

# 如何写创业计划书(大全13篇)

通过规划计划，我们可以更好地评估和追踪我们的进展，及时调整策略以实现目标。以下是一些学期计划案例分析，希望对大家的学业规划有所启示。

## 如何写创业计划书篇一

我的创业计划项目是全蝎(蝎子)养殖。

众所周知，全蝎的药用价值很高，用全蝎配成的中药处方多达100多种。全蝎是人参再造丸、大活络丹、七珍丹、保安万灵丹、牵正散等30多种中成药的重要原料，是我国中医临床常用的动物药材。特别是近几年，全蝎在治疗疑难病症上发现有明显的疗效，如全蝎可治疗脉管炎、血栓闭塞，蝎毒可治疗心血管病、各种肿瘤、三叉神经痛等，在治疗癌症、风湿、类风湿、腰膝酸软上效果更是突出。这些应用使蝎子的需求量急剧增加。除药用外，全蝎还可以制成滋补食品。随着社会物质文明的进步，蝎子作为治疗、保健佳品，倍受人们关注。蝎子酒、蝎子罐头、速冻全蝎、蝎粉保健品相继问世，“油炸全蝎”出现在很多宴席上。此外，随医学的发展，蝎毒的作用被广泛熟悉，蝎毒比黄金还贵，每千克约15万元。1万只成蝎每年可提毒480克，因此，蝎毒的药用价值远远高于蝎子本身。

多年来，蝎子市场供给多依靠野生捕捉，但随着化肥、农药的大量使用，野生蝎子生态环境受到破坏，自然种群数目急剧减少，市场供不应求。目前全国产量仅能满足需要的20%左右，冬市场价格稳中有升。在我国蝎子有三大产区，分别是北京、山东潍坊、豫北地区，其中山东潍坊蝎子毒性最大，豫北地区的蝎子质量最好，品种最全。而我家正好在豫北安阳的农村地区，四周环绕着风景秀美最适合全蝎规模养殖的小山坡。每逢夏天，我总是利用空闲时间往山上捕捉野生全蝎，

因此对全蝎的生活习性更是了如指掌。

## 如何写创业计划书篇二

### 1、市场需求与本人关联

本人是襄阳本地人，在餐饮行业服务20多年，对于早餐行业的现状及襄阳本地人的早餐习惯有着十分清楚的了解，因此，我认为自己在餐饮行业一定会找到属于自己的一片天地。

### 二、企业产品与服务

#### 1、企业经营模式

集中采购加工配送原物料，在各门店采用流水线作业出品，为顾客提供自助式服务。

借鉴知名中西连锁餐饮品牌(如麦当劳、肯德基、真功夫等)的经营模式并根据地域特点加以改进。

#### 2、企业主要产品结构：

前期产品共设三大块□a□襄樊牛肉面/汤粉系列配黄酒和豆浆;b□江浙汤包系列配各式粥品{玉米粥、红豆粥、清粥等};c□西式糕点系列配牛奶和咖啡等。

#### 3、中心餐饮与直营餐饮

粉面系列和汤包系列由公司直属运营。

#### 4、加盟餐饮

西式糕点系列邀请知名西饼品牌加盟(如妞妞、皇冠等)。

## 5、增值服务

后期规模允许的情况下，可设立与一卡通/公交卡一体的早餐卡，并对学生、老人、社会弱势群体适当折扣。在各门店增设一些便民服务项目(如寄存、邮寄、干洗等)，实现真正的民生化。

## 6、服务质量控制

将顾客满意度与各管理层绩效挂钩，公司采取定期督导巡视、神秘顾客意见调查、消费者意见反馈等方法来监督服务质量并加以改善。

## 三、行业和市场分析

### 1、行业与发展前景

目前襄樊地区早餐市场仍处在就餐环境差、品质卫生差、服务意识差的“三差”阶段。没有一家专业正规的早餐品牌。由于早餐的低利润和连锁经营管理方法的欠缺，本地餐饮界无人愿意投资发展连锁早餐。与传统正餐、特色餐饮及夜市餐饮的白热化竞争场面形成了鲜明对比。

