创业计划书的范文（精选 12 篇）

创业计划书的范文 篇 1

前言

1、创业机会

我们今年大二，正是储备各种创业知识的时机，大学的学习能为我们创业打下良好的基础。如今，不仅是学校，连国家政策也鼓励和支持我们大学生自主创业，还给予我们许多的优惠。国家的有关政策：

①大学生有自主创业，从注册之日起，一年内免交有关登记类、证照类和管理类收费。

②个体工商户注册登记费、个体工商户管理费、集贸市场管理费、经济兼证费等费用免收。大大减少了我们的资金压力，提高了我们的创业机会。

根据对学院内各类店铺和商品的调查，我们发现学院内经营没有经营手机配件的商家，所以我们决定开一家手机配件店。

2、产品

根据问卷调查的方式，我们了解到大部分同学希望在学院内能有手机配件，而不用跑到校外去买。并且他们想要的产品有耳麦，挂饰，手机壳，贴膜等。我们的产品价格低廉，品种多样，比学校外面的店铺便宜，而且质量绝对可以保证。

3、竞争对手和自身优势

我们的竞争对手不多，因为在学院内没有经营手机配件的店铺，天翼、移动营业厅和超市里的手机配件产品不仅数量有限，而且品种不多，价格也高。其次是学院周围的对手，因为我们的就近原则而占优势。所以我们要想维持好自身的企业，就必须以良好的服务态度和优质的产品来打败对手，为企业赢得顾客。

4、营销策略

我们的企业规模有限，经验不足，产品单位价值低，技术含量不高，而且我们的顾客相对集中，竞争对手也较弱，所以我们的销售渠道决定采取直接渠道和零级渠道，把产品直接销售给消费者。我们也

会采取相应的促销方式，比如发放优惠券，广告宣传海报宣传等，认真听取学院不同系别级别学生的意见，根据不同学生的不同要求，努力改进自己的产品。我们最重要的营销策略就是突出产品的特点和作用，达到吸引顾客的目的，从而锁住顾客，保持稳定的销售额。

5、具体目标

发展规划：

短期发展目标：我们企业在短期内首先要做好各项管理工作，对员工制定严格的，对产品要严格把关，保证产品的质量，先把招牌打响，让每一位学院的学生都了解我们的产品，并且我们要在第三个月收回成本，还要有所利润、长期发展目标：我们在完成短期目标后，企业有所利润，我们将扩大企业的规模，扩展店面，增加产品，扩招员工，把店面的环境弄得更幽雅和舒适，我们还打算开一两家分店，创造我们企业的文化，从而垄断学院的手机配件市场。

6、创业团队

由创业团队共同商讨以及对市场进行全面分析和诊断后，由会计人员作出总结和预测，主要是对公司创业前一年的财务情况进行预测、分析，其中包括创业成本，月度销售预测，利润等情况。

7、财务计划

我们的创业团队共有七个人组成，分别担任各项创业的工作，我们的队伍具有很强的团队精神和较高的创业技能，工作努力，科学文化素质高，能吃苦耐劳，并且富有创新意识，能不断充实和发展自己。

8、注意的问题

假定会遇到的风险，如采购风险，市场风险，管理风险，环境风险，人员风险等，制定相应的风险对策。

9、可行性分析总结

市场可行性———在学院手机配件的市场很大，因为没有经营手机配件的店铺，而且学院是一个拥有一万多名学生的大院校，并且女生居多，喜欢手机挂饰，手机壳等又大多是女生，所以我们的市场很广阔。

产品可行性———我们的产品质量较高，价格低廉，作用多，而

且具有产品的品种多样，能够满足各种人群的需要，成本低，也容易采购，所以我们的产品绝对行得通，能够受到消费者的认同。

经济可行性———我们拥有的资金不多，但足以开一家手机配件店，并不需要贷款，而且对于大学生自主创业国家有许多的优惠政策，一年内免登记类、证照类和管理类的费用，个体工商户注册登记费、个体工商户管理费、集贸市场管理费、经济合同兼证费等费用免收等等，所以我们的经济是可行的。

