

# 2023年创新创业商业计划书免费 创新创业项目计划书免费(模板5篇)

光阴的迅速，一眨眼就过去了，成绩已属于过去，新一轮的工作即将来临，写好计划才不会让我们努力的时候迷失方向哦。写计划的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？这里给大家分享一些最新的计划书范文，方便大家学习。

## 创新创业商业计划书免费篇一

拟建企业请根据申报项目的具体情况，选择适当的中文名称；已建企业请填写经工商行政管理部门核准的企业名称。

### 2、注册日期

拟建企业的注册时间由参赛团队自行拟定（时间为2015年5月—2015年12月之间）；已建企业请填写工商行政管理部门核发企业营业执照的时间。

### 3、注册资本

拟建企业的注册资本请选择填写与未来项目运行相符的注册资本；已建企业请填写工商行政管理部门核发企业营业执照上的注册资本金数额。

### 4、企业地址

拟建企业的公司地址请选择填写与未来项目运行市场相符的地址；已建企业请填写工商行政管理部门核发企业营业执照上的地址。注意：如果另有生产加工或经营地址请同时注明。

### 5、联系方式

电话、传真、邮箱、网址□qq□微博、微信等。

## 6、企业性质（类型）

按照现代企业制度的要求，创建企业应采取公司制企业、合伙制企业或个人独资企业三种组织形式。如果拟建企业采用公司制组织形式，需填写有限公司、股份有限公司，其他可以填写合伙企业、个人独资企业等；对于已建企业，请填写工商行政管理部门核发企业营业执照上的企业类型。

## 7、企业宗旨

描述企业存在的目的或对社会发展应做出的贡献，主要是回答“企业是什么”的问题。包括企业的长远目标、企业文化、企业精神、经营理念等，体现企业的根本思想与发展线路。

## 8、股东情况

列表说明目前股东的名称及其出资情况。

## 9、主营业务

对于拟建企业主要是未来公司的经营业务，主要收入情况预测；对于已建企业主要是目前的经营业务、未来的经营业务情况，尤其是过去主要收入情况及未来收入预测。

# 创新创业商业计划书免费篇二

## 四：项目内容简介

1. 该项目所属娱乐行业
2. 此项批准介绍

批准机构：

批准时间：

文件编号：

3. 项目是否经过专业机构给予审核或评估。（含资产评估报告和银行资信证明）

4. 扩建项目须简要勾画单位近三年财务的年终报表

## 创新创业商业计划书免费篇三

公司秉承着“以市场为导向，以顾客满意为宗旨”的经营信条，“创新，进取，诚信，热情”的企业精神，“人本人和，从严从高”的企业经营哲学，服务大众，回馈社会。

### 一、服务与产品

我们公司的定位是新型教育业兼服务业，主要客户群体为农村地区有一定消费能力的学生及家长。公司聘请的讲师均来自天津大学、南开大学等知名高校成绩优异的学生，通过三轮试讲、批课、360度考核等，为广大农村学生提供价廉质优的课程。除面授课程外，针对农村学生较为分散的特点，我们提供网络远程教育平台并将部分课程刻录成光盘，最大限度地满足学生个性化的学习需求。寒暑假期间，我们会组织培训营，邀请知名教授、优秀学长学姐与学生们交流，组织实践活动，培养综合素质。

### 二、市场竞争分析

农村教育是中国教育改革和发展的重点。据权威机构统计，中国（内地）农村人口占全国总人口的65%，人口素质低，文盲和半文盲人口x亿，在农村就业人口中，文盲和半文盲

占35.9%，小学文化程度者占37.2%，每万人口大学生数为x名，平均文化程度为x年。近年来，由于教育支出不均衡，城乡教育与知识差距明显加大，集中体现在公办学校的教学设施和师资水平上。而随着农村教育需求的增加，农村地区对正规私立培训机构的需求也大大增加。目前，多数培训是由非正规的个人组织，或由一些城市培训机构以公益讲座的形式进行短期培训，教学效果甚微。