然而随着现代都市人消费观念的转变，越来越多的人愿意外出食用早餐来节约宝贵的时间，也越发在意早餐的质量。市场的格局正在改变，品牌早餐呼之欲出。早餐将成就一个前景无限的广阔市场。

### 2、客源市场分析

襄樊雄跨汉江两岸，城市规模位居全省第二，城区常住人口110多万，是名副其实的大中型二线城市，是国家产业向中西部转移的重点开发区域。目前地区产值、人均收入正在快速增长。

襄樊人一直有在外过早的习惯，每天早上大概有60%的人选择在外就餐。以目前人均4元的标准计算，这将是一个日均260多万的大市场(110万\*60%\*4元)。

### 3、市场竞争与对策

最大的竞争来自于无处不在且价格低廉的路边摊、面馆等。

“爱心早餐”立志于做平民早餐工程，我们通过集中采购降低食品成本、流水线标准操作降低人工成本、科学选择店址降低铺租成本等一系列手段将运营成本压缩到最低，从而提供真正物美价廉、物有所值的早餐。

### 4、政府产业政策

市民放心早餐已被列为国家重点民生工程之一，各地政府都有相应的扶持政策，在许多一二线城市已有经营发展良好的放心早餐品牌(如苏州一百放心早餐工程)

“爱心早餐”计划在人力资源方面也尽量吸纳下岗职工、外来劳工等社会弱势群体。努力成为地区下岗再就业示范企业。

## 四、营销战略与cis计划

### 1、营销队伍建设计划

在各门店运营稳定的情况下，公司成立推广部，设立推广经理一名，各店设推广代表一名。

推广人员主要职责：收集顾客意见、推动顾客关怀文化、组织推广活动、商圈调查等(参照麦当劳、肯德基推广组工作模式)。

### 2□cis计划

mi(思想识别系统): 在公司内部大力推行企业经营宗旨“永远致力于为顾客提供卓越的用餐价值”, 使之融入所有人思想行为中去。

bi(行为识别系统): 带动公司积极参与社会公益活动, 以实际行动实践一个企业的社会责任; 日常工作中严格执行操作标准, 追求高水平的qsc(品质、服务、清洁), 让顾客感受到真正的价值。

vi(视觉识别系统): 统一制服、招牌、餐具、标识等。注册“安心早餐”商标, 经营及对外活动中, 使用统一logo

### 3、餐饮文化活动营销策略

(1) 将爱心早餐的“牛肉面系列”打造成襄樊地区特色饮食代表之一。

(2) 把“健康营养”作为品牌发展战略重心, 让顾客真正吃的“安心”。

## 五、公司管理

### 1、公司组织结构

前期分店人员配置: 店经理一名, 储备干部一名, 推广代表一名, 洗碗工一名, 员工6名(依照营业情况安排员工数量)。  
后勤中心人员配置: 后勤负责人一名, 工人6名。

### 2、管理机制

(1) 建立标准的运营流程

(2) 建立系统的训练系统

- ( 3) 建立完善的晋升机制
- (4) 建立完善的督导机制
- (5) 完善数字化管理
- (6) 规范服务标准
- (7) 建立顾客满意度管理体系
- ( 8) 强化员工职业心态建设
- (9) 强化服务过程督导

### 3、人力资源计划

- ( 1) 公开透明的晋升机制
- (2) 持续循环的学习培训
- ( 3) 不断储备管理人员
- (4) 努力提升员工满意度

### 4、企业文化

尊重个人、追求卓越、共同成长。

## 六、财务分析

### 1、营业收入预测

前期将产品定价高于市场同行15%(提高品质、服务、清洁的附加成本)，各门店前期预计日均营业额在2500元左右，以人均6元的消费水平，每天接待客人400人次左右，预计营业额

