# 挑战杯创业大赛计划书撰写指南

来源：网络 作者：九曲桥畔 更新时间：2024-10-17

*第一篇：挑战杯创业大赛计划书撰写指南本撰写指南只对参赛作品提供一个样本说明，目的在于让参赛者了解创业计划书大致包括的内容。本次竞赛对创业计划书在内容方面没有统一要求，关键是参赛者要突出创业项目的定位、特色、优势以及可行性。大学生创业设计大...*

**第一篇：挑战杯创业大赛计划书撰写指南**

本撰写指南只对参赛作品提供一个样本说明，目的在于让参赛者了解创业计划书大致包括的内容。本次竞赛对创业计划书在内容方面没有统一要求，关键是参赛者要突出创业项目的定位、特色、优势以及可行性。

大学生创业设计大赛要求参赛者组成优势互补的竞赛小组，提出并围绕一个具有市场前景的产品、技术、概念产品或服务，完成一份深入、具体、完整的创业计划，以描述公司的创业机会，阐述创立公司、把握这一机会的进程，说明所需要的资源，揭示风险和预期回报，并提出行动建议。创业计划聚焦于特定的策略、目标、计划和行动，对于一个非技术背景的有兴趣的人士应清晰易懂。创业计划可能的读者包括：希望吸纳进入团队的对象，可能的投资人、合作伙伴、供应商、顾客、政策机构等。

一、创业计划书内容

创业计划一般包括：报告摘要、项目背景、市场调查和分析、公司战略、营销策略、经营管理、融资与资金运营计划、财务分析与预测、管理体系、机遇与风险、风险资本的退出等方面。