盈利可行性———我们的企业规模不大，盈利较小，但是我们的成本不多，单位产品价值小，所以我们可以采取薄利多销的方式，估计在第三个月就能有所盈利，可以为企业创造利润，为扩大企业规模打下基础。

创业计划书的范文 篇 2

第一节 圣美嘉酒庄基本情况及未来一年发展战略

公司基本情况

圣美嘉酒庄向红酒 PE 公司广泛募资，资金额度拟不少于三千 万，以扩大公司在海外红酒市场的收购能力

具体募资计划

第二节 红酒及市场分析

一、公司产品、特点及优势

二、行业和市场

三、公司的独特性和市场竞争力

四、竞争对手的优势及劣势

第三节 融资需求和财务预测

一、公司目前的财务状况和资本结构

二、融资需求

三、财务分析汇总表

四、财务分析

第四节 公司运营和管理

一、公司发展战略

二、公司的组织结构和管理模式

三、人力资源规划

四、软件开发管理

五、市场策略

六、外部支持

七、资本运营

第五节 投资方的介入和退出

一、投资建议

二、投资方在公司经营管理中的地位和作用

三、资本退出

第六节 风险及对策

一、风险

二、对策

创业计划书的范文 篇 3

一.公司简介

公司名称：宁波市创流装潢设计有限公司

注册资金：100 万元。

资金来源：独资

公司宗旨：一个温馨环保的家是我们共同的目标!

公司理念：用心、细心、诚心、创新

公司简介：宁波市创流装潢设计有限公司是一家专业提供装潢材料、工程设计、建筑装饰工程.幕墙工程等施工一条龙服务的装潢公司。家庭装潢，为本公司的主营业务，公司发展初期市场为宁波市，后期以浙江省沿海城市为据点，加强业务拓展，扩大公司的业务经营能力，以家庭、门面、办公室装修为主线，争取承接到更高投资的大型项目，并在一年内取得资质证书。通过付出的诚信和努力赢得百姓的赞誉的口碑，打造自我的价值品牌。该投资项目资金投入量少，回收期快，利润高，随着中国经济的发展，该行业具有较好的市场前景和发展潜力。

二.前言

近几年来，我国的装饰装修市场发展迅猛，从而拉动了相关产业

的高速发展，新型装饰材料不断涌现，消费者的需求量不断扩大，因此，有人说装饰装修产业是朝阳产业。但是，在我们看到发展的同时，也看到许多与行业发展不利的因素存在。如装饰房屋合同陷阱多，施工偷工减料、以次充好，环保指标不达标，装修工人无证上岗等违规操作使消费者蒙受巨大损失等情况屡见不鲜，同时也使整个行业信誉降低。较低的市场准入使大批无资质的企业和个人承揽业务，争相采用打折或送礼等手段激烈竞争，低价揽客。市场的无序竞争，不仅使行业中规范运作的厂商蒙受损失的情况屡见不鲜，同时也使消费者合法权益难以得到保障。

在未来两三年家装行业仍有较大市场。家装市场缺乏的是真是能提供装潢材料、工程设计、施工等一站式服务的老百姓信得过，具有一定品牌的装潢公司。我们的公司正是要抓住这样的机遇，做好做大做强我们的一站式服务装潢品牌。

三.目标市场分析

1.回顾历史我国的装饰设计远远落后于形势，20 世纪 80 年代初，随着改革开放，国内大量兴建星级酒店，装饰工程大部分被香港承包商独揽，他们带来了浓郁、豪华、累赘的商业风格，让刚接触到装饰的国人大开眼界，于是，国内的装饰市场、装饰理念、装饰风格被这“酒

店”风格所垄断。无论是宾馆、酒店、写字楼或家居、商场，统统以此风格包贴着建筑本体。材料商更是抓住机会，将各地的材料市场填满他们的“星级”产品。让本来就被动毫无个性的室内设计被厂家主导着潮流，加之业主们的眼低手高、参照攀比，设计者们缺乏底气、生搬硬套，使堆砌、繁琐、庸俗的装饰工程大量花费着懵懂投资者的金钱。一项项豪华浓重的装修，一个个“五星级”装饰的家，为满足“暴发户”式的虚荣心，浪费了多少国人钱财，造成了几多精神垃圾。因此，正确可取的室内装饰风格，应是引导进入了 21 世纪的人们，把握对与否并清楚熟悉的时候。让室内装饰朝着简洁的风格发展，把“轻装修重装饰”到“轻装饰重空间”这一逐渐感悟到的概念，作为我们同时代共发展的设计要素、成为我们的装饰理念。

