

创业计划书的撰写措施与技能

详 解

商业计划书的关键问题：

1) 描述商业机会，创业者将怎样运用机会，以及企业将打算怎样向顾客传播价值理念、怎样展开竞争与盈利；

2) 要用事实与调研支持你的假设，获得读者信任。

整体框架

- 1 封面
- 2 内容摘要
- 3 目录
- 4 正文部分
- 5 附件

正文部分内容安排：

- 1 执行总结
- 2 企业描述
- 3 产业分析
- 4 市场分析
- 5 营销计划
- 6 管理团体和企业构造
- 7 运行计划（和产品开发计划）

8 融资计划

9 结束语

阐明：本专题内容以一家虚构企业 Prime Adult Fitness (简称 PDA) 的创业计划书为例，讲解创业计划书撰写的每一种方面。

PDA 将是一家 50 岁及 50 岁以上人群服务的健身中心。

1 封面

1.1 封一

编号：XX-XX-001 体现档案管理水平；

密级：秘密、机密或绝密 体现项目的保密性和创业者的保密意识；

标题：XXXXXX 商业计划书 体现关键主题；

落款：XXXX 机构 阐明机构名称；

时间：XXXX 年 XX 月 XX 日

阐明：封一应独立成页，可合适包装，以体现实力、质量和风格；一般封面不波及图案比很好（企业的徽标或商标可放置；已经有产品或服务的设计简图或照片，在美观观的状况下可放置）。

1.2 封二

上端：1) 提出保密规定；或 2) 提供机构简介

下端：提供联络信息（机构名称、地址、网址、
、负责人或联络人姓名、
、
、企业网址等） 以便投资者、合作者调查核算或业务联络。

2 内容摘要

2.1 目的

浓缩整个计划的精髓，高度概括，描述成果，提出结论性的东西，激发读者阅读爱好。

2.2 写作规定

- 1) 尤其详细阐明机构自身的不一样之处以及获取成功的市场因数；
- 2) 尤其注意描述产品（或服务），产品简介重点包括概念、特性、市场竞争力、成本、前景预测，这是争取支持者的最佳亮点。

3 目录

3.1 目的

- 1) 以便阅读者浏览整体框架和查找阅读内容，节省时间；
- 2) 让阅读者注意到撰写人想强调的内容。

3.2 措施

列出计划书各章节名称、页码及附件名称与页码。

4 执行总结

4.1 重要性

执行总结是商业计划的第一项内容，是整个商业计划的概述（不是引言、前沿），也是最重要的部分，目的在于让读者迅速、全面理解商业计划。

4.2 格式

执行总结篇幅不应超过 2 页纸；依序简介商业计划书的各个部分，其中章节次序应与计划书的次序一致。

注意：执行总结虽位置在前，但应在计划书完毕之后再完毕。

4.3 内容

- 1) 执行总结各部分应与计划书正文一致，是计划书的浓缩；
- 2) 每部分标题应以粗体字以显醒目；
- 3) 语言体现应严谨正式而条理清晰，同步不失热情与憧憬；尽量防止使用专业术语。
- 4) 撰写每个部分内容要实事求是，要可以体现出撰写人认真做了调查，虽然是假设也是建立在事实根据基础上的。
- 5) 创业者在寻找资金时，执行总结应注明所需资金数。

5 企业描述

5.1 重要性

为商业计划书主题部分的开始，体现创业者与否善于将抽象的创意转化为详细的企业。

5.2 涵盖的内容

简介

简介企业概况和创业原因，以及某些基本信息，包括创立者姓名、企业总部地址、创业领袖联络方式。

历史

企业历史要简短，但要解释清晰商业创业的来源和创业动机。假如是新创企业，直接阐明企业还处在初创期；假如创意来源很有趣、很感人，也写出来，没有有趣故事，简朴阐明创意怎样满足消费者需求；假如企业已经经营一段时间，简要陈说企业大事记和重要成就（企业历史收入、净利润和销售增长率）。

使命陈说

阐明企业存在的理由及立志成为何样的企业。合适的使命陈说能指明企业的发展道路，能成为企业财务和道德指南。

注意：用尽量少的字数说清晰企业使命。

参照原则：

- 1) 阐明本企业独特之处；
- 2) 阐明企业存在的理由；
- 3) 充斥激情，让读者印象深刻；
- 4) 充斥挑战和冒险精神，同步又现实可行；
- 5) 与企业所有的利益有关者有关。