为弥补农村教育的空白，本公司教育培训的核心竞争力如下：

- 1、费用低廉，所聘教师为高校学生，授课成本低；
- 2、公司有一套完善的培训考核制度，课程质量有保证；
- 3、拥有远程教育平台、教学光盘等，教学资源丰富。

### 三、市场营销

为了打出本公司的品牌，我们将投入大量资金，宣传本产品。首先对公司的课程产品、价格进行合理细分，制定不同价格。在营销方面，初期通过市场渗透策略，宣传企业形象，打造品牌，提高市场占有率；后期加强课程开发和设计，丰富授课内容，引入新产品，并将重点由硬性宣传转移到与各个学校的合作上，举办各类比赛，设立奖助学金等。

### 四、出资说明

公司计划注册资本x万人民币，其中每位创始人自筹资金xx万，保证团队对公司的管理。

### 五、投资报酬与退出

目前国际上风险资金撤出的方式主要有三种□ipo□收购，注销。其中采用ipo方式的企业通常要有健全的资本市场的支持；而

注销则意味着风险企业的失败。因此，结合我们公司的经营目标，以及中国资本市场的现状，我们决定采用由管理者自身收购或者由风险投资者继续持股，成为战略投资者的方式，我们有信心使第二种方式成为风险投资者的首选，如果选择第一种方式，我们将在第五年实现风险资金的完全退出。

## 六、风险分析

尽管启明教育公司有广阔的销售市场及广大的客户群，但风险是一定存在的，因此团队会以强烈的责任心对投资者负责，全面地分析公司运营后会遇到的各种风险及应对策略。

## 七、经营预测与财务分析

依据公司现金流量大，周转快的特点，公司建立一套良好的财务制度体系，实行现收现付的财务制度，做到每一分钱都能得其所用，不断升值。

文档为doc格式

## 创新创业商业计划书免费篇四

在不少人心中，开花店是个不错的职业。一方面，每天工作在充满鲜花的环境里，心情很愉悦；另一方面，现在人们对鲜花消费的水平提高了，逢年过节、探亲访友，鲜花已是人们比较青睐的礼物，大家的日子越来越好了，买花的人自然会越来越多，开花店的前景也一定不错。

从做生意的角度讲，花店应该算是典型的小本经营。一间面积不需很大的屋子，简单的装修即可，四面白墙也能显出鲜花的美丽。小花店就可以开张了。现在不少下岗的人都寻思着做点小买卖，开花店的成本正是他们所能承受的。我看到过一份花艺学校的学员调查，百余名学员几乎有95%以上的人都打算开花店。再加上现有的花店，竞争的激烈程度可想

而知。

但是，开花店并不是想象中那么容易，毕竟花是鲜活的东西，花店是一个充满风险的行业。花从一买进时就要有损耗，如果生意不好，只能眼睁睁地看着花变枯变烂。有些高档花卉更不能多进，若卖不掉损失可就太大了，可如果没有高档花卉出售，可能会失去利润较高的定单，这又不得不让人费上一番脑筋。

从人类历史发展角度来看，当人们的物质生活得到满足后，对精神生活需求就会非常强烈，有人曾说过在中国“花如手机一样普及的时代即将到来，抓住每一个重大节日，如春节、情人节、圣诞节、母亲节、教师节。同时开发七夕情人节、秘书节、护士节、父亲节、记者节等有潜力的节日，扩大潜在消费人群，激发市场潜能，加强市场宣传力度。

花店是美丽幽雅的场所，花艺是花店的灵魂。美丽的花儿为人们传播着各种各样的情感，千姿百态的花儿述说着千言万语，每一句都述说着美好，特别是现在。随着人们的生活水平不断地进步，生活质量不断地提高和对生活的追求。鲜花已经是人们生活不可缺少的点缀。花卉消费近些年来呈越来越旺的趋势，除了花卉本身所具俏丽姿容，让人们赏心悦目，美化家居等功效外，它还可以开发人们的想象力，使人们在相互交流时更含蓄，更有品位。

