水环境规划案例 会计创新创业项目计划书（汇总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。那么我们该如何写一篇较为完美的范文呢？接下来小编就给大家介绍一下优秀的范文该怎么写，我们一起来看一看吧。

水环境规划案例篇一

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，让更多的人们了解我们的企业，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，让更多的人们信赖我们，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、大学城毕究是以学校为主，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。

水环境规划案例篇二

diy&love 好吃屋

组员：杨琦、范智勇、王泽龙、陈辰、陈沛霖

策

划

书

二零一三年六月十日

diy&love 好吃屋创业计划书

（1） 经营目标

（2） 经营宗旨

1、质量宗旨：要求产品各项指标均高于国家标准，按国际一流质量组织生产。主要产品指标实测值均优于发达国家平均水平，要求产品质量让所有消费者放心。

2、服务宗旨：用户永远是对的。认定用户是衣食父母，承诺对用户真诚到永远。做到服务要真实地介绍产品的特性和功能，通过耐心地讲解和演示，为消费者答疑解惑，尽量使用户心中有数，使用户在购买中进行比较与选择，同时为用户提供个性设计服务。

（一）行业前景

diy&love 好吃屋创业计划书

来越多的人在送礼物之前会愁眉不展，如何送出有意义的又在自己的经济能力范围之内的礼物让不少人犯难。我们致力于推出一系列的温馨人性化的产品来解决年轻人的难题。并且目前国内外甜品的不断发展的情况下，甜品在人们生活中的影响越来越大，甜品以其独特的造型和特别的含义吸引了不少年轻人的需求，年轻人对它的需求量呈现逐年上升的趋

势。

（二）消费趋势

1、价格竞争激烈：大众化价格，中低档消费为主

2、健康低脂需求：崇尚健康理念，美味的同时注意健康需求，低脂摄入，均衡营养

3、品牌质量强化：消费者选购品牌更加合理，优秀的品牌是甜品品质的保证

（三）宏观环境分析

1、 社会文化因素

程中的互送礼物也越来越平凡，在同学们每天筹划着送什么礼物给对方的同时，我们提供的这种富有特色的和浓厚人性化的服务及产品就解决了大多数同学的问题。

（2） 受教育水平：我们的项目主要是以瑶湖高校为依托，江西师范大学瑶湖校区的学生为一本和二本专业的学生，而周边的高校大多数都为本科院校，针对的消费群体受教育水平比较高，从而导致他们在消费选择上范围比较广泛，且善于接受新鲜事物及产品，特别是对一些创新富有特色的产品特别关注，因此我们的项目能够很快的被他们接受。

（3） 生活观念：当代大学生的生活观念随着时代的发展变得越来越多样化，那些大众化的普通的产品已经不能满足他们的个性化需求，他们越来越追求品质和特色，因此他们会愿意花一部分的钱用于这种人性化的情感消费，那么我们在定价上就可以适当的提高一点价格，以获得更高额的利润。

（4） 文化传统：中国一直以来是一个注重礼节的民族，尤其是在儒家思想的影响下，尊奉“中庸之道”，崇尚礼尚往来，重视亲情，友情。有句话叫做“礼轻情意重”，我们中国人在送礼物的过程中不在于礼物有多贵，而在于真情实意，因此我们的diy产品既能满足情侣之间的需要，通过送一些diy巧克力、蛋糕等营造了一种浪漫的氛围，同时师生之间，朋友闺蜜之间亦可以通过这个过程传达自己的感情，也使得自己的生活更加的丰富，惊喜连连。

2、 经济因素

（1） 产品种类丰富的现状：这个世纪以来，中国经济迅速的发展，外国的各种产品迅速的涌入中国的市场，一些进口巧克力，进口果冻，日韩料理等的迅速的发展，年轻人也逐渐被这些新潮产品所吸引，巧克力、果冻、慕斯蛋糕，提拉米苏等成为了广大年轻消费者钟爱的食品，同时，在产品丰富的同时，人们越来越追求属于自己的diy产品，因此，在师大校园附近开一家既有巧克力、蛋糕、果冻、寿司等于一体的实体店再给消费者提供一个diy产品的服务，一定能够顺应时代发展的潮流，即抓住了消费者的味蕾，又给消费者带来了不一样的感受。同时，我们的产品和服务也弥补了校园里面在这一块的空白，丰富了广大学生群体消费选择的种类。

