# 自主创业策划书案例(精选10篇)

作者：寻找幸福 更新时间：2024-03-26

*人的记忆力会随着岁月的流逝而衰退，写作可以弥补记忆的不足，将曾经的人生经历和感悟记录下来，也便于保存一份美好的回忆。那么我们该如何写一篇较为完美的范文呢？下面是小编为大家收集的优秀范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。自主创业策*

人的记忆力会随着岁月的流逝而衰退，写作可以弥补记忆的不足，将曾经的人生经历和感悟记录下来，也便于保存一份美好的回忆。那么我们该如何写一篇较为完美的范文呢？下面是小编为大家收集的优秀范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

**自主创业策划书案例篇一**

—研究目的：

—研究对象：

在校或已经毕业的大学生

—研究方法：

网络问卷调查

—执行时间：

20xx年1月7日-2月14日

—样本量：

4551个有效样本

主要发现

1.多数受访者(81.5%)对创业“有兴趣”(包括“很有兴趣”和“较有兴趣”)，接近半数的受访者(49.1%)打算“自己创业”或“和朋友共同创业”。“家庭”、“朋友”和“传媒”对创业想法的影响相对最大(分别为30.0%，24.2%，21.0%)。

2.在创业之前，多手准备是需要的，“社会历练”、“朋友资源”及“成功者经验”是最被看重的(分别为74.7%，63.6%，45.2%)。

3.谈到具体的创业规划，受访者倾向于“进入启动资金少、风险低”(39.6%)或“自己感兴趣”(37.3%)的领域，更多的计划在“工作1-3年后”(69.7%)，在“自己家乡”(46.2%)开始创业，并选择“志同道合者”(55.0%)或“有经验的人”(28.7%)作为自己的合作伙伴。

4.更多的受访者认为通过自主创业能“实现自我价值”(72.1%)、“享受人生自由”(65.8%)和“实现理想”(59.9%)。但对于应届毕业生的创业行为，存在着矛盾的认识，既认为“是对人生规划的实施”(46.9%)，又同时被看作“是就业环境造成的无奈”(37.5%)。

5.“资金”、“人脉关系”、“市场环境”和“社会阅历”，被认为是影响创业最主要的客观因素(分别为83.3%，67.4%，47.0%，46.1%)，而“市场意识”、“创新精神”、“责任感”和“合作意识”，被认为是影响创业最主要的主观因素(分别为67.2%，51.0%，47.9%，44.3%)。

6.受访者希望能参加针对性强的创业指导课程学习，他们中仅有少数参加过创业辅导课程或创业大赛(11.1%)。

7.“提供资金、项目双选平台”(58.3%)和“专业培训”(49.7%)是受访者最希望获得的创业服务。

创业想法

接近半数的受访者打算“自己创业”或“和朋友共同创业”;超过三成的受访者打算“自己创业”，明显高于其他选择。

不同群体的选择存在差异，在校大学生更倾向于“到企业、公司就业”和“继续学习深造”;有固定工作的和待业的更倾向于“自己创业”;而对于正在创业的，则对当前的选择很坚定。