名称：幽幽花香花店

花店使命：有效的打通销售渠道，以提供产品服务为根本，促进鲜花市场的大发展。我们的花店开将成为一个可爱的信使，把祝愿和幸福送到千家万户，为人类创造最佳生活环境！

经营理念：花店本着以诚为本，服务至上的经营原则，真诚服务于消费者。树立竞争意识、市场意识、讲信誉、讲品牌。经营花店要学会做人，人生在世，做人是第一位的，搞经营

活动，更要重视做人。目标：有效的打通销售渠道，以提供产品服务为根本，促进鲜花市场的大发展。让顾客明白理解花的真实意义，把祝愿和幸福送到千家万户。带给顾客美好与幸福！尽可能的提高花店的知名度和美誉度，建立属于自己的一套完整体系，最终推向全市、全国，甚至全世界，做大做强。

选址定位：呈贡大学城（雨花街十字路口一门市处，人流量多而集中，属于大学城内，位置优越，交通方便，效果明显，容易带动生意）。装饰定位：以现代风格装饰，给人以时代的气息，现代化的心理感受，这对大多数时代感较强的消费者具有激励作用。店内气氛活泼（但都要以节约成本为主）。

经营范围定位：主要包括鲜花、盆花、干花、花器、工艺绢花等，因为刚开始的原因，所以其次才是花卉意境设计、婚庆服务等。宣传定位：要以消费群体相符合，针对性强，不能片面撒网。

服务定位：引导消费，让顾客了解其花语，顾客有需要，可以上门服务，为其布置厅堂，进行花艺设计；教会消费者养护保鲜知识，经常访问客户，掌握其新要求、新动向，向有租摆业务的客户及时更换新鲜花等；可为消费者灵活安排经营时间，这样都可有很好的增加其回头客和占有率。

花色、品种齐全，迎合市场需求；

包装精美，特色花艺，花材品质优；

个较大的合适的横幅条，让顾客醒目；进门内处右侧边是收银台，有专门的电脑、打印机、传真机等设备；旁边有一个客桌，供顾客商谈和休息等；中间为员工工作区，以设计花等工作；墙壁的三面，较上部分设为橱窗，橱窗里面放着鲜花、花篮、花瓶等标本设计，较下部分放着一些综合设计的花体和备用的鲜花、花瓶、花篮等，能看能摸，让顾客切身

感受体会。

大体是老、中、青年，年龄是18岁——60岁之间，最主要消费群体为大学生，因为地点本就在大学后街，主要客流量就是大学生，也最为集中，所以他们作为第一和首要消费群体；其次就是其它青年工作者、中年人、老年人；最后是为其它过路客等。

