

# 最新创业计划书的包括(精选5篇)

计划是一种灵活性和适应性的工具，也是一种组织和管理工具。计划可以帮助我们明确目标，分析现状，确定行动步骤，并制定相应的时间和资源分配。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。

## 创业计划书的包括篇一

(上图为有策微信公众号页面)

(上图为有策小程序界面)

有策公众号：除了日常推送行业小知识、就业小技巧等文章，底部链接有微信小程序，通过微信小程序，可选择自己需要的课程，在专业课程中，填写联系方式，还可寻求一对一的课程帮助。

### 产品介绍

防城港市有策商务服务有限公司产品和服务主要有一对一职业规划，实习导航课，结合线上线下多方位提供帮助。

#### (一) 职业规划

一对一职业规划是有策的主营业务，用户可通过微信或各种线上的联系方式联系导师，导师将制定好的问卷发放给用户进行填写，从用户填写的问卷情况进行人工智能专业测定，导师对于测定的最终结果进行针对性的指导，帮助其获得步入其行业领域的必备通识，同行业拥有一定的竞争力。

#### (二) 实习导航课

##### 1. 线上

线上课程主要针对用户对于实习期迷茫的现状，提供更多行业知识与方向，借助音频+图片+视频等形式相结合，形成3—30分钟左右的系列课程体系。

课程分为免费课程与付费课程两种形式，免费课程主要针对实习面临的问题，受众程度更广，付费课程针对需要更进一步提升与升华自己的用户，为其提供更深层次的帮助，课程质量更高，内容也更加深入。

## 2. 线下

线下开启讲座、宣讲会的形式，通过与学校合作，让更多的学生了解当今未来的社会局势，进一步将系列课程推广，让更多用户受益，进而将有策品牌深入用户内心。

## 创业计划书的包括篇二

创业计划书活动是一次对自身能力的锻炼，也是一次对理论与实践的结合。通过此次活动，我深切地感受到创业的复杂性和挑战性。下面我将从四个方面总结我的心得体会。

首先，创业计划书活动是一次思维方式转变的机会。在撰写创业计划书的过程中，我深入研究市场调研、竞争分析等内容，对自己要创办的企业有了更加全面的认知。以往我只关注到创业的理念和目标，但通过这次活动，我深刻认识到创业过程中的实际操作和风险。我学会了站在投资者或者银行家的角度，对自己的计划进行严谨、全面的审视，从而更好地理解自身的优势、劣势以及机会和威胁。

其次，创业计划书活动是一次团队协作的锻炼。一个优秀的创业计划书不仅需要创业者对市场和行业有精准的洞察力，还需要有团队合作的能力。在这次活动中，我学会了协调各个团队成员之间的关系，合理分配任务和进度，充分发挥团队成员的优势，实现团队目标的最大化。团队合作的过程中，

我也学到了如何沟通，如何平衡各方的利益，以及如何解决团队乃至个人的问题。

第三，创业计划书活动是一次全面能力锻炼的机会。在撰写创业计划书的过程中，我不仅要熟悉市场和行业的情况，还需要了解财务分析、营销策略、人力资源管理等诸多方面的知识。我通过查阅资料和请教专业人士，提升了自己的全面能力。在这个过程中，我理解到一个创业者需要全面的知识储备和能力提升，才能更好地应对各种挑战和问题。

最后，创业计划书活动是一次对创业梦想的坚持与追求。撰写创业计划书需要深入思考和持续的努力，而当计划书得以完善之时，我感到非常的满足和自豪。这次活动让我深刻认识到创业并非一蹴而就的事情，而是需要坚持与努力的过程。只有真正坚守梦想，并付诸行动，才能激发创业者内心深处的潜力。

总而言之，创业计划书活动是一次对自身能力的全面锻炼，并提供一个思考和追寻创业梦想的机会。通过这次活动，我深化了对创业的认识，培养了团队合作的能力，提升了自身的知识和技能。我相信这些宝贵的经验和体会将成为我未来创业道路上的基石，助力我更好地追求创业梦想。

## 创业计划书的包括篇三

我们的创业项目包括产品和服务，主要是在毕业学期为毕业生提供学校纪念品，定做个人纪念品，定做集体纪念品。当我们的业务员在洽谈中，推荐一些什么样的物品，也是我们创业项目的关键，应时、应地、应人推荐不同物品，现在分类介绍一下我们主要推荐的物品。

