**创 业 计 划 书**

**（参考模板，非统一规范格式）**

**项目名称：**

2016年\*月

**目 录**

1. **项目概况**
	1. 项目介绍

1.1.1

**2． 项目背景**

**3． 市场分析**

**4． 竞争分析**

**5． 营销战略**

**6． 投资预测**

**7． 财务分析**

**8． 管理体系**

**9． 企业文化**

**10． 风险预测**

**11． 撤出机制**

**附录**

**1. 市场容量估算表**

**2. 市场调查和定性分析表**

**3. 财务附表**

（注：本目录仅供参考，创作者可根据作品实际情况进行增减或调整）

**1.  项目概况**

**1.1   项目介绍**

 1.1.1

（正文中，作者须强调和特别注明的词语可以使用 **加黑** 或者 下划线 进行标注，作者可设计相关图例与表格来支持作品描述。）

**1.2   市场预测**

**1.3 经营范围**

**1.4 创业宗旨**

**1.5 公司结构与团队（组织与人力资源）**

**2.  项目背景**

**2.1  相关产业背景**

**2.2 项目（产品）概述**

**2.3 项目（产品）优势**

**2.4   项目（产品）前景**

**3.  市场分析**

**3.1 市场特征**

**3.2 市场细分**

3.2.1 已开发的\*\*市场

3.2.2 尚未开发的\*\*市场

**3.3 销售渠道分析**

**3.4 市场容量**

**3.5 政策环境对市场的影响**

**4.  竞争分析**

**4.1 SWOT分析**

**4.2 PESTN分析**

**4.3 波特五力分析**

**4.4 价值链分析**

**4.5 波士顿矩阵**

……

……

**5.  营销战略**

**5.1 目标市场**

**5.2 4P营销理论**

产品特征

价格战略

营销渠道

促销策略（CEM、COM等）

**5.3 品牌战略**

……

……

**6.  投资预测**

……

……

注：以上仅为计划书参考格式，在撰写计划书时，有以下核心问题需要注意：

1．你的创业计划书是否显示出你具有管理公司的经验。

2．你的创业计划书是否显示了你有能力偿还借款。

3．你的创业计划书是否显示出你已进行过完整的市场分析。

4．你的创业计划书是否容易被投资者所领会。

5．你的创业计划书中是否有计划摘要并放在了最前面。

6．你的创业计划书是否在文法上全部正确。

7．你的创业计划书能否打消投资者对产品（服务）的疑虑。

**最重要的是：在你撰写完计划书后，假定你自己是投资方，你是否能说服自己为该项目投资！**

此外，创作时应注意以下问题：

1.明确你的顾客群

把注意力集中到一个清晰的市场，并做相对专业的顾客调查。

2.说明谁会购买产品或服务

创业模型，即如何获得利润

销售方式，即如何把产品送到顾客手中。销售方式的选择：顾客，销售渠道是什么？制造业者，是使用还是转手买卖？分销商，谁作为你和顾客的桥梁？

定价：对于顾客的经济价值？与本产品竞争的产品的价格？预算：成本十利润＝价格，从顾客角度出发，他们能接受的价格下限是多少？

3.展示大的潜力

使用类比的方法说明，这是一种产品还是一桩生意？这次风险事业是潜力是大还是小？

举例说明大潜力的特点，例如：

3—5年之内的收益达2千万至1亿美元：每个员工收益达15万到30万美元以上；退出策略是5年内上市发行股票(IP0)；税前利润达20％以上；收益和员工年增长率100％一200％；五年内偿清投资的50％一100％；市场年增长率达20％以上；用户在半年内收回产品投资。

4.描述产品或服务

描述你的产品或服务的性能，市场亮点等。

5.分析你的竞争对手

弄清竞争对手和替代产品；找到合作伙伴；扫清产品／服务进入市场的障碍；划出竞争空间；当前的角逐者／解决方案；谁是当前的直接竞争对手。

6.与竞争对手相比，你有哪些优势

确立竞争优势。注意当前存在的缺陷，说明你能如何最好的弥补这一缺陷。

7.保护你的优势

考虑到风险；申请专利／国际专利保护；树立一个品牌形象；行动，行动，再行动，占据市场。

8．建立社会关系网络

与权威人士建立联系；结交有关方面的朋友；平衡技术和创业技能；寻找可靠的顾问。

9．实现你的承诺

原型示范；展示第一个订货需求；争取外部权利部门的支持；描述销售渠道；使用类比和举例方法。

10.量化

自上至下：目标市场的容量；自下至上：与顾客交谈；竞争对手的销售；对于顾客而言，经济价值；盈利和利润目标；运营成本：价值链。