

最新反向伞创业计划书(优质5篇)

计划是指为了实现特定目标而制定的一系列有条理的行动步骤。计划可以帮助我们明确目标，分析现状，确定行动步骤，并制定相应的时间表和资源分配。这里给大家分享一些最新的计划书范文，方便大家学习。

反向伞创业计划书篇一

第一段：引言（大致200字）

在当今竞争激烈的商业环境中，创新和创业精神成为了成功的关键要素。为了培养学生的创新意识和市场竞争力，许多大学和商学院推出了MBA创业课程，其中一项重要的任务就是撰写创业计划书。通过创业计划书的撰写，学生能够梳理和完善自己的商业理念，了解市场需求和机会，并思考如何将理念变为现实。在本文中，将分享我在撰写MBA创业计划书过程中的心得体会。

第二段：理念和市场分析（大致200字）

撰写创业计划书的第一步是明确自己的商业理念和目标。这需要认真分析当前市场需求和竞争态势。在我的创业计划书中，我定位于餐饮行业，并选择了一个快速增长的细分市场。通过研究相关数据和市场调查，我证实了市场的巨大需求潜力和行业的增长趋势。这个过程让我认识到，市场分析是创业成功的关键，必须深入了解细分市场的趋势、竞争对手的策略和消费者的行为。

第三段：商业模式和运营策略（大致300字）

商业模式是创业计划书的核心，它反映了创业者的商业逻辑和盈利模式。在撰写创业计划书的过程中，我逐渐明确了自

己的商业模式，并展示了其可持续性和竞争优势。经过深入思考和商业模型的迭代，我不断完善我的商业模式，明确了产品定位、目标市场和渠道策略。同时，我也分析了运营策略，包括供应链管理、人力资源和营销战略。这个过程让我深入了解了创业者所面临的运营挑战和管理要点，并学会了从多个角度考虑问题。

第四段：财务计划和风险评估（大致300字）

撰写创业计划书不可避免地需要进行财务计划和风险评估。在我的创业计划书中，我制定了详细的财务预测，并进行了风险分析。通过财务计划，我能够更好地了解盈利能力和资金需求，并进行合理的资金规划。而风险评估则是对创业计划中的潜在风险进行系统分析和评估，包括市场风险、竞争风险和技术风险等。经过这个过程，我更加明确了自己的财务目标，并学会了合理规避和管理潜在风险。

第五段：结语（大致200字）

通过撰写MBA创业计划书，我深刻体会到创业的意义和挑战。这个过程不仅让我学会了将商业理念落地，同时也培养了我的系统思考和商业分析能力。撰写创业计划书过程中的反复修改和迭代，也让我更加珍惜耐心和坚持不懈的品质。在未来的创业之路上，我将继续运用这些经验和教训，发挥自己的创新潜能和实践能力，为实现自己的创业梦想而不断努力。创业不仅仅是一个机会，更是一种责任和使命，我将全力以赴地追寻自己的创业之路。

反向伞创业计划书篇二

- 1、 企业名称：港式茶餐厅
- 2、 行业类型：餐饮业

3、 组织形式：个体工商户

主要经营范围：自己家乡的县中心，这里是人流的中心集合处

4、 经营地点：福建省安溪县

面积：占地大概150平方米

选择该地点的理由：因为县中心处没有一间茶餐厅，该地点是人流车流的集中地带，交通方便，市场前景非常广阔。

5、 创业者的个人情况：

姓名：王艺雅

性别：女

年龄：20

文化程度：大学

相关工作经历：曾经在餐厅里打工，懂得一点怎样经营，但在日后的日子里本人会增加社会实践的，学习与这方面的知识的。

我是一名即将毕业的大学生，专业是管理专业，从小对经营方面感兴趣，而且家里也经营茶叶。现在将要大学毕业，工作不好找，想凭者自己对经营的爱好和向往，一直希望在自己的家乡开一间茶餐厅，用此来发展自己。我的家乡盛产茶叶，这使我从小对茶有着一种特殊的情感，而且现在有很大关于茶的食品逐渐发展起来，使我对此产生极大的兴趣。根据本人的经验，资金情况及对当今社会的了解，决定要谨慎从事，三思而后行，因为这有非常大得风险，加上自己的经验不足。

随着居民生活水平的不断提高，追求环保，追求健康已成为一种生活时尚。茶的很多功能都有助于身体健康。绿色食品可以保证人们的身心健康，顾客至上，这是我们的宗旨。

随着经济稳定快速增长，城乡居民收入水平明显提高，餐饮市场表现出旺盛的发展势头。目前我国的餐饮市场中，正餐以中式正餐为主，西式正餐逐渐兴起，但目前规模尚小；快餐以西式快餐为主，肯德基、麦当劳、必胜客等，是市场中的主力，中式快餐已经蓬勃发展，但当前尚无法与“洋快餐”相抗衡。相比洋快餐专业化、品牌化、连锁化的成功营销模式。中式餐饮发展显然稍逊一筹，如何去占领那部分市场，是我们需要解决的问题。