（某些物品可私人少量定做，加上让学生满意的学院标识及其喜好的图案字样，可以自行设计，也可以在我们的设计师帮助下完成）

纪念钥匙扣、吊坠、手机挂件、手链、礼品扑克等，可以针对班级，社团，学院。

印有班级特色或社团的小包，帽子，纪念衫等

笔筒u盘、座杯、纪念笔等。

学院纪念相集，班级纪念相集，社团纪念相集，还包括电子相集的制作。

注：我们还可长期提供摄像服务，后期制作服务，满足大学生的个人珍藏大学印象需求，记录大学的点点滴滴，留下美好回忆。

针对不少学生想出游，却没有时间精力打理，我们的团队可以帮助其打理一切事宜（不过此项难度较大，管理困难，吸引人群较少，盈利空间小，不做主要推荐）

## 创业计划书的包括篇四

在中国，人们越来越爱喝咖啡。随之而来的；咖啡文化充满生活的每个时刻。无论在家里、还是在办公室或各种社交场合，人们都在品着咖啡。咖啡逐渐与时尚、现代生活联系在一齐。遍布各地的咖啡屋成为人们交谈、听音乐、休息的好地方，咖啡丰富着我们的生活，也缩短了你我之间的距离，咖啡逐渐发展为一种文化。随着咖啡这一有着悠久历史饮品的广为人知，咖啡正在被越来越多的中国人所理解。

咖啡店由西安外事学院在校学生自主创办，在学校正门右边街道一个显眼的位置，那里虽然装修简单，但个性有家的味道，甚至比家还温馨，还放松。南面墙全部是书架，上面横七竖八地摆满了各种书籍。吧台坐落在正中央，吧台后面的墙上挂着一个木质的酒架，码放着各式各样咖啡豆，北面除了大门外，余下的部分全部是明亮的玻璃飘窗，窗台很低，

上面落满了各种杂志，靠窗的地方只摆放着方桌，每桌能够坐4-6人。但是，那里的空气、光线、声音更让人迷恋、难舍，感觉就像在家里一样简单自由。

目前大学校园的这片市场还是空白，竞争压力小。而且前期投资也不是很高，此刻国家鼓励大学生毕业后自主创业，有一系列的优惠政策以及贷款支持。再者大学生往往对未来充满期望，他们有着年轻的血液、蓬勃的朝气，以及初生牛犊不怕虎的精神，而这些都是一个创业者就应具备的素质。大学生在学校里学到了很多理论性的东西，有着较高层次的技术优势，现代大学生有创新精神，有对传统观念和传统行业挑战的信心和欲望，而这种创新精神也往往造就了大学生创业的动力源泉，成为成功创业的精神基础。大学生创业的最大好处在于能提高自己的潜力、增长经验，以及学以致用；最大的诱人之处是透过成功创业，能够实现自己的理想，证明自己的价值。

### 1、咖啡店店面费用

咖啡店店面是租赁建筑物。与建筑物业主经过协商，以合同形式达成房屋租赁协议。协议资料包括房屋地址、面积、结构、使用年限、租赁费用、支付费用方法等。租赁的优点是投资少、回收期限短。预算10-15平米店面，启动费用大约在9-12万元。

