

创业计划书的封面上应该写有负责人的姓名(优质5篇)

计划是人们为了实现特定目标而制定的一系列行动步骤和时间安排。那么我们该如何写一篇较为完美的计划呢？那么下面我就给大家讲一讲计划书怎么写才比较好，我们一起来看一看吧。

创业计划书的封面上应该写有负责人的姓名篇一

初步构想，逐渐细化

什么是创业计划书？它对有意创业者为何如此重要？据南方人才市场创业指导的专家介绍，创业计划书就是创业者计划创立业务的书面概要，它对业务发展有明确的界定，同时，它也是衡量业务进展情况的标准。一个酝酿中的项目，往往各方面都很不确定，创业者可以通过制定创业计划书，罗列出项目的优缺点，再逐条推敲，得到更清晰的认识。

诚然，制定完整的具有指导意义创业计划书，创业者需要投入相当多的精力。那么如何着手制定创业计划书呢？南方人才市场创业指导的专家指出，在初步构想之后，要逐渐细化。构想阶段的重点是关注与产品或服务有关的细节，例如产品处于什么样的发展阶段？它的独特性何在？销售产品的途径？消费者群有哪些？生产成本和售价如何确定？企业发展新的现代化产品的计划是什么？如何把出资者拉到企业的产品或服务中来……以上种种，都是在计划书撰写之前应该详细考虑的。透过创业计划书的构思和细化，有意创业者就相当于提前在理论上把创业过程演练了一遍。

市场调查，知己知彼

“没有调查就没有发言权”，南方人才市场专家表示，制定

创业计划书的第二步就是进行市场调查，了解行情。

创业者要细致分析经济、地理、职业以及心理等因素对消费者选择产品和服务时的影响。具体到进行市场调研的时候，调研者要同潜在顾客展开接触，搜集顾客购买此类产品的的时间周期、谁在决定是否购买、如何防范别人模仿你的产品或服务、你的产品或服务凭什么吸引目标市场中的消费者，以便制定销售策略。市场调查还包括对竞争对手的调查，例如竞争对手都是谁？他们的产品与本企业的产品相比，有哪些相同点和不同点？竞争对手所采用的营销策略是什么？在调查阶段，创业者还必须做好财务分析。即要量化本公司的收入目标和公司战略，详细而精确地考虑实现目标所需的资金。总之，创业计划书要说服阅读者，本企业不仅是行业中的有力竞争者，将来还可能会是确定行业标准的领先者。

创业计划书的封面上应该写有负责人的姓名篇二

公司历史的介绍、公司基本现状的概述。概要是商业计划书的门脸，因此在概要中你要激起投资人继续读下去的兴趣。而且你还要告诉投资人为什么你觉得你的公司会成功。虽然概要是商业计划书的开头，但往往是在最后完成的。因为当你把计划书的其他部分写好后，你可以更好地概括。

具体说来概要包括以下内容：

使命宣言：使命宣言是对你公司业务的简要概述，可以用两个字、两句话或一段展现，甚至是一张图片。

公司成立时间

创始人介绍和他们的工作职责

雇员数

业务地点和任何分支机构或子公司

对公司设备的描述

对公司产品或服务的叙述

银行关系和既有投资人信息

公司发展里程碑(如公司成立一年发展壮大一倍或者公司是业内第一家提供某种特定的服务)

如果你刚开始创业，上面有些内容就无法呈献给投资人，那你就把重点集中在你的经验和专业背景上，并且表明你创业的決心。你可以叙述目标市场存在的问题以及解决方案，告诉投资人你的创新之处。保证你的业务是消费者需要的，然后叙述对公司的展望。

也许你会遇到这样的投资人，他要求你的概要以表格的形式呈现，这时候的内容标题要尽量宽泛，换句话说就是要避免细节描述。

市场分析是商业计划书的第二部分，这个部分你要叙述公司所在的行业，你也要展现对市场的调查结果，不过关于市场调查的细节是放在商业计划书的附件里的。

这部分包括以下几个部分：产业概述、目标市场信息、市场调查结果和对竞争对手的评估。

产业概述

包括对原始产业的叙述、目前产业规模和增长速度、产业特性和趋势以及产业主要消费群

确定市场目标

当在确定目标市场时，最大的难题莫过于把市场控制在合理的范围内。很多创业公司都会犯一个错误，那就是认为可以把自己的产品卖给所有人，这样的目标市场定位往往会失败。

市场测试

记住，你只需要把测试的结果写入商业计划书，所以你只需要关注结果。而测试中的细节资料则放在附件中。市场测试包括潜在客户、为现在客户准备的信息和示范、适应目标市场需求的重要性、市场将以何种价位接受你的产品或服务。