2.简洁的设计特征简洁并不是简单，简洁是优良品质经不断组合并筛选出来的精华，是将物体形态的通俗表象，提升凝练为一种高度浓缩、高度概括的抽象形式。简练出的新概念，摒弃传统的陈俗与浮华，它多半运用新材料、新技术、新手法，与人们的新思想、新观念相统一，达到天人合一，以人为本的境界。简洁，是一种自然规律，是文化提炼，是大家手笔。“既雕既琢，复归于朴。”(庄子语)“艺术创作宜简不宜繁，宜藏不宜露。”(齐白石语)这些都是对简洁最精辟的阐述。

3.简洁的设计手法简洁并不是缺乏设计要素，它是一种更高层次的创作境界。在室内设计方面，不是要放弃原有建筑空间的规矩和朴实，去对建筑载体进行任意装饰。而是在设计上更加强调功能，强调结构

和形式的完整，更追求材料、技术、空间的表现深度与精确。用简洁的手法进行室内创造，它更需要设计师具有较高的设计素养与实践经验。需要设计师深入生活、反复思考、仔细推敲、精心提炼，运用最少的设计语言，表达出最深的设计内含。删繁就简，去伪存真，以色彩的高度凝练和造型的极度简洁，在满足功能需要的前提下，将空间、人及物进行合理精致的组合，用最洗练的笔触，描绘出最丰富动人的空间效果，这是设计艺术的最高境界。简洁就是线条简练、造型整洁，同时也是浪漫的怀旧气息与前卫风格的完美结合。试想，清雅、自然的设计作品通过几个块面的穿插组合，几个点线就与其概括了一切复杂的形式，一气呵成，生动简明。将实用而又时尚的简约风格与独立、自我的个性融合在一起，让洋溢着温馨的生动和流淌着漂亮的质感借着装饰材料的衬托演绎着各自的风韵。这样，我们才能在简明轻快的现代生活环境中彰显出时尚个性，才能品味出优雅的生活。

4.简洁的认知简洁构成的审美性，因人而异，人们的年龄、见识、素养、生活背景的不同，产生的品味要求也就不同。设计师有责任把人们引进一个简洁、含蓄布满个性的非常世界，有义务提升人们的审美意识，并让这一国际风格随着加入 WTO 的到来，缓和着审美观念的冲击，缩小着彼此审美层次的差距。

四.服务介绍

1、简中风格装饰

2、简约风格装饰

3、家装

4、室内设计

5、别墅装修设计

6、新中式装修设计

7、市内设计

8、装潢

9、装修

10、装饰

五.目标市场推广

产品展台在中国制造网首页、各产品目录首页上以静态图片文字链接的方式进行，对产品形象的推广及企业品牌的宣传作用尤其明显，一直受到各推广客户的认同和支持。

室内装饰服务推广可分网络、公众两大渠道。在网络中建立自己工作室的网站。展示本工作室的技术及信誉。还可在网站上，自己的服务方式和态度有网友去监督和指正。

六.服务方案

1、装修前，请详细阅读本手册和《房屋使用》，若有疑问可咨询《听语轩》装饰工作室。

2、装修前要检查住宅是否有异常问题，如地漏是否畅通，发现问题可通知物业服务企业。

3、为了及时向您提供装修管理服务，请将您家装饰装修的时间、装修项目等相关内容告知物业服务企业，即办理装修审批手续。物业服务企业将会告知您和装修施工单位进行装修时的注意事项，并签订《装饰装修管理服务协议》、《施工治安消防责任》。上述两份协议对物业服务企业装修管理的行为、装修施工单位及您的装修行为进行了相应的约定。

