

男怕入错行，女怕嫁错郎。一句千古不变的人生哲理，几千年来，一直在指引着人们求职、婚嫁。说实在的，工作真是人生中的一个大事，选一个对的行业可以给自己的一生带来无限的辉煌，如马云、李彦宏、马化腾、任正非……他们首先选择了对的行业，才打拼出自己的辉煌事业来。

如果有那么一个机会，许多人都是会选择创造自己的事业，而不愿意给他人打工。但是，也应该看到，并不是每个创业的人都可以成功的，要不，现今打工的人就不会这么多了。许多人都羡慕那么白手起家，打拼出自己的一片天地的创业家，觉得他们多么的了不起。诚然，许多创业家是有着惊人的本事，他们得到了天时、地利与人和的诸多有利条件，但我们也应该清楚，重要的还是自己的本事。许多人说，现在的创业环境不好，已经大不如从前了，但是我们看到，还是有许多的能人脱颖而出，这是为何呢？事在人为！

一般而言，要想创业，那么就要考虑许多事情，要做很多的准备。其中，有一个很容易被人忽略的：创业计划书。为让广大创业者走好创业路的第一步，江苏英才网招聘顾问专门搜集与整理了有关创业计划书方面的知识，对创业者大有帮助。

创业计划书就是创业者计划创立业务的书面概要，它对业务发展有明确的界定，同时，它也是衡量业务进展情况的标准。一个酝酿中的项目，往往各方面都很不确定，创业者可以通过制定创业计划书，罗列出项目的优缺点，再逐条推敲，得到更清晰的认识。

制定完整的具有指导意义创业计划书，创业者需要投入相当多的精力。在初步构想之后，要逐渐细化。构想阶段的重点是关注与产品或服务有关的细节，例如产品处于什么样的发展阶段？它的独特性何在、销售产品的途径、消费者群有哪些？生产成本和售价如何确定、企业发展新的现代化产品的计划是什么、如何把出资者拉到企业的产品或服务中来……以上种种，都是在计划书撰写之前应该详细考虑的。

要写好创业计划书，那么，有几点是要注意的：

关注产品

在创业计划书中，应提供所有与企业的产品或服务有关的细节，包括企业所实施的所有调查。这些问题包括：产品正处于什么样的发展阶段？它的独特性怎样？企业分销产品的方法是什么？谁会使用企业的产品，为什么？产品的生产成本是多少，售价是多少？企业发展新的现代化产品的计划是什么？把出资者拉到企业的产品或服务中来，这样出资者就会和创业者一样对产品有兴趣。在创业计划书中，企业家应尽量用简单的词语来描述每件事——商品及其属性的定义对企业家来说是非常明确的，但其他人却不一定清楚它们的含义。制订创业计划书的目的不仅是要出资者相信企业的产品会在世界上产生革命性的影响，同时也要使他们相信企业有证明它的论据。创业计划书对产品的阐述，要让出资者感到：“噢，这种产品是多么美妙、多么令人鼓舞啊！”

敢于竞争

在创业计划书中，创业者应细致分析竞争对手的情况。竞争对手都是谁？他们的产品是如何工作的？竞争对手的产品与本企业的产品相比，有哪些相同点和不同点？竞争对手所采用的营销策略是什么？要明确每个竞争者的销售额，毛利润、收入以及市场份额，然后再讨论本企业相对于每个竞争者所具有的竞争优势，要向投资者展示，顾客偏爱本企业的原因是：本企业的产品质量好，送货迅速，定位适中，价格合适等等，创业计划书要使它的读者相信，本企业不仅是行业中的有力竞争者，而且将来还会是确定行业标准的领先者。在创业计划书

中，企业家还应阐明竞争者给本企业带来的风险以及本企业所采取的对策。

了解市场

创业计划书要给投资者提供企业对目标市场的深入分析和理解。要细致分析经济、地理、职业以及心理等因素对消费者选择购买本企业产品这一行为的影响，以及各个因素所起的作用。创业计划书中还应包括一个主要的营销计划，计划中应列出本企业打算开展广告、促销以及公共关系活动的地区，明确每一项活动的预算和收益。创业计划书中还应简述一下企业的销售战略：企业是使用外面的销售代表还是使用内部职员？企业是使用转卖商、分销商还是特许商？企业将提供何种类型的销售培训？此外，创业计划书还应特别关注一下销售中的细节问题。