随着人们对自身健康及食品安全关注程度的提高。而洋快餐油炸、高能量为主的食品长期食用导致肥胖等问题曝光后。饮食安全成为一个热门话题？如何给消费者一个放心安全的饮食，成为餐饮业今后发展的主题。可以预见运用环保、健康、安全理念，倡导绿色消费将是今后餐饮业的发展趋势。绿色餐饮的提出其实也是社会文明程度的进步，是一个新的餐饮文化理念。在未来几年内，我国餐饮业经营模式将多元化发展，国际化进程将加快，而且绿色餐饮必将成为时尚，这无疑给投资绿色餐饮业带来了契机。

1、市场前景：茶餐厅是一个相对高级的餐饮场所，中餐包括：粥、粉、面、饭、点心、小食、炖品、烧烤、卤菜、小炒、火锅等；西餐包括：韩国料理、日本料理、法国料理等，适合追求生活品位的年轻人、情侣、商务人士、大学生等。优质多元的菜品搭配，加上会员管理制度和一定的营销、推广活动，这是一个利润空间高、投资回报快的项目，目前已受到许多有意进军餐饮业的投资者的高度关注。

2、投资标准及回报：

反向伞创业计划书篇三

本创业计划书是关于在大学附近开设一家自行车租赁行的方案。此自行车租赁行类似于出租车公司。其主要业务是对外出租自行车，目标市场是在校大学生，以租金为其主要利润来源。本出租行首先采取个体户的经营方式。但是有自己的品牌商标，价值理念。在资金等条件成熟后将会组建公司并实行连锁经营方式。总体战略目标是：“立足本地，树立品牌，步步为营，扩大规模，走向全国”。

1、可行性分析

曾经一度兴起的大学城建设高潮造就了中国大学的集中化，规模化现状。许多大学占地面积相当可观，建一所大学动辄就是上千亩地，如果是大学城，几个大学加起来面积甚至超过万亩。如此大的校园必然带来学生的交通问题，学生从宿舍到餐厅、图书馆、教室等校园的其它地方步行十多分钟都是很有可能的。如果在大学城中，即便是紧邻的两个校园，步行来回恐怕也要至少半个小时。又累又浪费时间，这种状况给学生带来了很大的不便。但是如果有辆自行车，那么大学生可以2分钟到教室，3分钟到图书馆，5分钟到旁边的学校找同学，10分钟到附近的丹尼斯超市，周六周日可以叫上几个哥们儿去郊游，也可载上女友去野餐……的确，一辆自行车能给大学生生活平添许多精彩。那么买辆自行车(二手的或全新的)也许是个不错的选择，但是大学生都知道，在大学里丢自行车是司空见惯的事。大部分学校都不设看车的，有的甚至连车棚都没有，宿舍又禁止放自行车，大学生只能眼睁睁的看着自己的爱车在露天的停车处风吹日晒了。需要自行车，而有了车却又有诸多麻烦，这样的两难该怎样解决?经过分析我们发现，事实上，大学生的真正需要不是自行车而是自行车带来的方便，自由，洒脱，张扬，浪漫……那么自行车出租服务无疑会解决这个问题，只要一两元钱就能尽情的放飞心情，自由的释放生命，而且又没有自行车存放保管的问题。大学生有需求，自行车租赁行又能满足这种需求，这

就是自行车租赁行产生的条件。同时，中国有一千多所高校，上千万在校大学生，其潜在市场规模是相当可观的，即便是只能占领三分之一的市场，也能取得可观的回报。这是自行车租赁行的市场条件。所以从理论上讲，开设自行车租赁行的基本条件已经具备。

注：以上只是从主观出发分析出的结论，但事实上，大学生是否真有这种需求，如果有，有多强烈仍需做深入细致的前期市场调查研究。但由于时间原因此项工作暂未实施。

2、产品分析

出租自行车是一种服务型的产品，目前市场上几乎不存在这种服务，尤其是品牌化，专业化，规模化的根本没有。

3、竞争分析

目前在市场上很少看到提供出租自行车服务的组织，有的也是旅游景点设立的小摊或者是修理自行车的附加提供这种服务，诸如此类的小摊贩皆不成规模，没有发展愿望，根本不具备竞争力，且又远离校园，市场竞争更无从谈起，所以面向大学生出租自行车仍是一个空白市场。