4、工作室服务部将向施工单位索要《装修许可证》，为装修施工

人员办理《临时出入证》，方便施工人员正常进出;施工人员办理出入证需准备其个人资料(1张一寸免冠近照和身份证复印件)。

5、为了保障您及您的邻居的房屋安全(包括消防、房屋结构、管线拆改等带来的隐患)，物业服务企业工作人员将对装修现场进行定期巡视。

6、请将物业服务企业告知您的关于装修禁止行为告知您的装修施工人员，物业服务企业也会在日常的巡视过程中，协助您监督施工人员有无违章行为。

7、装修完成后，物业服务企业会和您、装修施工单位共同对您的房屋进行验收，我们主要是对户内、外的公共设施设备装修行为进行验收。

8、由于装修期间会使用大量的可燃材料，防火意识及器材一定要到位，一方面物业服务企业会加强巡视，另一方面也请您及施工人员做好安全防范措施，配备灭火器。

9、您所处的小区属于高层建筑，一个重量很轻的物品从高处坠落，都会导致很严重的后果，这点您一定要告知装修施工人员并进行约束，物业服务企业也会在此方面加强巡视。

七.财政及人员规划

公司财务结构中，初期投入资金 100 万，资金主要用于公司提供装潢材料、工程设计、施工等一条龙服务。本公司是一项投资少，回收快，收益大的项目。前二年估计盈利 100 万，以后通过先进管理降低成本，将利润率稳定在 30% 左右。后几年可根据公司资产负债表进行合理的增资，以便更好的开展公司业务!

创业计划书的范文 篇 4

一、项目背景

随着人们生活水平的提高，物质文化生活的多样化，蛋糕逐渐成为人们日常生活中必不可少的食品，对于大学生尤其如此，但现在快节奏的生活和新兴的生活方式让不少大学生没有时间也不愿意专门到门市蛋糕店去购买，鉴于此，我们开办了这个网上蛋糕店，旨在为大学生朋友们提供高质优异的服务和轻松便捷的生活方式。

二、公司项目策化

1.公司成立原因

1.1组织原因

大多数学生晚上课程比较多，下课后比较晚，回到寝室后饿，而食堂早已关门，小卖部又远，再加上很多学生懒，宁愿挨饿也不愿出门买东西，考虑到这些因素，我们网上蛋糕店应运而生。

1.2技术原因

蛋糕属于西方糕点，制作技术早已不是秘密，只要用心钻研，用料充足，或者聘请一个糕点师傅，在蛋糕制作上基本不存在问题。

1.3学校原因

现在全国普遍情形是就业困难，大学生刚出校园，空有满腹理想抱负却没有实际经验，用人单位在注重能力的同时很注重资历和经验，因此大学生处于一个高不成低不就的状态。学校为了改变这种被动局面，鼓励大学生在不影响学业的情况下自主创业，因此，网上蛋糕店的成立得到了学校的大力支持。

2.公司使命

高效，畅通的销售渠道，以提供各种口味蛋糕为根本，兼卖鲜花及精美小礼品，为家庭经济困难学生提供兼职，为大学生创造最优质生活环境!

3.公司目标

立足工商大，服务重庆各高校，一步步发展壮大，从而辐射全国高校，创建一流网上蛋糕店。

三、经营环境与客户分析

1.行业分析

馨香园网上蛋糕店 网站是由在校大学生推出的面向 650 万在校大学生的垂直网站，因此目标消费者定位为在校大学生。该网站除重庆工商大学的总站外，在重庆各高校设有分站。因此，暂定的目标消费群以重庆各高校大学生为重点，将来逐步扩大市场，以重庆工商大学为例，各类在校生近 2 万人，而最新的统计表明，全国在校大学生有 650 万左右，这样的市场规模是相当庞大的，而且考虑到将来在校

