

创业计划书

Business Plan

项目名称： 校园 KTV

项目负责人： 王燕龙 联络方式：

班级： 08 地理信息系统 学号：

项目组员及所在班级：

姓名： 班级： 学号：

姓名： 班级： 学号：

姓名： 班级： 学号：

姓名： 班级： 学号：

姓名： 班级： 学号：

姓名：_____ 班级：_____ 学号：_____

姓名：_____ 班级：_____ 学号：_____

姓名：_____ 班级：_____ 学号：_____

姓名：_____ 班级：_____ 学号：_____

姓名：_____ 班级：_____ 学号：_____

姓名：_____ 班级：_____ 学号：_____

姓名：_____ 班级：_____ 学号：_____

姓名：_____ 班级：_____ 学号：_____

姓名：_____ 班级：_____ 学号：_____

姓名：_____ 班级：_____ 学号：_____

保密承诺

本商业计划书内容波及商业秘密，仅供内部组员和有资
助意向的单位或个人审阅，请收到本商业计划书的人做出如
下承诺：

妥善保管本商业计划书，未经筹划本团体同意，不得向
第三人公开本商业计划书波及的商业秘密。

承诺人签字：_____

_____年__月__日

目 录

概要	1
----------	---

第一部分 企业基本状况	2
第二部分 企业管理层	4
第三部分 市场分析	7
第四部分 产品或服务	10
第五部分 营销筹划	12
第六部分 财务计划	14
第七部分 融资及退出	17
第八部分 风险及控制	18
第九部分 项目实行进度	19
第十部分 附件	20

第一部分 企业基本状况

一、企业基本状况

企业已设置为或将登记为哪种形式：

- 个体工商户
- 个人独资企业
- 合作企业
- 有限责任公司
- 股份有限公司
- 其他（含学生模拟企业）

企业名称： _____

营业范围： KTV、饮食

成立时间： _____

注册地点： _____

企业住址： _____

二、企业资本

企业资本总额： _____

首期到位资本： _____， 现金占总资本中的比例： _____%

企业资本是由如下股东/合作人/出资者出资构成的：

股东名	出资额	出资形式	所占比例	联络方式
			_____%	
			_____%	
			_____%	
			_____%	
			_____%	
			_____%	

三、企业沿革

四、企业要实现的目的

1. 占领大学生娱乐市场、生活区居民娱乐市场、工厂区职工娱乐市场
2. 全省各市、区连锁经营
3. 占有 KTV 市场的 52%以上市场份额

五、企业内部资源

- 1, _____
- 2, _____
- 3, _____
- 4, _____

可以将详细记录报表放在附件。

六、企业外部资源

- 1, _____
- 2, _____
- 3, _____
- 4, _____

可以将有关协议文献放在附件。

七、企业员工队伍

企业共有员工_____名，详细学历分布状况如下表：

学历	大学如下		大专学历		本科学历		硕士学历		合计
	人数	比例	人数	比例	人数	比例	人数	比例	
管理人员									
一般员工									

八、企业经营财务史（单位：人民币元）

项目	本年度	前1年	前2年	前3年
销售收入				
毛利润				
纯利润				
总资产				
总负债				

净资产				
负债率				
净资产收益率				

第二部分 企业管理层

一、重要管理人员简历

● 法人代表/董事长/首席执行官 CEO(Chief executive officer)

姓名_____性别_____年龄_____籍贯_____联络_____

学历_____学位_____所学专业_____毕业院校_____

重要经历和业绩：（着重描述有关技术和管理经验及成功事例）

● 总经理/首席运行官 COO(Chief operating officer)

姓名_____性别_____年龄_____籍贯_____联络_____

学历_____学位_____所学专业_____毕业院校_____

重要经历和业绩：（着重描述有关技术和管理经验及成功事例）

● 技术开发负责人/首席技术官 CTO(Chief technology officer)

姓名_____性别_____年龄_____籍贯_____联络_____

学历_____学位_____所学专业_____毕业院校_____

重要经历和业绩：（着重描述有关技术和管理经验及成功事例）

● 市场营销负责人/首席市场官 CMO (chief marketing officer)