3、 科技因素

diy&love 好吃屋创业计划书

数码相机，在加上后期视频剪辑的电脑就可以进行了，那么也就意味着我们在这一块上能够获得可观的利润。另外，也正因为科技的不断发展，在现在笔记本和u盘不断普及的情况下，也为我们dv拍摄服务的进行提供了可行性。

（2） 技术的广泛应用和发展也使我们面临着威胁：笔记本电脑和数码照相机的普及，让我们提供的服务不具有竞争性。特别是现在大学生学习能力特别强，有不少的同学已经学会了视频剪辑的程序，这就对我们的服务会造成一些威胁。

（四）市场定位

我们致力于打造以“健康、实惠和充满爱”的品牌形象，将其细分出健康美味和diy产品两个种类，分别赋予其不同的产品特性，目前主要定位于高校年轻大学生群体，瞄准年轻人中端市场，以大众化消费为主，以年轻、市场、甜美的品牌形象注入diy的爱的活力，进一步开拓市场。

（一）市场介绍

diy是英文do it yourself的缩写，又译为自己动手做。简言之，就是“亲力亲为”。更通俗一点说法：靠自己！

diy&love 好吃屋创业计划书

市场资源十分丰富。

（二）市场调查分析

本次调查共发出100份调查问卷，回收78份有效问卷，其中女生共48人，男生共30人，通过网上查找的数据，本校男女比例约为7：3（非官方数据）。可见在师范大学女生在数量上占优势。

调查中我们得出了数据，愿意给亲人朋友精心准备礼物的有71人，

diy&love 好吃屋创业计划书

通过调查问卷我们得出给亲人朋友精心准备了礼物的有46人，没有的有32人。这一题与上一题愿意精心给亲人朋友准备礼物的绝大多数人有略微偏差及出入。这表明虽然大家希望能送出精心准备的礼物却有些人不曾送出精心准备的礼物是心有余而力不足，有这个心而苦于没有这样的市场。所以我们的diy&love好吃屋的市场潜力是很大的而且是很有前景的。

5. 关于是否会考虑送出diy礼物

diy&love 好吃屋创业计划书

创意diy□

6. 关于购买蛋糕甜点的目的

各选项中“生日庆典”占了大多数。在大学里，帮室友过生日、帮社员过生日等，已经成了一种文化，大学校园里学生众多，几乎每天都有人过生日，所以diy蛋糕店若在大学里设立，消费人群可以保证。

7. 关于对市面上蛋糕是否满意

该题为多选题，其中“外形精致”与“有创意diy”占大多数。一个人的想法有限，每个蛋糕店的糕点师傅的创意是有限的，学校里的蛋糕形式单一，不是圆的就是方的，想要更漂亮的，更有创意的，靠自己的脑袋，任意发挥想象，想怎么有创意就怎么做，这也只有diy可以实现。

9. 关于有没有兴趣自己diy蛋糕甜点等

水环境规划案例篇三

参赛团队可以将公司的产品或服务的理念设计成一个logo图

案放置在首页，但需要留出足够的版面排列以下内容：

1、公司名称(拟建或已建)

2、技术领域

3、负责人

4、电话

二、填写说明

1、本创业计划书中列出的所有问题是为了保证专家评审时对参赛团队及创业项目做客观、深入、细致的了解，请按照计划书模板格式详细填写创业计划书中的相关问题。

2、各参赛团队根据申报项目的具体情况，选择确定适当的拟建企业中文名称，已建企业请填写经工商行政管理部门核准的企业名称。

3、各参赛团队根据申报项目的具体情况选择以下技术领域：

(1)装备制造业及机械能源类;

(2)农林、畜牧及相关类;

(3)生物、医药、食品类;

(4)化工技术、环境科学类;

(5)新型材料类;

(6)电子信息及应用类;

(7)互联网技术应用及物联网开发;

(8)现代服务业类;

(9)教育、文化与传媒及应用类;

(10)其他。

4、各参赛团队如果拥有自主知识产权(包括：专利、软件著作权、论文(摘要)、产品检测报告、技术成果鉴定证明等)，请将相关证明材料转换成数码照片或扫描件格式，以附件形式附后。

