

创业指导计划书

创业指导计划书 1

一公司摘要：

这一部分要介绍公司的主营产业，产品和服务，公司的竞争优势以及成立时间，所处阶段等基本情况。

二公司业务描述：

这一部分介绍公司的宗旨和目标，公司的发展规划和策略。

三产品或服务：

介绍公司的产品或服务，描述产品和服务的用途和优点，有关的专利，著作权，政府批文等。

四收入：

介绍公司的收入_____，预测收入的增长。

五竞争情况及市场营销：

分析现有和将来的竞争对手，他们的优势和劣势，以及相应的本公司的优势和战胜竞争对手的方法。对目标市场作出营销计划。

六管理团队：

对公司的重要人物进行介绍，包括他们的职务，工作经验，受教育程度等。
公司的全职员工，兼职员工人数，哪些职务空缺。

七财务预测：

公司目前的财务报表，五年的财务报表预测。投资的退出方式(公开上市，股票回购、出售、兼并或合并)。

八 资本结构：

公司目前及未来资金筹集和使用情况，公司融资方式，融资前后的资本结构表。

九 附录：

支持上述信息的资料：管理层

简历

，销售手册，产品图纸等。其他需要介绍的地方

怎样拟定创业计划书

为何要拟定创业计划书

当你选定了创业目标与确定创业的动机之后，而在资金、人脉、市场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创业计划书，创业计划书是整个创业过程的灵魂，在这份白纸黑字的计划书中，主要详细记载了一切创业的内容，包括创业的种类、资金规划、阶段目标、财务预估、行销策略、可能风险评估、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。

在某些时候，创业计划书除了能让创业者清楚明白自己的创业内容，坚定创业的目标外，还可以兼具说服他人的功用，例如，创业者可以藉着创业计划书去说服他人合资、入股，甚至可以募得一笔创业基金。

创业计划书应具备之内容

创业的种类：包括创办事业的名称、事业组织形态、创业的项目或主要产品名称等，这是创业最基本的内容。

资金规划：资金即指创业的基金_____，应包括个人与他人出资金额比例、银行贷款---等，这会影响到整个事业的股份与红利分配多寡。另外，整个创业计划的资金总额的分配比例，也应该清清楚楚的记载，如果你是希望以创业计划书来申请贷款，应同时说明贷款的具体用途。

阶段目标：阶段目标是指创业后的短期目标、中期目标与长期目标，主要是让创业者明了自己事业发展的可能性与各个阶段的目标。

财务预估：详述预估的收入与预估的支出，甚至应该列述事业成立后前三年或前五年内，每一年预估的营业收入与支出费用的明细表，这些预估数字的主要目的，是让创业者确实计算利润，并明了何时能达到收支平衡。

行销策略：行销策略包括，了解服务市场或产品市场在哪里？销售方式及竞争条件在哪里？主要目的是找出目标市场的定位。

可能风险评估：这一项目指的是在创业过程中，创业者可能遭受的挫折，例如：景气变动、竞争对手太强、客源流失---等等，这些风险对创业者而言，甚至会导致创业失败，因此，可能风险评估是创业计划书中不可缺少的一项。

创业指导计划书 2

在创业过程中，制定一份详细的计划书是有必要的，特别对于一个初次创业的人来说更是重中之重。它能够让你清晰认清自己创业目标与确定创业的动机，它还能够像一个军师一样指导你创业的实施计划。制定写出一份详细的计划书也就等于成功的一半。这样在创业的过程中不会乱了阵脚。那么怎么写创业计划书呢，怎样能够写一份详细的计划书呢？

第一步：首先你要明确创业计划书的主题，明确所选创业项目或产品是什么。

第二步：针对你的项目或产品进行详细规划，可以参考以下几个方面：

资金计划：资金即指创业的基金_____，应包括个人与他人出资金额比例、银行贷款---等，这会影响整个事业的股份与红利分配多寡。另外，整个创业计划的资金总额的分配比例，也应该清清楚楚的记载，如果你是希望以创业计划书来申请贷款，应同时说明贷款的具体用途。

制定目标：目标可以是短期目标、中期目标和长期目标，主要是让创业者明了自己事业发展的可能性与各个阶段的目标。

账务估算：详述预估的收入与预估的支出，甚至应该列述事业成立后前三年或前五年内，每一年预估的营业收入与支出费用的明细表，这些预估数字的主要目的，是让创业者确实计算利润，并明了何时能达到收支平衡。