年增长率60%，一年后日营业额达到4000元左右。

## 2、营业成本

食品成本(原物料)：35%

运营成本：(能源、损耗、运输、税、铺租等)25%

人力成本：(人工)13%

管理成本：(间接人工)2%

净利润：25%(利润率与营业额成正比)

## 3、财务分析结论：

餐饮行业现金周转较快，在前期投入后，后续不再需要大笔投入。

“爱心早餐”采用中央厨房集中配送，前期门店较少的情况下，运营成本相对较高，随着门店的增多，间接成本将会逐渐降低。预计一年收回投资。

## 如何写创业计划书篇三

一、微电影公司的宗旨

二、微电影公司简介资料

三、各部门职能和经营目标

四、微电影公司管理：1. 董事会2. 经营团队3. 外部支持

第二章技术与产品

## 一、技术描述及技术持有

## 二、产品状况

### 1. 主要产品目录

### 2. 产品特性

### 3. 正在开发/待开发产品简介

### 4. 研发计划及时间表

### 5. 知识产权策略

### 6. 无形资产

## 三、微电影产品生产

### 1. 资源及原材料供应

### 2. 现有生产条件和生产能力

### 3. 扩建设施、要求及成本，扩建后生产能力

### 4. 原有主要设备及需添置设备

## 第三章微电影市场分析

### 一、微电影市场规模、市场结构与划分

### 二、目标市场的设定

### 三、产品消费群体、消费方式、消费习惯及影响市场的主要因素分析



五、市场趋势预测和市场机会

六、行业政策

第四章竞争分析

一、从市场细分看竞争者市场份额

二、主要竞争对手情况：公司实力、产品情况

三、潜在竞争对手情况和市场变化分析

四、微电影公司产品竞争优势

第五章微电影市场营销

一、微电影销售渠道、方式、行销环节和售后服务

二、主要业务关系状况

三、微电影销售队伍情况及销售福利分配政策

四、促销和市场渗透

第六章风险分析

一、资源风险

二、市场不确定性风险

三、研发风险

四、生产不确定性风险

五、成本控制风险

六、竞争风险

七、政策风险

八、财务风险

## 第七章财务分析

一、财务分析说明

二、财务数据预测

1. 销售收入明细表

2. 成本费用明细表

3. 薪金水平明细表

4. 固定资产明细表

5. 资产负债表

6. 利润及利润分配明细表

## 如何写创业计划书篇四

创业计划又称创业计划书，是寻求投资的创业者叩开投资商大门的“敲门砖”，一份极具含金量的创业计划会让创业者达到事半功倍的效果。调查发现，作为将创业想法由白纸黑字最后落实的载体，创业计划书会直接影响创业者寻找合作伙伴，获得资金及其他政策支持的’最终结果。

建议创业计划在撰写时要根据看计划书的不同对象而有所侧重，譬如写给投资者和拿去银行贷款就要考虑对方的具体诉

求。从总体来看，创业计划书也需要遵循一般的格式，应该全面涵盖以下六个规范和十个章节。

概念concept[]让投资者和银行等知道你定位哪个行业、提供何种产品和服务；顾客customers[]顾客即目标消费群体，需要对客户需求进行全面调研，从年龄、性别、职业、地域等方面精准把握顾客特点；竞争者competitors[]把握产品的市场潜力、竞争力和市场地位，以及同类或者相似类别的竞争对手和你的关系；能力capabilities[]创业者或合伙人是否具备掌控企业经营和产品核心设计、生产的能力；资本capital[]可以是现金，也可是有形或无形资产，创业者需明确资金来源、数量，自有资金和借贷资金的占比情况；持续经营continuation[]创业者创办企业的未来愿景和长远规划是什么。