5、此创业计划书模板仅供参考，各参赛团队可以根据自己的情况填写，补充完善。

6、填写说明主要是为了便于参赛团队撰写计划时的文字说明或解释，最终文本中不得出现此类内容。

三、保密承诺

承诺

本创业计划书内容可能涉及参赛团队的商业秘密，仅对有投资意向的投资者或有意向孵化的机构公开，要求收到本创业计划书时做出以下承诺：

妥善保管本创业计划书，未经大赛组委会及项目填报人同意，不得向其他各方公开本创业计划书内容。

第二部分目录

各参赛团队在初步确定创业计划书后，需要注意确认目录的页码与内页页码的一致性。

1、摘要

2、公司概述

3、产品/服务

4、市场分析

5、营销战略

6、生产经营

7、组织管理

8、融资说明

9、财务分析

10、风险分析

附录

第三部分创业设计的具体内容

一、摘要

创业计划书摘要应该涵盖计划书的所有要点，浓缩所有精华。

主要内容包括：企业名称、成立时间、注册资本、产品和服务、技术水平、行业状况、市场规模、营销策略、生产运营状况、组织管理、融投资计划及财务分析、风险分析及控制等相关内容。

要求简明、扼要、可信，能有效概括整个创业计划;具有鲜明的个性，具有吸引力;有明确的思路和目标;能突出自身优势。

二、企业概述

1、企业名称

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20__年5月—20__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。

三、产品/服务

用简洁的方式，描述企业的产品/服务。

主要介绍产品/服务的名称、特征、性能、用途以及应用领域、市场前景等，可以附图说明。注意：不需要透露公司的核心技术。

说明产品/服务如何向消费者提供价值，提供的方式有哪些?产品/服务填补了哪些市场空白(国际或国内)，可以添加产品/服务的相关照片。

1、产品/服务的优势

产品/服务的背景、目前所处的发展阶段，与同行业同类产品/服务的比较;产品/服务的新颖性、先进性和独特性，产品的竞争优势(包括性能、价格、服务等方面)。

2、技术描述

企业已有的技术成果及技术水平(包括技术鉴定情况、获国际、国家、省、市及有关部门和机构奖励情况)，现有和正在申请的知识产权(专利、商标、版权等)情况;公司是否已签署了有关专利权及其它知识产权转让或授权许可的协议?如果有，请说明(并附主要条款或授权书)。

3、研究与开发

企业现有技术开发资源以及技术储备情况，研发队伍技术水平、竞争力及对外合作情况，已经投入的研发经费及今后投入计划，对研发人员的激励机制，保持关键技术人员和技术队伍的稳定。

4、未来产品/服务

下一代产品/服务的定位，更新周期。

5、相关支持

产品的售后服务网络和用户技术支持。

四、市场分析

描述企业所处的行业、市场以及补充区域。分析市场的特征是什么?分析是否有新生市场?如何发展新生市场?分析国内外行业状况、市场容量，分析该产品在市场中的需求趋势，要有数据分析、对比。

1、行业及市场情况

产品/服务所在行业的发展历史及趋势，行业中的哪些变化对产品利润、利润率影响较大，进入该行业的技术壁垒、贸易壁垒、政策限制等，行业市场前景分析与预测，相关数据必须注明资料来源。