营销策略：营销策略包括，了解服务市场或产品市场在哪里？销售方式及竞争条件在哪里？主要目的是找出目标市场的定位。

风险评估：这一项目指的是在创业过程中，创业者可能遭受的挫折，例如：景气变动、竞争对手太强、客源流失等等，这些风险对创业者而言，甚至会导致创业失败，因此，可能风险评估是创业计划书中不可缺少的一项。

通过以上几个方面就行用文字写出来，一般不会太差。特别注意的是：(1)一定要自己写，不要因为自己怕写或者写不好；(2)一定要每一个方面写明白，说清楚。如果第一没写的太清楚，可以通过多次修改的形式直到满意为止。(3)如果你还嫌自己不够完美，你还可以让别人帮你修改。

创业指导计划书 3

一、执行总结

1. 公司概况

绿色食疗养生馆是一家有限责任公司，公司以健康、绿色、养生为指导思想，努力打造保定第一家特色养生餐厅，将中华传统的养生知识融入中国特色饮食文化中，形成独具特色的养生绿色餐饮文化。公司秉着“服务热忱、休闲养生、健康体魄”的服务理念，为造福保定古城的百姓而努力。公司规模预计在二十人左右（包括两名具有丰富经验的老中医、一名经理、一名会计、两名领班、三名厨师，两名厨师助理、九名服务人员），占地 100 平米左右，本公司选址在中高阶层聚居的高开区。

2. 市场机会和竞争优势

随着市场经济的发展，在竞争激烈的餐饮中也唯有特色才会有发展，才能独占鳌头。伴随着市场经济的快速发展，人们的消费理念也大大的提高了，如今，人们不再对顿顿有鱼有肉高脂肪高热量的食物垂涎欲滴，反而更倾向于绿色、健康、养生的食物。近期，食品安全事件多发，瘦肉精火腿肠、染色馒头、硫磺生姜、毒黄瓜等，使百姓对食品安全的信任度大打折扣。更加激发了人们对于绿色餐巾的渴望，而真正意义上的养生餐厅至少目前在国内是不存在的，一家餐厅具有 40% 的菜肴具有养生功能就该算顶尖了。这是餐饮行业发展的前景，也使得餐饮行业的发展潜力更加巨大。

3. 公司所处的环境及创立背景

公司是基于中华传统的养生知识与中国特色饮食文化相渗透的理念，以养生、绿色为特色，以人们对生活理念的改善为契机建立起来的，是对国家提倡的保证食品安全的继承和发展。

4. 创业公司经营业务及内容

公司以绿色养生食谱为主，其中以绿色无污染蔬菜为主要原料，形成具有特色的素食菜谱与特色养生汤相辅相成，集美味与时尚健康为一体。

5. 预计资本金

房租月 1.5 万，固定资产投资 15 万元（一年）（装修 10 万元，电器和厨房设备 3 万元，家具装饰等 2 万元），物料周转资金 1.5 万元，水电 0.2 万元/月，人工 2 万元/月，促销推广平均 0.3 万元/月（节庆日集中使用，每次 5000 元左右，全年做 5 次，其余 1.1 万元平时使用），税金 0.1 万元/月，其他开支 0.4 万元/月，合计每月成本支出 7.25 万元，每年成本支出 93 万元。

二、产品服务介绍

1. 产品服务描述

特征：以绿色养生为主要特色；

主要客户对象：高开区及其周边的中高层消费者。

2. 产品服务优势：

环境舒适，服务一流，特色经营，绿色养生。

三、市场调查和分析

市场容量估算及预计市场份额：保定现有人数将近百万，高开区的人口占四分之一，保守市场估计容量约为 10000 人。

四、公司战略

1. SWOT 分析报告

Strength: 环境舒适，服务一流，特色经营，绿色养生；

Weakness: 新型的餐饮趋势，在我国几乎没有先例，没有经验可以借鉴；

Opportunity: 人们对生活理念的改善，国家提倡保证食品安全；

Threat: 受传统思想的限制和制约。

2. 公司发展战略：发展初期，积极引导顾客绿色消费，使成为稳定的顾客消费群体。争取在一年之内能够收支平衡，若盈余超过 25 万可计划开分店。

五、营销战略

1. 目标市场：高开区及其周边的中高层消费者。

2. 经营策略：通过电视、当地报纸、广播、主题报道、道路宣传牌等方式在本地区进行大量宣传。使员工服装，经营理念，内部管理和战略目标保持一致。养生绿色餐饮是指食物种养、生产加工、物流配送、餐桌消费及服务环境整个产业链条中的每个环节以一种天然、安全、无污染的状况。

