

# 最新大学生创新创业商业计划书(优质8篇)

学习计划是规划自己在一段时间内学习任务和学习目标的计划。为了帮助大家更好地制定学习计划，下面是一些学习计划范文，希望对大家有所帮助。

## 大学生创新创业商业计划书篇一

### 1、项目策划的背景

随着计划生育的深入，独生子女越来越多。并且随着人民生活水平的提高，“再苦也不能苦了孩子”。到处都可得到验证。更不用说对婴幼儿的主要营养品—奶粉及奶制品了。即使在农村小孩子的奶粉也是从不间断的。经过大量的市场调查，大部分都是到当地的百货超市购买奶粉，甚至到一些个体户的杂货店购买。如果有某种品牌的奶粉有质量问题不能及时通知消费者。这样没有一个很好的销售服务，一旦出现某种问题就会产生很严重的后果。

### 2、项目概念与独特优势

我们超市则以优质的售后服务去服务顾客。及时了解顾客的需要，再帮助顾客解决困难，排除他们的疑惑。

### 3、项目成功的关键要素

项目要推广成功其关键问题是：

(1) 了解并掌握顾客的心理。其中包括收入较高的顾客，他们会更加关注的是产品的质量，所以我们会高档的商品便于他们选购，而对那些购买力比较低的消费者，我们同样会有价格偏低的商品让他们选购。但不论是哪种消费者，只要他

们购买了商品，我们提供的服务是一样的。切实将售后服务做好，及时掌握市场的动态。

(2) 引导一种新型的健康消费，提高商品的附加值。因为市场上还没有我们这样的售后服务。另外，我们所倡导的是更注重宝宝健康的消费。所以称为新型的健康消费。

#### 4、项目成功的保证条件

“健康宝宝”奶粉专卖关心宝宝健康。

(1) 以商品的质量为生命，我们在采购的时候必需按照国家制定的奶粉基本配制方法。

(2) 有良好的售后服务。这对销售者无疑产生巨大的吸引力。

随着人民生活水平的不断提高，父母更加关注宝宝的健康，会选择具有更好的售后服务的商品购买。而我们就是为消费者提供优质的售后服务和严格的质量保证的购买场所。

#### 项目实施目标

首先提高“健康宝宝”奶粉专卖的知名度。作为一个新的商场开业，先以县城为单位的市场上打开市场，取得经验和口碑之后，以农村包围城市的战略，在全国大中城市进行招商引资，然后推向全国的市场。

近期目标：在一些三级市场上占有一定的销售市场份额。用一年的时间占领市场40%~50%的销售份额，用两年的时间占领全县80%以上的市场份额。

中期目标：以奶粉及奶制品为突破口，获得认可之后我们即可上架一些婴幼儿玩具、日常用品(包括奶具、尿不湿、爽身粉、花露水……)及服饰、鞋等。

长期目标：有关婴幼儿的商品，取得全国30%-40%的销售市场。

## 大学生创新创业商业计划书篇二

民以食为天，足见食之重要。本创业计划书是关于在大学附近开设一家绿色餐饮店的方案。其主要业务是自助餐、早餐、中餐、晚餐、外卖、生日聚餐等，目标市场是在校大学生。本餐饮店首先采取个体户的经营方式。但是有自己的品牌商标，价值理念。

在学校周围现在已有多家餐馆，他们大多是周围居民利用所处的地理位置在自家开的小餐馆，其环境、卫生条件、管理方式等都不尽人意。年轻人对饮食永远不会满足，不仅是只为吃而吃，其非常需要环境优雅、卫生条件达标、有文化底蕴的绿色餐馆，以彰显自己的个性。民政学院附近像样的餐馆基本没有，所以这样的餐馆还是有相当的市场。到很远的地方买我们本身就是大学生，置身于这个环境更有优势。我们可以更了解大学生需要什么，更好的迎合大学生的口味。餐饮店的成本不多，对于我们大学生具有一定的可行性和可操作性。