2、目标市场定位

产品/服务的目标市场份额为多大?产品/服务的可能占有率有多少?可以用图表说明目标市场容量的发展趋势。

3、竞争对手分析

分别根据产品、价格、市场份额、地区、营销方式、管理手段、特征以及财务力量等划分重要竞争者。

产品/服务的价格、性能、质量在市场竞争中所具备的优势、劣势分析：

可以列表描述目标市场内主要竞争对手的优势、劣势。

4、市场准入

说明产品/服务的市场销售有无行业管制，对产品/服务进入市场的难度进行分析。

五、营销战略

1、描述产品销售成本的构成及销售价格制订的依据。

2、如果产品已经在市场上形成了竞争优势，请说明与哪些因素有关(如成本相同但销售价格低、成本低形成销售优势、以及产品性能、品牌、销售渠道优于竞争对手产品等)。

3、建立销售网络、销售渠道、设立代理商、分销商方面的策略与实施。可以依据消费群特点、地理优势、季节变化引起的消费特点、资金的有效运用等确定销售策略。

4、确定广告促销方面的策略与实施，产品销售价格方面的策略与实施，建立良好销售队伍方面的策略与实施，产品售后服务方面的策略与实施。

六、生产运营

如果是生产制造企业需要描述产品制造情况，如果是非生产制造业，则不需要填写。

1、产品生产制造方式

描述企业是自建厂生产、委托生产或其他方式，请说明原因。

2、生产设备情况

如果需要增加设备，需要描述设备的采购计划、采购周期及安装调试周期。

如果设备操作需要特殊技能的员工，请说明如何解决这一问题。

3、产品的生产制造过程、工艺流程

描述产品的生产制造过程、工艺流程。

如何保证主要原材料、元器件、配件以及关键零部件等进货渠道的稳定性、可靠性、质量及进货周期，要求列出3家主要供应商名单及联系方式。

正常生产状态下，成品率、返修率、废品率控制在怎样的范围内，描述生产过程中产品的质量保证体系以及关键质量检测设备。

4、产品成本和生产成本如何控制?有怎样的具体措施?

5、产品批量销售价格的制订，产品毛利润率是多少?纯利润率是多少?

七、组织管理

1、描述公司的组织结构，需要用图表示企业运营初期的组织结构和运营成熟期的组织结构。

2、简要介绍企业各部门的设置及职能情况。

3、介绍公司的管理团队，介绍各团队成员与管理公司有关的教育背景和工作背景，描述各团队成员的工作职责，注重管理分工和技能互补。

4、介绍公司主要的投资人及持股情况。

5、描述创业团队优势与不足之处?人才战略与激励制度?

6、介绍公司拟聘请的法律顾问、投资顾问、技术顾问、会计、管理咨询等外部支持力量。

八、融资说明

1、请说明投入资金的用途和使用计划。

2、拟向外来投资方出让多少权益?

3、预计未来3—5年平均每年净资产收益率是多少?

4、外来投资方可享有哪些监督和管理权力?

5、外来投资方以何种方式收回投资，具体方式和执行时间?

九、财务分析

1、产品/服务形成规模销售时，计算毛利润率和净利润率。

2、需要提供未来3～5年的资产负债表、损益表和现金流量表。

3、每一项财务数据要有依据，要进行财务数据说明。

十、风险分析

请对创业过程中的各种可能出现的风险因素分别进行分析。

主要包括：市场、技术、财务、管理、资本、政策等风险，并说明如何规避、化解风险。

附录

如有以下材料，请列出：

1、公司背景及组织结构

2、团队人员构成及简历

3、公司宣传品

4、市场研究数据(或合同)

5、专利证书(授权证书)

6、股权或合作协议

7、其他需要说明资料

水环境规划案例篇四

项目名称：“课友”移动端分享软件

启动时间□20xx.3.11

主要产品/服务：手机app的

目前进展：产品研发阶段

1.主要业务□app开发，发布以及广告商的招揽。

2.盈利模式：基于中国消费者长期的消费价值观，产品的营销策略定位于采用免费运营模式，在取得了较多的受众以后，以招收面向大学生受众的广告商铺设广告而收取广告运营费用。前期需要一定的经费来进行开发和产品的宣传工作，产品正式运营后需要考虑定期的维护和广告商的招揽工作。

3.未来3年的发展战略和经营目标：前期主要以投入开发为主，计划于两年内同等类型软件市场占有率达30%，第3年开始考虑盈利：

1. 人员配置与分工：计划选用10名人员左右的开发小组，分工如下：

5名产品开发者(其中一名管理者)，2名产品企划者与管理，2名产品推广员以及广告招收员，以及1名总管理者。

2. 员工的奖励制度：拟采用激励式的管理方案，5名开发者在开发期

间享有基本工资，在开发完成后享有奖金。而产品企划者与管理与产品推广员将视产品的市场占有率以及app受欢迎程度来决定红利(主要考核方式以app下载次数为指标)。

1 项目的技术可行性和成熟性分析

目前市场上还没有此类产品，但有类似的课表app□通过对类似课表app的调研发现，该类软件在大学生中普遍受欢迎，用户多。但是课表软件仅仅是提供课表和选择该门课的同学的简单对话交流，且对课程的年份没有区分开，往往几个年纪的同学混在一起，并没有做到一个班的同学能够相互交流的程度，所以可行性较好。