（一）报告摘要

是创业计划一到两页的概括，包括以下方面：

1.公司及提供的产品、技术、概念产品或服务的概述

2.面临的市场机会和目标市场定位与预测

3.市场环境和竞争优势

4.经济状况和盈利能力预测

5.公司组织管理（团队概述）

6.所需资源，提供的利益等

（二）项目背景、产品/服务介绍

1.本创业计划的产业背景和市场竞争环境

2.详细的产品、技术或服务说明，以及如何满足关键的顾客需求

（三）市场调查和分析

1.目标市场的定位与分析

2.市场容量估算和趋势预测

3.竞争分析和竞争优势

4.估计的市场份额和销售额

（四）公司战略

阐释公司的发展战略，分阶段制定公司的发展计划与目标，包括：

1.商业模式

2.总体进度安排、分阶段制定公司的发展计划与市场目标

3.公司的研发方向和产品线扩张策略

4.主要的合作伙伴与竞争对手等

（五）营销策略

制定有效的营销策略，确保产品顺利进入市场，并保持和提高市场占有率，包括：

1.定义产品、技术、概念产品或服务面对的顾客群，所提供的核心价值、附加利益等

2.制定符合本项目市场特点的价格策略

3.构建通畅合理的营销渠道

4.提出新颖而富于吸引力的推广策略

（六）经营管理

1.生产工艺/服务流程

2.设备购臵和改建、人员配备、生产周期

3.产品/服务质量控制与管理

（七）企业经济/财务状况

1.资金需求和来源

2.融资计划

3.股本结构与规模

4.资金运营计划

5.退出策略（方式、时间）

（八）财务分析与预测

1.关键的财务假设

2.会计报表（包括资产负债表、收益表、现金流量表，前两年为季报、前五年为年报）

3.财务分析（IRR、NPV、投资回收期、敏感性分析等）

（九）管理体系

1.公司的管理团队，组织架构以及团队能力

2.各成员与管理公司有关的教育和工作背景，团队成员的分工和互补

3.领导层成员，创业顾问以及主要的投资人和持股情况

（十）关键的风险和问题

可能的技术、市场、财务等方面的风险和问题、相应的规避计划等。

（十一）风险资本的退出

二、创业计划书的撰写要求

创业计划书的撰写要求是：主题明确、结构合理 内容充实、重点突出、论据充分、论证严谨 方法科学、分析规范、文字通畅、表述准确 排版规范、装帧整齐。

（一）主题要明确

1.项目名称：体现创业投资的主旨或目标——科技、市场、价值。

2.封页：精心设计、体现项目特色；简洁规范、避免过于花俏。

3.报告摘要（1至2页）开门见山地综述：项目的名称、技术特点和优势、所属产业及趋势、市场需求及趋势、投资及其效益、基本结论等。

4.报告目录和章、节、目的标题：报告的逻辑思路和分析框架。

5.报告的正文：分“章-节-目-小目”论述、主题明确、依序论述、循序渐进。

6.报告的附录：科研成果获奖、专利、发明证书等；市场调研的方案和问卷等资料。

7.报告的主要参考文献：按参考文献标准写法标注。

（二）结构要合理

1.报告摘要

2.项目和公司简介

3.产品或服务及其特征

4.市场需求和所属行业的竞争和发展趋势

5.市场营销方案

6.生产和运作模式

7.企业管理方案

8.融资方案

9.投资（财务）效益可行性

10.风险及其防范

11.撤出机制

12.结论和决策建议

（三）内容要充实、重点要突出

1.报告摘要

（1）产品或服务的名称及特征、所属产业、趋势及特征；

（2）项目的市场需求和趋势、营销的基本策略；

（3）公司的组织和管理；

（4）项目的筹资和投资计划和效益评价结果；

（5）项目的风险投资者的撤出方式和预计效益；

（6）项目的基本结论和建议。

2.产品或服务和公司简介

（1）产品或服务简介：技术价值和应用价值

（2）公司简介：公司组建、注册资本和股权结构、发展战略

3.市场需求和所属行业的竞争和发展趋势

（1）市场容量调查和预测过程和结果

（2）产品或服务的生命周期、产业的特征和生命周期

（3）行业的竞争对手和方式

4.市场营销方案

（1）4P的组合：几种主要的营销策略

（2）所选营销策略的利弊分析和调整

5.生产和运作模式

（1）生产组织方案（采购、生产、仓储、运输、销售）

（2）生产工艺流程

（3）人员和设备的配臵

6.融资方案

资金来源和比例：技术入股、风险资本投资入股、管理者出资入股、银行贷款。计算资本成本：各种资本的成本、加权平均资本成本

7.投资（财务）效益可行性

（1）编制：损益表、（经营性）现金流量表、资产负债表、还贷计划表。

（2）测算投资效益指标：静态和动态回收期（PBP）、净现值（NPV）、内涵报酬率（IRR）、保本点（BEP）等。

8.企业管理体系

（1）企业的组织结构设臵和调整

（2）董事会、总经理、部门经理等的职能（权责利）

（3）中层经理的职责

（4）部门管理（人事、财务、生产、采购、销售等）

（5）职工管理

9.风险及其防范

（1）技术风险和防范：技术创新性和成熟度、技术更新、R&D的后续能力。

（2）市场风险和防范：目标市场的实际需求、价格变动与需求变化、竞争对手的能力和市场竞争态势、产品更新换代或替代品出现。

10.撤出机制

股权转让：部分转让或全部转让股权，预计的股权转让价值：股权价格=每股净资产（1+溢价率）

公司上市：发行股票（出售股份或继续持股）

预计的股票价格=前三年平均每股收益\*发行的平均市盈率

11.结论和决策建议

技术价值：该技术和产品/服务是否成熟和具有应用前景。

市场价值：基于该项技术的产品/服务是否具有较大和稳定的市场需求。

投资价值：该项投资是否具有经济效益，风险投资是否具有经济效益。

决策建议：是否具有投资价值，投资和管理中应注意的关键问题。

（四）论据要充分、论证要严谨

1.市场调研分析：资料详实、可信度高；潜在需求现实。

2.技术工艺部分：技术成熟；后续R&D有保障。

3.财务效益部分：销售、价格和成本合理；NPV>0；回收期短。

4.营销策略：可操作性；有特色和创意。

5.风险评价：客观；可解决。

6.撤出方式：可行。

（五）方法要科学、分析要规范

1.市场调研和预测方法

2.财务效益可行性研究方法（NPV、IRR、PBP、弹性分析）

（六）文字要通畅、表述要准确

通俗易懂；逻辑严谨；言能达意；谨防语病。

（七）排版要规范、装帧要整齐

封页、标题（大、中、小）和全文格式、正文、段落、引言、表格、公式、数字表示、参考资料。

三、作品书面格式要求

（一）作品一律采用A4幅面；

（二）一级标题用小三号楷体\_GB2312，二级标题用四号楷体\_GB2312；

（三）正文用五号楷体\_GB2312；

（四）例证加斜体。

**第二篇：创业计划书撰写指南**

创业计划书撰写指南 目录

一、创业计划书内容 2

二、创业计划书的撰写要求 4

三、作品书面格式要求 7 说明：本撰写指南只对参赛作品提供一个样本说明，目的在于让参赛者了解创业计划书大致包括的内容。本次竞赛对创业计划书在内容方面没有统一要求，关键是参赛者要突出自己的创业项目的特色、优势以及可行性。

本次大赛要求参赛者组成优势互补的竞赛小组，提出并围绕一个具有市场前景的产品、技术、概念产品或服务，完成一份深入、具体、完整的创业计划，以描述公司的创业机会，阐述创立公司、把握这一机会的进程，说明所需要的资源，揭示风险和预期回报，并提出行动建议。创业计划聚焦于特定的策略、目标、计划和行动，对于一个非技术背景的有兴趣的人士应清晰易懂。创业计划可能的读者包括：希望吸纳进入团队的对象，可能的投资人、合作伙伴、供应商、顾客、政策机构等。

一、创业计划书内容

创业计划一般包括：执行总结、项目背景、市场调查和分析、公司战略、营销策略、经营管理、融资与资金运营计划、财务分析与预测、管理体系、机遇与风险、风险资本的退出、附录等方面。

（一）执行总结

执行总结是创业计划一到两页的概括，包括以下方面： 1.公司及提供的产品、技术、概念产品或服务的概述 2.面临的市场机会和目标市场定位与预测 3.市场环境和竞争优势

4.经济状况和盈利能力预测 5.团队概述

6.所需资源，提供的利益等(二)项目背景、产品/服务介绍

1.本创业计划的产业背景和市场竞争环境

2.详细的产品、技术或服务说明，以及如何满足关键的顾客需求(三)市场调查和分析

1.目标市场的定位与分析 2.市场容量估算和趋势预测 3.竞争分析和竞争优势

4.估计的市场份额和销售额 5.市场发展的趋势等(四)公司战略

阐释公司的发展战略，分阶段制定公司的发展计划与目标，包括： 1.商业模式

2.总体进度安排、分阶段制定公司的发展计划与市场目标 3.公司的研发方向和产品线扩张策略 4.主要的合作伙伴与竞争对手等(五)营销策略 制定有效的营销策略，确保产品顺利进入市场，并保持和提高市场占有率，包括： 1.定义产品、技术、概念产品或服务面对的顾客群，所提供的核心价值、附加利益等 2.制定符合本项目市场特点的价格策略 3.构建通畅合理的营销渠道

4.提出新颖而富于吸引力的推广策略(六)经营管理

1.生产工艺/服务流程

2.设备购置和改建、人员配备、生产周期 3.产品/服务质量控制与管理(七)企业经济/财务状况 1.资金需求和来源 2.融资计划

3.股本结构与规模 4.资金运营计划

5.退出策略（方式、时间）(八)财务分析与预测 1.关键的财务假设

2.会计报表（包括资产负债表、收益表、现金流量表，前两年为季报、前五年为年报）3.财务分析（IRR、NPV、投资回收期、敏感性分析等）(九)管理体系

1.公司的管理团队，组织架构以及团队能力

2.各成员与管理公司有关的教育和工作背景，团队成员的分工和互补 3.领导层成员，创业顾问以及主要的投资人和持股情况(十)关键的风险和问题

可能的技术、市场、财务等方面的风险和问题、相应的规避计划等。

（十一）风险资本的退出

（十二）附录

1．市场调研方案、问卷、数据统计、行业专家访谈等资料。

2．具有法律效力的发明创造、专利或专有技术所有人的书面授权许可、项目鉴定证书、专利证书等复印件。

3．实体类项目需附营业执照复印件、经营场所租赁合同复印件、最近1个月的会计报表。

二、创业计划书的撰写要求

创业计划书的撰写要求是：主题明确、结构合理、内容充实、重点突出、论据充分、论证严谨、方法科学、分析规范、文字通畅、表述准确、排版规范、装帧整齐。

（一）主题明确

1.项目名称：体现创业投资的主旨或目标——科技、市场、价值。2.封页：精心设计、体现项目特色；简洁规范、避免过于花俏。

3.报告摘要（1-2页）开门见山地综述：项目的名称、技术特点和优势、所属产业及趋势、市场需求及趋势、投资及其效益、基本结论等。

4.报告目录和章、节、目的标题：报告的逻辑思路和分析框架。

5.报告的正文：分“章-节-目-小目”论述、主题明确、依序论述、循序渐进。

6.报告的附录：科研成果获奖、专利、发明证书等；市场调研的方案和问卷等资料。7.报告的主要参考文献：按参考文献标准写法标注。(二)结构合理 1.报告摘要（执行摘要）2.项目和公司简介 3.产品或服务及其特征