随着经济稳定快速增长，城乡居民收入水平明显提高，餐饮市场表现出旺盛的发展势头。目前我国的餐饮市场中，正餐以中式正餐为主，西式正餐逐渐兴起，但目前规模尚小；快餐以西式快餐为主，肯德基、麦当劳、必胜客等，是市场中的主力，中式快餐已经蓬勃发展，但当前尚无法与“洋快餐”相抗衡。相比洋快餐专业化、品牌化、连锁化的成功营销模式。中式餐饮发展显然稍逊一筹，如何去占领那部分市场，是我们需要解决的问题。

随着人们对自身健康及食品安全关注程度的提高。而洋快餐油炸、高能量为主的食品长期食用导致肥胖等问题曝光后。饮食安全成为一个热门话题？如何给消费者一个放心安全的饮食，成为餐饮业今后发展的主题。可以预见运用环保、健

康、安全理念，倡导绿色消费将是今后餐饮业的发展趋势。绿色餐饮的提出其实也是社会文明程度的进步，是一个新的餐饮文化理念。在未来几年内，我国餐饮业经营模式将多元化发展，国际化进程将加快，而且绿色餐饮必将成为时尚，这无疑给投资绿色餐饮业带来了契机。

本店主体顾客是学生，毕竟年轻人都比较喜欢环境优雅、有创意的地方。市场主要面对的是安顺学院的学生和老师，及过往人员。

本店里菜品种类繁多，品种齐全。顾客可以更大程度地选择适合自己的口味，满足他们追求时尚的需要。如果顾客有时间感兴趣，本店还可以提供相应的餐具及蔬菜，让顾客自己选择做与不做。

民政学院附近因为学校附近没有像样的餐饮店，而学校内学生对绿色饮食需求量较大，这里会是一个很大的市场。具有很强的操作性和实用性。

一) 为了让顾客吃上放心、绿色的食品，本店设计了一条标语：花最合适的钱买一份健康。

二) 坚持诚信为本，顾客权益至上的理念。

三) 靠薄利多销，走经营流水，留意客户的反馈信息。凭借优良的品质和满意的服务，赢得顾客的认可，努力实现本店与顾客双赢的局面。

由两名人员专门负责采购货物及外卖，两名人员负责主厨，还有两名人员负责店里的清洁和装饰。

紧跟潮流，适时推出新产品。

一) 所销售菜品获得的利润和服务性收费。

二) 代理业务获得的收入, 可以拉赞助, 在广告宣传单上印发其他行业广告, 在学校合适场地发放。

因为本店经营货品占地不大, 起步初期可以先根据市场需求作一份需求分析, 根据此分析再逐步扩大购买规模, 预计需要大约20000(待算)元启动资金, 主要用于购买原材料、租借场地、员工培训、市场宣传推广。资金的筹措方式是个人或者学校的风险资金, 以投资入股的方式投入, 其他资金投入方式也可以考虑。预计在未来的一年内收回成本(平均销售利润率20%计算)。

一) 菜品将分为上中下三种不同的档次。不同的价格。这样就可以满足不同消费能力的顾客。

二) 会员卡制: 消费满一定金额, 可得到一张会员卡。方便以后购买获得优惠。

三) 积分制: 消费一元得一分, 满足一定积分可兑换相应的商品。

四) 利用本身作为大学生的优势。到学校宿舍进行外卖, 扩大影响力。让他们更多的了解本店!

