**创业计划书书写框架**

**创业计划书的10个章节与1个附录（仅供参考）:**

1、项目简介

2、项目背景

3、产品技术或服务

4、市场需求

5、营销策略

6、公司管理（团队简介）

7、融资分析

8、财务分析

9、风险分析

10、风险资本的退出

11、附录

**第一章：项目简介**

整个创业计划书的浓缩和提纲，含盖计划书的重点、要点与亮点 描叙要达意；语词要精炼；篇幅要控制；逻辑要清晰

拟成立公司？专注于？主要产品，核心技术，先进性，成熟度，专利。目标市场与客户。注册资本，投资总额，投资回收期。5年实现销售额，净利润；净现值，内涵报酬率等。

**第二章：项目背景**

1、你的业务属于什么行业? 基本特点、特征

2、行业的现状、问题、竞争与合作

3、行业的趋势、发展方向（改变、交融、创新、颠覆、+……）

4、国家发展该行业的政策导向（鼓励、支持、限制、放开……）

5、你的业务在该行业所处的语境（环境）注意：承前启后，引导出你项目的产品技术（或服务）

**第三章：产品技术（或服务）:**

产品技术（或服务）阐述既要准确易懂，又要详细严谨。专业性较强的产品技术，要有通俗易懂的描述，能使非专业人员（阅读者及投资者）也能看的明白清楚。

 1、产品与技术（先进性是创业最靠谱的核心竞争力）

 （1）产品外观：特点、特征

 （2）产品定位与优势：应用领域

 （3）用户体验：功能、性能、独特性；

 （4）核心技术：技术由来，技术先进性（在国内或国际处于先进、领先水平，创新性、唯一性、填补空白，产品差异化与技术壁垒）；技术成熟度（处于创意设计，样品研发、小试阶段；中试；小批量生产；工业化生产与商业化阶段）。核心技术与项目关联度：紧密关联、部分涉及、基本无关。

 （5）产品成本等；

2、技术的知识产权：

 （1）专利、软件著作权、集成电路布图设计权、专有技术等

 （2）发明（2年实审）、实用新型（6-8个月未实审）、外观设计专利；含金量不同；

（3）已申报、已受理或已授权；

（4）发明人、发明权人（所有权人）；本人权益：独占实施许可等；

（5）注意专利的保护年限（发明20年、实用与外观均10年）

3、研发力量与技术依托：

（1）公司自身技术研发力量（软硬件）

（2）技术依托：国家级、省级工程技术研究中心，重点实验室，公共技术服务平台，企业技术中心；省、市级重点研发机构；也是一种资源优势

（3）其他依托

（4）获奖情况（国家级特等、金奖、一等）

4、国内与国际认证：

（1）《中华人民共和国认证认可条例》、《认证技术规范管理办法》 《认证技术规范管理办法实施细则》等。认证通常分为产品论证、服务和管理体系论证。
5、文创与服务（互联网+）

（1）业务简介：服务性质、目标人群、特点特征、需求烈度，满足需求、创造需求，行业领域

（2）创新性：原创性及价值所在

（3）电眼资料：业务行业的调研程度

（4）市场机会：识别、利用与前景

（5）商业模式：商业设计的可行性与完整性

（6）思路体验：创新独到的思路、独特的客户体验

（7）资源壁垒：独特的资源优势，门槛壁垒

**第四章：市场分析什么是市场？**

市场的核心是人！分析市场的钢需，用户的痛点、用户的真实需求！要搞清楚目标市场或者这个群体、这个社会、这个世界需要什么，你再去做，才有可能做出来好的技术，这样的技术才有可能是有市场的，有影响力的。1、市场分析-产品技术类

（1）产品与市场定位：定位清晰准确，分析聚焦详尽。聚焦细分市场、聚焦细分客户群，聚焦初期目标 聚焦切入点

（2）市场壁垒与门槛：市场准入、市场壁垒、市场门槛。许可制度，产品认证等政策、法律法规。如：涉及医药器械、动物植物、燃气具、安全强制等（现在国家不断加大清理负面清单，清障搭台力度，是创新创业的利好。但市场的进入门槛低了，进入后的监管必然是要加强的。）

（3）市场与客户特征：线下市场与客户分析…线上市场与客户分析……

（4）市场容量与占有：目标市场容量、市场占有率、增长率（三到五年）

（5）竞争与合作分析：定性与定量结合。三个层面：技术优势：技术与性能指标，产品优势：产品功能与效能，公司优势：团队人才、产品技术、市场、渠道，成本，效率，品牌以及其他独特资源优势等。