4.市场需求和所属行业的竞争和发展趋势 5.市场营销方案 6.生产和运作模式 7.企业管理方案 8.融资方案

9.投资（财务）效益可行性 10.风险及其防范 11.撤出机制

12.结论和决策建议

（三）内容充实、重点突出 1.报告摘要

（1）产品或服务的名称及特征、所属产业、趋势及特征；（2）项目的市场需求和趋势、营销的基本策略；（3）公司的组织和管理；

（4）项目的筹资和投资计划和效益评价结果；（5）项目的风险投资者的撤出方式和预计效益；（6）项目的基本结论和建议。2.产品或服务和公司简介

（1）产品或服务简介：技术价值和应用价值

（2）公司简介：公司组建、注册资本和股权结构、发展战略 3.市场需求和所属行业的竞争和发展趋势（1）市场容量调查和预测过程和结果

（2）产品或服务的生命周期、产业的特征和生命周期（3）行业的竞争对手和方式 4.市场营销方案

（1）4P的组合：几种主要的营销策略（2）所选营销策略的利弊分析和调整 5.生产和运作模式

（1）生产组织方案（采购、生产、仓储、运输、销售）（2）生产工艺流程（3）人员和设备的配置 6.融资方案

资金来源和比例：技术入股、风险资本投资入股、管理者出资入股、银行贷款。计算资本成本：各种资本的成本、加权平均资本成本 7.投资（财务）效益可行性（1）编制：损益表、（经营性）现金流量表、资产负债表、还贷计划表。（2）测算投资效益指标：静态和动态回收期（PBP）、净现值（NPV）、内涵报酬率（IRR）、保本点（BEP）等。8.企业管理体系

（1）企业的组织结构设置和调整

（2）董事会、总经理、部门经理等的职能（权责利）（3）中层经理的职责

（4）部门管理（人事、财务、生产、采购、销售等）（5）职工管理 9.风险及其防范

（1）技术风险和防范：技术创新性和成熟度、技术更新、R&D的后续能力。

（2）市场风险和防范：目标市场的实际需求、价格变动与需求变化、竞争对手的能力和市场竞争态势、产品更新换代或替代品出现。10.撤出机制

股权转让：部分转让或全部转让股权，预计的股权转让价值：股权价格=每股净资产（1+溢价率）公司上市：发行股票（出售股份或继续持股）

预计的股票价格=前三年平均每股收益\*发行的平均市盈率 11.结论和决策建议

技术价值：该技术和产品/服务是否成熟和具有应用前景。

市场价值：基于该项技术的产品/服务是否具有较大和稳定的市场需求。投资价值：该项投资是否具有经济效益，风险投资是否具有经济效益。决策建议：是否具有投资价值，投资和管理中应注意的关键问题。

（四）论据充分、论证严谨

1.市场调研分析：资料详实、可信度高；潜在需求现实。2.技术工艺部分：技术成熟；后续R&D有保障。

3.财务效益部分：销售、价格和成本合理；NPV>0；回收期短。4.营销策略：可操作性；有特色和创意。5.风险评价：客观；可解决。6.撤出方式：可行。

（五）方法科学、分析规范 1.市场调研和预测方法

2.财务效益可行性研究方法（NPV、IRR、PBP、弹性分析）

（六）文字通畅、表述准确

通俗易懂；逻辑严谨；言能达意；谨防语病。

（七）排版规范、装帧整齐

封页、标题（大、中、小）和全文格式、正文、段落、引言、表格、公式、数字表示、参考资料

三、作品书面格式要求

（一）作品一律采用A4幅面；

（二）一级标题用小三号楷体\_GB2312，二级标题用四号楷体\_GB2312；

（三）正文用五号楷体\_GB2312，行距1.5倍；

（四）例证加斜体。

**第三篇：挑战杯创业计划书创作指南**

挑战杯创业计划书创作指南

创业计划竞赛要求参赛者组成优势互补的竞赛小组，提出一个具有市场前景的产品/服务，围绕这一产品/服务，完成一份完整、具体、深入的创业计划，以描述公司的创业机会，阐述创立公司、把握这一机会的进程，说明所需要的资源，揭示风险和预期回报，并提出行动建议。创业计划聚焦于特定的策略、目标、计划和行动，对于一个非技术背景的有兴趣的人士应清晰易读。创业计划可能的读者包括：希望吸纳进入团队的对象，可能的投资人、合作伙伴、供应商、顾客、政策机构。

◆创业计划的组成部分（顺序和内容仅供参考）

参赛项目可以是一项发明、专利技术，也可以是一项可能研发实现的概念产品或服务。参赛作品是以这些项目为核心，以其商业化运作为主体的一份创业计划书，其目的是为了争取风险投资商的投资。创业计划书一般包括：执行总结、产品/服务介绍、市场调查和分析、公司战略、总体进度安排、管理团队、企业经济/财务状况、财务分析与预测、假定公司能够提供的利益、风险因素的分析及应对等十个方面。