是相当可观的。

2.调查结果分析

本公司以重庆的各高校大学生为重点进行客户分析，主要采取网上问卷调查和个别访谈的方式。

⑴有明显的好奇心理，在创新方面有趋同性，听同学或朋友介绍产生购买行为。

⑵购买行为基本上是感性的，但由于受自身经济收入的影响，其购买行为又带有理性色彩，一般选择价位较低但口感较好的品种。

篇 5

1.创业项目：

创业者姓名：

项目性质：公民个人办园主要经营范围：2-学龄前儿童的看护，学前教育及特长培训

2.创业者基本情况介绍

姓名：

教育背景及培训情况：1994 年-1996 年 天津职业大学 修会计专业 专科 20__年-20__年中央党校函授学院 修经济管理 本科 20__年 9 月 区教育局学前教育培训 20__年 5 月 市珠协举办的幼儿园珠心算教学培训 20__年 3 月 天津市妇女创业中心 SYB 培训工作经验：

1996 年至 20__年在国有企业从事党政管理工作。具有一定的财务知识，积累了一些的管理经验。20__年因企业效益不好转制，失业。

二、项目市场评估及前景预测

我所居住的地方徐庄村地处天津市的城乡结合部，又是东丽区经济发展较快的村镇。新温州城的落户和物流配货的繁荣，使该村的外来人口在近两年间呈几何型增长。我经过收集信息和调查，该村的外来人口日均流量约 3 万人，本村约有 1800 口常住人口。其中，2-学龄前的儿童约 500 人。这样一支强大的顾客队伍，为我将要开办的幼儿园提供了市场。由于现在国家政策支持城乡经济的发展，该村正处于投资开发热潮中，520__年内会有很大的发展空间。幼儿园目标顾客的

下滑。

三、目标顾客及市场占有率我开办的幼儿园目标顾客锁定在 2-学龄前儿童。2 岁之前，在开办初期先不予考虑。因个体办园开办初期条件有限，师资有限。2 岁以下的幼儿从语言、行动、自理能力方面稍差，所以，看护责任和风险增大，个体园承受风险的能力有限，随着幼儿园的发展和壮大，在以后可以考虑开设托幼班，招收 2 周岁之前的婴幼儿。幼儿园的生源主要来自以下三部分：

1、收入低的家庭：国办幼儿园收费最低在400 元以上，有的高达千元。这些收入低的家庭除去日常开支，所剩根本不能供孩子进国办幼儿园接受教育，他们则会选择条件相对好一些、收费适中的个体幼儿园。

2、从事商贩和打工的外来人口：这些孩子家长终日早出晚归，忙于生意，无暇照顾孩子。国办幼儿园定点接送，不能满足这些家长的要求。我可开办延时服务，收费低廉，可以吸纳一部分这样的幼儿。

3、经常加班的双职工家庭：这些家庭望子成龙，望女成凤的心在这一代父母心目中比任何一代都显得更为强烈，为了让自己的孩子接受良好的启蒙教育，许多家长不知费了少心思，但由于各方面条件所限，不是每一位家庭都能将孩子送到正规的国办园接受教育。开办个体幼儿园，并在教育特色、卫生、安全方面下功夫，交给一定的专门知识，一定会吸引不少家长。

目前，在该村有 1 座小学，内有学前班 2 个;有个体托儿所 1 所，约 100 元左右，个体幼儿园 2 所，收费约在 150170 之间，均没有证照，卫生条件和教学质量均不太好;我开办的幼儿园若要立足，从服务项目、价格和规范教学上要优于现有园所，开办的好，能够占有 20%30% 的份额，或者更高。

四、市场营销计划及风险评估

要开办好这个幼儿园，就要办出自己的特色，且开办各种服务项目，区别于其他幼儿园。同时，要利用好天时、地利、人和。

1.服务项目及价格。为了满足不同家长的需要，幼儿园开设日托

我将我的服务项目的内容、收费价格及同竞争对手的价格用表格做一比较。见附表 1 服务项目服务特征 服务价格 竞争对手的价格日托班日间看护,早中饭和学前教育 160 国办 400 元以上小学 140，个体园 170 整托班日托班服务及夜间生活照顾 500 500600 接送服务提供专车，接送幼儿 1 元/天无延时服务为早 7 点前、晚 6 点后接送的幼儿家长提供延时服务 2 元/小时无珠心算特长班开发幼儿左脑智力，快速算术 25 元/月无

