“个性市场、绿色商机、女人和孩子、连锁加盟”所相关的生意入手，是当今发财致胜的选择。

创业项目分析包括哪些方面篇五

1. 宏观背景

2. 微观背景

新的社会环境下，大学生就业形势已日渐严峻，为此，国家为鼓励大学生创业出台了一系列的优惠政策，大大减小了投资风险。奶茶店行业投入少，见效快，收入稳定，风险小，无技术难读。对于刚踏入社会创业的大学生来说，这是一个很好的选择。

1. 样本

此次研究采用的是在神农城与湖南工业大学附近邀请路人填写调查问卷的方法选取样本。调查于2014年11月2号在神农城，3号4号在湖南工业大学进行。调查对象是路人，采用的原则是随机抽样法，方法如下：在选取了第一个之后，每隔二十个在调查一个，如果其中一个拒绝了，则选择下一个，以此类推。在这三天的调查中，我们一共发放了300份问卷，其中回收了212份有效问卷。这就是我们研究的重要依据。

2. 问卷：

本次问卷共有9个问题，其中有单选有多选。将这212份问卷制成如下表格：

样本购买情况

人口统计特征

购买行为分析

通过上面的数据分析，我们可以作如下分析：

店铺租金6000元一月店铺装修1w元设备花费8000元开业传单及人工费用500

前期总花费24500元

本文通过对问卷调查所得的数据的处理，分析和比较了在学校及神农城的购买者在购买动机、购买行为和对竞争对手的评价的异同。分析比较的结果显示如下：

1. 从光顾新店的原因看，传单与店铺的开店优惠都是吸引顾客的有力方式
2. 从客户的组成比例来看，19~30青年人较多，这便是我们的首要客户。
3. 价格方面大家更偏向于普通的市场价位，可以有自己的高档产品。
4. 从购买行为上来看，送货上门和网购已成为当代的一个流行趋势
5. 对店铺的要求卫生一定要注意，店铺一定要有自己的核心产品，招牌奶茶。
6. 可以每天推出一款特价优惠的奶茶套餐来吸引顾客

通过上面的研究结果，我们可以得到以下的启示：

1. 传单要做的有吸引力，这样别人才会去看，才会知道新店开张的消息。新店开张需要有一定的活动优惠，来吸引顾客光顾。
2. 店铺可以会员积分，积分达到一定的额度可以兑换奶茶或其他饮品

3. 不仅要照顾好老顾客，同时用发传单及优惠活动来吸引跟多的新顾客
4. 网购与送货上门是其他竞争者暂时没有做到的，我们可以试一试
5. 在不同的季节提供不同的招牌饮品。