**大学生创业计划书**

创业计划书是一份全方位的商业计划，其主要用途是递交给投资商，以便于他们能对企业或项目做出评判，从而使企业获得融资。它是用以描述与拟创办企业相关的内外部环境条件和要素特点，为业务的发展提供指示图和衡量业务进展情况的标准。通常创业计划是结合了市场营销、财务、生产、人力资源等职能计划的综合。

**（一）封面**

封面的设计要有审美观和艺术性，一个好的封面会使阅读者产生最初的好感，形成良好的第一印象。

**（二）计划摘要**

计划摘要列在创业计划书的最前面，它是浓缩了的创业计划书的精华。计划摘要涵盖了计划的要点，以求一目了然，以便读者能在最短的时间内评审计划并做出判断。

**（三）企业介绍**

这部分的目的不是描述整个计划，也不是提供另外一个概要，而是对你的公司作出介绍，因而重点是你的公司理念和如何制定公司的战略目标。

**（四）行业分析**

在行业分析中，应该正确评价所选行业的基本特点、市场容量、消费者接受程度、消费行为进行分析、主要竞争对手优劣的对比分析以及未来的发展趋势等内容。

**（五）产品（服务）介绍**

产品介绍是创业计划书中必不可少的一项内容。一般，产品介绍必须要回答以下问题：

1. 顾客希望企业的产品能解决什么问题，顾客能从企业的产品中获得什么好处？
2. 企业的产品与竞争对手的产品相比有哪些优缺点，顾客为什么会选择本企业的产品？
3. 企业为自己的产品采取了何种保护措施，企业拥有哪些专利、许可证，或与已申请专利的厂家达成了哪些协议？
4. 为什么企业的产品定价可以使企业产生足够的利润，为什么用户会大批量地购买企业的产品？
5. 企业采用何种方式去改进产品的质量、性能，企业对发展新产品有哪些计划等等。

（六）人员及组织结构

有了产品之后，创业者第二步要做的就是结成一支有战斗力的管理队伍，而高素质的管理人员和良好的组织结构则是管理好企业的重要保证。因此必须要对主要管理人员加以阐明，介绍他们所具有的能力、过去的经历和背景，以及在本企业中的职务和责任。

**（七）市场预测**

在创业计划书中，市场预测主要包括以下两个方面：

* 市场需求预测：市场是否存在对这种产品的需求？需求程度是否可以给企业带来所期望的利益？新的市场规模有多大？需求发展的未来趋向及其状态如何？影响需求都有哪些因素。
* 市场竞争预测：市场中主要的竞争者有哪些？是否存在有利于本企业产品的市场空档？本企业预计的市场占有率是多少？本企业进入市场会引起竞争者怎样的反应，这些反应对企业会有什么影响？等等。

**（八）营销策略**

营销是企业经营中最富挑战性的环节，因此在创业计划书中，营销策略应包括以下内容：市场机构和营销渠道的选择、营销队伍和管理、促销计划和广告策略、价格决策等。

**（九）制造计划56**

创业计划书中的生产制造计划应包括以下内容：产品制造和技术设备现状、新产品投产计划、技术提升和设备更新的要求、质量控制和质量改进计划。

**（十）财务规划**

财务规划需要花费较多的精力来做具体分析。一般要包括以下内容：创业计划书的条件假设、预计的资产负债表、预计的损益表、现金收支分析、资金的来源和使用。

**（十一）风险控制**

创业项目实施过程中可能遇到的风险分析，及其应对措施。包括：技术风险、市场风险、管理风险、政策风险等。

准备创业方案是一个展望项目的未来前景、细致探索其中的合理思路、确认实施项目所需的各种必要资源、再寻求所需支持的过程。需要注意的是，并非任何创业方案都要完全包括上述大纲中的全部内容。创业内容不同，相互之间差异也就很大。