创业计划通常在前面写一页左右的摘要，接下来一般就是具体的十个章节。

一是事业描述，说明行业、产品、主要的客户，所属产业的发展阶段，以及企业的资本组合方式，开业时间和规划经营时间等；二是产品/服务，说明具体的产品和服务，以及产品特色和竞争优势、客户吸引力；三是目标市场，不同的市场需采取不同的营销方式，后续产品如何上市、促销、定价等，并且做好预算；四是地点，比如店面选址等；五是竞争，进入新市场、新竞争者进入自己所在市场时需做竞争力分析；六是管理；七是人事，需考虑公司不同阶段的人才需求及人事预算；八是财务需求与运用，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。九是风险，并说明当风险来时如何应对；十是成长与发展，企业持续经营的规划时。

## 如何写创业计划书篇五

如何写好创业计划书是当今大多数创业者面临的难题。下面就让我给大家提点我的建议吧。

01首先，你要明确自己要做什么，要能把自己的项目说清楚。第一步也是最难的一步。我曾今和我的创业团队也写过计划书，当时就是因为没有说清我们想做什么，结果到最后越做越乱，变成了大杂烩。所以我建议大家首先要描述好自己想做什么。

02其次，要定位好自己的服务人群。这一步往往决定了你的市场有多大。比如你的定位是大学生市场，接下来你就要根据大学生市场做你的下一步打算；再比如你定位为女性市场，那么你接下来的重心就要围绕女性市场。

03接着，你要说清自己的盈利模式。盈利模式往往是吸引投资人的一大亮点，所以你的盈利模式一定要新，要好。

04最后，你需要对市场，对财务和股权做出一个恰当的描述。应为一切项目都离不开特有的市场，你必须要对市场有充分的了解和分析。财务和股权也是企业发展的必要因素，好的项目确定之后投资人就要看你给他的利益了，但给投资人的股权最好不要超过30%。

## 如何写创业计划书篇六

大学生创业团队是由武汉信邦公司支持，各高校大学生自发组建的一个销售性质的团队，它以销售学生兼容机和电脑周边硬件设备为主，其他学生喜好的产品为辅的团队，团队有规范的组织 and 统一管理。其活动的目的是为武汉市各大高校的有志大学生提供一个施展才华和能力的平台，让广大的学

生朋友能够得到更多的社会实践机会和获得更多的社会实践经验。我们来自于学生，服务于学生。我们要于良好的服务和声誉在校园内获得广大学生的认可，我们将会为学生提供货真价实的产品和一流的服务。

宗旨：以人为本服务学生锻炼成材走向成功

目标：让每一位会员，通过在协会的学习以及锻炼，在踏入社会后以比别人要短的时间内适应自己的角色，让每一位队员在激烈的社会竞争中处于不败之地。

性质：提供与所学专业对口的社会实践平台，培养大学生社会实践能力及大学生创业思想（重点在市场营销和社会交际）

活动的可行性：

- 1、大学生在学校很希望找到一个锻炼自己的机会，也有很多人希望找一份不错的兼职。有一份不错的勤工俭学工作。
- 3、团队不向学生收取任何费用。
- 4、团队将在学校做很多活动来提高团队的知名度。
- 5、团队成立后有很广大的信息网，有更多的商机。

文档为doc格式

## 如何写创业计划书篇七

创业计划是创业者叩响投资者大门的“敲门砖”，一份优秀的创业计划书往往会使创业者达到事半功倍的效果。创业计划书作为一份全方位的项目计划，它对即将展开的创业项目进行可行性分析的过程，也在向风险投资商、银行、客户和

供应商宣传拟建的企业及其经营方式，包括企业的产品、营销、市场及人员、制度、管理等各个方面。

lv麻辣烫(love辣味，定位为包含年轻、时尚、爱情、火辣、快捷等元素的川味麻辣烫快餐厅)

上海五角场标准门面房，具备办公中心、商业中心、居住中心三个条件，同时还是上海最大的大学社区，交通便利、视野宽阔。唯一不足是没有合适的停车位置，只能借助周围各大商场的地下停车场。

