



# 第九章 创业计划书

创新创业基础教程

# 本章要点



## 【应知目标】

- 1、认识创业计划书的作用
- 2、了解创业计划书的结构
- 3、认识创业计划书编写过程和所需信息

## 【应会目标】

- 1、学会创业计划书的撰写方法
- 2、掌握创业计划书展示的技巧

# CONTENTS

01

创业计划书概述

02

创业计划书的主要内容及要求

03

创业计划书的撰写原则与技巧

PART 01

# 创业计划书 概述

创业计划书，也被称商业计划书，是从创意到执行的方案，相当于**可行性研究报告**，是成功创建新企业的行动导向和路线图，既为创业者行动提供指导和规划，也为创业者与外界沟通提供基本依据。

本质：用承诺换取投资人的支票。

## 创意转化为行动的加速器

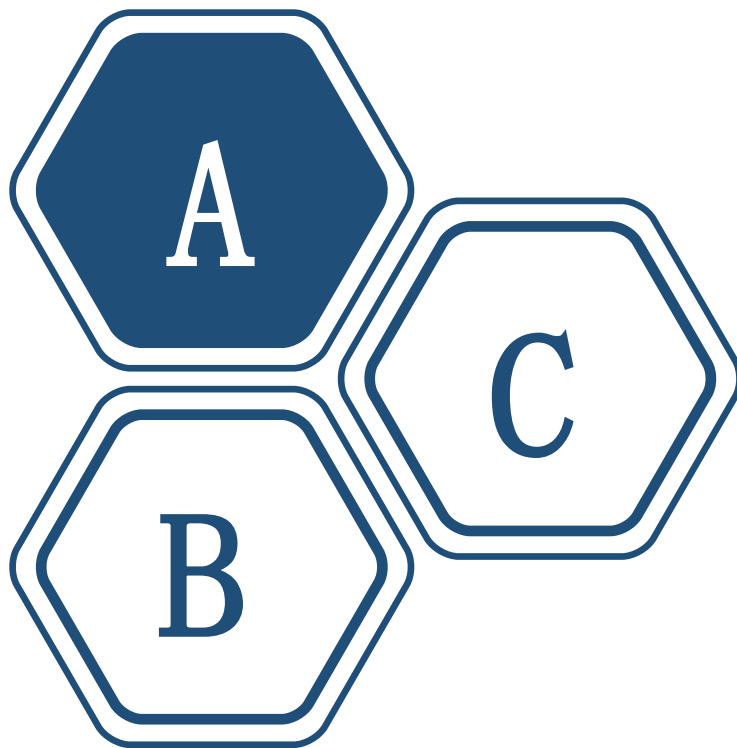
强化创意，在撰写创业计划书的过程中，创业者的创意会逐渐清晰化和系统化，最终走向成熟。

创建和凝练团队，可以用创业计划书将创业团队中的各个成员有序的串联起来；

## 创业过程的蓝图设计和行动指南

清晰地传达出企业的战略目标

客观全面地分析出创业机构在成长过程中可能遇到的各种机遇和挑战



## 为创业企业寻求融资与合作提供基础文件

向潜在投资者、供应商、商业伙伴和关键职位应聘者展示自身

为其他的利益相关者呈现了创业项目的远景和各种可能性

争取政府的政策倾斜和资金支持，创业计划书是必须提交的申请文件

“

创业筹划的过程实质上是信息的搜集过程，是分析并预测环境，进而化解未来不确定性风险的过程。

撰写创业计划书之前，首先要进行的是创业筹划。创业计划是创业筹划的具体展示和理性思考后的结果。

创业计划从属于创业筹划，创业计划是创业筹划的提炼。

”

PART 02

# 创业计划书 主要内容及要求

## 创业计划书撰写的顺序和格式：

1. **封面：**包括企业的名称、地址、联系方式等。
2. **目录：**创业计划书核心内容的导读和检索的目次。
3. **内容：**包括摘要部分、主体部分、附录部分三部分，分为执行摘要、企业基本情况、项目（产品/服务）介绍、市场分析、生产/服务管理、营销策略、组织管理、资金和其他资源需求情况、财务分析与预测、风险分析、附录等内容。