一) 组织人员在不同时间去学校发广告单。并在节假日搞些促销活动, 回馈顾客(根据开学、国庆节, 中秋节, 春节, 劳动节等节日特点搞活动)。

二) 店内海报: 可在店内贴上海报、招贴画等, 介绍饰品的使用及文化内涵等。

四) 品牌建设: 以最优的服务, 最优惠的价格, 提供多种搭配方案。满足不同消费者的需求。力求让消费者以最优惠的价格尝到他们心仪的菜品。

## 大学生创新创业商业计划书篇三

1、技术投资300元（函授298元）

2、设备投资□a□桌椅10套即20个椅子，10个小桌，计1000元□b□豪华火锅5个计250元□c□炊具300元□d□餐具300元；广告牌150元。合计为2000元。

3、租房子：20平方米门面房，月租金1000元（县城为500元）按季度付租金需3000元。

4、周转金：700元。

以上投资概算总共为6000元。

## 大学生创新创业商业计划书篇四

a.租金交纳及优惠政策有以下三种方式：

1、一次性交纳3年的租金。从第四年起租金递增5%；第五年

租金递增6%；第六年租金递增7%；总体租金递增比例不超过原租金水平的20%。

2、首期交纳5年租金的30%，正式开业前再交齐5年租金全款。从第六年起租金递增5%；第七年递增6%；第八年递增7%；总体递增比例不超过20%。可签定租约合同期为\*\*年。

首期就一次性交纳5年租金。可获得6年实际使用权的优惠政策。从第七年起租金递增6%；第八年递增7%，总体递增比例不超过20%。除享受以上优惠政策以外，还可以获挑选一间商铺位置的机会。

3、首期交纳17年租金的30%，入驻前交齐\*\*年租金全款。可获得\*\*年实际使用权的优惠政策。可签定租约合同期为\*\*年。如\*\*年租金在首期就一次性交齐，除享受以上优惠政策以外，还可以获挑选两间商铺位置的机会。

#### 4、租金交纳方式及提供优惠政策的理由：

考虑到项目的招商不但要符合公司的总体定位，同时还要兼顾公司的成本回收，并且回收期越短，产生的运营财务费用支出就越少，同时，及时还贷将有利于公司信用等级的提高，对将来的公司发展极其有利。上述方案一方面可以起到将缺乏实力小商户挡在门外的作用(及抬高门槛)，达到自然淘汰的目的。同时，根据现金是王的原则，运用对我们影响极小的使用年限的优惠，让利商户，做到先期既给出优惠又不会使应收现款产生丝毫损失。

另外，兼顾将来项目升值，我们可以充分享受到升值的利益，方案设定是为了尽量引导商户去选择5年一次性交纳租金的方式。此方式达到的经济效益将在附上的经济分析内容中计算出具体的数据体现。

## 大学生创新创业商业计划书篇五

随着20xx年的“互联网+”及“一带一路”发展战略的提出，o2o的兴起，在一定程度上，表明了传统制造业已经成功搭上“互联网”这趟高速列车；加之各种高科技产品及手机app（应用软件）层出不穷，而移动互联网更是一枝独秀；其中我国在人工智能科技方面也炉火纯青。所以，面对着移动互联网带来的“互联网+”效应目前也是受到了众多投资者的关注。

而我们在基于“互联网+传统制造业”及“互联网+”新业态（即基于互联网的新产品、新模式、新业态创新创业项目）的背景下，传统制造业产品与互联网科技的有机结合使我们

的项目应运而生。

### （一）市场定位及需求分析

- 1、我们将“智能便携式电动滑板”初期定位服务于短、中途出行的消费者以及创新科技、滑板爱好者；以及将产品定位于中高端智能科技产品、服务性产品、便携式短、中途代步产品。
- 2、目前，在国内甚至是全球市场上还未出现过一样的智能产品，因而全球出现了大区域性的市场空白，真正上属于全球首发人工智能产品。
- 3、滑板本身就是属于青少年所钟爱的物品之一，而青少年本身就是社会上一个潜在的消费群体，青少年本身就热爱运动又加上智能的全新搭载感受，相信不少青少年朋友会喜爱这款产品。
- 4、此产品与动漫名剧“名侦探柯南”中，工藤新一所使用的功能强大的滑板有较高的相似度，这可能会引起名剧“名侦探柯南”大众粉丝的追捧。
- 5、对于短、中途的出行朋友，一个便携式、智能、操作简单的滑板代步车自然会赢得人们的喜爱。