（一）、小组成员：

王晓霞（组长）主要负责花店的经营管理

张三主要负责开发计划

李四主要负责经营策略与项目规划

杜花秦主要负责市场调查和结果分析

1、以自己五万元的资金开此店，在节约成本的前提下，开好花店

## 创新创业商业计划书免费篇五

院系专业：信息工程学院电子信息工程（20x级普招）

班级：2班

设计人□x

学号□x

日期□x

1、企业名称□x购物中心



2、法律模式：合伙企业

3、联系地址□x高新区科学大道

4、电话□x

5□e-mail□x

6、经营范围：服务业

7、商业计划简述：为满足高新区广大人群的购物及娱乐需求建立此购物中心。集购物，休闲，娱乐餐饮于一体的综合商业购物中心。以下将对企业各方面进行规划。

8、产品或服务：此购物中心内部不仅有大型购物市场，各类商品应有尽有，还有各类娱乐休闲场所（ktv、电影院、电玩城、冷饮吧等）。更好满足消费者需求。

9、所有者信息：

姓名□x

地址□x高新区科学大道

资质：本人是学习电子信息工程专业的，但是对商业也抱有兴趣，故选择了此选修课，希望可以借此机会锻炼自己。

企业的作用：为满足高新区广大人群的购物及娱乐需求。

相关经历：在家乡有类似的有这种形式的购物中心，过购物的经历，觉得高新区购物不是很方便。另外，小学时期曾小批量复印过考试质料进行销售；高中时期曾参加过义卖销售二手或手工制作商品；大学目前打算在20x下半年小批量制作郑大手绘明信片（还未实行）。对创业有着浓厚兴趣。

10、吸收就业人数：总计暂定260人。（包括：董事1人、副董事1人、总经理1人、销售部10人、客户部10人、项目宣传部10人、采购部10人、质管部经理10人、财务部10人、市场部10人、人力资源部10人、前台经理3人、售后服务质询人员5人、收银员35名、服务人员100名、保洁人员20名、保卫人员14名）。

11、投资：各合伙人投资共x万

营运资本：

资本来源：银行贷款、赞助商、股东、政府支持。

## 一、商业构想和市场分析

### 1、商业构想描述：

（一）本购物中心建立在高新区科学大道，这是一个学生密集区，可提供学生、居民及上班族方便。

（二）本购物中心，建筑总面积约五万平方米，共分为5层，每层楼约为1万平方米，每层楼又分为不同的商品区。购物中心内设16部自动扶梯，8部客梯，4部平步梯，1部货梯，一部观光梯，还建设有可容纳500辆车辆的大型地下停车场。

（三）购物中心1至3层部分采用自主经营模式，部分采用联营扣率模式；4至5层则采用租金的合作方式经营。

（四）购物中心还有自己的优惠卡，顾客可凭优惠卡打折、积分兑现奖品。

### 2、经营布局：

一层：饰品、化妆品、钟表眼镜、数码产品、箱包皮具、家

具床品、鞋类。

二层：正装、运动休闲装、各类男装、各类女装、内衣袜。

三层：各类食品、各类饮品、各类生活用品、各类玩具、书籍、果蔬。

四层：电玩城、网吧□ktv娱乐场所。

五层：有一半区域为电影院，另一半为工作人员办公开会场所。

3、拉动客源：宣传单，当地电台、电视广告传播，举办各类优惠活动。

4、市场分析：本购物中心位于高新区，这里是学生密集区，消费量大，消费者多，消费需求量大，然而缺少功能齐全的消费场所，生活不够方便。本购物中心客源主要以当地学生、居民、上班族为主。同时有效避免的很多超市等消费场所的功能性不足。本购物中心功能性强大，设施齐全，并与多家服务行业的小企业合作，为大家提供方便，具有很强的竞争力，极大满足了消费者的需要，具有良好的发展前景。

## 二、主营产品

### 1、经营项目：

一层：饰品、化妆品、钟表眼镜、数码产品、箱包皮具、家具床品、鞋类。

二层：正装、运动休闲装、各类男装、各类女装、内衣袜。

三层：各类食品、各类饮品、各类生活用品、各类玩具、书籍、果蔬。

四层：电玩城、网吧□ktv娱乐场所。

五层：有一半区域为电影院，另一半为工作人员办公开会场所。

2、经营模式：购物中心1至3层部分采用自主经营模式，部分采用联营扣率模式；4至5层则采用租金的合作方式经营。

3、主营简介：嘉沿购物中心是一所集休闲、文化、娱乐、美食为一体的大型一站式购物中心。设施齐全，商品种类丰富多样。

### 三、定价计划

（一）各类商品均以市场价的百分之九五销售，同时如果消费在200元以上则可以拥有本购物中心优惠卡一张（仅限于1至3楼购物使用，4至5楼有自己专门的会员、贵宾卡），顾客可以在购物中凭优惠卡再可享受八折优惠（特价商品除外），本购物中心还会适时举办各类促销优惠活动，给消费者更大的优惠。