## 2 创业计划书的基本要素和核心内容



### 封面和目录



封面的设计需吸引审阅者的眼球。  
封面基本的企业信息：包公司名称、地址、联系电话、日期以及创业者的联系方式等内容，如果公司有网站还应包括网址



### 执行概要



执行概要是创业计划中最能吸引到投资人的部分。

执行概要应重点向投资人传递5点信息：

1. 创业企业的理念是正确的，创业企业在产品、服务或技术等方面具有竞争对手所没有的独特性；
2. 商业机会和发展战略是有科学根据和经过深思熟虑的；
3. 企业有管理能力，创业团队是一个坚强有力的领导班子和执行队伍；
4. 创业者清楚地知道进入市场的最佳时机，知道如何进入市场，并且预料到什么时候退出市场；
5. 企业的财务分析是实际的，投资者不会把钱扔到水里。

## 2 创业计划书的基本要素和核心内容



### 企业概况



企业概况是对创业企业或创业者拟建企业总体情况的介绍，其主要内容包括企业组织结构、业务性质、企业类型、业务展望、企业的投资比例结构与额度、供应商等。重点描述公司未来业务发展计划。



### 产品与服务



主要包括：

1. 产品或服务的名称与用途：产品的概念、性能及特性。
2. 产品或服务的市场竞争优势。
3. 技术优势、功能优势，产品的品牌优势，优势的保护。
4. 产品或服务的发展：产品的前景预测、技术与功能的变化、产品的系列化、新产品计划、风险与困难。
5. 产品或服务的理念。
6. 产品的技术开发状况。

## 2 创业计划书的基本要素和核心内容



### 企业概况



企业概况是对创业企业或创业者拟建企业总体情况的介绍，其主要内容包括企业组织结构、业务性质、企业类型、业务展望、企业的投资比例结构与额度、供应商等。重点描述公司未来业务发展计划。



### 产品与服务



主要包括：

1. 产品或服务的名称与用途：产品的概念、性能及特性。
2. 产品或服务的市场竞争优势。
3. 技术优势、功能优势，产品的品牌优势，优势的保护。
4. 产品或服务的发展：产品的前景预测、技术与功能的变化、产品的系列化、新产品计划、风险与困难。
5. 产品或服务的理念。
6. 产品的技术开发状况。

## 2 创业计划书的基本要素和核心内容



### 企业概况



企业概况是对创业企业或创业者拟建企业总体情况的介绍，其主要内容包括企业组织结构、业务性质、企业类型、业务展望、企业的投资比例结构与额度、供应商等。重点描述公司未来业务发展计划。



### 产品与服务



主要包括：

1. 产品或服务的名称与用途：产品的概念、性能及特性。
2. 产品或服务的市场竞争优势。
3. 技术优势、功能优势，产品的品牌优势，优势的保护。
4. 产品或服务的发展：产品的前景预测、技术与功能的变化、产品的系列化、新产品计划、风险与困难。
5. 产品或服务的理念。
6. 产品的技术开发状况。

## 2 创业计划书的基本要素和核心内容



### 行业与市场分析



**行业分析**是对所进入产业的整体分析，包括产业规模、整个产业每年所产生的价值，分析如何使自身在产业中生存与发展。

**市场分析**是创业计划书的重要内容，因为产品或服务有巨大市场才会有前景，企业的价值才能够不断提升。

#### 市场分析包括：

- （1）产品的需求、需求的程度，企业所预计利益，新的市场规模，未来发展趋向及其状态，影响需求的因素等；
- （2）市场竞争情况，企业所面临的竞争格局，主要竞争者，利于本企业产品的市场机会，市场预计占有率，本企业进入市场引起竞争者反应预期及其影响等；
- （3）市场现状，目标顾客与目标市场，本企业的市场地位、市场价格和特征。

## 2 创业计划书的基本要素和核心内容



### 选址



选址需要考虑合适可用的劳动力、工资率、供应商、物流、消费者及社区支持等。此外，当地的税负和地区需求量、当地银行对新创企业的支持、供应商的数量和距离远近、有关装运材料交通费用也应在考虑之中。



### 营销计划



营销计划主要描述产品或服务的分销、定价以及促销，是创业计划中的一个重要组成部分。本部分内容包括价格定位、促销手段、销售计划（如渠道、方式）等。主要侧重于阐明产品进入目标市场方式、广告渠道以及销售方式。