### （二）行业历史与前景分析与预测

- 1、从第一台计算机的产生到人工智能的兴起，都代表了一个时代的全新的巨变，之前的人工智能存在研发科技技术的种种限制及研发成本的高额，迫使人工智能转向研究阶段，市面上人工智能产品少之又少，而随着人们生活水平的提高及生产步骤的繁杂化，人们迫切的需要人工智能产品来代替人们的劳作。



2、2015年，提出了“互联网+”以及“一带一路”发展战略，大力倡导“互联网+”理念、加快经济转型把“引进来”与“走出去”相结合；不管是“互联网+传统行业”还是培育产生基于互联网的新产品、新服务、新业态、新模式，推动互联网与教育、医疗、社区等深度融合的公共服务创新，都在一定程度上表明了人工智能前景广阔。

3、我国正处于实现中华民族伟大复兴的“中国梦”的大浪潮之下，领导人又依据现阶段的国家经济提出“一带一路”的经济发展战略，那么新时代的互联网科技+传统行业所引申出的产品将有巨大的机会热销至各个国家，而产品销售的海外扩展也会更加成熟。

4、从传统的产业到o2o链接的兴起以及智能家居的实现都在一定程度上改变了人们的生活，让生活变得更加适应现实快节奏社会，而能够给人们一个舒适、便捷是未来科技及互联网产业所共同的目标；而21世纪以后的社会注定是高科技引领人们生活、高科技改变世界。

基于在学校感受到交通工具被盗窃频繁的缘故，加之考虑到一般的短途代步工具在目前的市场上可供人们选择的种类太少且其自身的便携性等等都受到了不同程度的制约和“互联网+”的大浪潮，我们初期将产品定位于服务于短中途出行的消费者。“智能便携式电动滑板”是一个依托智能科技的人工智能产品。

1、外形：

a.基于能有效减少阻力的流水弧和其他的个性化美观设计，如：灵动的曲面构造、层次分明的棱角设计、带有动感的炫酷彩绘等等。

2、整体构造：

a.由硬度较高的合金构成，其主要是能够起到一定的保护车身的作用并且拥有防水的车身。

b.车身中间段还具备可供人们折叠的连接栓以便可以随时实现减少空间的目的以此来达到“便携性”。

### 3、制动转换系统：

a.其制动装置依靠储电蓄电装置，由蓄电池提供电能带动滑板的运行，其蓄电池具有使用寿命长、拆卸方便等特点。

b.另外滑板的机械动能如果达到了一定的标准，其产生的机械能能够转化为电能储存起来，以便提高滑板的续航能力。

c.其滑板车的驱动是前驱动/后驱动/前后驱动，在驱动调节上，我们采用智能按钮来控制滑板是何种驱动形式。

4、其最高时速为30千米/小时=40千米/小时。

### 5、外联智能系统：

a.一个手机的智能终端，系统能够通过滑板上的敏感的传感器来捕捉到滑板静止和运动时的一切信息，如：从手机智能终端上人们能够获取滑板车的时速、剩余电量情况及转化获能情况、预测可行驶路程、零部件受损报警及检测、超重报警、智能获取滑板车的具体位置。

b.智能系统与滑板车一体化即只有滑板车制动指纹开关打开才能够使滑板车正常运行。

### 6、控制系统：

a.搭载着全新的智能重力感应控制系统来实现用户对滑板车的方向控制。

b.刹车是通过滑板前踏板的智能感应区域实现前后轮双刹。

c.提速是通过滑板后踏板的智能感应区域实现自动提速。

## （一）建立“新翼”有限责任公司

### 1、公司简介

a.公司名称：“新翼”有限公司

b.公司性质：有限责任公司

c.服务宗旨：“客户就是上帝”

d.企业精神：团结、创新、协作、热爱

e.企业目标：为我们的客户提供最优质的滑板车

f.公司口号：“敢于创新，用于实践”