1.执行总结

是创业计划一到两页的概括，包括以下方面：



 公司及提供的产品、技术、概念产品或服务的概述 本创业的宗旨及商业模式

面临的市场机会和目标市场定位与预测

市场环境和竞争优势

经济状况和盈利能力预测

团队概述

 所需资源，提供的利益等

2.产品/服务介绍

本创业计划的产业背景和市场竞争环境

详细的产品、技术、概念产品或服务说明，以及如何满足关键的顾客需求

3．市场调查和分析

目标市场的定位与分析

市场容量估算和趋势预测

竞争分析和竞争优势

估计的市场份额和销售额

 市场发展的趋势等

4．公司战略

阐释公司的发展战略，分阶段制定公司的发展计划与目标，包括：

商业模式

总体进度安排、分阶段制定公司的发展计划与市场目标

公司的研发方向和产品线扩张策略

主要的合作伙伴与竞争对手等

阐释公司如何进行竞争，它包括三个问题

（1）营销策略：制定有效的营销策略，确保产品顺利进入市场，并保持和提高市场占有率，包括：

定义产品、技术、概念产品或服务面对的顾客群，所提供的核心价值、附加利益等 制定符合本项目市场特点的价格策略

构建通畅合理的营销渠道

提出新颖而富于吸引力的推广策略

（2）规划和开发计划：开发状态和目标，困难和风险

（3）制造和生产计划：生产周期，设备和改进

5．总体进度安排

公司的进度安排，包括以下领域的重要书件









 收入 收支平衡点和正现金流 市场份额 产品开发介绍 主要合作伙伴

6.创业团队

公司的管理团队，组织架构以及团队能力

各成员与管理公司有关的教育和工作背景，团队成员的分工和互补

领导层成员，创业顾问以及主要的投资人和持股情况

7.企业经济/财务状况

资金需求和来源

融资计划

股本结构与规模

资金运营计划

退出策略（方式、时间）

8.财务分析与预测

关键的财务假设

会计报表（包括资产负债表、收益表、现金流量表，前两年为季报、前五年为年报） 财务分析（IRR、NPV、投资回收期、敏感性分析等）讨论关键财务表现驱动因素。

一定要讨论如下几个杠杆：









 毛利和净利 盈利能力和持久性 固定的、可变的和半可变的成本 达到收支平衡所需的月数 达到正现金流所需的月数

9．假定公司能够提供的利益

这是创业计划的“卖点”，包括







 总体的资金需求 在这一轮融资中需要的是哪一级 如何使用这些资金 投资人可以得到的回报，还可以讨论可能的投资人退出策略

10．风险因素的分析及应对

评估一下你业务的主要风险（包括管理问题、市场状况、技术状况和财政状况），以及对所预测风险的防范。

创业计划书写作应注意的事项：

一份成功的创业计划应该：

清晰，简洁

展示市场调查和市场容量

了解顾客的需要并引导顾客

解释他们为什么会掏钱买你的产品/服务

制定一个适宜的投资退出策略

解释为什么你最合适做这件事

一份成功的创业计划不应该：

过分乐观

拿出一些与产业标准相去甚远的数据

只专注于产品

忽视竞争威胁

进入一个拥塞的市场

一、挑战杯的简介：

“挑战杯”竞赛在中国共有两个并列项目，一个是“挑战杯”中国大学生创业计划竞赛；另一个则是“挑战杯”全国大学生课外学术科技作品竞赛。这两个项目的全国竞赛交叉轮流开展，每个项目每两年举办一届，已被公认为中国大学生的“科技奥林匹克圣会”。

1、“挑战杯”大学生创业计划竞赛简介

创业计划竞赛起源于美国，又称商业计划竞赛，是风靡全球高校的重要赛事。它借用风险投资的运作模式，要求参赛者组成优势互补的竞赛小组，提出一项具有市场前景的技术、产或者服务，并围绕这一技术、产品或服务，以获得风险投资为目的，完成一份完整、具体、深入的创业计划。大力实施“科教兴国”战略，努力培养广大青年的创新、创业意识，造就一代符合未来挑战要求的高素质人才，已经成为实现中华民族伟大复兴的时代要求。作为学生科技活动的新载体，创业计划竞赛在培养复合型、创新型人才，促进高校产学研结合，推动国内风险投资体系建立方面发挥出越来越积极的作用。

2、“挑战杯”大学生课外学术科技作品竞赛简介

这项活动坚持“崇尚科学、追求真知、勤奋学习、锐意创新、迎接挑战”的宗旨，自1989年以来已先后在清华大学、浙江大学、上海交通大学、武汉大学、南京理工大学、重庆大学、西安交通大学、华南理工大学、复旦大学、南开大学等成功地举办了十届。特别是几

届参与高校、关注媒体都在不断增加。党和国家领导人对竞赛活动十分关注，第三代国家领导人江泽民同志亲自题写“挑战杯”杯名，李鹏、李岚清、吴邦国等国家领导人也为竞赛题了词，苏步青、钱三强、朱光亚、周光召等著名科学家也纷纷寄语竞赛活动。参加“挑战杯”科技竞赛的作品一般分为三大类：自然科学类学术论文、社会科学类社会调查报告和学术论文、科技发明制作，凡在举办竞赛终审决赛的当年７月１日起前正式注册的全日制非成人教育的各类高等院校的在校中国籍本专科生和硕士研究生、博士研究生（均不含在职研究生）都可申报参赛。

二、竞赛宗旨：

崇尚科学、追求真知、勤奋学习、锐意创新、迎接挑战。

三、本届创业竞赛口号：

“挑战成就梦想，创意引领未来”。

四、科技创新节简介

湖南人文科技学院科技创新节（简称科技节），每年由院团委主办，迄今共成功举办两届，与大学生艺术节、社团文化节并称为闻名校园的学生品牌活动“三节”。科技节主要包括科技知识学术讲座、学术科技成果展览、质量工程、“挑战杯”竞赛赛事推广、文化交流等内容，自举办以来，得到学院领导的高度重视和广大师生的热情参与。在2024年和2024年学院 “质量工程”大学生学术研究课题立项和“挑战杯”大学生创业计划赛、课外学术科技作品竞赛中，我们共收到申报课题260项，其中立项206项，有力的促进了我院学生课

外学术科技活动的蓬勃发展。通过科技节这个活动平台，两年来，我院在全省“挑战杯”创业、学术科技作品竞赛中共获得一金二银九铜的好成绩。

“崇尚科学、追求真知、勤奋学习、勇于创新、迎接挑战”为宗旨的大学生科技节，是对我校学生一年来科技活动成果的集中检阅，是大学生之间互相交流、学习提高的重要时机，是活跃校园科技气氛、培养大学生创新能力、提高大学生综合素质的大舞台。我们欢迎大家积极地参与到科技节活动当中来，有你们的参与，科技节会更精彩！

**第四篇：挑战杯创业计划书写作指南**

挑战杯创业计划书写作指南

一、什么是创业计划？为什么要制定创业计划？

创业计划就是创业者计划创立的业务的书面概要，它为业务的发展提供了指示图，并成为衡量业务进展情况的标准

制定一个完整的创业计划需要投入相当多的精力，最终计划应做成一份结构清晰完整、可作为公司宪章的业务文件。通常，一份创业计划是一份完整、独立的文件，用以介绍可行的市场需求，公司如何满足这些需求，并强调实施工作所需资源。创业计划要提交给公司筹办合伙人，潜在投资者及融资公司，潜在雇员，合作伙伴及顾问，客户及供应商。

二、创业方案准备步骤

从根本上讲，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的全部内容。创业内容不同，相互之间差异也就很大，只能根据各自风险创业的性质和特点，根据创业方案的听众特点，以及各个团队的独立判断来设计方案内容和结构。

● 第一阶段：经验学习

下面是美国麻省理工学院斯隆管理学院的创业方案大赛中积累的取胜诀窍：

1、组建一个包括技术人才和管理人才在内的具有综合性技能的团队；组建起来的团队成员每人都能力十足，堪称创业家，同时又能灵活、协调、有效地工作，这是历届胜出团队的经验总结。

2、开发出一种盈利模式，而不仅仅是一项发明。“仅仅说明你的产品或服务的性质还不够，还要清楚地阐明谁、为什么、在哪里、什么时候、如何这些关键问题。技术方面的东西不论如何具体，都不能取代清楚明确的市场营销方案。”这是往届胜者的经验之谈。“你这是一件技术发明，而不是一种盈利模式”，评审专家在淘汰一项创意时如是说。