表明行动的方针

企业的行动计划应该是无解可击的。创业计划书中应该明确下列问题：企业如何把产品推向市场？如何设计生产线，如何组装产品？企业生产需要哪些原料？企业拥有那些生产资源，还需要什么生产资源？生产和设备的成本是多少？企业是买设备还是租设备？解释与产品组装，储存以及发送有关的固定成本和变动成本的情况。

展示你的管理队伍

把一个思想转化为一个成功的风险企业，其关键的因素就是要有一支强有力的管理队伍。这支队伍的成员必须有较高的专业技术知识、管理才能和多年工作经验，要给投资者这样一种感觉：“看，这支队伍里都有谁！如果这个公司是一支足球队的话，他们就会一直杀入世界杯决赛！”管理者的职能就是计划，组织，控制和指导公司实现目标的行动。在创业计划书中，应首先描述一下整个管理队伍及其职责，然而再分别介绍每位管理人员的特殊才能、特点和造诣，细致描述每个管理者将对公司所做的贡献。创业计划书中还应明确管理目标以及组织机构图。

出色的计划摘要

创业计划书中的计划摘要也十分重要。它必须能让读者有兴趣并渴望得到更多的信息，它将给读者留下长久的印象。计划摘要将是创业者所写的最后一部分内容，但却是出资者首先要看的内容，它将从计划中摘录出与筹集资金最相干的细节：包括对公司内部的基本情况，公司的能力以及局限性，公司的竞争对手，营销和财务战略，公司的管理队伍等情况的简明而生动的概括。如果公司是一本书，它就象是这本书的封面，做得好就可以把投资者吸引住。它会风险投资家有这样的印象：“这个公司将会成为行业中的巨人，我已等不及要去读计划的其余部分了。”

撰写创业计划书，有六个要素是要清楚的：

第一个是 C，C 是 CONCEPT 概念。概念指的就是：在计划书里边，要写得让别人可以很快地知道要卖的是什么。

有了卖的东西以后，接下来是要卖给谁，谁是顾客 CUSTOMERS。顾客的范围在哪里要很明确，比如说认为所有的女人都是顾客，那五十岁以上的女人也能用吗？五岁以下的也是的客户吗？适合的年龄层在哪里要界定清楚。

第三是 COMPETITORS 竞争者。东西有没有人卖过？如果有人卖过是在哪里？有没有其他的东西可以取代？这些竞争者跟的关系是直接还是间接？

再来是 CAPABILITIES 能力。要卖的东西自己会不会、懂不懂?譬如说开餐馆,如果师傅不做了找不到人,自己会不会炒菜?如果没有这个能力,至少合伙人要会做,再不然也要有鉴赏的能力,不然最好是不要做。

另外是 CAPITAL 资本。资本可能是现金也可以是资产,是可以换成现金的东西。那么资本在哪里、有多少,自有的部分有多少,可以借贷的有多少,要很清楚。

最后一个是 CONTINUATION 永续经营。当事业做的不错时,将来的计划是什么?任何时候只要掌握这六个 C,就可以随时检查、随时做更正,不怕遗漏什么。

了解了创业计划书的写作事项后,可以通过分析他人的创业计划书来找出一些指导自己写作的点子。为此,现附几篇创业计划书范文来作为指引。

范文一

茶叶行业创业计划书

茶,在我国历史悠久,传说茶是“发乎于神农,闻于鲁周公,兴于唐而盛于宋。”茶圣,唐代陆羽(公元733-八百四年)就编撰了世界上第一部茶叶专著《茶经》。

目前,全国茶农人数约8千万人,而从事茶叶生产供销和科研教学工作总人数约1亿人,茶叶是农村产品中大宗商品之一,在我国国民经济中占重要地位。饮茶是人类美好的物质享受与精神品赏,随着社会文明的进步,饮茶文化已渗透到社会的各个领域、层次、角落。雅俗共赏离不开茶,如:“柴米油盐酱醋茶”,“琴棋书画诗酒茶”。

现在市场从事茶叶经营的另批商店和供销人数众多,但真正懂得茶文化、茶艺、茶保健的专业人员甚少,人们在品尝茶的清香,回甘的同时能了解一些茶文化,茶艺方面的知识,掌握一些茶保健功能既能增添茶趣味,又能对人体健康、防病有帮助,何乐而不为呢?因此,我选择从事茶叶经营项目时能普及茶知识,理由就是在增加经济效益的同时,提高社会效益。