投产准备阶段

投产准备阶段是指客户下了一个订单和这个订单被完成这个时间段，所以你在调研这部分内容时，就应该指定你产品或服务的投产准备阶段。

竞争对手分析

在做竞争对手分析时，你需要依据产品线、细分市场、评估对手的优势和弱势来确定你的目标市场对于竞争对手的重要程度，而且还要考虑到诸多阻碍你进入市场的因素。

要确定你所有产品和服务对应的所有竞争对手，知道他们所占的市场份额，并且要预估多久会有新的竞争对手进入市场。

竞争对手的竞争优势以多种形式呈现，但一般包括以下几点：

满足消费者需求的能力

占有较大的市场份额，在消费者中认知程度高

一个良好的工作记录和声誉

稳健的财务资源，丰厚的后备资源

竞争对手的弱势反过来就是你公司的优势。所以在进军一个领域时要分析竞争对手的弱势，如他们能满足消费者的需求吗？他们没有很强的市场渗透力，他们的工作记录并未达标，他们的资源有限，他们会不会留住优秀人才等等。如果你发现的竞争对手的弱势，要发现这www[]种弱势的原因，这样才可以避免发生相同的错误。

如果你的目标市场竞争激烈，那么你就要准备克服一些障碍，这些障碍包括：

创业计划书的封面上应该写有负责人的姓名篇三

一、活动意义：

为了促进本班同学间的交流，营造和谐融洽的集体氛围，丰富同学们的校园生活，陶冶情操，培养生活实践能力、自主活动能力，同时领略成都的风情，16地质2班班委会决定在本周六(11月1日)举行秋游活动。既可以为全体成员营造一种轻松自由的气氛，又可以加强同学们的集体意识。

二、活动组织：

1、活动总负责：本班全体班委

2、活动策划：宣传委员李康彦

3、活动地点：牛首山

4、活动时间：2016年11月1日

5、参加人员：地质2班同学自愿报名

6、交通方式：步行

三、活动内容

1、前期准备：

1)班长负责统计统计自愿参加这次活动的成员名单，并为参加成员分组，每组选出一个组长，负责本组人员。班委负责组长。

2)组织委员联系场地。

4)选出几个熟悉路线的人，负责领路。

5)所需物品：各种食物(组内自行购买)、调味品、水(多带点)、应急药品。

2、活动进程

早上8：00出发到达目的地。在去目的地的路上，可大体介绍一下将要进行的活动内容及活动的流程。

8：30，到达目的地，全体成员按事先分好的组队开始进行。首先是爬山，大家可以结伴同行，现熟悉一下目的地的环境，自由游玩。

10：30，开始烧烤。小心防火，注意安全。

14：30清场，大家按原路返回。

四、注意事项

各班委利用班会时间等加强对同学的交通安全教育，来回路上的纪律教育，爱护花草树木及公物教育，公共场所清洁卫生教育，规范活动行为，利用本次活动充分展示西财学子的

风采，具体要求做到：

(1) 步行时不打闹，做到安全第一。

(2) 不在公共场地乱丢果皮纸屑，不攀折花木，不采摘水果，不能进入水库取水。

(3) 一切行动听指挥，如有事情必须先向组长报告，上厕所时以小组为单位，并有一名带班教师陪同。手机保持开机，好找人。

(4) 自由活动时能开展一些有益、有趣、有序的活动，不作危险游戏，更不能进入水库戏水。

(5) 烧烤时注意不碰到铁架，更不能伸手进炉灶，不往灶内添加其他东西。

(6) 小竹签不用了及时收好，不乱丢，不当玩具，以免伤害身体。

(7) 不饮食，注意饮食卫生。

(8) 关于本次活动的未尽事宜，班委将另行通知。

五、后续工作：

各班委根据组长的意见及自己的观察，讨论总结此次活动的经验教训，提高。本班组织能力。

此次活动组织者写出活动的总结，供以后活动参考。其他参加活动的成员也可以自己写一些类似于体会的文章。

创业计划书的封面上应该写有负责人的姓名篇四

轻食和普通的节食不同之处在于，轻食是在一定热量限制内，

尽量选择饱腹感强的食物。这就意味着，在保证正常膳食结构和一定热量的前提下，人们可以自己安排食谱。这就给很多不能承受节食痛苦，又想尽快减轻体重的人提供了一个好方法。在人体每天摄入的各种营养元素中，除了维持生命必须的碳水化合物和维生素外，蛋白质也是非常重要的组成部分。相比其他食物，蛋白质能带来更多的饱腹感。所以，为了能少吃点东西，适当食用一些肉类是轻食主义中很重要的一部分。只有在最少的热量下吃饱，才是真正迈出了减肥的第一步。在西方世界，人们很重视热量的摄入，所以在食品包装上都标有热量。目前在中国标注热量的食品也越来越多，在选购时也应该注意食品所含的热量，保证每天摄入的热量在标准范围内。