（二）对于如电玩城、网吧等由其经营者自主定价。

### 四、选址计划

1、企业的位置□x高新区科学大道。

2、企业选址计划的描述：购物中心将选择在x高新区科学大道进行建立。高新区现今为开发区，购买土地、建立购物中心等的价格也会比较优惠，同时郑州是一个交通发达的城市，又是一个以粮食生产的为主的中原城市，进货等也很方便，价格也会比较优惠。购物中心将选择一个离各大高校比较近的地方，给个学生等人群提供方便。高新区科学大道是一个新兴的开发区，拥有各大新兴企业，会涌来一批高技术人才

上班族，同时高新区也居住着一些居民，对于这些居民，日常的生活消费不够方便，建立本购物中心具有良好的市场前景，在不远的将来，这里必会成为一个人流密集区。

3、选择此地的原因□x高新区名校聚集，共有x大学□x大学□x工业大学□x轻工业学院等多所高等学校及各类中小学教育机构。另外高新区还是一个产业聚集区，还有各类小区。然而高新区的大型购物场所比较少，对于学生、居民、上班族来说还不能很好满足其需求。特别是对于各大学学生，购物更是不够方便，经常要跑到市中心等地购物娱乐，购物资源不足。为更好满足高新区各类人员的需求，故在高新区科学大道这一学生密集区建立嘉沿购物中心。

4、销售方式：零售

五、促销计划

1、启动促销：

- （一）媒体广告。
- （二）分发宣传单。
- （三）陈列优惠销售。
- （四）店员推荐。
- （五）促销活动。

2、开张计划：

- （一）选好开张日子，用媒体形式宣传，同时分发宣传广告。
- （二）开张酬宾优惠活动。如购满多少元可参加抽奖或兑换

奖品、前多少名顾客可以赠送礼物等。

（三）商品特价优惠活动，所有商品一律七折优惠。

（四）开张揭幕，放炮庆祝，播放喜庆音乐。

（五）顾客互动活动，如亲子活动，有奖竞答，现场以庆祝购物中心开张为话题的有奖书画比赛等。

### 3、其他促销计划：

（一）节假日促销活动，如商品特价等。

（二）开学大酬宾优惠活动。

（三）购物中心成立周年活动。

## 六、法律形式

### 1、企业的法律形式：合伙企业

2、选择这种法律形式的原因：本购物中心将由多个合伙人合伙建立，同时与多个小型服务企业合作，如有亏损则由合伙人共同承担。损益分配的比例，按合伙人出资比例分摊。各股东共同出资经营、共负盈亏、共担风险。同时，合伙企业一般无法人资格，不缴纳所得税。合伙企业可以由部分合伙人经营，其他合伙人仅出资并共负盈亏，也可以由所有合伙人共同经营，具有灵活性。合伙企业也更容易设立和解散。其经营活动，由合伙人共同决定，合伙人有执行和监督的权利。合伙人可以推举负责人。合伙负责人和其他人员的经营行为，由全体合伙人承担民事责任。换言之，每个合伙人代表合伙企业所发生的经济行为对所有合伙人均有约束力。合伙人具有不同的专长和经验，能够发挥团队作用，增强了企业的管理能力。资本实力和管理能力得到提高，增强了企业

扩大经营规模的可能性。

## 七、启动资金

投资项目说明：

（一）四五楼娱乐场所租赁。

（二）商品投资。

（三）合作投资。

（四）活动投资。

## 八、启动资金来源

1、资金来源：银行贷款、赞助商、合伙人、政府支持。

## 九、组织机构与员工

1、企业组织：董事、副董事、总经理、销售部、客户部、项目宣传部、采购部、质管部、财务部、市场部、人力资源部、前台经理、售后服务质询人员、收银员、服务人员、保洁人员、保卫人员。