在采购过程中，首先要识别源头原料、自然无污染原料、绿色食品原料，尽可能少采购罐装、听装或其它已经加工制作的半成品原料，更要善于识别、杜绝采购被污染或腐败变质的原料。更要在原料的加工制造上注重卫生及食品安全。

六、管理体系

1. 公司性质及组织形式：公司采取有限责任公司的组织形式，设立一名经理、一名会计、两名领班。

2. 部门职能

经理室：主要负责公司的经营管理及物资采购；

会计：主要负责账目的记录、流水以及税务缴纳情况；

领班：实行两班倒制度，一名领班负责一班，每班工作八小时，一天两班，领班负责大厅秩序的维护，辅助日常经营活动。

3. 管理理念及公司文化

以服务客户满意一百实现双赢为管理理念，把公司打造成和谐、休闲、健康的具有特色的饮食文化的公司。

4. 开业准备：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、点菜设计和价格设计、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。

开业策划：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。

七、投资分析

1、资金_____与运用

一部分来自于自己的稳定存储，部分来自于自家房子的抵押贷款。

2、可以引入的其他资本

朋友亲戚的入股，实现利益共享，风险同承。

八、机遇与风险

1. 机遇分析

首先，随着经济的发展，人们愿意将更多的钱用于消费更有质量的食物，人们的消费理念发生了变化；其次，人们更加注重养生；最后，国家制定了更为有效的政策支持食品安全。

2. 风险分析

然而在经营过程中也可能遇到各种风险，技术风险：由于技术上的不成熟可能会导致养生绿色食品的质量和养生效果不是十分明显或者效果缓慢；市场风险：由于国内类似的养生会馆比较少，让大众接受起来存在一定的难度，需要一

定的时间，初期市场可能不会像预期的那样好；管理风险：由于管理上的缺失或不足会直接导致公司经营上的困境；财务风险：由于公司建立初期需要大量的固定资产投资和物料周转资金、促销推广资金，

创业指导计划书 4

有批评指出写一份商业计划书对改善企业的财务状况起到的作用很小。你本就不该指望商业计划书能有这样的作用。在企业的发展中，商业计划书做得很早，很难直接对销售或是企业利润起到直接的作用。但它帮你建起公司，让公司顺利运转，减少失败的可能，商业计划书会对企业的发展有长远影响。

商业计划书会从几个方面帮到你：

首先，它强迫你检查关于公司运作的构思是否真的行得通。有时你的想法是错误的，你要及时改正。比如说，你计划给销售人员付工资。当仔细考虑你想达到怎样的销售效果，你就会意识到要给销售人员更有力的激励措施就业指导创业计划书就业指导创业计划书。结果你会发现，给他们提成，而不是固定工资会让你的生意经营的更好。虽然你之后也会摸索出这样的结论，但通过很多的试错和失败换来这样的结果比在商业计划书中做检测的代价大太多了。

其次，写下你商业计划中的重要部分会让你谨记它们。拿竞争来说，很多创业者着迷于他们的创业点子，但对市场竞争却关注很少。写下竞争对手的名字，他们的长处，超越他们的方法，创业者就能把重心放在这些领域，从而取得成功。

第三，商业计划书让你在很多可选项中做出明确选择。比如，你可能有三个供应商。报价最低的一个质量有瑕疵，信用也不高。而报价最高的那个会提供优质的产品而且还会提供金融服务。第三家的产品质量还不错，信用也有，报价居于行业一般水平。写商业计划书会迫使你分析出这三家供应商中哪家最适合你。而没有计划书，你可能会选择你遇到的第一家供应商而不考虑其他选择。

第四，商业计划书更利于交流。有一份制作精良的商业计划书，你更容易把你的商业构思讲给供应商听，讲给客户听，甚至是讲给你的丈母娘听。并且，写出来的商业计划书能让你的交流和视野一直聚焦在重点上。

尽管有这么多好处，有的创业者还是不写商业计划书。我不知道具体的原因是什么，就像我不懂为什么有人开车不系安全带。难道不是每个人都有兴趣花费一些时间去提高成功的可能性？

商业计划书的最标准要求

第一部分摘要(整个计划的概括)(文字在 2-3 页以内)

一、公司简单描述

二、公司的宗旨和目标(市场目标和财务目标)