3、从各方面人士那里获取忠告，不论他们是同学、教师，还是竞争对手或家庭成员。

4、分析顾客：他们在寻找什么？

5、分析竞争对手：你有什么他们不及的长处？

6、展示你有能力获得一种持续的、有竞争力的优势，例如你能够设立市场进入障碍，或是拥有自主知识产权，使得对手们无法夺取你的市场。“千万记住告诉评审专家们，哪些人是你的顾客，他们如何能够从你的产品或服务中得到好处”，一位往届评审专家如是说。

7、写作的文字要直接、中肯，记住评审专家们会认真阅读你提交的文字。“要花费足够的时间和精力来撰写你的创业方案提要和创业方案全文，要竭尽全力，要严肃认真对待之”，这是另一名往届胜出者的体会。

8、制定你的创业方案和时间安排时一定要实事求是、有根有据，注意避免好高骛远、不着边际。

9、不要刻意在技术方面、质量方面和价格方面展开竞争。

10、评审专家们就如潜在投资者，能够吸引他们的是你如何分析出一大片市场空间，他们喜欢的是潜力巨大、增长快速的业务。“如果你正在学到的是如何创造一项业务，那你就已获胜了。”

● 第二阶段：创业构思

把自己当成创业家，应该认真思考：

1、市场机遇与开发谋略：社会面临什么问题？你准备以什么产品或服务来解决这个（些）问题？你的产品或服务的潜在销售额有多大？如何创造这些销售额？你的首批顾客何在？

2、产品与服务构思：你的产品或服务如何能够针对真正的顾客需要，帮助解决他们面临的实际问题？你将如何销售自己的产品或服务？你的收入来自何处？要撰写你构思的产品或服务的简介，以便向潜在顾客展示。

3、竞争优势：谁将是你的竞争对手？你的产品或服务与竞争对手相比，在使用价值、生产成本、外观设计、环境和谐、上市时间、战略联盟、技术创新、同类兼容等方面有何长处？

4、经营团队：如果团队已组织好，可以用一自然段说明各人在其中承担何种角色，以及在这种角色方面已经具有的背景。如果团队仍未组织好，可以说明构成经营班子所需的人才与技能。

然后，认真思考和回答下述问题：

· 所说的业务是否具有高速增长的潜力？

· 所说的业务能否抵御竞争对手的竞争？

· 所说的业务需要多少前期投资？

· 所说的业务需要多长时间才能推向市场？

· 所说的业务是否具有成为该市场领先者的潜力？

· 所说业务的创意目前阶段开发得如何？

· 经营这项业务的团队队员的素质水平与技能互补如何？

· 凭什么说此项业务在今后五年能够茁壮成长？

● 第三阶段：市场调研

1、顾客调研：在进行市场调研的时候，千万记住要花些时间同实际上的潜在顾客接触，而通常情况下获得有关信息的最快办法，就是向知情者请教。你可以采用采访和调查的方式，去接触潜在的顾客、供应商和竞争对手，这是最为有效、快速和可靠的办法。

至少找到三个你构思的产品或服务的潜在顾客，而且这三者之中至少有一个是你未来的产品或服务的分销商。只有借助这种分销商，你才能将自己的产品或服务推向目标市场。要设计调查问卷，并对这些潜在顾客提问。要将这种问卷和答案、调查的结果保存下来，以便作为实地工作的证据备查。要将对顾客调查的结果分析成一份1至2页的提要。要重视数据计量，如现有顾客数量、他们愿意为产品或服务付给的价格，你的产品或服务给这些顾客带来的经济价值等。还要搜集的数据包括顾客购买此类产品的时间周期、谁在决定是否购买、如何防范别人模仿你的产品或服务、为什么你的产品或服务对于目标市场中的消费者或是用户具有应用意义。

2、竞争对手调研：要找出你的竞争对手，分析该行业竞争的各个方面。在分销产品或服务方面，你会面临什么样的难题？是否有可能结成战略联盟？哪些可能成为你的盟友？将这些问题及其答案写成一份1到2页的提要。

● 第四阶段：方案起草

三、如何撰写创业计划书

对于正在寻求资金的风险企业来说，创业计划书就是企业的电话通话卡片。创业计划书的好坏，往往决定了投资交易的成败。对初创的风险企业来说，创业计划书的作用尤为重要，一个酝酿中的项目，往往很模糊，通过制订创业计划书，把正反理由都书写下来。随后再逐条推敲。风险企业家这样就能对这一项目有更清晰的认识。可以这样说，创业计划书首先是把计划中要创立的企业推销给了风险企业家自己。

其次，创业计划书还能帮助把计划中的风险企业推销给风险投资家，公司创业计划书的主要目的之一就是为了筹集资金。因此，创业计划书必须要说明：

1、创办企业的目的：为何要冒风险，花精力、时间、资源、资金去创办风险企业?

2、创办企业所需的资金：为什么要这么多资金?为什么投资人值得为此注入资金?

对已建的风险企业来说，创业计划书可以为企业的发展定下比较具体的方向和重点，从而使员工了解企业的经营目标，并激励他们为共同的目标而努力。更重要的是，它可以使企业的出资者以及供应商、销售商等了解企业的经营状况和经营目标，说服出资者(原有的或新来的)为企业的进一步发展提供资金。

正是基于上述理由，创业计划书将是风险企业家所写的商业文件中最主要的一个。那么，如何制订创业计划书呢?

（一）、写好创业计划书的要点

那些既不能给投资者以充分的信息也不能使投资者激动起来的创业计划书，其最终结果只能是被扔进垃圾箱里。为了确保创业计划书能“击中目标”，风险企业家应做到以下几点：

1、关注产品

2、敢于竞争

3、了解市场

4、表明行动的方针

5、展示你的管理队伍

6、出色的计划摘要

（二）、创业计划书的内容和框架

目标：指明计划的投资价值所在。解释是什么(What)，为什么(Why)和怎么样(How)。

参赛项目具体来源：参赛小组成员参与的发明创造或专利技术；经授权的发明创造或专利技术(此种情况下，参赛小组须向组委会提交具有法律效力的发明创造或专利技术所有人的书面授权许可，以引用其产品)；可能研发实现的概念产品或服务。

1、核心内容

· 产品(或服务)的独特性

· 详尽的市场分析和竞争分析

· 现实的财务预测

· 明确的投资回收方式

· 精干的管理队伍

2、写作框架

● 计划摘要：

计划摘要一般要包括以下内容：

· 公司介绍；

· 主要产品和业务范围；

· 市场概貌；

· 营销策略；

· 销售计划；

· 生产管理计划；

· 管理者及其组织；

· 财务计划；

· 资金需求状况等。

（计划摘要列在经营计划书的最前面，它是浓缩了的经营计划的精华。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。