g.经营范围：滑板车的整体制作、滑板零部件销售、滑板外形个性设计

h.公司战略：依靠坚实的科技基础，打造优良的商业品牌，逐步提升自身的各项能力，把我们的产品销售到世界各地。

### 1、建立销售网络

a.如：通过互联网销售渠道扩大销售区域如：在网营方面设计个性化的销售视觉界面提供给消费者最好的产品展示、通过qq或微信等社交工具扩展互联网销售路径、寻找互联网代理代购商。

b.网营销售还可以以各种促销活动来打造有实力有口碑的品

牌如：团购优惠、限时秒杀、优惠减免、打折抵扣、积分兑换、幸运抽奖等等。

## 2、创建品牌的销售专卖店

a.如：创立品牌为“畅达”智能便携式电动滑板专营店，店铺位段可以选在客流量多的地方如：学校、科技产品专卖位段。

## 3、设立分销商和代理商

a.如：设立的分销商和代理商以懂相关技术问题的人员优先，代理人可以广招在校大学生。

## 4、设立滑板零部件销售平台

a.如：滑板零部件销售可以以着重发展o2o的售后服务体系和销售体系。

## 5、新媒体的运用

a.如：与新媒体加强合作，利用电视广告、海报宣传、报纸印刷、传单宣传、互动销售活动宣传。

## 6、适当定期调整商品价格

a.如：产品价格方面可以以新品适当提价，以特价款式促销，不同材质部件组成的产品可呈阶梯式价格分布。

## 7、充分利用折旧商品

a.如：返厂维修后的产品可以以优惠产品销售

## 8、组建有丰富销售经验的销售团队

a.如：销售团队可以实现“走到哪里，产品就在哪里”和提供优质的服务，为鼓励工作人员的销售积极性可以以销售额为前提的加薪提成。

## 9、利用相关的歌曲和mv来发挥明星效应

a.如：新生代神曲“我的滑板鞋”，打造劲酷的宣传视频，利用诙谐的标语宣传如：“别人遛狗，我们就遛电动滑板车”。

## 10、定期改变商品的摆放位置

a.如：改变新品与换季商品的位置，将适合较多的商品型号摆放在显眼的位置。

## 11、分期推出“限量版”滑板

a.如：为纪念品牌的创立，择优推出“限量纪念版”滑板。

## 12、持续推广“高级定制”特色

a.如：展示在店内设立独立的“个人高级定制滑板”的展示墙，通过展墙来激发消费者的“定制”热情。

## 13、饥饿营销策略

a.如：通过限制某一商品型号的推出时间，来达到饥饿营销的目的。

# 大学生创新创业商业计划书篇六

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、公司概况
- 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

## 大学生创新创业商业计划书篇七

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。

# 大学生创新创业商业计划书篇八

说明：计划书摘要应该尽量控制在2页纸内完成。创业计划书摘要应该涵盖该计划书的所有要点，浓缩所有精华，并要求简洁、可信、一目了然。

产品/服务描述(这里主要介绍拟投资的产品/服务的背景、目前所处发展阶段、与同行业其它企业同类产品/服务的比较，本企业产品/服务的新颖性、先进性和独特性，如拥有的专门技术、版权、配方、品牌、销售网络、许可证、专营权、特许权经营等。)

企业现有的和正在申请的知识产权(专利、商标、版权等): 专利申请情况: 产品商标注册情况: 企业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): 目标市场: 这里对产品面向的用户种类要进行详细说明。产品更新换代周期: 更新换代周期的确定要有资料来源。



产品标准：详细列明产品执行的标准。详细描述本企业产品/服务的竞争优势(包括性能、价格、服务等方面)：产品的售后服务网络和用户技术支持：

1、行业情况(行业发展历史及趋势，哪些行业的变化对产品利润、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)：(1)列表说明过去3年或5年各年全行业销售总额：必须注明资料来源。(2)列表说明未来3年或5年各年全行业销售收入预测：必须注明资料来源。