本人从事临床医疗工作三十年,饮茶习惯也持续了三十年,平时喜好品茶,也了解一些茶叶知识,经常从医疗保健角度了解,思考饮茶对人体健康的作用,积累了少许经验,准备通过茶艺技能培训,能更全面,深入地学习茶的内涵,以便在今后的茶叶经营活动中发挥有效的优势作用。

通过创业培训,创业组织暂定名为某某区某某街道泉茗食品配送服务社,以非正规劳动组织申办,属18大类范畴。选择地段中档偏高,在商业圈或居住区,服务对象根据市场细分等中高档消费群。当然,茶叶产品也以中高档为主,兼顾一般,在价格方面,根据市场规则,参考同行价格,另批发商差价略低5%到10%,约控制在35%左右。在品牌方面,选择一个到二个,如黄山毛峰、福建乌龙,在进货渠道方面,准备在茶叶批发市场中,选择茶叶品种好,价格适中,有诚信的茶场经销点,作为主渠道以发挥产品特色,兼顾价中物美的品种。

在经营活动中,首先是提高服务质量,热情接待每一位顾客,根据顾客的需求,有的放矢,介绍产品的特色、层次、价格,同时提供有关的冲饮方式,保健知识,储藏方法等专业知识,为了成功的开展经营活动,在经营活动初期,做好宣传工作,如印制名片发放,告知经营特色,服务内容(如免费配送、免费咨询等)优惠程度,双向联系方法,根据多年的社区医疗服务经验,以热情服务、优质产品、优惠价格、耐心咨询争取赢得市场一份。

风险防范措施:

- 1、走企业，访社区，价格优惠，服务到位——推销
- 2、对购上等佳品或购量较大者送茶艺品——促销
- 3、茶艺展示，提高购物兴趣，普及茶文化——展销

风险意识心理准备: (共八个月约亏损32113.80元)

1、创业初期，亏本让利，得到市场认可，付学费必不可少，准备按固定费用，承担亏本风险，当月以60%每月递减10%，六个月后达到持平，初算如下:

第一个月: $9578 \times 60\% = 5746.80$ 元

第二个月: $9578 \times 50\% = 4789.00$ 元

第三个月: $9578 \times 40\% = 3831.20$ 元

第四个月: $9578 \times 30\% = 2873.40$ 元

第五个月: $9578 \times 20\% = 1915.60$ 元

第六个月: $9578 \times 10\% = 957.80$ 元

总计: 20113.80元

2、从而始租铺经过办理行业许可证、健康证、申办创业组织办理相关手续，期间还要装璜，添置必要设备，进货等许多准备工作。约持续二个月时间，要付二个月商铺租金12000元。

本项目开业资金约12万 RMB，预算如下:

资金来源为: 自筹资金7万 RMB，贷款5万 RMB。

租借商铺: 面积约30平方米，月租费: 6000元 (付三押一: 24000元)

商铺装璜: 约2万元。

设施添置: 储藏冷柜一台2000元。

茶艺品摆设: 2000元。

工夫茶具: 1000元。

箱、听、罐、瓶: 1000元。

电话 (固定+移动): 2000元。

合计: 8000元。

工资支付: 本人工资1000元/月

雇工工资: 8000元/月。

合计: 1800元。

电费: 冷柜、店内照明、店外广告: 700元/月。

通讯、交通费：300元/月。

进货：约3万元（少量多次）

开业前资金投入：

房租24000元、装璜20000元、设施8000元、进货30000元

合计：8.2万 RMB。

保本业务量分析：（装璜费20000元+设施添置费8000元）/三十六月=778元（折旧）/月

房租费6000元/月、工资1800元/月、通讯、能源费1000元。

计：每月支出9578元（固定费用）

拟：毛利率35%、国税17%

$9578 + 9578 \times 0.17 / 0.35 = 32018$ 元/月（营业额），约1100元/天（营业额）

范文二

宁波家教网创业计划书

教育问题，一直是受各层次的人们所关注的。再苦不能苦孩子，再穷不能穷教育。教育，是兴国的大事。而家教，则是在这种模式下应运而生的。市场前景非常大。

创建的公司经营范围：大学生家教服务，大学生兼职服务，目标家教服务，签约家教服务，代理各大企业招聘促销员服务，代理各大银行办理信用卡服务，代理各大网校服务等项目。

经营模式：以宁波家教网为依托，在市区高校附近设办公地点。在各大高校设校园代表。

1. 普通家教服务。家长上门自行挑选教员。收取信息费100元，可在数据库中为其搜索合适的五条教员信息，家长自行联系试验教；家长电话联系，免收家长信息费，学生收50元信息费，试教两小时成功后再收取前两小时费用；同时联系学生和家，在办公地点进行试教，试教合格，双方各收取50元信息费。按公司成立后平均一天介绍出去10份家教来算，每天的收入在1000元左右，月收入在3万左右。