### 2、装修设计费用

### 3、装修、装饰费用

具体费用包括以下几种。

(1)外墙装饰费用。包括招牌、墙面、装饰费用。

(2)店内装修费用。包括天花板、油漆、装饰费用，木工、等

费用。

(3)其他装修材料的费用。玻璃、地板、灯具、人工费用也应计算在内。

整体预算按标准装修费用为360元/平米，装修费用共 $360 \times 15 = 5400$ 元。

#### 4、设备设施购买费用

具体设备主要有以下种类。

(1)沙发、桌、椅、货架。共计2250元

(2)音响系统。共计450

(3)吧台所用的烹饪设备、储存设备、洗涤设备、加工保温设备。共计600

(4)产品制造使用所需的吧台、咖啡杯、冲茶器、各种小碟等。共计300

净水机，采用美的品牌，这种净水器每一天能生产12l纯净水，每一天销售咖啡及其他饮料100至200杯，价格大约在人民币1200元上下。

咖啡机，咖啡机选取的是电控半自动咖啡机，咖啡机的报价此刻就应在人民币350元左右，加上另外的附件也不会超过1200元。

磨豆机，价格在330—480元之间。

冰砂机，价格大约是400元一台，有点要说明的是，最好是买两台，不然夏天也许会不够用。

制冰机，从制冰量上来说，一般是要留有富余。款制冰机每一天的制冰量是12kg□价格稍高550元，质量较好，所以能够用很多年，这么算来也是比较合算的。

## 5、首次备货费用

## 6、开业费用

开业费用主要包括以下几种。

(1) 营业执照办理费、登记费、保险费;预计3000元

(2) 营销广告费用;预计450元

## 7、周转金

共计：

### 1、营业额计划

### 2、采购计划

依据拟订的商品计划，实际展开采购作业时，为使采购资金得到有效运用以及商品构成达成平衡，务必针对设定的商品资料排定采购计划。透过营业额计划、商品计划与采购计划的确立，我们不难了解，一家咖啡店为了营业目标的达成，同时有效地完成商品构成与灵活地运用采购资金，各项基本的计划是不可或缺的。当一家咖啡店设定了营业计划、商品计划及采购计划之后，即可依照设定的采购金额进行商品的采购。经过进货手续检验、标价之后，即可写在菜单上。之后务必思考的事情，就是如何有效地将这些商品销售出去。

### 3、人员计划

为了到达设定的经营目标，经营者务必对人员的任用与工作的分派有一个明确的计划。有效利用人力资源，开展人员培训，都是我们务必思考的。

#### 4、经费计划

经营经费的分派是管理的重点工作。通常能够将咖啡店经营经费分为人事类费用(薪资、伙食费、奖金等)、设备类费用(修缮费、折旧、租金等)、维持类费用(水电费、消耗品费、事务费、杂费等)和营业类费用(广告宣传费、包装费、营业税等)。还能够依其性质划分成固定费用与变动费用。我们要针对过去的实际业绩设定可能增加的经费幅度。

#### 5、财务计划

财务计划中的损益计划最能反映全店的经营成果。咖啡店经营者在营运资金的收支上要进行控制，以便做到经营资金合理的调派与运用。

总之，以上所列的六项基本计划(营业额、商品采购、销售促进、人员、经费、财务)是咖啡店管理不可或缺的。当然，有一些咖啡店为求管理上更深入，也能够配合工作实际需要制订一些其他辅助性计划。

20xx-20xx年中国咖啡市场经历了高速增长阶段，在此期间咖啡市场总体销售的复合增长率到达了17%；高速增长的市场为咖啡生产企业带来了广阔的市场空间，国外咖啡生产企业如雀巢、卡夫、ucc等企业纷纷加大了在中国的投资力度，为争取未来中国咖啡市场的领先地位打下了良好的基础。

咖啡饮料主要是指速溶咖啡和灌装即饮咖啡两大类咖啡饮品；在速溶咖啡方面，20xx-20xx年间中国速溶咖啡市场规模年均增长率到达16%，显示出还处于成长阶段的中国速溶咖啡市场的高增长性和投资空间；在灌装即饮咖啡方面，20xx-20xx年间

中国灌装即饮咖啡市场年均增长率也同样到达15%;未来几年,中国咖啡饮料的前景仍将被看好。

现今咖啡店主要是以连锁式经营,市场主要被几个集团垄断。但由于几个集团的咖啡店并没有个性主题,很难配合讲求特式的年青人。我们亦有思考到其他饮品店的市场竞争状况,但发现这些类似行业多不是以自助形式经营,亦很难配合讲求效率年青人。故我们认为开设自助式主题咖啡店能到达年青人的需要,尚有很多发展空间。有数据证明,中国的咖啡消费量正逐年上升,而有望成为世界重要的咖啡消费国。

### 1、同行业竞争分析

知己知彼,百战百胜。咖啡店经营者应随时关注竞争者的经营动态及其产品构成状况,并进行深入的比较与分析,借以占据经营上的有利地位,保证采取比竞争对手更有效的销售策略。

咖啡店经营者绝不能忽视市场情报,必须要随时掌握最新的相关资料与信息。针对咖啡店地址的特点与顾客特征,不断地提高产品与服务的质量,提高顾客来店的频率,进而提高咖啡店的业绩。