2项目的技术创新性论述

(1)基本原理及关键技术内容

该软件基于苹果ios系统开发，针对所有苹果用户适用，技术要求不高，仅为简单的代码编写与组合，一般计算机专业的人员在经过该代码的学习后即可编写。

(2)技术创新点：本app是实用类型的软件，受众广，广大受众能够轻易的学会使用该软件，不麻烦，使用方便。

3 后续研发计划：如果在苹果的软件平台上得到了较好的收益并且有了一定的资本累计，则考虑安卓和塞班等其他操作系统的软件移植(一定要基于良好的收益)。

4 研发投入：每年投入研发费用超过盈利的20%。用于产品改善和员工福利及技术研发。 5 技术保密和激励措施：关键技术由高层和研发团队掌握，高薪待遇。

1 行业状况：项目由于目前没有相关产品的存在，所以存在一定风险和

开发难度，需要时间，技术和资金的大量投入。但该app有很好的前景。

2 市场前景与预测：没有相关产品问世，市场空白，前景广阔。没有相关产业与之配套，将带动其他产业发展。

3 目标市场：主要以各个高校的学生为主要目标市场。

4 主要竞争对手：目前没有相关app但有类似课程表格app类软件，相信很快会有该类软件的出现，很快会出现竞争对手。

5 市场壁垒：主要是推广工作的展开和广大高校受众的接受程度 6 swot分析：由于暂无相关app 主要问题在产品问世后的模仿软件冲击。

7 销售预测：预计前两年因为以推广和产品研发升级为主，不会盈利。第三年开始正常盈利。

1 价格策略：采用免费的运营模式。

2 行销策略：发布上appstore以后，销售前期主要通过微博等网络推销来主动寻求客户。等品牌优势形成后考虑采用电视广告营销等方法。等公司实力雄厚以后再加大广告投入，扩大客户源。

3激励机制：公司起步阶段对推销员采用提纯5%的奖励模式，以促进其推销积极性。等公司稳定收入后，采取销售竞争奖励制度，依据其销售业绩划分不同的奖金等级。

1产品生产：该产品为软件应用类产品，采用小组工作室的生产方法。

3. 2 生产人员配备及管理：计划选用10名人员左右的开发小组，分

广告招收员，以及1名总管理者。

水环境规划案例篇五

(一)舞蹈机构公司介绍。

详细介绍目前拥有的机构背景、团队力量、师资力量、资本构成等等，如果没有的话可做预设。

1、舞蹈机构主要股东：股东名称、出资额、出资形式、股份

比例。

3、舞蹈机构的基础结构。

4、舞蹈机构师资、员工等情况：

(二)舞蹈机构经营财务情况(从建立起开始写)。

(三)舞蹈机构招生网络和宣传：

宣传预算、合作单位、招生网络、战略合作伙伴等等。

(四)舞蹈机构的运用思路和营战略规划：

比如，近期及未来3-5年的发展方向是什么?近期半年的目标是什么?全年目标是什么?

(一)舞蹈培训课程设置、服务标准。

(二)舞蹈培训核心竞争力是什么?

(三)舞蹈培训品牌的注册。

(一)舞蹈机构行业情况。

(二)舞蹈机构市场潜力：

对舞蹈培训市场容量、市场发展前景、消费者接受程度和消费行为进行分析。

(三)舞蹈机构行业竞争分析：

主要竞争对手及其优劣势进行对比分析，包括课程、师资、价格、环境、服务等方面。

(四)舞蹈机构收入(盈利)模式：

业务收费、收入模式，从哪些业务环节、哪些客户群体获取收入和利润。

(五)舞蹈机构市场规划：

机构的未来3-5年的销售收入预测。

(一)舞蹈培训市场分析和客户群体。

(二)舞蹈培训客户消费分析。

(三)舞蹈培训营销业务计划策略。

(1)招生网络、宣传机制。

(2)舞蹈机构促销活动策划。

(3)舞蹈机构课程优势和服务定价。

(4)员工的激励机制和师资等课时费的标准。

(四)舞蹈培训服务标准体系是什么?