2. 目标家教服务。指在学期末考试中按家长要求达到分数线或班级名次。家长先其付10元/小时的最低工资，达到目标后按协议价补足工资，例如高二数学普通家教价格40元/2小时，目标家教价格先期20元/2小时，达到目标家长按60元/2小时支付，补差价40元/2小时，如未达目标，则不需补差价。目标家教保证每学期的课时和次数不少于100课时，到时候公司收取双方信息费后，如达到目标，公司安50元/2小时支付给学，赚取10元/2小时差价。目标家教的收入存在不确定性，按保守估计月收入一万。

3. 签约家教服务。指针对高端家庭推出签约家教服务，对其学生水平进行测试后，按其能力确保重点线或本科线，先其收取确保费整，公司将聘请各大在职优秀老师和在校优秀大学生进行辅导，如果未考上者，退确保费，只收5000元成本费，公司保证对学生各科进行专职老师专人辅导。由于宁波目前这块市场非常大，只要做好广告宣传，这块将是公司未来主要的赢利点，做出名气来一年做50个高考生或中考生，收入将是百万之巨。

4. 代理招聘促销员活动。针对宁波各大公司对节假日促销员的需求, 本公司将代理这块业务, 假如某公司委托我们按60元/每天的价格招聘促销人员10名, 工作为期一个月, 共计算8天时间, 该公司需象我们支付4800元工资, 我们按40元/天招聘促销员. 支付公司3200, 我们赚差价1600元. 这块市场的收入也是相对稳定的, 估计月收入在元左右。

5. 代理银行信用卡业务。目前针对大学生信用卡的提成一般在张/左右, 成人卡的提成在/张左右, 争对学生可以推出免费办大学生信用卡, 免费做家教网推荐教员(价值50元), 免费得家教活动, 针对家长推出上门寻找家教的家长只要办张信用卡我们就可以为其免费物色合适的老师活动, 估计以这样独特的方式吸引学生和家, 一个月至少可以办300张以上的信用卡, 月收入上万以上。

6. 理移动或联通公司的新卡发行业务。由于新卡发行一般都是100块话费卖100或卖50, 从电信公司拿卡的价格非常之低, 一般就可以拿到, 一张卡的利润在百份之百左右, 同样可以以办新卡做家教网认证会员来吸引广大学生来办卡, 估计该项月收入在上万。

7. 代理各大网校网卡业务, 如黄冈网校, 北京四中名师网校等, 该卡的售价比较高, 相对来手代理的提成也非常高, 例如一张北京四中网校一学年的价格是 2000元. 代理办一张该可拿500元提成, 根据家教网的名气和家长的信任度, 在学生成绩有所提高以及取得家长对公司的认可后, 向其推荐该项网卡, 同时可以介绍学生陪学, 该项如果做出来将来又是公司的另外一大利润点。

8. 开托管班和辅导班。由于宁波市的小学下午放学时间都定在3点-3点半, 催生了托管的繁荣。公司将廉价聘请大学生做托管老师, 租到合适场地, 依靠家教网的牌子和名声, 如果能招到一百个学生托管, 托管每月收费按宁波市场行情定为一入300, 一学期安四个月计算就1200元那么一学期收入就是12万, 出去这项老师工作和场地外, 收入大概在6万左右。

9. 搞公务员培训和四六级培训等

10. 搞大学生保姆信息服务, 大学生商务陪同信息服务等。

公司前期需要大概30万左右的投资

1、首先要注册公司, 取得合法的营业执照

2、办公地点租费. 大概每个月. 按年付大概在3万-5万期间

3、广告宣传费, 宁波晚报包年费用2万左右, 现代金报包年费用3万左右

4、场地装修及办公设备费用. 大概在5万左右

先其需投入15万, 另外十五万做各种代理的押金或者做公司的备用金。

综合以上各项的收入和开支, 平均下来, 如果公司正常运营起来, 第一年的利润保守估计在五十万左右, 以后更会翻倍增加. 希望有志于教育行业的实力人士前来投资洽谈。