2.选址。除了在服务项目上多样化，同时，选址很关键。地点显眼，周围环境安全也是吸引家长的一个重要因素。我开办的幼儿园地处村中心地带温泉公寓一层，紧邻中心街，区内环境绿化好，物业管理规范，安全可靠。同时，选在一楼，不仅方便家长孩子出入，避免孩子登高危险，而且不会影响楼上居民生活。

3.促销手段。如何吸引家长和孩子对幼儿园感兴趣?采取一些必要的促销手段也会起到意想不到的收获。例如，利用人和手段，借助周围熟悉的街坊邻居推广，增加影响力和信任;在街区显眼处常年悬挂招生广告，印发名片;与当地妇联搞好团结，争取支持，可以有效的增加幼儿园信誉度;利用六一儿童节、元旦等节日免费为幼儿发放印有幼儿园名字的背心、小奖品等等。采用以上的促销手段，投资不大，但对吸引家长、扩大知名度很有效果。

4.规范教学。个体开办幼儿园，一定要取得办园许可证。对于无证经营的幼儿园，可信度会在家长心中大打折扣。有了办园许可证，园幼双方都会得到保护，也会取得家长的信任。

5、经营风险及规避。不论从事什么样的生意，都会存在经营风险。这种风险不仅来自与竞争对手和景气变动，还来自于经营本身。

幼儿园本身的服务对象就是幼儿，这类人群是无行为能力的特殊人群，需要无微不至的照顾和看护。对于幼儿园最重要的是卫生条件、意外事故防范和疾病的防治。如果这三个工作做不到，即使老师教的再好，信誉度也会遭受质疑，极容易将幼儿园至于死地。反之，这三个工作做到家，就能获得家长的信任，幼儿园也就成功了一半。由于

来自竞争对手的风险，如能在价格、办园特色、教学质量上下功夫，应会好于竞争对手。关键还是加强幼儿园自身的管理。

五、前景规划

我认为，开办幼儿园就不能等同于看护孩子的家庭托儿所。麻雀虽小，五脏俱全。个体办园虽比不上国办园的条件，但不论从教室的布置、人员的安排、教学计划等等，都要学习国办园，并建立健全幼儿园安全制度、卫生制度、接送制度、作息安排、保教人员制度等等一系列制度。

如我在前面做的市场调查和评估，加之幼儿园的办园质量和办园特色，在一年内达到 70100 个孩子应不是问题。我开办的幼儿园在 6 月份开张，在开办前 3 个月，有可能出现亏损，随着幼儿园经验逐渐丰富，信誉越来越好，家长也逐渐认可，幼儿园会很快转亏为盈的。

25 年内，幼儿园趋于成熟，随着孩子的增加，可扩办幼儿园，也可在其他村庄开办分园或开办连锁园，还可以增加特长培训项目等等。不仅扩大了幼儿园经营，同时也解决了很多待业女性的就业问题。

六、人员组织结构

办园初期，计划招大、中、小三个班，配 3 名带班教师，1 名保育员，1 名炊事员，1 名司机，具体分工可见人员组织机构图。

园长 1名

职责：对幼儿园全面负责，监督指导员工对外联络、招生兼珠心算教学和带夜托保教员 3 名 保育员兼卫生员 1 名 炊事员 1 名 司机兼采买 1 名 职责：分别负责 职责：辅助保教员照 职责：负责园职责：负责接送 3 各班的教学和 顾幼儿生活、并负责 内早中餐及营 儿童及幼儿园采买日常生活照顾 卫生和保健 养搭配，协助采买 维修

七、开业成本及财务评估

开办这样的一个幼儿园最好是一个人投资，不要合伙，减少合作上的麻烦，影响幼儿园的决策。在准备开办前，首先预测先期投入。在投入上，分为固定资产投资和流动资产投资。为了便于更清楚的核算投入成本。我分别用表格的形式加以说明，见附表 23

2 固定资产和折旧概要项目细项价值(元)折旧年限年折旧(元工具和设备空调、电扇、电视、收音机、电子琴、桌椅、床、玩具、冰箱、消毒柜等交通工具面包车办公家具及设备办公桌、电话、手机等 18005360　房屋自有 140 平米一楼三室一套 20__0020__000　合计

附表 3 流动资金(月)