财务预测，并说明预测依据：

1、未来3-5年舞蹈培训项目资产负债表。

2、未来3-5年舞蹈培训项目现金流量表。

3、未来3-5年损益表。

(一)舞蹈机构出资方式：

详细说明舞蹈机构未来阶段性的发展需要投入多少资金，目前机构能提供多少(没有设立可做预设)，需要投资多少。融资金额、参股比例、融资期限。

(二)资金用途(详细说明每个环节的支出，以及投资的比例概况)。

(三)退出方式(详细说明，中途股东退股后的方式等等)。

创业不能光想好的一面，我们应当未雨绸缪的规避，所将要或者未知的风险。说明该舞蹈培训项目实施过程中可能遇到的风险及其应对措施。

在创业计划书中，应提供所有与企业的产品或服务有关的细节，包括企业所实施的所有调查。这些问题包括：产品正处于什么样的发展阶段?它的独特性怎样?企业分销产品的方法是什么?谁会使用企业的产品，为什么?产品的生产成本是多少，售价是多少?企业发展新的现代化产品的计划是什么?把出资者拉到企业的产品或服务中来，这样出资者就会和创业者一样对产品有兴趣。在创业计划书中，企业家应尽量用简单的词语来描述每件事－－商品及其属性的定义对企业家来说是非常明确的，但其他人却不一定清楚它们的含义。制订创业计划书的目的不仅是要出资者相信企业的.产品会在世界上产生革命性的影响，同时也要使他们相信企业有证明它的论据舞蹈培训机构创业计划书舞蹈培训机构创业计划书。创业计划书对产品的阐述，要让出资者感到：“噢，这种产品是多么美妙、多么令人鼓舞啊!”

(一)公司基本情况

对成立时间、注册资本、经营产品、员工规模等进行简要介绍

(二)产品/服务介绍

对公司主要的产品和系列服务进行简要描述

(三)行业/市场分析

对行业状况、市场容量、市场发展前景、消费者接受程度进行简要分析

(四)业务现状

对市场份额、客户数量简要分析

(五)财务分析

公司成立以来累计投入、产出、本年度收入及利润

(六)融资计划

融资金额、参股比例、融资期限、退出方式

(一)公司介绍

详细介绍公司背景、规模、团队、资本构成

1.主要股东

股东名称出资额出资形式股份比例联系人联系电话

2.团队介绍

对每个核心团队成员在技术、运营或管理方面的经验和成功经历进行介绍

3.组织结构

4.员工情况

(二)经营财务历史

(三)外部公共关系

战略支持、合作伙伴等

(四)公司经营战略

近期及未来3-5年的发展方向、发展战略和要实现的目标

(一)舞蹈培训产品、服务介绍

(二)舞蹈培训核心竞争力或技术优势

(三)舞蹈培训产品专利和注册商标

(一)行业情况

舞蹈培训行业发展历史及趋势，进入该行业的技术壁垒、贸易壁垒、政策限制

(二)市场潜力

对舞蹈培训市场容量、市场发展前景、消费者接受程度和消费行为进行分析

(三)行业竞争分析

主要竞争对手及其优劣势进行对比分析，包括性能、价格、服务等方面

(四)收入(盈利)模式

业务收费、收入模式，从哪些业务环节、哪些客户群体获取收入和利润

(五)市场规划

公司未来3-5年的销售收入预测(融资不成功情况下)

(一)舞蹈培训目标市场分析

(二)舞蹈培训客户行为分析

(三)舞蹈培训营销业务计划

(1)建立销售网络、销售渠道、设立代理商、分销商方面的策略

(2)广告、促销方面的策略

(3)产品/服务的定价策略

(4)对销售队伍采取的激励机制

(四)舞蹈培训服务质量控制

请提供如下财务预测，并说明预测依据：

未来3-5年舞蹈培训项目资产负债表

未来3-5年舞蹈培训项目现金流量表

未来3-5年损益表

(一)融资方式

(二)资金用途

(三)退出方式

第七部分风险控制

免责声明：本文仅代表作者个人观点, 与本网无关。