4、宏观环境分析

目前大学城建设已成规模，社会对教育的重视程度在加大，政府对教育的支持力度也在加大，许多大学都在扩建。随着中国高等教育的发展，在校大学生的人数在逐年加大。自行车是在校大学生的主要交通工具。宏观环境有利于自行车租赁行的开设。

1、机会与威胁

面向大学生出租自行车的业务尚无企业涉及，仍是一个空白

市场，这是最大最有利的机会；但另一方面，由于开设自行车租赁行的成本小，硬件要求低，进入市场难度小，如果营利状况良好，就很容易被效仿，而且此租赁行是小规模的个人创业，受资金条件的制约，短时间内不能占领所有市场，所以很可能被后期的. 跟随者或效仿者吞食大部分市场，这是最大最严重的威胁。

2、优势与劣势

由于创业者本身是大学生，所以接近大学，清楚的了解大学生的需求心理，容易找到大学生的心理诉求点。这是最重要的优势；另一方面，大学生创业社会经验不足，创业资金短缺，发展速度慢，市场很容易被抢占，这是最大的劣势。

3、对策分析

考虑到容易被模仿的威胁，因此在条件成熟后应抓住时机尽可能快的扩大规模占领市场，在初期应采取快速渗透的市场营销策略。另外，要塑造品牌，走品牌化道路，虽然产品容易被复制但品牌却不能复制，品牌中包含的精神理念更不能被复制。

一年内建立在本大学的地位，两年后在本地大学城开设分店，五年后在本地所有条件具备的高校开设分店。再巩固一年时间时间后注册公司，随后实行连锁经营。

五、市场营销策略

目标市场：在校大学生

价格：采取渗透定价策略，以低价吸引顾客，迅速占领市场。

产品定位：大众型，经济型，便捷型的服务

配销渠道：专营连锁店

提出一个口号□let'sfly□freefly一起飞，自由地飞(待定)

设计一个标志：(有待制作)

塑造一个品牌：随心

形成一种精神：我们追求自由奔放，个性洒脱，我们健康阳光，快乐潇洒；我们重感情，跟哥们儿一起疯，一起笑，为了哥们儿的难处而大醉，然后抱在一起痛快的大哭；在别人面前，我们有许多彼此才知道的典故和笑话。我们飞，一起飞，自由地飞，我们追求一种自由洒脱的生活。

反向伞创业计划书篇四

创业是一门艺术，也是一门学问。在大学期间，我们有幸参与了一场创业计划书比赛，通过研究市场、制定计划书、团队合作等环节，我们深刻体会到了创业的辛酸与快乐。下面我将用五段式的文章结构，来分享我对于创业计划书学生心得体会的思考和感悟。

第一段：创业的机会与挑战

在大学期间，我们学习到了各种各样的知识，积累了一定的专业素养。而创业计划书的比赛给予了我们一个展示自己才能、付诸实践的机会。然而，创业不仅仅是机会，更是挑战。我们需要根据市场需求进行市场调研，分析竞争对手，寻找出路。同时，我们也需要解决资金和人才的问题，以及在未来的市场风险等因素。创业计划书的编写过程也让我们逐渐认识到了创业带来的巨大压力和责任。

第二段：团队合作的重要性

创业计划书的编写需要团队的协作和合作，每个人都有自己的职责和任务。在这个过程中，我们深深认识到团队合作对于创业来说是多么的重要。只有通过团队成员之间的有效沟通和协作，才能更好地凝聚团队的力量，共同促进项目的进展。同时，团队成员之间的互补和信任也是团队能够持续发展和取得成功的关键要素。

第三段：市场调研的重要性

市场调研是一个创业计划书中至关重要的环节。通过市场调研，我们能够了解市场的需求和趋势，分析竞争对手的优势和劣势，从而为我们的创业项目制定出更有竞争力的计划。在市场调研的过程中，我们亲自走访市场、调查潜在消费者的需求，并对调研结果进行严密的统计和分析。通过这个过程，我们不仅提升了我们的市场分析能力，也深刻认识到市场调研对于创业的重要性。

第四段：创意的创新与实施

创业计划书的另一个重要环节是创意的创新与实施。在我们的创业计划书中，我们将我们的想法与创意进行了详细的叙述和整理，并通过市场调研来验证其可行性。我们还在实施阶段制定了详细的计划和时间表，确保我们能够按时完成项目进展。在这个过程中，我们不断思考和挖掘创新的点子，通过团队的讨论和合作，不断完善和改进我们的创意。