三、公司目前股权结构(相关新闻：创业计划书下载中心|)

四、已投入的资金及用途

五、公司目前主要产品或服务介绍

六、市场概况和营销策略

七、主要业务部门及业绩简介

八、核心经营团队

九、公司优势说明

十、目前公司为实现目标的增资需求：原因、数量、方式、用途、偿还

十一、融资方案(资金筹措及投资方式)

十二、财务分析

1. 财务历史数据(前 3-5 年销售汇总、利润、成长)

2. 财务预计(后 3-5 年)

3. 资产负债情况

第二部分综述

第一章公司介绍

一、公司的宗旨(公司使命的表述)

二、公司简介资料

三、各部门职能和经营目标

四、公司管理

1. 董事会

2. 经营团队

3. 外部支持(外聘人士/会计师事务所/律师事务所/顾问公司/技术支持/行业协会等)

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(分类、名称、规格、型号、价格等)

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(商标/知识产权/专利等)

三、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

5. 产品标准、质检和生产成本控制

6. 包装与储运

第三章市场分析

一、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

四、目前公司产品市场状况, 产品所处市场发展阶段(空白/新开发/高成长/成熟/饱和)

产品排名及品牌状况

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、有无行业垄断

二、从市场细分看竞争者市场份额

三、主要竞争对手情况：公司实力、产品情况(种类、价位、特点、包装、营销、市场占

率等)

四、潜在竞争对手情况和市场变化分析

五、公司产品竞争优势

第五章市场营销

一、概述营销计划(区域、方式、渠道、预估目标、份额)

二、销售政策的制定(以往/现行/计划)

三、销售渠道、方式、行销环节和售后服务

四、主要业务关系状况(代理商/经销商/直销商/零售商/加盟者等),各级资格认定标准

政策(销售量/回款期限/付款方式/应收帐款/货运方式/折扣政策等)

五、销售队伍情况及销售福利分配政策

六、促销和市场渗透(方式及安排、预算)

1. 主要促销方式

2. 广告/公关策略、媒体评估

七、产品价格方案

1. 定价依据和价格结构

2. 影响价格变化的因素和对策

八、销售资料统计和销售纪录方式，销售周期的计算、

九、市场开发规划，销售目标(近期、中期)，销售预估(3-5年)销售额、占有率及计算依据

第六章 投资说明

一、资金需求说明(用量/期限)

二、资金使用计划及进度

三、投资形式(贷款/利率/利率支付条件/转股-普通股、优先股、任股权/对应价格等)

四、资本结构

五、回报/偿还计划

六、资本原负债结构说明(每笔债务的时间/条件/抵押/利息等)

七、投资抵押(是否有抵押/抵押品价值及定价依据/定价凭证)

八、投资担保(是否有抵押/担保者财务报告)

九、吸纳投资后股权结构

十、股权成本

十一、投资者介入公司管理之程度说明

十二、报告(定期向投资者提供的报告和资金支出预算)

十三、杂费支付(是否支付中介人手续费)

第七章 投资报酬与退出

一、股票上市

二、股权转让

三、股权回购

四、股利

第八章风险分析

一、资源(原材料/供应商)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(应收帐款/坏帐)

九、管理风险(含人事/人员流动/关键雇员依赖)

十、破产风险

第九章管理

一、公司组织结构

二、管理制度及劳动合同

三、人事计划(配备/招聘/培训/考核)

四、薪资、福利方案

五、股权分配和认股计划

第十章经营预测

增资后 3-5 年公司销售数量、销售额、毛利率、成长率、投资报酬率预估及
计算依据

第十一章财务分析

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

7. 现金流量表

8. 财务指标分析

1) 反映财务盈利能力的指标

a. 财务内部收益率(FIRR)

b. 投资回收期(Pt)

c. 财务净现值(FNPV)

d. 投资利润率

e. 投资利税率

f. 资本金利润率

g. 不确定性分析：盈亏平衡分析、敏感性分析、概率分析

2) 反映项目清偿能力的指标

a. 资产负债率

b. 流动比率

c. 速动比率

d. 固定资产投资借款偿还期

第三部分附录

一、附件

1. 营业执照影本

2. 董事会名单及简历

3. 主要经营团队名单及简历

4. 专业术语说明

5. 专利证书/生产许可证/鉴定证书等

6. 注册商标

7. 企业形象设计/宣传资料(标识设计、说明书、出版物、包装说明等)

8. 简报及报道

9. 场地租用证明

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/868104101101006132>