姓名_____性别_____年龄_____籍贯_____联络_____

学历_____学位_____所学专业_____毕业院校_____

重要经历和业绩：（着重描述有关技术和管理经验及成功事例）

●其他对企业发展负有重要责任的人员_____

姓名_____性别_____年龄_____籍贯_____联络_____

学历_____学位_____所学专业_____毕业院校_____

重要经历和业绩：（着重描述有关技术和管理经验及成功事例）

●其他对企业发展负有重要责任的人员_____

姓名_____性别_____年龄_____籍贯_____联络_____

学历_____学位_____所学专业_____毕业院校_____

重要经历和业绩：（着重描述有关技术和管理经验及成功事例）

● 其他对企业发展负有重要责任的人员_____

姓名_____性别_____年龄_____籍贯_____联络_____

学历_____学位_____所学专业_____毕业院校_____

重要经历和业绩：（着重描述有关技术和管理经验及成功事例）

● 其他对企业发展负有重要责任的人员_____

姓名_____性别_____年龄_____籍贯_____联络_____

学历_____学位_____所学专业_____毕业院校_____

重要经历和业绩：（着重描述有关技术和管理经验及成功事例）

二、内部组员鼓励

企业将怎样吸引并留住创业管理层及关键人员？（请选择并阐明）

高薪高提成：_____

员工持股：_____

购置保险：_____

住房交通：_____

其他：_____

三、外部人员支持

创业企业将不停面临专业的难题，怎样获得外部专业人士的支持？

●法律顾问： _____

●技术研发： _____

●财务会计： _____

●其他： _____

四、企业组织构造及人员安排

有限责任公司

办 公 室：	财 务 部：	生 产 部：	营 销 部：	— — 部：
--------------	--------------	--------------	--------------	--------------

第三部分 市场分析

一、市场调查和预测

1. 请选择市场调查的主题： _____

2. 调查的时间： _____

3. 调查的地点： _____

4. 参与调查的人员： _____

5. 调查采用的措施（请选择，并将证明材料放在附件）：

文案调查； 问卷调查； 抽样法； 观测法；

访问法； 试验法； 焦点小组访谈法； 其他

6. 调查的内容及其成果

创业环境调查： _____

市场需求调查： _____

产品/服务调查： _____

竞争者营销活动调查： _____

7. 对该市场进行初步预测

市场容量或本企业估计市场占有率： _____

市场容量的变化趋势： _____

二、行业分析

1. 请选择企业进入的行业： _____

2. 行业的基本状况

◆根据行业的生命周期，请选择该行业处在哪一种发展阶段：

【 】 新兴行业；【 】 成长行业；【 】 成熟行业；【 】 衰退行业。

◆该行业的竞争现实状况怎样： _____

◆该行业的主导技术/产品/服务是什么： _____

◆ 该行业的发展趋势及前景怎样： _____

3. 企业进入该行业的方略： _____

4. 进入或退出该行业的壁垒是什么？企业将怎样克服？

三、竞争者分析

本企业与行业内三个重要竞争者的比较：（版面不够，可另附表）

竞争者	竞争优势	竞争劣势
甲:		
乙:		
丙:		

◆该行业还会有哪些潜在的竞争者, 请简要阐明:

●通过比较,本企业的竞争优势:_____

●通过比较,本企业的竞争劣势:_____

企业将怎样回避或弥补这些劣势:_____

四、识别市场细分和选择目的市场

1. 按照市场细分原因(地理、人文、心理、行为)将消费者市场提成若干子市场,针对本企业状况评估重要的细分市场:_____

2. 选择一种或几种准备进入的目的市场并阐明原因:_____

●目的客户的购置能力及特点: _____

●目的客户分布的地方: _____

●选择企业将对目的市场采用的营销方略,并简要阐明:

【 】集中式方略【 】差异化方略【 】无差异化方略

3. 企业的市场定位(建立在市场上传播该产品/服务的关键特性与利益)

第四部分 产品/服务

一、产品/服务的基本状况

1. 企业选择的重要产品/服务是： _____

2. 该项产品/服务的市场前景怎样： _____

3. 根据产品的生命周期，请选择该产品/服务处在哪一发展阶段：

【 】 导入期； 【 】 成长期； 【 】 成熟期； 【 】 衰退期

根据产品的生命周期，企业将采用何种应对方略：

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/996034243235010145>