第五段：心得体会与展望未来

通过参与创业计划书的比赛，我们不仅仅是为了获得好的成绩，更是为了提升自己的能力和素养。在这个过程中，我们学到了很多专业知识和技能，也培养了创业的思维和实践能力。我们意识到创业并不仅仅是敢想敢干的事情，更是需要有一定专业知识和技能的支撑。未来，我们将继续努力学习和实践，不断提高自己的创新能力和创业能力，为未来的创业之

路打下坚实的基础。

通过这篇1200字的文章，我们能够看到在创业计划书学习中，我们面临了机遇和挑战，进行了团队合作，做市场调研，创新创意，对创业有了更深入的理解。这将为我们今后踏上创业之路提供宝贵的经验和启示。创业不仅仅是一个挑战，更是一个充满机遇和激情的旅程。通过参与创业计划书学习，我们将成为更加富有创造力和创新能力的创业者。

反向伞创业计划书篇五

这是一个实用的创业计划，适用于所有想创业的人。

xx生物科技开发有限公司生产的新一代营养调味品上市了，这是一个具有很大市场空间的商机，这个生意可以从很小做起，也能做的很大，因为千家万户都要用调味品。200元可以请人吃一顿一般的饭，酒后谁也不再记得；200元能买一条的烟，烟雾散去，索然无味；200元甚至都买不了一瓶化妆品……可这200元，就是你的创业资金，你就从200元开始，走向你意想不到的辉煌。

目前我国的调味品市场，主要是以味精类产品为主，更新换代的产品已经有几十年了，主要是鸡精类产品，国外公司正在分纷纷涌入中国，抢夺调味品市场，尽管这类产品利润空间较好，但市场空间已经很小。我公司就是在这种情况下，研制出用生物技术生产的新一代调味品，属于“营养调味系列”产品。其特点是在品尝美味的同时，获得营养和健康，是未来很有竞争力的一代产品。

这样的产品是不是贵呀，并不是很贵。我们能做到让普通百姓能接受，创业计划里的产品，是我们价位最低的一款产品，10克装的一袋，市场销售只要一块钱，它比普通味精要鲜3.5倍以上，而且保持了海鲜的特有鲜味。只要用一次，就留下深刻印象，就要再找这个产品。家庭可以用来包饺子、炒菜、

凉拌、开汤、火锅、炖豆腐、炖酸菜、腌制各种咸菜，用量比味精要少的多，开一个汤用1克就行，3个人包一回饺子，用3克就行。经济实惠，市场广大。

本产品系新一代营养调味品，选用优质海洋鲜虾、蟹、蛤为原料，用现代高科技生物工程技术，提取其营养成分，运用现代工艺精制而成。不仅保持了海鲜原有的纯正鲜味，还富含多种蛋白质、氨基酸、多肽物质、各种微量元素、矿物质。本产品不添加防腐剂、香精和色素。能让你在品尝海鲜美味的同时，获得大量营养，烹饪中耐高温，而且能保持鲜味持久绵长，是当今调味品中的精品，特别适合高级酒店和现代家庭烹饪之用。

本产品经过国家有关部门检验通过，有市场qs准入证书，完全符合国家食品安全要求，正在办理专利申请和国家有关部门推荐产品。

首先要给你配的是最小包装的品尝型产品，10克装，1块钱1袋，人人都能消费起，人人都想尝尝鲜。用3—5个月时间（或者更短），让你周围有人都知道这个产品，都尝过这个产品，忘不了这个产品。

可以赶集，在集市上销售。可以给豆腐房配货，在卖豆腐时一起卖。可以给卖其它相关产品的商家配货，实现连带销售。只要能赚钱，你就会有很多的 sales 方法。

你直接销售，1袋有3毛钱的利润，你给别人配货就应该让利2毛给人家，你就是小批发了，完全靠量来赚钱，会比零售赚更多的钱。

当然你也可以做网络销售，开网店，也是很好的销售方法。

200元购商品：140元（7折进货，200袋，三种产品“虾精”“蟹精”“蛤精”任意选择）

运费：10元

买一个手提式喇叭：20元（用方言录音，就不用天天喊了）

印一个宣传画：30元（要摆摊的话，得有个好形象。图由公司设计，你自己选择。）

五、不断努力扩大业务

3个月的品尝期后，许多人在想，有没有大一点的包装呢？公司已经为你准备好了，有80克的包装，再大还有300克的包装，以后还要出更大的包装，以满足百姓的需要。这时候你的200元已经资金已经成倍的增长，可以研究地区的代理批发业务，到那时，我们还会给你更大的利润空间。努力吧！200元创业计划，就从200元开始，创造你人生的辉煌，也许你就是未来地区的首富，也许这就是你一生的事业。