Google

整合全球信息，使人人皆可访问并从中受益。

eBay

提供一种使任何人都能有效买卖各类物品的全球交易平台。

DELL

通过向市场提供最佳的客户体验，成为最成功的企业。

注意：提醒企业口号的重要性，如 google（不作恶）和耐克（想做就做）。

产品和服务

本部分应当对企业产品或服务做出详细解释，包括描述产品、服务的独特之处及其市场定位（根据同类产品的竞争，确定自己产品在市场的位置）。

注意：1) 在本部分应汇报理念测试和购置意愿调查的成果，阐明产品、服务创意和产品定位方略形成过程；

2) 解释清晰产品、服务的专利性质以及对知识产权的保护状况。构建进入壁垒，以防止创意被实力较强竞争者模仿复制。

现实状况

本部分写企业发展历程，最佳以重大事项为主线来写，并写明已完结或待完毕事项。

注意：三个重要问题

1) 目前企业管理团体构成；

2) 消费者对企业产品、服务的最初反应（建立在可行性分析基础上）；

3) 企业财务状况（目前企业融资状况、企业与否有债务、与否已转让部分股权、与否需要融资及融资数和用途）。

法律地位和所有权

本部分要阐明企业的所有者、所有权的分派状况以及与否已经签订创业协议（股东协议）

注意：1) 没有签订创业协议的，应当阐明该事项正在处理，以告知正在考虑并认识到此事的重要性；

2) 企业的类型选择相称重要，应明确并予以阐明（个人独资企业和一般合作企业很难维持）。

补充：企业命名

1) 客户驱动型企业

Big and Tall Guys 大块头男性服装网络商店

Parent Watch 网络监控幼稚园

2) 产品、服务驱动型

3) 产业驱动型

4) 个人或形象驱动型（创业者姓名命名）

注意：企业命名的合法性问题\国际化问题（学弗兰 NOVA 墨西哥西班牙语“不去”）\网络域名注册。

6 产业分析

6.1 重要性

本部分内容只关怀产业环境，并不包括对目的市场的分析。在没有进行更广泛的产业分析之前，过早地挑选甚至讨论专门的目的市场是不成熟的（全新橘树杀虫剂——杀虫剂产业）。产业分析有助于支持和展开计划书中的其他部分。

6.2 产业分析的内容

产业定义

重要描述企业所波及的产业。

一般采用狭义原则来界定产业。

企业波及两个或多种产业，必须鉴别波及的每一种产业并进行产业分析（医用电脑软件）。

若难以鉴别说波及产业，要么界定一种全新的产业，要不选择最靠近的产业并附有关补充信息（苹果 iPod 系列生产的防水套）。

产业规模、增长速度和销售预测

重要讨论既有产业或拟进入产业的规模（产出额）、增长率（%）和未来销售预测。关键不在于数据，而在于解释清晰所提供的数据以及通过合适的方式展示数据。

展示数据的措施：

1) 财务信息（产业销售额、增长率等）的简介以数年度形式展现，易于探究趋势；

2) 尽量用图表展示所要体现的信息；

3) 合适提供某些当地区或当地的产业信息；

4) 防止只提供有关产业的积极信息。

.1 产业规模

产业规模一般用 3-5 年的产出额反应（也可列出产业内企业的数量）；产业规模易被分解识别，最佳以比例显示每部分所占份额（女装产业构成）；也可以显示详细产业对广义产业部门的奉献率。

.2 产业增长速度

产业增长速度应用比例显示，并作出解释；可通过本产业与相似产业的增长速度进行对比阐明；也可借助有关手段处理（搜索、行业协会、行业杂志、行业个体企业），关键在于辨明资料来源的可靠性。

.3 产业销售预测

一般要给出 1-3 年产业销售额和销售增长率的详细数据

；数据来源：1) 引用成熟行业的数据；2) 根据历史的趋势数据进行推断；
在所有状况下需要对预测作出解释。

产业特性

本部分讨论产业构造和竞争格局。需要处理 4 各问题：

.1 产业机构

阐明产业的集中和分散程度以及产业的整体竞争格局与是否具有吸引力。

高集中度的产业与低集中度的产业阐明重点不一样样。

迈克尔·波特五力模型（进入壁垒—对抗程度—替代品—供应方议价能力—购置方议价能力）可解释构造上具有吸引的产业。

.2 参与者的性质

阐明该产业中参与者的性质和其他方面。

.3 比率

汇报一种产业关键财务比率和有关利益比率（产业平均利润率）。

.4 关键成功原因

产业的成功原因确定了产业中不一样组织为了获得成功必须具有的优势。

大多数产业有 6-10 个成功原因，需要在产业分析中显示出来。

注意：产业关键成功原因的获得途径

产业趋势

为产业分析中最重要的部分，一般为产业中的一种新的理念打下基础。

最重要的两种趋势：环境趋势（经济趋势、社会趋势、技术进步、政治和法规变化）和商业趋势（产业利润率变化、创新度、成本趋势、市场拓展状况等）

以上内容仅为本文档的试下载部分，为可阅读页数的一半内容。

如要下载或阅读全文，请访问：

<https://d.book118.com/355023203023011214>