经过初步的投资前期市场调查，我们定位的目标消费群以五角场商圈的办公白领、商业从业人员和顾客、周围庞大的大学生群、周围庞大的杨浦区居民群；竞争对手主要为现存和即将开业的中餐厅，其中特别以入主大商场的各大品牌快餐厅，以年轻、时尚、快捷为元素的手对手比较多，但以爱情、火辣为元素的手对手较少；五角场所在商圈过去非常发达，新的商业氛围全面营造好后，短期内将成为可以与徐家汇比拟的巨大消费商圈；与餐饮行业相关的法律手续、租赁合同等已经明确，供应商关系有待加强。完善、详细、有计划的市场调查，特别是消费者偏好调查需要进一步的展开。

以川味麻辣烫为主菜系，宣扬四川麻辣烫饮食文化，以“辣”为主色调进行文化设计，将麻辣烫文化与时尚元素结合年轻、爱情、火辣、快捷融合推广；设计菜单式快餐套餐，积极开拓麻辣烫快餐消费市场和外送市场；设计吧台透明操作点菜系统；设计窗口外卖奶茶饮料。

建筑面积50平方米，1开间门面商铺，月租金2.475万元。

1名吧台操作师，3个店面服务员(含领班和收银)，月工资总额控制在0.5万元以内。

2月中旬签约，两个月免租，3月办理工商税务消防等政府事

务、人员招聘和培训、岗位制度的制定、菜点设计和价格设计、装修配套和店内装饰、供应商接触、首批物料备货、网络推广等等，4月中旬试营业，5月1日正式营业。

试营业两周，正式开业庆典两周，活动期间均可享受活动宣传的优惠；媒体推广策划、户外现场策划、店内布置、促销活动设计等。

房租和押金周转资金12.375万元，固定资产投资10万元(装修加夹层7万元，电器和厨房设备1.5万元，家具装饰等1.5万元)，物料周转资金1万元，合计25.375万元。

房租2.475万元/月，水电0.2万元/月，人工0.5万元/月，促销推广平均0.1万元/月，税金0.1万元/月，其他开支0.1万元/月，合计每月成本支出3.475万元，每年成本支出41.7万元。

固定资产10万元，预算2年折旧完毕，即平均每月折旧0.4167万元，折旧资金可用于周转，但必须预算2年后重新装修。

预计月营业额10万元，预计65%毛利(内部必须控制75%以上毛利，留足10%空间用于折扣销售)即6.5万元，固定资产折旧0.4167万元/月，成本支出3.475万元/月，净利润为2.6万元。年净利润为31.2万元。

单店盈亏平衡点为每月营业额5.99万元，即平均每天营业额0.199万元，年营业额71.88万元。第一年的年营业额如果低于71.88万元，则不具备生存条件，必须尽快调整或转卖；第一年的年营业额高于71.88万元，则具备了生存条件，可以设法改善；第一年的年营业额达到120万元则可以迈开步子考虑进一步发展。

年净利润31.2万元的60%用于提升品牌、继续投资开店，即18.72万元；年净利润的40%用于股东分红，即12.48万元。

如果第一年的年营业额达到120万元且净利润中用于继续投资的资金大于18万元，则第二年开3家分店。

## 如何写创业计划书篇八

### 1. 公司简介：

经营部门：1. 婚纱摄影部2. 婚礼庆典部

经营项目：婚纱摄影，个人写真。全家福，婚礼庆典

### 2. 资金需求与预计用途

预计总投入资金30万：

(3) 化妆礼服部：婚纱礼服10000 化妆品首饰20xx

摄影部装修预计20000

(5) 广告策划：前期30000 (包括请老师上门策划培训及各类印刷资料，单据，考虑1期电视报纸等媒体……)

(6) 房租(100000)

其他：工商税务600，电话，宽带及网路1000，开业庆典用品及礼仪5000，

预算外投资资金(包括秀场设备。工装……)约10000

周转流动资金：30000 (主要用于前3月员工工资等)