## 总体营销战略

它需要反映出如何使产品（服务）达到预期的目标，是一套系统的营销理念，而非具体策略。要从战略的高度将产品（服务）进入目标市场、获取市场价值的思路理清。要结合产品（服务）的特点，找出进入市场的切入点，选择产品的“渗入”方向。把握好这一点才可能有后面的定价、销售策略、分销、促销以及广告战略。

总体营销战略分为三方面：

- （1）结合前面的市场分析说明企业定位，突出企业的自身特色。
- （2）对四个具体战略的提炼——在市场营销中称为“4P”或“4C”，通过各个具体战略来展现创业企业如何展示自身的特色给顾客。
- （3）可以对“4P”或“4C”未能涵盖的内容进行说明，比如公关关系战略。

# 营销计划

## 产品战略

产品是营销“4P”的第一要素，是通过产品（服务）满足客户的需要并从中获取利润的重要方式。

产品战略是整个营销战略的基础。

设计与产品定位相匹配的营销策略

产品组合策略

品牌策略

促销策略

产品开发策略

定价策略

分销策略

## 2 创业计划书的基本要素和核心内容



### 法律形式



企业必须先了解各种公司法律形式的利弊及运营方式，再选择最适合的组合模式配合企业创业计划。



### 组织结构与创业团队



绘制企业组织结构图，明确部门职责分工，企业薪酬体系，企业股东名单和董事会成员，职工工作绩效考核方式及企业的激励机制等内容。

创业团队应该是互补型的，一个企业必须同时具备产品设计与开发、市场营销、生产作业管理、企业理财等方面的专门人才。

## 成本预测

成本分为不变成本和可变成本。  
不变成本是指一定时期，一定业务范围内固定不变的成本。  
可变成本是指随着生产或销售量的变动而变动的成本。

## 现金流量管理计划

现金流量管理计划将突出特定时期的额外融资数量，表明营运资金的最高需求。

## 盈利情况预测

预测产品或服务的销售收入，成本费用及净利润，描述未来若干年预计利润表。

## 资产负债表

提供新创企业拥有的资产和负债等方面的估价。投资者可以用资产负债表中的数据得到的比率指标来衡量企业的经营状况及可能的投资回报率。



PART 03

# 创业计划书 撰写原则与技巧

## 基本原则

- 力求准确简明扼要
- 简明扼要
- 条理清晰
- 强调可行性
- 严谨周密

## 注意事项

### ●查漏补缺

重点考虑计划是否出现有“危险信号”

### ●不断调整创业计划

## 总原则：

1. 确保新企业创意的价值性，并拥有高素质的管理团队；
2. 认真负责、睿智地按适当的商务格式进行编排和准备计划书；
3. 创业计划书的执行摘要须简洁，论之有据。

- 简洁清晰
- 排版专业
- 捕捉兴趣
- 充满憧憬
- 避言过实
- 突出关键
- 优秀信号
- 准确目标
- 不断检修

## 演示PPT内容：

1. 企业介绍：用1张PPT，说明企业概况和目标市场。
2. 商机：用2~3张PPT，陈述尚未解决的问题和未满足的要求。
3. 解决方式：用1~2张PPT，解释企业将如何解决问题或填补需求。
4. 行业、目标市场和竞争者：用2~3张PPT，介绍企业即将进入的产业、目标市场以及直接和间接的竞争者，重点陈述企业如何在目标市场中与现有企业展开竞争，获得丰厚的利润。
5. 创业者团队：用1~2张PPT，简要介绍每个创业者团队成员的互补优势。
6. 企业盈利前景：用2~3张PPT，简要陈述财务问题，重点强调何时盈利，需要多少资金。
7. 企业现状：用1张PPT，介绍企业现有的投资情况以及所有权结构。

## PPT的演示技巧：

### 1、演示进行前

“知己知彼，百战不殆”，必须要准备好演示所需要的所有数据，组织好所有材料，了解专家评委或投资人的关注点。

### 2、演示进行时

扎实的内容和演示的技巧相辅相成，缺一不可。你需要注意好演讲时的肢体语言、开场白和与大家的互动，这样才能达到你的预期目标。

### 3、演示进行后

专家评委或投资人提问，要正确处理好这是演示成功的最后关键。你可以重点注意：了解专家评委或投资人的疑惑点、时刻保持积极的态度、切忌与专家评委或投资人争辩。



共创共成长

谢谢观看