思想意识上有了轻食的概念，那么行动起来就有效得多。轻食主义强调的是简单、适量、健康和均衡。林玉把握这些重点，首先让每日饮食所摄取的食物种类尽量符合基本的三高一高原则(低糖分、低脂肪、低盐分、高纤维)，以低热量的食材，取代大鱼大肉，再搭配其他菜式的烫、蒸、炖、煮等简单健康的烹饪方式，不再把进食简单地理解为满足口福之欲的享乐。

因为轻食主义者的最终目的在于健康而非减肥，所以要循序渐进，长期坚持。此外，还有一些减肥人士的经验也值得借鉴，比如饭前先喝汤或喝稀饭会提前产生饱腹感，有助于减少动物脂肪和含胆固醇、高糖、高淀粉食物的摄入，有助于防止暴饮暴食。放慢进食速度也有不错的效果。在进食过程中，即使胃部已被食物装满，饱胀感却要延迟20分钟才能到达我们的大脑，如果吃得太快，我们会因为没有饱胀感而摄入过量的食物。养成细嚼慢咽的习惯，是减少摄入多余食物的法宝。

“轻食主义”是一个来源于欧洲的概念，指的是清淡、热量低的食物及相应的饮食态度，开始轻食在国外指咖啡馆用来搭配咖啡的小简餐，后来常被解释为餐饮店中快速、简单的

食物“snack”[]我们现在所说的“轻食”，更有类似随身餐食和下午茶小点心的意味。

至于“轻食主义”绝对是爱健康的您一定要知道的一个词儿，它的含义有两层——

一是指清淡的热量低的食物，吃这些食物可以保证您不会摄入过多的热量；

[轻食主义到底是什么呢]

创业计划书的封面上应该写有负责人的姓名篇五

执行总结是创业计划一到两页的概括。包括以下方面：

- 本创业计划的创意背景和项目的简述
- 创业的机会概述
- 目标市场的描述和预测
- 竞争优势和劣势分析
- 经济状况和盈利能力预测
- 团队概述
- 预计能提供的利益

产业背景和公司概述

- 详细的' 市场分析和描述
- 竞争对手分析

- 市场需求

市场调查和分析

- 目标市场顾客的描述与分析
- 市场容量和趋势的分析、预测
- 竞争分析和各自的竞争优势
- 估计的市场份额和销售额
- 市场发展的走势

公司战略阐释公司如何进行竞争

- 在发展的各阶段如何制定公司的发展战略
- 通过公司战略来实现预期的计划和目标
- 制定公司的营销策略

公司的进度安排，包括以下领域的重要事件

- 收入来源
- 收支平衡点和正现金流
- 市场份额
- 产品开发介绍
- 主要合作伙伴
- 融资方案

关键的风险、问题和假定

- 关键的风险分析(财务、技术、市场、管理、竞争、资金撤出、政策等风险)
- 说明将如何应付或规避风险和问题(应急计划)

管理团队

- 介绍公司的管理团队，其中要注意介绍各成员与管理公司有关的教育和工作背景(注意管理分工和互补);介绍领导层成员，创业顾问以及主要的投资人和持股情况。

公司资金管理

- 股本结构与规模
- 资金运营计划
- 投资收益与风险分析

财务预测

- 财务假设的立足点
- 会计报表(包括收入报告，平衡报表，前两年为季度报表，前五年为年度报表)
- 财务分析(现金流量表、比率分析等)

假定公司能够提供的利益

这是创业计划的“卖点”，包括：

- 总体的资金需求

- 在这一轮融资中需要的是哪一级

注意事项

大学生创业计划书聚焦于特定的策略、目标、计划和行动，对于一个非技术背景的有兴趣的人士应清晰易读。创业计划可能的读者包括：希望吸纳进入团队的对象，可能的投资人、合作伙伴、供货商、顾客、政策机构。所以大学生创业计划书一定要通俗易懂。

- 如何使用这些资金
- 投资人可以得到的回报，还可以讨论可能的投资人退出策略。