### 3. 投资报酬率

回收期间：预计1年，婚纱摄影部平均月营业额保守估计8万



利润25%-40%

注：面对品种繁多的数码设备产品，我们必须制定一个全面的数码计划，以便设备一步到位，并要降低数码投资的风险性，避免不必要、不到位的投资，造成财力、物力、人力的浪费。投资数码影楼时，我们建议您切记不要盲目投资、应慎重考察！

## 二。公司基本资料

### 1. 公司的缘起：

2. 企业文化：影楼企业文化是指在一定的历史条件下，影楼及其员工在经营和变革的实践中逐渐形成的共同理想、作风、价值观念和行为规范，是一种具有影楼企业个性的信念和行为方式。

企业文化主导：细心。热心。诚心。信心

### 4. 各项手续及其日程表(筹备……)

## 三。公司组织

1. 筹备期间筹备处组织：现由张xx主要负责

2. 公司组织系统图预拟：

3. 主要经理人张xx

4. 股东：

## 如何写创业计划书篇九

目标顾客描述：

拥有家用电脑的个人客户、使用电脑作业的个体商户和网吧、拥有办公电脑的企业和政府客户等。

市场的容量或本企业预计市场占有率

就两方面来预计，一是涉及电脑维修维护的企业目前在市场上主要是品牌电脑商的售后保修部门，电脑零售商附带提供的维护服务及一般的家用电器维修部门可能涵盖的电脑维修保养服务。

另一方面是专业电脑芯片级维修的企业目前在市场上还没有出现，这方面来说，市场属于一片空白。本企业从专业电脑芯片级维修的目的出发以填补市场空白。

市场容量的变化趋势：

大部分电脑用户对电脑性能的追求心理变化不大，更新换代的要求不强烈。而相当部分的电脑用户倾向于通过维修维护和保养来延长电脑的使用寿命。常年使用产生的灰尘、污垢造成电脑运行缓慢、死机等情况，极大的降低了电脑使用寿命。所以，对于电脑清洁维修维护保养服务的需求必然增加。就目前市场可以提供的电脑板块更换式维修服务无法满足大部分电脑用户需求，对于采用较低成本来对电脑芯片级维修以延长电脑使用寿命，提高工作效率的服务必然会得到众多电脑用户的青睐，市场将会得到极大的开发和扩展。

竞争对手的主要优势：

- 1、电脑零售商，优势在于购买者的回头服务需求。
- 2、品牌电脑商，优势在于保修服务承诺。

竞争对手的主要劣势：

1、电脑零售商：通常采取板块式更换的维修方法，成本高，收费高。

2、品牌电脑商：主要集中在保修服务条款上，对非保修期内的

用户采取收取高额费用或拒绝的态度。本企业相对于竞争对手的主要优势：

专门芯片级维修，容易给电脑用户形成针对性和专业性的早期判断，在价格上更容易贴近客户心理。给用户的感觉更专业、更放心。

本企业相对于竞争对手的主要劣势：

1、企业成立初期，客源少。对服务的要求更严格。推广成本和营销成本大。为了能够吸引客户，在定价上将被限制在较低的水平上。

## 二、市场营销计划

### 1、产品：

产品或服务电脑及外设销售电脑及外设维修及保养电脑主板芯片级维修电脑零件耗材销售主要特征包括电脑主机、显示器、打印机、音箱、键盘鼠标等计算机周边设备。包括电脑主机、显示卡、内存、cpu风扇、电脑等内部设备维修及保养。电脑主板维修精确到原件及芯片。

### 商品销售

### 2、价格

产品或服务电脑及外设销售电脑维修及保养电脑全面维修及

保养平山区、明山区、西湖区上门维修及保养费企业上门维修及保养费电脑耗材销售成本价销售价略低于市场价30元/台/次50元/台/次30元/次50元/次略低于市场价竞争对手的价格市场价40元/台/次60元/台/次无此服务无此服务市场价企业  
及政府等大批量客户可享受额外优惠：10~100折扣销售除帐销售台/次：45元/台；100~200台/次：40元/台；200台以上：35元/台。