在介绍企业时，首先要说明创办新企业的思路，新思想的形成过程以及企业的目标和发展战略。其次，要交待企业现状、过去的背景和企业的经营范围。在这一部分中，要对企业以往的情况做客观的评述，不回避失误。中肯的分析往往更能赢得信任，从而使人容易认同企业的经营计划。最后，还要介绍一下风险企业家自己的背景、经历、经验和特长等。企业家的素质对企业的成绩往往起关键性的作用。在这里，企业家应尽量突出自己的优点并表示自己强烈的进取精神，以给投资者留下一个好印象。）

● 产品或服务：

通常，产品介绍应包括以下内容：

· 产品介绍；

· 产品的市场竞争力；

· 产品的研究和开发过程；

· 发展新产品的计划和成本分析；

· 产品的市场前景预测；

· 产品的品牌和专利。

（在进行投资项目评估时，投资人最关心的问题之一就是，风险企业的产品、技术或服务能否以及在多大程度上解决现实生活中的问题，或者，风险企业的产品(服务)能否帮助顾客节约开支，增加收入。因此，产品（服务）介绍是创业计划书中必不可少的一项内容。在产品(服务)介绍部分，企业家要对产品(服务)作出详细的说明，说明要准确，也要通俗易懂，使不是专业人员的投资者也能明白。通常，产品介绍都要附上产品原型、照片或其他介绍。）● 市场：

市场这一部分计划应包括以下内容：

· 市场状况、变化趋势及潜力；

· 竞争厂商概览；

· 本企业产品（服务）的市场地位；

· 市场细分和特征；

· 目标顾客和目标市场等等。

（当企业要开发一种新产品（服务）或向新的市场扩展时，首先就要进行市场预测。如果预测的结果并不乐观，或者预测的可信度让人怀疑，那么投资者就要承担更大的风险，这对多数风险投资家来说都是不可接受的。

市场预测首先要对需求进行预测：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。其次，市场预测还要包括对市场竞争的情况——企业所面对的竞争格局进行分析；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。）

● 竞争：

这一部分内容有：

· 现有和潜在的竞争者和替代产品分析

· 找到合作伙伴；

· 扫清产品或服务进入市场的障碍；

· 划出竞争空间；

· 当前的角逐者或解决方案；

· 竞争优势和战胜对手的方法。

（在创业计划书中，风险企业家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，要向投资者展示顾客偏爱本企业的原因，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。）

● 营销：

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。

(营销是企业经营中最富挑战性的环节，影响营销策略的主要因素有：

(1)消费者的特点；(2)产品的特性；(3)企业自身的状况；(4)市场环境方面的因素；(5)最终影响营销策略的则是营销成本和营销效益因素。

对创业企业来说，由于产品和企业的知名度低，很难进入其他企业已经稳定的销售渠道中去。因此，企业不得不暂时采取高成本低效益的营销战略，如上门推销，大打商品广告，向批发商和零售商让利，或交给任何愿意经销的企业销售。对发展企业来说，它一方面可以利用原来的销售渠道，另一方面也可以开发新的销售渠道以适应企业的发展。）

● 运作：

生产运作计划应包括以下内容：

· 产品制造和技术设备现状；

· 原材料、工艺、人力等安排；

· 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。

（在寻求资金的过程中，为了增大企业在投资前的评估价值，风险企业家应尽量使生产制造计划更加详细、可靠。一般地，生产制造计划应回答以下问题：企业生产制造所需的厂房、设备情况如何；怎样保证新产品在进入规模生产时的稳定性和可靠性；设备的引进和安装情况，谁是供应商；生产线的设计与产品组装是怎样的；供货者前置期的资源的需求量；生产周期标准的制定以及生产作业计划的编制；物料需求计划及其保证措施；质量控制的方法是怎样的；相关的其他问题。）

● 人员及组织结构：

这部分计划应包括：

对主要管理人员加以阐明，介绍他们所具有的能力，他们在本企业中的职务和责任，他们过去的详细经历及背景。

应对公司结构做一简要介绍，包括：公司的组织机构图；各部门的功能与责任；各部门的负责人及主要成员；公司的报酬体系；公司的股东名单，包括认股权、比例和特权；公司的董事会成员；各位董事的背景资料。

（企业管理的好坏，直接决定了企业经营风险的大小。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，风险投资家会特别注重对管理队伍的评估。

企业的管理人员应该是互补型的，要有团队精神。一个企业必须要具备负责产品设计与开发、市场营销、生产作业管理、企业理财等方面的专门人才。）

● 财务预测：

财务预测一般要包括以下内容：

· 经营计划的条件假设；

· 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。

（可以这样说，一份经营计划概括地提出了在筹资过程中风险企业家需要做的事情，而财务规划是对经营计划的支持和说明。因此，一份好的财务规划对评估风险企业所需的资金数量，提高风险企业取得资金的可能性是十分关键的。如果财务规划准备得不好，会给投资者以企业管理人员缺乏经验的印象，降低风险企业的评估价值，同时也会增加企业的经营风险。那么如何制定好财务规划呢？这首先要取决于风险企业的远景规划——是为一个新市场创造一个新产品，还是进入一个财务信息较多的已有市场。）

● 附录：支持上述信息的材料

（三）、检查

在创业计划书写完之后，最好再对计划书检查一遍，看一下该计划书是否能准确回答投资者的疑问，争取投资者对本企业的信心。通常，可以从以下几个方面对计划书加以检查：

1、你的创业计划书是否显示出你具有管理公司的经验。

2、你的创业计划书是否显示了你有能力偿还借款。要保证给预期的投资者提供一份完整的比率分析。

3、你的创业计划书是否显示出你已进行过完整的市场分析。要让投资者坚信你在计划书中阐明的产品需求量是确实的。

4、你的创业计划书是否容易被投资者所领会。创业计划书应该备有索引和目录，以便投资者可以较容易地查阅各个章节。此外，还应保证目录中的信息流是有逻辑的和现实的。

5、你的创业计划书中是否有计划摘要并放在了最前面，计划摘要相当于公司创业计划书的封面，投资者首先会看它。为了保持投资者的兴趣，计划摘要应写得引人入胜。

6、你的创业计划书是否在文法上全部正确。如果你不能保证，那么最好请人帮你检查一下。计划书的字符错误和排印错误能很快就使企业家的机会丧失。

7、你的创业计划书能否打消投资者对产品（服务）的疑虑。如果需要，你可以准备一件产品模型。

创业计划书中的各个方面都会对筹资的成功与否有影响。因此，如果你对你的创业计划书缺乏成功的信心，那么最好去查阅一下计划书编写指南或向专门的顾问请教。

**第五篇：挑战杯创业计划书写作指南**

“挑战杯”创业计划书写作指南

创业计划竞赛要求参赛者组成优势互补的竞赛小组，提出一个具有市场前景的产品／服务，围绕这一产品／服务，完成一份完整、具体、深入的创业计划，以描述公司的创业机会，阐述创立公司、把握这一机会的进程，说明所需要的资源，揭示风险和预期回报，并提出行动建议。创业计划聚焦于特定的策略、目标、计划和行动，对于一个非技术背景的有兴趣的人士应清晰易读。创业计划可能的读者包括：希望吸纳进入团队的对象，可能的投资人、合作伙伴、供应商、顾客、政策机构。

