**江苏城市职业学院大学生创业园**

**创业计划书模板**

创业计划书没有统一模板,但一般大同小异。本模板仅供参考。

**一、创业计划书的参考模板**

(一)封页

主要文字内容:

XXX公司(XXX项目)创业计划书;X年X月X日;地址;邮政编码;联系人;电话;电子邮箱。

目录

摘要主要内容包括:公司简单描述;公司的宗旨和目标(市场目标和财务目标);公司股权结构;主要产品或服务介绍;市场概况和营销策略;核心团队情况;公司优势说明;融资方案(资金筹措及投资方式及退出方案);财务历史数据(前3—5年销售汇总、利润、成长)、财务预计(后3—5年)等财务分析。

(二)文本

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(指导老师、支持单位、行业协会等)

第二章 技术与产品

一、技术描述及技术支持有

二、产品概况

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、厂址和办公地址的确定

3、产品标准、质检和生产成本控制

4、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、竞争对手情况:公司实力、产品情况(种类、价位、特点、包装、营销、市场占有率等)

四、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

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、加盟商等),各级资格认定标准政策(销售量、回款期限、付款方式、应收账款、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、产品价位方案

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记录方式,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

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

四、资本结构

五、回报与偿还计划

六、吸纳投资后股权结构

七、股权成本

八、投资者介入公司管理之程度说明

九、报告(定期向投资者提供的报告和资金支出预算)

十、投资报酬与退出(股票上市、股权转让、股权回购、股利)

第七章 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(应收账款、坏账)

九、管理风险(含人事、人员流动等)

十、破产风险

第八章 管理

一、公司组织结构及团队介绍

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

第九章 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、损益表

7、现金流量表

8、财务指标分析

三、反映财务盈利能力的指标

1、财务内部收益率(FIRR)

2、投资回收期(Pt)

3、财务净现值(FNPV)

4、投资利润率

(三)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。