### 2、销售促进计划

咖啡店基本的特点是定点营业。但是目前市场竞争日益激烈,为使业绩得到有力发展,咖啡店已经不能被动地等顾客上门光顾,而是务必主动地吸引顾客来店。因此销售促进活动的实施与宣传效果的诉求,同样不可或缺。一般,小型咖啡店无法比照大型咖啡店投入巨额的广告促销费用,所以要做到:花小钱做大广告。海报、传单、邮寄信函等促销手段都能够使用。

### 3、日常运营计划

如何拟订经营计划对咖啡店来说，在整个营运过程中最关切的问题，可能就是每一天的营业额了。每家咖啡店往往都定有营业目标，更详细者甚至还定了区位、商品的目标，以作为衡量每一天营业状况的基准。

在拟订日常运营计划时，必须要依据设定的经营方针和营业额的预测、目标库存量的推算、损耗额的预估、采购预定额的估算，以及预定毛利的推算等，完成整体的运营计划。由于整个计划过程务必以数据为依据，所以数据库资料的建立，是进行销售计划拟订时必备的条件。即使是小型的咖啡屋也应以数据为基础，这样才有客观的衡量标准，而不是单凭印象、感觉和观察等。

咖啡店目标消费群体多是大学生为主，选址在商业区、大学校区与路口交汇处，房租价格适中，装修要求较高，以致整体投资成本加大。大学生创业最重要的是心态，准确定位的基础上要对发展前景有信心，不能着急，盲目调整经营策略。经营咖啡店是个完美的愿望，但要有充足的心理准备，才能一步步走向成功，因此要想有一个简单的心态。

## 创业计划书的包括篇五

就是让别人知道你要卖的是什么。

顾客的范围要很明确，比如说认为所有的女人都是顾客，那五十岁以上、五岁以下的女性也是你的客户吗。

需要问，你的东西有人卖过吗，是否有替代品，竞争者跟你的关系是直接还是间接等。

要卖的东西自己懂不懂？譬如说开餐馆，如果师傅不做了找不到人，自己会不会炒菜？如果没有这个能力，至少合伙人要会做，再不然也要有鉴赏的能力，不然最好是不要做。

资本可能是现金，也可以是有形或无形资产。要很清楚资本在哪里、有多少，自有的部分有多少，可以借贷的有多少。

当事业做得不错时，将来的计划是什么。

一般来说，创业计划书有三大部份。第一就是事业本体的部分，就是事业的主要内容。然后是财务数据，比如营业额、成本、利润如何，未来还需要多少的资金周转等等。第三是补充文件，比如有没有专利证明、专业的执照或证书，或者是意向书、推荐信。

通常一本创业计划书在前面需要写一页左右的摘要，接下来是创业计划书的具体章节，一般分成十大章。

必须描述所要进入的是什么行业，卖什么产品(或服务)，谁是主要的客户，所属产业的生命周期是处于萌芽、成长、成熟还是衰退阶段。还有，企业要用独资还是合伙或公司的形态，打算何时开业，营业时间有多长等。

需要描述你的产品和服务到底是什么，有什么特色，你的产品跟竞争者有什么差异，如果并不特别为什么顾客要买。

，是既有的市尝既有的客户，还是在新的市场开发新客户。不同的市尝不同的客户都有不同的营销方式。在确定目标之后，决定怎样上市、促销、定价等，并且做好预算。

一般公司对地点的选择可能影响不那么大，但是如果要是开店，店面地点的选择就很重要。

下列三种时候尤其要做竞争分析：1. 要创业或进入一个新市场时；2. 当一个新竞争者进入自己在经营的市场时；3. 随时随地做竞争分析，这样最省力。竞争分析可以从五个方向去做：谁是最接近的五大竞争者；他们的业务如何；他们与本业务相似的程度；从他们那里学到什么；如何做得比他们好。

中小企业98%的失败来自于管理的缺失，其中45%是因为管理缺乏竞争力，目前还没有明确的解决之道。

要考虑现在、半年内、未来三年的人事需求，并且具体考虑需要引进哪些专业技人才、全职或兼职、薪水如何计算，所需人事成本等。

考虑融资款项的运用、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。

不是说有人竞争就是风险，风险可能是进出口汇兑的风险、餐厅有火灾的风险等，并注意当风险来时如何应对。

下一步要怎么样，三年后如何，这也是创业计划书所要提及的。企业是要能持续经营的，所以在规划时要能够做到多元化和全球化。