### 3、地点

(1) 选址细节地址xxx电子城，面积□m2□租金或建筑成本xxx/月

(2) 选择该地址的主要原因：市场成规模，客源相对集中。

(4) 选择该销售方式的原因：

本企业提供的服务主体为电脑销售及维修，而最终消费者为电脑的潜在用户和拥有者，所以本企业提供的销售是直接针对最终消费者而来的。

### 4、促销

### 三、企业组织结构

企业将登记注册成：

企业的员工□xxxxxx职务xxxx月薪□xxxxxx

业主/经理□xxx

技术主管□xx

## 如何写创业计划书篇十

对于大多数创业公司来讲，商业计划书是融资必备的敲门砖，而商业计划书没有特定的模板，每个公司都需要思考自己公司的商业模式，然后根据自身的公司的特点创作自己的商业计划书。下面由小编为大家整理的创业公司如何制作商业计划书，欢迎大家阅读！

在你融资约见投资人前，很多投资人都会说：“把你们的bp发过来看下。”这里提到的bp指的就是商业计划书(business plan)

商业计划书，书面的意思是公司、企业或者项目单位根据一定的格式和内容要求而编辑整理的一个向受众展示公司和项目目前状况、未来发展潜力的书面材料。

事情只有想得清，才能做得清，一份经过琢磨的商业计划书，不仅仅是对投资人的尊重，更是对自我创业初衷的肯定。商业计划书更利于交流，能够让投资人对你的项目有一定的了解，使后续的交流更高效。

一般来讲，商业计划书需要包含以下几点内容：

描述项目定位，用尽量简洁的话介绍我们是谁。

描述项目所处行业规模及增速，阐述行业痛点，行业痛点不仅仅是罗列问题，更需要表现我们如何解决问题，点明我们在行业中的切入点。

找出项目的竞争对手，这里对竞争对手要有准确的定位，要对竞争对手有深刻的了解，简要点出它们的优缺点，并罗列我们自身项目的优点。通过对比，使自身项目更清晰。

介绍产品形态及核心功能。

主要展示自己的核心商业模式和盈利模式，最好能用逻辑或思维图展示。

主要列一些项目运营数据，像电商类项目，主要列下交易量、用户数、复购率等等。

列了近一年的目标，最好也写一下如何实现目标的一些规划。

介绍团队中最主要的几个成员，写下他们的从业经验。

写明需要的资金和大致的资金用途。

彼得蒂尔在从零到一里也写道，他会在面试应聘者的时候问这么一个问题：“在什么重要问题上你与其他人有不同的看法？”只有在行业中有自己独特的思考，才有可能完成从零到一，在商业计划书中，需要把这点解释清楚，同时，讲明白你们与之相匹配的能力。

在写商业计划书的时候，有以下几个要点：

很多人写商业计划书都是从网上搜一个标准的模板，改几个数据就发给投资人了，但是这种行为是非常不正确的，一是对别人的不尊重，二是一个好的故事必须有它自己独特的叙述思路和呈现方法，不同公司有不同的特点，因此一味的套用并不可取。

商业计划书尽量控制在二十页以内，切记使用描述性的语言，只要把关键词写出来即可。

投资人非常关注数字和图表，尽量把运营数据写出来，以图表的形式展现，商业模式和盈利模式部分，也尽量流程图或逻辑图展示。

很多商业计划书上会写目前市场有多少多少用户，如果每个

人都装我们的app□我们就有多少用户等等，或者预计明年收入100万，后年1000万，第三年上市等等，这些都是没有依据和逻辑的，毫无意义。

创始人在整理商业计划的过程，也是一个自己复盘和自我认知的过程。它能强迫你检查关于公司运作的构思是否真的行得通，能让你去认真研究竞争对手，知己知彼，能让你对行业有一个更清晰的认知，无论是行业规模还是公司所处产业链定位及上下游、供应链关系。商业计划书，也能使自己对公司有一定期限的目标，对照判断公司发展是否处于正确的节奏。