八成多的受访者表示对创业“感兴趣” (包括“很有兴趣”和“较有兴趣”)，“大一”和“毕业后”是产生创业兴趣的高峰期。

分人群看，校园内外的大学生受访者普遍对于创业的兴趣很高。

在校学习的大学生的创业兴趣更多的在“大一”时开始，而有固定工作、正在创业或待业者的创业兴趣则更多的在“毕业后”涌现。

“家庭”、“朋友”和“传媒”对创业想法的影响最大，来自校园的影响最弱。

分人群看，“家庭”、“朋友”和“传媒”对创业想法的影响最大，尤其是正在创业者受到“家庭”的影响更大。

创业计划

在创业之前，多手准备是需要的，“社会历练”、“朋友资源”及“成功者经验”是最被看重的。

在校学习的大学生对于“到社会中历练”更为渴望和重视。

在校学习的大学生偏向“自己感兴趣的领域”，有固定工作、正在创业和待业者则更倾向“启动资金少、容易开业且风险相对较低的行业”。

“自己家乡”是各类人群的第一创业地区选择。

“工作1-3年后”开始创业是各类人群的`第一选择。

寻找启动资金时，更多的受访者将期待放在“合作伙伴”或“自己”身上，而对于“风险投资”或“向亲友借钱”的方式相对不那么看重。

“寻找有资金的合作伙伴”和“自己积累”被认为是筹集启动资金的最佳方式。

互联网这一特殊的工具，对大学生创业有特别的作用。

“实现自我价值”、“享受人生自由”、“实现理想”是被提及最多的自主创业的好处。

“实现自我价值”、“享受人生自由”、“实现理想”是被不同人群提及最多的自主创业的好处。

对于应届毕业生的创业行为，存在着矛盾的认识，既认为“是对人生规划的实施”，又同时被看作“是就业环境造成的无奈”。

创业影响因素

“资金”、“人脉关系”、“市场环境”和“社会阅历”，被认为是影响创业最主要的客观因素。

对于影响创业的客观因素，分人群的差异不大。

“市场意识”、“创新精神”、“责任感”和“合作意识”，被认为是影响创业最主要的主观因素。

“市场意识”被各人群认为是最影响创业的主观因素，尤其是对于有固定工作的受访者。

谈及决定成败的内在因素时，“执行能力”、“市场调查能力” 、“团队合作”和“创新能力”，被提及得更多。

“执行能力”、“市场调查能力” 、“团队合作”和“创新能力”，被各人群提及得更多;相比之下，有固定工作和正在创业者比其他人群更注重“执行能力”，在校生比其他人群更注重“团队合作”和“创新能力”，而有固定工作和待业者则更注重“市场调查能力”。

相关服务与政策

大部分的受访者缺少参加创业辅导或大赛的经历，尤其是对于已经走出校门的大学生们。

受访者希望有针对性的创业指导课程，主要包括“人际交流与沟通技巧”、“市场营销”、“专业相关的创业实践活动”等。

各人群都最希望获得“人际交流与沟通技巧”方面的创业指导课程;相比之下，在校生比其他人群更希望“开展一些与自己专业相关的创业实践活动”，而正在创业者则更希望偏重于“市场营销”课程”。

“提供资金、项目双选平台”和“专业培训”是受访者最希望得到的创业服务。

“提供资金、项目双选平台”和“专业培训”是各人群的首选。

对于国家相关政策，受访者更多的是期待。

无论校园内外的大学生受访者都对国家创业政策给予了期待，值得注意的是校园外的大学生认为“国家政策很好，但与我关系不大”的比例远高于校园内;而校园内的大学生认为“国家政策很给力，看好大学生创业未来前景”的比例，则显著地高于校园外。

