**如何撰写创业计划书**

来源：招就办  日期：2015-03-13 12:06:32  点击：295  属于：[创业园地](http://91job.hceb.edu.cn/News/index/type/14.html)

创业计划书是融资的凭证，是创业活动的指南，它可以帮助你检验你的项目是否具有可操作性和社会价值。创业计划书应该提出一个具有市场前景的产品或服务，并围绕这一产品或服务完成一份完整、具体、深入的创业计划，以描述公司的创业机会和把握这一机会的进程，说明所拥有的资源、市场前景、资金需求、风险和预期回报等，并提出行动建议。创业计划书一般包括以下几个方面：

一、概述（1、动机2、公司介绍：现状与未来3产品4、市场5、盈利模式6、竞争、优势7、生产管理8、投入产出）

二、产品（1、是什么2、性能、特征3、生命周期4、研究、开发5、品牌、专利）

三、市场（1、行业分析2、市场分析3、竞争分析）

四、营销（1、目标顾客2、产品3、价格4、渠道5、促销）

五、组织（1、组织结构2、成员介绍3、管理制度）

六、资本（1、总量2、构成3、用途）

七、财务（1、销售收入预测表2、资产负债表3、利润表4、现金流量表5、盈亏平衡分析6、投资回报分析）

八、退出机制（1、股票上市2、股权转让3、股权回购4、利润分红）

九、风险（一是外部：1、市场2、政策3、竞争4、原材料供应商。二是内部：1、技术2、管理3、财务4、人才。三是对策……）

     十、附件（1、资质、证书2、合作协议3、工艺流程）

# 创业计划书写作大纲

来源：招就办  日期：2016-04-29 09:20:44  点击：403  属于：[创业园地](http://91job.hceb.edu.cn/News/index/type/14.html)

创业计划书写作大纲如下：

A.封面（项目名称、团队成员、项目负责人的联系方式、电子邮箱、指导老师、类别：创意组、初创组、成长组）

B.目录（内容）

第一章 项目概述（简要介绍管理者及其组织、项目的愿景、现状与未来、产品、市场、盈利模式、竞争优势等）

第二章 产品或服务（产品或服务是什么、能为客户解决什么问题，有什么专利或知识产权，等等。公司的典型客户是哪些？已经有哪些客户？潜在客户有哪些？等等）

第三章 商业模式（产品或服务如何到达客户？市场推广方法和手段是什么？等等。通过什么样的产品及服务经过哪些渠道实现收入来源？）

第四章 市场分析（行业分析、市场分析、竞争分析等）

第五章 营销策略（目标顾客、产品介绍、价格决策、渠道选择、促销计划或广告策略等）

第六章 管理团队（团队成员的姓名、专业、特长、背景、分工和互补以及组织结构、管理制度等）

第七章 财务分析

一、基本条件：团队成本（人员职务及工资）、办公用品与设备成本、营销成本。

二、销售收入预测

三、销售和成本计划

四、投资回报分析

第八章 股权结构及退出机制

一、股权结构：股权构成、股权出让度。

二、退出机制：股票上市、股权转让、股权回购、利润分红等。

第九章 资本分析

一、资本总量和资本构成（资本需求的总量是多少及资金来源）

二、资本用途：工资费用、办公成本及设备成本、经营支出、传播或营销费用等。

第十章 风险及应对

一、外部风险：市场、政策、竞争、原材料供应商等。

二、内部风险：技术、管理、财务、人才等。

三、对策措施

第十一章 附件（调研材料、资质、证书、合作协议、工艺流程等）。

C、附：撰写创业计划书参考材料

1、关于商业模式的举例

   （1）百度，百度的商业模式非常清晰，百度建立在免费占用互联网信息价值的基础上，以免费的搜索引擎服务为依托，获取大量的用户资源，由此实现向用户提供广告获得收益，如其最具名声的“竞价排名”业务。

   （2）【去呗】在线旅游社交服务平台，【去呗】通过利用SEO/SEM、媒体广告、媒体新闻发布、网络联盟广告、软文等进行产品推广宣传，使用户在各种渠道中对产品有初级印象和品牌认识，通过组建地推团队，让初期用户开始进行软件的使用，软件带给用户的便利会造成口碑传播效应。充分利用“本地人”这一庞大的资源，网罗“目的地”海量向导为用户提供旅行目的地的用车、指引、陪同等服务。满足不同用户在旅游时的各类需求。网站提供相应的增值服务，其中包括各类票务、餐饮、住宿等（增值服务收入）；网站可选择部分板块区域作为广告位，收取广告主相应费用（广告收入）；平台中服务用户的向导为有偿服务，平台将抽取向导在平台中收入10%做为收入（佣金收入）。

2、关于债权人和投资人（除了评委，还有他们会阅读你的计划书）

   （1）银行或其它借贷机构：他们赚取的是资金的利息，需要承担的是债务人无法尝还贷款的风险。他们唯一关心的是能否按时收回贷款以及利息。

   （2）天使投资人：通常是你的朋友、家人、企业家或成功人士。本金和投资回报对他们来说很重要，他们比较关注资金的安全。

   （3）战略投资人：战略投资人通常是公司，不是个人。他们关注投资是否有战略意义，他们投资的资金会较大，对回报的要求更高一些，对风险的承受能力更强一些。

   （4）风险投资人（VC）：VC是比较独立的投资人，他们是从别的投资人（机构、富有个人等）那里募集资金，然后设立投资基金，再通过这个投资基金把钱投资给大量的创业公司。他们通常要求20%-40%的股份比例、董事会的一个席位、对公司日常管理的监督，以及可观的经济回报。他们关注公司的成长潜力，喜欢有远大理想的创业者。

**3、销售收入预测表**（见：学院就业信息网—职业指导—创业天地—创业计划书撰写参考）

**4、销售和成本计划表**（见：学院就业信息网—职业指导—创业天地—创业计划书撰写参考）

5、突出互联网+（参赛项目应结合我校专业特色和海南区位优势，要求能够将移动互联网、云计算、大数据、物联网等新一代信息技术与经济社会各领域紧密结合，培育基于互联网的新产品、新服务、新业态、新模式。发挥互联网在促进产业升级以及信息化和工业化深度融合中的作用，促进制造业、农业、能源、环保等产业转型升级。发挥互联网在社会服务中的作用，创新网络化服务模式，促进互联网与教育、医疗、交通、金融、消费生活等深度融合）。