3、企业内部部门设置情况：以图形来表示本企业的组织结构，并说明每个部门的责权利、部门与部门之间的关系等。

4、企业员工的招聘与培训

5、董事会成员名单：序号职务姓名学历或职称联系电话1董事长2副董事长3董事4董事5董事(1)董事长姓名性别年龄籍贯联系电话学历学位所学专业职称毕业院校户口所在地主要经历和业绩：着重描述在本行内的技术和管理经验及成功事例。主要职责(2)总经理姓名性别年龄籍贯联系电话学历学位所学专业职称毕业院校户口所在地主要经历和业绩：着重描在本行业内的技术和管理经验及成功事例。主要职责(3)技术开发负责人姓名性别年龄籍贯联系电话学历学位所学专业职称毕业院校户口所在地主要经历和业绩：着重描述在本行业内的技术水平、经验和成功事例。主要职责(4)市场营销负责人姓名性别年龄籍贯联系电话学历学位所学专业职称毕业院校户口所在地主要经历和业绩：着重描述在本行业的营销经验和成功事例。主要职责(5)财务负责人姓名性别年龄籍贯联系电话学历学位所学专业职称毕业院校户口所在地主要经历和业绩：着重描述在财务、金融、筹资、投资等方面的背景、经验和业绩。主要职责(6)其他对企业发展负有重要责任的人员(可增加附页)

1、产品销售成本的构成及销售价格制订的依据：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，等等)：

2、在建立销售网络、销售渠道、设立代理商、分销商方面的策略与实施：

3、在广告促销方面的策略与实施：

4、在产品销售价格方面的策略与实施：

5、在建立良好销售队伍方面的策略与实施：

6、产品售后服务方面的策略与实施：

7、其它方面的策略与实施：

8、对销售队伍采取什么样的激励机制：

1、产品生产制造方式(企业自建厂生产产品，还是委托生产，或其它方式，请说明原因)：企业自建厂，购买厂房还是租用厂房，厂房面积是多少，生产面积是多少，厂房地点在哪里，交通、运输、通讯是否方便：现有生产设备情况(专用设备还是通用设备，先进程度如何，价值是多少，是否投保，最大生产能力是多少，能否满足产品销售增长的要求，如果需要增加设备，采购计划、采购周期及安装调试周期)：请说明，如果设备操作需要特殊技能的员工，如何解决这一问题：

3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、产品成本和生产成本如何控制，有怎样的具体措施：

4、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？

2、请说明投入资金的用途和使用计划

:3、拟向外来投资方出让多少权益？计算依据是什么？

4、预计未来3年或5年平均每年净资产收益率是少？

5、外来投资方可享有哪些监督和管理权力？

6、如果企业没有实现项目发展计划，企业与管理层向投资方承担哪些责任？

7、外来投资方以何种方式收回投资，具体方式和执行时间：

8、在与企业业务有关的税种和税率方面，企业享受哪些政府提供的优惠政策及未来可能的情况(如：市场准入、减免税等方面的优惠政策)：

9、需要对外来投资方说明的其它情况：

1、产品形成规模销售时，毛利润率为%，纯利润率为%

2、请提供：未来3-5年的项目盈亏平衡表、项目资产负债表、项目损益表、项目现金流量表、项目销售计划表、项目产品成本表；注：每一项财务数据要有依据，要进行财务数据说明。

请说细说明该项目实施过程中可能遇到的风险及控制、防范手段(包括可能的政策风险、加入wto的风险、技术开发风险、经营管理风险、市场开拓风险、生产风险、财务风险、汇率风险、投资风险、对企业关键人员依赖的风险等。每项要单独叙述控制和防范手段)

为补充本项目计划书内容，需要进一步说明的有关问题(如企业或企业主要管理人员和关键人员过去、现在是否卷入法律诉讼及仲裁事件中，对企业有何影响):请将产品彩页、企业宣传介绍册、证书等作为附件附于此。(注：此计划书为参考格式，非具体要求，各参赛团队可根据自己实际情况结合此样式做适当调整与修改)