范文三

进军茶行业创业计划书

茶, 作为一种大众饮品, 在中国已有数千年的历史, 当今随着人民生活水平的显著提高, 一方面各类饮品蜂拥兴起, 新花色、新品种层出不穷, 另一方面饮茶依旧使广大中国人的传

统习惯。就目前茶叶现状而言，市场是巨大的，整体的茶叶需求量也是很大。

xx 茶叶公司是一家集产、供、销为一体的大型茶叶公司，拥有一流的茶园、一流的技术、一流的管理。现今 xx 茶叶公司提出“弘扬国饮，振兴川茶”，推出“xx”牌系列茶品，肩负起了“振兴川茶”的领军重任，是以带给广大消费者高品质的系列茶品。

随着社会的不断进步，人民生活水平的不断提高，人们的消费观也在不断的转变，而雪峰公司推出的“xx”系列高品质茶品，从产品定位方面主要针对白领阶层、品茶爱好者、机关企事业单位人员、知识份子等有一定消费水平的广大群体。从“xx”的消费层来说，其消费场所主要是以高档茶楼、茶铺、各大商场、专卖店、酒店、中高档娱乐场所，以及机关、大中型企业单位人员、会议为主的集团性消费。

xx 茶叶公司“xx”牌系列茶以“高品质的承诺，数量的保证，售后服务的完美”三大承诺为中心，满足消费者的需求。在市场经济的观念指导下，茶叶公司市场营销根据“xx”茶的定位和消费群众状况，运用市场营销组合，采取各种策略和手段，去占据目标市场，让广大消费者及早品尝到“xx”的风采，力争在一年的时间内，立足成都，辐射全川，达到年销售额1500万元以上。随着雪峰公司的不断壮大，争取两年内占领全川走向全国。

一、 营销思路及实施手段：

1、营销思路：

雪峰公司根据市场状况，成立营销部，招聘30名业务骨干，负责市场的开拓。首先对业务员进行茶叶及营销知识方面的培训，灌输公司“弘扬国饮，振兴川茶”的理念。树立起“品质、数量、服务”三大承诺为中心的责任感。在营销计划中，将营销思路分为2个部分，一方面以中高档产品为主打方向，强化一品牌-全球品牌网-意识，通过品牌战略吸引消费者，另一方面针对大众档次以（低档茶为主）非品牌战略面向广大普通消费者，通过部分批发渠道或直接进入低档茶铺、茶馆。

2、实施手段

根据产品定位和消费群体（场所），将业务员分成若干个业务小组，从各个领域去开发市场。

第一阶段：按消费行业及场所分类或按区域划分组建以下业务组（主要以成都地区市场为主打目标）

- 1、中高档茶楼业务组 5人
- 2、大中型商场超市业务组 5人
- 3、企事业单位、会议（集团消费）业务组 5人
- 4、宾馆、酒店、高档娱乐场所业务组 5人
- 5、有实力的干杂店、批发零售商业业务组 5人
- 6、省市茶叶公司及批发商、大众茶铺组 5人

以上六大业务组力争在三个月时间内全面拓展业务，迅速占领市场，同时配合以各种促销手段和广告宣传，力争在成都市区茶饮行业掀起一股浪潮。

各业务组安排如下：

1、高中档茶楼业务组：

成都地区高中档茶楼约360家，分布在市区五城区，根据东西南北四各区域，我们选定200家茶楼作为当前直销单位，由该业务组5位组员划区域分头负责。按照每人2家/天的推进方式，与各茶楼建立商业营销关系（包括铺货层序、经济合同的鉴定和回款制度），这样可以在一个月内在200家茶楼建立起关系。业务员在和茶楼的联系过程中，公司将配合各种形式的广告宣传，同时，可以委托进行专门宣传，比如赠送或悬挂 POP 标识，简单而精美的张贴画，赠送小礼品介绍茶叶知识，让消费者感受到来茶楼就应该喝在此基础上以“三大承诺”负诸于茶楼和消费者。

2、商场，超市业务组：

商场，超市为广大消费者流动或者专门购买物品的场所。我们选取成都市各大中型商场超市（连锁店）约80家，同样也划为4个片区，由5名业务员负责建立商业关系，预计20天左右，铺货上柜。大型商场经接洽后可建立20家左右的专柜经营，配合 POP 和精美广告树立自身形象，以强有力的促销手段吸引消费者购买。