1.原材料(定员 50 人)项目数量(公斤)单价(元)总费用(元)肉 5016800　蛋 506300　米面 1502.6390　油 258200　水果、菜 40031200 奶、豆浆 200 副料 100 合计 3190

2.其他经营费用(月)项目费用(元)备注园长的工资 1000　雇员工资 4000 人均 500，共 6 人,另 1000 元为机动奖金营销费用 83 年预计营销费用 1000，平摊在 12 个月中公用事业费 1500 水电、煤气、汽油、养路、电话费、取暖费维修费 100 汽车、室外玩具、设备、桌椅的日常维修保险费 78 一年 240 元火险，700 元车险，12 个月均摊注册登记费 42 教育局和物价局办证费 500 元，12 个月均摊其他 20 纸张、笔等消耗品合计 6823

只算出先期投入成本还不够，还要做一个销售收入预测和成本计划，以便清楚的知道盈亏保本点，不至于我们盲目投资。我开办的幼儿园在 6 月份开张，那可预测到明年 5 月份整个一年的销售收入。在开办初期，如能作好宣传和招生，开张之月预计可达到 50 人，随着幼儿园的起步、成长，通过家长的认可、转介绍和宣传，孩子会逐渐增加。见附表 45。

需要说明的是，由于幼儿园 90% 以上都是外来人员子女。2 月份春节期间，外来人口返乡，会很大的影响孩子的数量，故在 2 月份幼儿园放假，避免发生工资、原材料等费用，减少当月亏损。另外，我开办的幼儿园解决了学龄前儿童的入托问题，算是福利事业，免一切税费。

有了销售预测和成本计划还不够，幼儿园的经营，每月都要有现金流入和流出，为了保证幼儿园任何时候都不会出现捉襟见肘的窘境，时刻保持充足的动力，有必要做一个现金流量计划，见附表 6。

通过销售预测和成本计划，一年可实现利润 2 万 6 千余元，两年

;通过现金流分析，到年底，可积累 5 万余元的现金，这样可以保证了幼儿园明年的发展不会在资金上卡壳，还可用于幼儿园的规划和发展。

八、资金来源

通过上述的分析和预测，开办这样的一个幼儿园，在开办初期，约须 65000 元的启动资金。就我个人而言，在办园初期，自己还能担负开业费用，暂不想向亲朋借钱和贷款。我现在有存款 7 万元，为这几年的工作积蓄和失业补偿金。留出 5000 元，加上我爱人 1000 元/月工资，前几个月的生活是没有问题的。利用我现有的楼房做经营场地，可节省房租。幼儿园的收费均为预收制，没有赊帐，可使每月有足够的流动资金以应付开销。如果幼儿园经营的好，在 2 年以后，我会扩大幼儿园经营。有了办学经验和信心，在扩园时，资金有困难，再寻求亲朋的帮助或贷款，也会容易一些。

篇 6

一、市场分析

随着养宠物的人不断增多，宠物经济也越来越受到人们的关注。据不完全统计，我国以纯种狗和猫为主的宠物市场，年消费增长的速度在 20% 以上，目前，与宠物有关的产业，可以分为“宠物赚钱”和“赚宠物钱”两部分。“宠物赚钱”包括宠物买卖、配种以及繁殖等交易，宠物赚钱是“一锤子”买卖，只能赚一次钱，但利润较高。“赚宠物钱”包括宠物美容、医疗以及衣食住行等一系列服务和商品销售。如制造业，包括宠物食品、药品、用品、玩具、服装等的生产；服务业，包括宠物医院、护理咨询、驯犬学校、寄养宠物等服务。宠物的衣食住行、生老病死，每个环节都有文章可做，并形成庞大的宠物经济产业链，凸显蓬勃的商机。

二、公司的基本情况

为满足官大消费者的需求，本公司是一项特意为宠物统一训练，统一管理的培训学校。主要训练种类：

1、宠物急救：在火灾，地震，绑架等一系列紧急情况下，实行宠物对主人援救，从而达到宠物对人身安全的保障。

以上内容仅为本文档的试下载部分，为可阅读页数的一半内容。如要下载或阅读全文，请访问：https://d.book118.com/747005033016006151