（6）竞争与合作分析。

2、市场分析-文创与服务、互联网+

（1）清晰定位：细分服务市场与初期目标客户的定位要明确清晰。

（2）刚需痛点：社会、市场的钢性需求，目标群体用户的真实痛点。

（3）商业模式：公司是如何运营的，如何赚钱的？

**第五章：营销策略**

“市场核心是用户”，所有营销策略都是对用户的关系，对市场用户特点特征的关系。针对不同的市场、不同的客户、不同的区域、在不同的时期，制定有针对性的不同营销策略。营销关注点：目标用户需求，市场的变化、企业自身。1、传统营销策略（4P营销组合策略）（11P’s营销策略组合）

（1）产品策略

（2）价格策略

（3）渠道策略

（4）促销策略二、网络组合营销策略：网页策略、名人策略，微信营销、事件营销，病毒营销、粉丝营销、数据营销等。
三是线上、线下组合营销策略：营销策略最重要的是需求分析精准、创新合理组合与实施运用有效。
**第六章：公司管理**

1、公司愿景、使命或者宗旨

2、公司战略。总体战略，战略规划（初期、中期、长期）。公司战略目标、战略能力、战略核心竞争力以及战略决心的描述与体现。研发、财务与发展。

3、公司管理：

 （1）公司选址，组织架构；

 （2）创业团队（学历知识、专业素养与能力及阅历经验等优势互补型，分工合理、职责明确）；

 （3）人力资源，酬薪与激励，

 （4）供应链：采购，供应商、物流与仓储）；

 （5）厂房设备安排、工艺流程与质量管理、生产计划（产能扩张）；

 （6）质量管理。产品如是代工生产，更需简述如何保证外加工的质量与交期、结算等。

 （7）企业内外部的物流、信息流、资金流、人员流的管理。

 （8）公司文化
**第七章：融资分析**

1、融资分析

（1）公司注册资本、股权结构与规模（股东出资与比例）；初期需要$？现金出资额、实物出资额与无形资产以及总额。资金来源与运用

（2）投资指标分析。成本与经营收入预测，投资收益分析：净现值、内含报酬率，投资回收周期分析，项目敏感性分析等

（3）分析结论  关于股权结构（股东构成）：团队（到个人），风险投资，战略投资，学校创业园投资公司、资产管理公司等……
**第八章：财务分析（预测未来3-5年）**

1、主要财务假设及说明。

2、主要财务报表:成本费用表、资产负债表、损益表、利润分配表、现金流量表。

3、财务指标分析:预计营业收入，净利润收益及趋势分析、盈亏平衡分析，财务比率分析、杜邦财务分析体系等。

4、根据国家《企业财务通则》中为企业规定财务指标里选择部分指标来分析：

（1）偿债（短期）能力：包括资产负债表、流动比率、速动比率，现金流量比率；

（2）营运能力：应收账款回收率；流动资产周转率，固定资产周转率，总资产周转率；

（3）盈利能力：包括销售利税率、成本费用利用率；净资产报酬率，销售净利率；

（4）发展能力：营业增长率，资本积累率，总资产增长率，固定资产成新率。

（5）分析结论 如果是已注册创业公司（运营报告里）要有前三年的财务经营业绩。
**第九章：风险分析与控制**

进入目标市场将面临的最主要风险与防范措施的描述。例如：市场风险、技术风险、核心团队风险、管理（组织、机制、质量、供应链-采供、物流与仓储，人力资源等）风险、财务风险、政策风险、进出口汇兑的风险、战略风险等。

**第十章：风险资本的退出**

主要是退出的时间与方式 （如注册资本里没有风险资本就无需描述）

**附 件：**

(1）专利证书

（2）技术鉴定报告

（3）项目结题（验收）报告

（4）第三方权威机构检测报告

（5）查新报告

（6）市场准入、许可、认证证明

（7）实际调研报告结论

（8）核心期刊发表论文

（9）省部级以上科技成果证书、省部级以上科技奖项、承担重大科技项目的项目书

（10）竞赛获奖（国家级特等奖、金奖）

（11）代表性文化创新作品人文奖项

（12）已注册创业企业还需要：工商注册、税务登记等相关材料

（13）表目录、图目录等

（14）创业竞赛章程与规则里有具体要求等。注意：附件的权威性、信用性、时间性、合理性等，标明出处与时间。