创业计划的组成部分

创业计划一般包括：执行总结，产业背景和公司概述，市场调查和分析，公司战略，总体进度安排，关键的风险、问题和假定，管理团队，企业经济状况，财务预测，假定公司能够提供的利益等十个方面。

1． 执行总结是创业计划一到两页的概括。包括以下方面：本创业计划的创意背景和项目的简述创业的机会概述目标市场的描述和预测竞争优势和劣势分析经济状况和盈利能力预测团队概述预计能提供的利益 2．产业背景和公司概述详细的市场分析和描述竞争对手分析市场需求公司概述应包括详细的产品／服务描述以及它如何满足目标市场顾客的需求，进入策略和市场开发策略

3．市场调查和分析目标市场顾客的描述与分析市场容量和趋势的分析、预测竞争分析和各自的竞争优势估计的市场份额和销售额市场发展的走势

4．公司战略阐释公司如何进行竞争：在发展的各阶段如何制定公司的发展战略通过公司战略来实现预期的计划和目标制定公司的营销策略

5．总体进度安排公司的进度安排，包括以下领域的重要事件：收入来源收支平衡点和正现金流市场份额产品开发介绍主要合作伙伴融资方案

6．关键的风险、问题和假定关键的风险分析（财务、技术、市场、管理、竞争、资金撤出、政策等风险）说明将如何应付或规避风险和问题（应急计划）

7．管理团队介绍公司的管理团队，其中要注意介绍各成员与管理公司有关的教育和工作背景(注意管理分工和互补)；介绍领导层成员，创业顾问以及主要的投资人和持股情况 8．公司资金管理股本结构与规模资金运营计划投资收益与风险分析

9．财务预测财务假设的立足点会计报表（包括收入报告，平衡报表，前两年为季度报表，前五年为报表）财务分析（现金流、本量利、比率分析等）10．假定公司能够提供的利益这是创业计划的“卖点”，包括：总体的资金需求在这一轮融资中需要的是哪一级如何使用这些资金投资人可以得到的回报，还可以讨论可能的投资人退出策略

目标：指明计划的投资价值所在。解释是什么（what），为什么（why）和怎么样（how）。参赛项目具体来源：

参赛小组成员参与的发明创造或专利技术；经授权的发明创造或专利技术（此种情况下，参赛小组须向组委会提交具有法律效力的发明创造或专利技术所有人的书面授权许可，以引用其产品）；可能研发实现的概念产品或服务。

一、核心内容

产品（或服务）的独特性 详尽的市场分析和竞争分析

现实的财务预测

明确的投资回收方式

精干的管理队伍

二、写作框架

概述： 公司的业务和目标及其他 产品或服务：

用途、好处 竞争优势所在

专利权、著作权、政府批文、鉴定材料等 市场：

市场状况、变化趋势及潜力 调研数据

细分目标市场及客户描述 竞争：

现有和潜在的竞争者分析 竞争优势和战胜对手的方法 营销：

针对每个细分市场的营销计划 如何保持并提高市场占有率 运作：

原材料、工艺、人力安排等 管理层：

每个人的经验、能力和专长

组成营销、财务和行政、生产、技术 财务预测：

营业收入和费用、现金流量 前两年月报、后三年年报 附录：

支持上述信息的材料

三、思考方法

（1）收入成本法（适用于利润的预测和变动分析）利润=收入-成本 收入=价格\*销售量

成本=固定成本+可变成本

（2）市场营销4ps（适用于销售状况的预测和变动分析）product:产品 price:价格

promotion：促销 placement：分销策略（3）波特五大竞争作用力

（适用于分析是否应当进入某个市场或产品领域，以及是否具有长期的竞争力）供应商议价能力 购买者议价能力 潜在竞争者 替代品竞争 行业内原有竞争

（4）内部因素和外部因素

（适用于分析各类经营问题）

外部因素： 市场（趋势、细分市场、替代品）客户（需求、品牌忠诚度、价格敏感度）

竞争对手（数量、市场份额、优势）

内部因素： 营运（生产效率、成本因素）财务（利润率、资金利用效率、现金管理）产品（竞争优势、差异性）（5）3cs综合法

（适用于分析各类经营问题）company公司

市场营销、生产运营、财务管理、战略规划 competition竞争

行业竞争态波特五大作用力、竞争定位价格、质量 customers客户

市场细分、容量、增长、变化趋势、价格敏感度

“挑战杯”大学生创业计划大赛参赛作品模板

关于创业计划指南

创业计划首先是一种吸引投资的工具，同时也是确定目标和制定计划的很好的参考资料，是一个企业管理和操作的行为指南。

创业计划竞赛参赛者组成优势互补的竞赛小组，提出一个具有市场前景的产品或服务，围绕这一产品或服务，完成一份完整、具体、深入的创业计划，以描述公司的创业机会，阐述创立公司、把握这一机会的进程，说明所需要的资源、提示风险和预期回报，并提出行动建议。创业计划聚焦于特定的策略、目标、计划和行动，创业计划可能的读者包括：希望吸纳进入团队的对象、可能的投资人、合作伙伴、供应商、顾客和政策机构。

第一部分：封面设计

封面页

把你的产品的一副颜色图像放在首页。但需留出足够的版面排列以下内容：

创业计划书

一、公司名称

二、公司性质

三、司地址

四、邮编

五、负责人

六、职务

七、电话

八、E-mail

九、公司主页(WWW)填写说明:

1、此文本仅是一个模板格式,且不是唯一;

2、任何人/公司可以根据自己的情况填写,补充完善;

3、文字说明或解释仅供参考,最终文本中不得出现相同的内容。

第二部分：目录

目录

初步商业计划书后,注意确认目录页码同内容的一致性

●概要

●公司概述l

●产品与服务l

●市场分析l

●竞争分析l ●市场销售战略

●财务分析l

●附录l

第三部分:创业设计的具体内容

（一）、概要

概要作为商业计划的第一部分，是对整个商业计划的浓缩，是整个商业计划的精髓所在。商业计划概要应简洁、清楚地介绍你的商业项目（产品或服务）的机会、商业价值、目标市场的描述和预测、竞争优势、核心的管理手段和资金需求、盈利能力预测、团队概述、预期投资人得到的回报等。字数一般要求在500字左右。