总而言之，一份经过思考，仔细琢磨出来的商业计划书，不仅能够完善创业想法，还能帮你跟投资人之间初步建立起联系和交流。商业计划书，值得创业公司的重视。

## 如何写创业计划书篇十一

1. 一份商业计划书可能要花掉6万美元和6个月的时间，可是要大致粗略浏览一遍你的商业计划书只要5分钟就够了，商业计划书撰写秘诀。

2. 根本不存在什么好的商业计划书摘要这种事情，所有商业计划书都应当是一份完整的文件。写出好的商业计划书摘要只是那些忙碌的企业家的一相情愿，千万别让侥幸心理毁了你。

5. 你在敲定一个项目的时候要做得比最好的还要好，也就是在打1到10环的靶子的时候要打出11环。你的目标不是要仅仅完成工作，而是要写出有史以来最好的商业计划书，而精彩的商业计划书是不会从天而降的，工作计划《商业计划书撰写秘诀》。

10. 曼库索“七字箴言”一首先把本收回来，这对每一个寻求投资的’人都有帮助，而商业计划书就是在书面上对我的“七字箴言”的承诺。

### 【秘诀正文】秘诀之一：5分钟的考试

第3分钟：资产负债表。如果是一家新公司，我就根本不会去看它的资产负债表。资产负债表是公司在某一时刻的写照，它就像一张快照那样，是你审查公司细节的最好的文件，同时你还要注意资产负债表的说明是齐全的。如果你有了一张关于企业的“照片”，那可比上千字的文字说明还要管用。

第5分钟：吸引人的地方。比如一个抬头设计、样品、名称或图标，总之就是看看这个项目有什么过人之处。

### 秘诀之二：商业计划书的内容要完整

记住：没有人愿意向一份接近于非常好的商业计划投资，他们只会对一份非常好的商业计划投资。

根本不存在有什么好的商业计划书摘要、好的商业计划书节选或者出色地完成了95%的商业计划书这类事情。

## 如何写创业计划书篇十二

当你选定了创业目标与确定创业的动机之后，而在市场、伙伴、人脉等各方面的条件都已准备妥当或已经累积了相当实力，这时候，就必须提出一份完整的商业计划书，商业计划书是整个创业过程的`灵魂，详细记载了一切创业的内容，包括创业的种类、融资方式、阶段目标、财务预估、行销策略、可行性分析、内部管理规划等，在创业的过程中，这些都是不可或缺的元素。

但是，商业计划书并不是只写给vc/pe的，同时也是写给自己



看的，你必须搞清楚市场机会到底藏在哪儿09产品又该如何设计?如何让人们更乐意于购买你的产品?谁在和你竞争?你如何为自己准备足够的客户资源?使企业从开始创立，就有源源不断地销售收入?你将如何去管理公司?你打算招多少个员工?如何给他们分派工作?又如何设立部门?又如何要快速在市场中扩大规模?你准备在产品开发、人员使用、办公地点租用、购买开业所需的物品上花费多少钱?这些都要有一个清晰的预测。

华经纵横认为商业计划书并不是只写给vc/pe的，同时也写给自己的，让自己有一个清晰的执行思路。

将本文的word文档下载到电脑，方便收藏和打印

推荐度：

[点击下载文档](#)

[搜索文档](#)

## 如何写创业计划书篇十三

说明：

本文档主要系统性阐述了商业计划书的撰写步骤、具体的工作要求以及有关撰写技巧，可以帮助创业者科学有效的进行商业计划书的筹备以及撰写，并理解与掌握相关的工作要求与技巧。当然，应用过程中，建议创业者将本文档与《商业

计划书内涵》、《商业计划书内容结构与要求》、《商业计划书模板》等文档结合阅读或者使用，效果则更佳。

目录