



第十一章 创业计划书

第46讲 创业计划书主要内容





创业计划书的6C要素

- CONCEPT 概念
- CUSTOMERS 客户
- COMPETITORS 竞争者
- CAPABILITIES 能力
- CAPITAL 资本
- CONTINUATION 永续经营





创业计划书的组成部分

- (一) 封面和目录
- (二) 执行概览 (**executive summary**)
- (三) 企业描述
- (四) 产业分析
- (五) 市场分析
- (六) 营销计划
- (七) 管理团队与公司结构
- (八) 运营计划
- (九) 产品 (或服务) 设计与开发计划
- (十) 融资计划
- 一个重要内容: 风险分析





风险因素

- A、企业弱点评价，包括管理风险、生产风险、经营风险、雇员风险（对关键雇员的依赖程度）；**
- B、企业外部风险，包括资源风险（供应商风险）、市场风险和政策风险等；**
- C、应急计划**



制订创业计划书的步骤

- 第一步：事业蓝图。
- 第二步：市场定位。
- 第三步：收支预算。
- 第四步：市场计划。
- 第五步：制定创业计划书。

✓1年后或3年后我的事业将发展到什么状况？
✓我的企业将拥有多少员工？
✓我的企业的顾客群是哪些人？要为他们提供什么服务？
✓我的企业的销售额、利润和资产额将达到怎样的规模？





制订创业计划书的步骤

- 第一步：事业蓝图。
- 第二步：市场定位。
- 第三步：收支预算。
- 第四步：市场计划。
- 第五步：制定创业计划书。

- ✓自己如何向顾客提供有价值的产品或服务？
- ✓自己给顾客提供的商品会被其他商品轻易代替吗？
- ✓市场上确实有这种需求吗？
- ✓自己却是最合适的产品或服务的提供者吗？





制订创业计划书的步骤

- 第一步：事业蓝图。
- 第二步：市场定位。
- 第三步：收支预算。
- 第四步：市场计划。
- 第五步：制定创业计划书。

- ✓将每月的收支做一个大致预算。
- ✓大概能有多少收入？
- ✓可以预测的支出金额是多少？





制订创业计划书的步骤

- 第一步：事业蓝图。
- 第二步：市场定位。
- 第三步：收支预算。
- 第四步：市场计划。
- 第五步：制定创业计划书。

- ✓如何促销？
- ✓促销的目标是什么？
- ✓目标顾客群是谁？在哪儿？
- ✓如何向顾客说明产品的定位？
- ✓怎样让顾客知道我们的产品和服务？
 - 如果打广告，应使用哪种媒体？
 - 如何调查广告效果如何？
- ✓采取电视广告促销方法？电话推销？网络销售？面谈等特殊销售方式？





小结：创业计划的内容如八股一样，
它是一套工作流程，按此工作，会
让你管理好创业计划书