（二）、公司概述

1、公司的宗旨

2、公司的名称、公司的结构

3、公司经营理念

指出公司的远景目标，在追求和实现我们的目标的同时，我们要报答那些关注我们发展的人士，客户，和公众。描述各有关团体和人事如何受益。

4、公司经营策略

在这里用最简洁的方式，描述你的产品/服务；什么样的困难你准备解决；你准备如何解决；你们的公司是否是最合适的人选。

5、相对价值增值

说明你的产品为消费者提供了什么新的价值。

6、公司设施

需要对计划中的公司设备详细加以描述。

1）我公司的生产设备及厂房主要集中于XXX

2）我们公司认为到X年X月止，为了达到XXX的产量和销售额，我们需要XXX。

3）回答为什么需要这笔钱。

4）建立开发/生产设备，并努力提高生产和研究能力以便满足日益提高的客户需求。通过大规模的促销攻势提高我公司产品/服务的销量。

5）增加分销渠道/零销网点/区域销售/销售公司/采用电气/直邮式的分类等。

6）录用新的员工以便支持在新的市场计划下可持续的发展。

7）提高研发能力，创造领导潮流的新型产品，提高竞争能力。

（三）、产品与服务

在这里用简洁的方式，描述你的产品/服务；

注意不需要透露你的核心技术，主要介绍你的技术、产品的功能、应用领域、市场、前景等

1、产品/服务A

2、产品/服务B

说明你的产品是如何向消费者提供价值，以及你所提供的服务的方式有哪些。你的产品填补了那些急需补充的市场空白。可以在这里加上你的产品或服务的照片。

1、产品优势

最大的发展将达到XXX。你的公司可能独一无二的将你的产品/服务和XXX公司/同级别的公司的现行业务合并。而当今的类似XX公司的正面临着逐步提高的劳动力或成本等困难。

2、目标市场

我们将目标市场定义为X，Y，Z。现在，这个市场由A个竞争者分享。

我们的产品拥有以下优势：高附加值，出色的表现，高品味，为企业的量体裁衣突出个性。

3、目标消费群

是什么因素促使人们购买你的产品？你的技术、产品对于用户的吸引力在何处？人们为什么选择你的产品/服务/公司？

4、销售战略

我们的市场营销部门计划能动用不同的渠道销售我们的产品。

我们之所以选择这些渠道因为：

1）销费群特点；

2）地理优势；

3）季节变化引起的销售特点 4）资金的有效运用；

5）可以利用市场上现有的产品的销售渠道；

6）针对每一个分销渠道，确定一个五年期的目标销售量以及其他假设条件。

（五）、竞争分析

请告诉我们分别根据产品、价格、市场份额、地区、营销方式、管理手段、特征以及财务力量划分的重要竞争者。

1、竞争描述

2、竞争战略/市场进入障碍

请在这里研究进入细分市场的主要障碍及竞争对手模仿你的障碍。

（六）、经营策略

1、营销计划

选择目标市场；制定产品决策（调整和计划合理的产品数量以适应各个市场的现实和潜在需求，调整和改进产品的式样、品质、功能、包装，开发新产品，优化产品组合，确定产品的品牌和商标、包装策略）；制定价格决策（确定企业的定价目标、定价方法、定价策略，制定产品的价格和价格调整方法）；制定销售渠道策略，选择适当的销售渠道；制定销售促进决策（人员推销、广告、宣传、公共关系、营业推广、组织售前售中售后服务等）。

2、规划和开发计划：产品/服务开发的规划目标、当前所处的状态以及开发计划，可能遇到的困难和风险预测。

3、制造和操作计划：产品/服务使用寿命、生产周期和生产组织，设备条件、技改的必要性和可能性。

4、市场沟通

你的目的是加强、促进并支持你的产品能更好的满足消费者需求的热点。唯一的原则就是寻找一切可能的有利的途径进行沟通。

1）、促销展出Trade Shows 2）、广告Advertising 3）、新闻发布Press Releases 4）、大型会议或研讨会Confetence/Seminars 5）、网络促销Internet Promotion 6）、捆绑促销Promotional Bundles 7）、媒体刊登Trade Journal Articles 8）、邮件广告Direct Mail 5．规划和开发计划：

产品/服务开发的规划目标、当前所处的状态以及开发计划，可能遇到的困难和风险预测。

6、制造和操作计划：

产品/服务使用寿命、生产周期和生产组织，设备条件、技改的必要性和可能性。

（七）、财务分析

财务数据概要。财务分析是对投资机会进行评估的基础，它需要体现你对财务需求的最好预估。

1、收入预估表

利用销售量的预估和已产生的生产和营运的成本，准备至少三年的收入预估表。重点说明主要的几项风险，比如，导致销售税减20％的风险，以及在当前的生产力情况下，为了达到曲线的增长，采取缩减的方式所带来的不利影响。这些风险都将影响销售目标和赢利的最终实现。还要说明收益随之而变化的情况收入状况是财务管理中可营利计划的一部分，它可以显示出新资金的潜在的投资可行性。我们建议前两年以月为单位统计，再往后以季度统计。

2、资产负债表

风险投资家也会对项目资产负债表感兴趣，因为他们想知道资产的预期增长情况。资产的类型和价值放在资产负债表的资产方，而负债和收入则放在另一边。和收益表一样，要用标准的帐户格式。资产负债表也应该以每年的实际交付为基础计算。如果缺乏财务预测方面的经验，可以向有关专业人士请教，也可以考虑把具有这种技巧的人士加入到你的团队里来。

3、现金流和盈亏平衡分析

这比资产负债和收入报表更为重要，在阶段性时间结点你将会有多少现钱投资者很关心的问题。

第一年按月做一次统计，以后两年至少每季要做一次统计。现金流入流出的时间和数目的详细描述，决定追加投资的时间，对营运资本的微弱需求，说明现金是如何得到的。比如获得净资产，银行贷款，银行短期信用或者其它，说明那些项目需要偿还，如何偿还这笔钱。重要的是建立在现金的基础上，而不是加上利息的计算。

4、盈亏平衡图

计算盈亏平衡点，准备盈亏平衡图显示何时将达到平衡点，以及出现后，将如何逐步的改变。

讨论平衡点是很容易还是很困难的达到，包括讨论与整个销售计划相关的平衡点处的销售量，毛利润的范围以及随之变化的价格。还有当投资短期销售项目减少后，平衡点将要下降。

（八）、附录

如有以下材料，请列出公司背景及结构团队人员简历 3 公司宣传品市场研究数据。

本文档由站牛网zhann.net收集整理，更多优质范文文档请移步zhann.net站内查找