**自主创业策划书案例篇二**

旅游市场分析

餐饮市场分析

络覆盖了全球，缩短了人们之间的距离，带来了许多主便，介是很多网站都没有能存活下来，很快被网络市场所淘汰，被淹没在网络浪潮之中。

1、许多站点不注重盈利点和盈利周期，只想着赚钱，不善于选择经营模式和盈利模式；

2、站点的信息更新速度慢，信息有吸引力不强；

3、没有自己的特点，定信不明确，缺少一定的气氛和感觉；

4、服务水平不高，功能不全；

5、没有抓住顾客的

（一）提供什么

1、要获得更大的发展，必须吸引大量网民、旅游景点、旅行社和宾馆饭店，为想来苏旅游的游客提供便利。

2、提供苏州旅游景点和宾馆饭店的分布图；

3、提供最新的旅游线路；

4、市场分析

5、介绍各类优惠信息。

（二）、成功的因素

1较好的商业动作模式及盈利模式；

2、有价值的咨询信息，有价值的市场分析

3、公平合理

4、网上订购

5、网站人员文泛，便于操作管理

6、充分利用网民的参与、商家参与及互动全作

7、网站立足于人们感兴趣的旅游和饮食

8、网民可直接从本站订餐、组团旅游

（三）、凭什么盈利

下江南旅游网是集咨询、娱乐、体闲、商务于一体的旅游网站，

集顾客商家为一点的区域，是人们茶余饭后的体闲区，是现代生活的首选，帮人员潜力极是庞大，它给旅行社、宾馆饭店带来如下利益：

1、获取巨大的经济效益和社会效益。

2、知名度迅速提升。

3、为经销商带来更多的顾客。

4、协助商家进入网络营销行业，使个商家的服务更加的全面。

5、同时，也给顾客带来各种优惠和利益及方便。

第二部分

1、吴地文化

2、苏州景点

3、预订服务

4、天堂论坛

5、旅游常识

6、饮食文化

7、咨询广场

8、会员注册：个人注册和商家注册

9、服务区

网页的版面设计直接影响到网站的效率。避免与其他网站的雷同，以致于被埋没在网络的大海之中，故本网站将全方们设计一个具格令人回味的界面。

1、优化视图设计，插入动画，但数量不能太多

2、图文并茂，色彩图片、文字合理搭配，在保持网页整体一致性的情况下追求属于本网站独特品味，造出一些亮点。

3、网让导航栏的设计，使整个网站的组织形式清晰，并保证页面不单调

4、网站设计真正做到以服务顾客为核心。

5、及时和定期与日俱增新信息。

个性化，应用灵活，功能强大，可扩展性、实用性强。宣传效果佳，成本低廉，服务优，维护有保障，便于操作，立足于服务，立足于提高人们的生活水平。

1、时时监控，若软硬件出现问题，及时进行评估并在24小进内解决。

2、第天备份数据，优化数据库设计

1宣传工作与各大网站建立链接，注同搜索引擎

2、与商家保持联系，取得他们的支持，获取网页素材和市场信息

3、通过制作成功的风站扫提供的信息提高网站人气，配合商家的有关活动，增加网站的可信度。丰富网站内容，加大推广力度，吸引苏州人和来苏旅游的人的眼球。使网站在短期内能运转起来，以便为将来网站盈利作准备。

**自主创业策划书案例篇三**

干果店是一个很好的创业机会，因为它投资少，对于大学生的我们来说很合适，而且便于管理，它不需要什么技术，而且需要店面小，所以我们选择干果店作为我们的创业对象!

干果店本着服务同学的宗旨，绝不会出现欺骗现象;提供安全便捷的支付方式;保证消费者消费时财产及人身安全;不出售无中文标注、无商品名称、厂名、厂址、无检验检疫合格证、无生产日期、无保质期食品和过期、变质食品及其他伪劣商品。

鉴于资金，市场等多方面的原因，本项目暂定分为三个发展阶段：

第一步(约1—2年)：按照上述规划，在河南机电高等专科学校开发一家果燃爱干果店。

第二步(约2—3年)：基于在第一阶段积累的资金、管理经验、技术等，在河南师范大学开设干果店分店。

第三步：(约5-10年)：将经营管理模式推广到全国所有的高校，计算机与信息工程学院-“果燃爱”干果店计划书建立连锁加盟店，最终形成颇具规模的果燃爱干果店联盟店。

(一) 市场前景

目标市场情形 需求情况

市场供应

主要客户群 大学生教师与居民

(二) 市场竞争

主要竞争者类型 兜兜干果店 大学城各种干果店

(三) 竞争分析

优势：(1)以学生为经营主体，亲和力较强(2)以学生勤工助学为经营目的，容易得到消费者情感上的支持(3)不是追求纯粹经济效益为目的，价格合理(4)促销活动相对较多(5)由于我们是以学生作为经营主体，他们来自全国各地，信息收集渠道广，可利用的社会关系较多，可以了解到很多适销对路，价廉物美的商品信息。

劣势：(1)经营管理者经验较少(2)需要从头建立质量可靠的.供货渠道(3)学生经营管理为主，工作人员流动性大，管理难度较大。

干果店属于日常消费行业。一般属于消费者忠实度比较高的行业，不容易收到社会关系的影响。所以，把握好货源，热情沟通，对周边顾客的口味充分的了解。会比较有潜力。——市场潜力有多少? 答：除了常见的瓜子花生，特色干果多来自北方、新疆。随着物流行业的高速发展，运输成本也越来越低。加上现在生物技术很发达。很多新品种，口味好的干果，也逐步上市。这样，你经营的品种会更丰富，店铺发展会有很好的空间。

(一) 干果店经营理念

根据对目标市场的分析和公司发展战略，我们的销售步骤如下： (1)首先是市场渗透。通过人员推销和广告宣传等形式，让目标顾客了解并购买干果店的产品，打开目标市场。

(2)注意采用直销型的销售渠道去影响说服潜在顾客，并与其建立良好的关系，进入产品销售的良性循环，不断扩大干果店的市场份额。

(3)注意发展合作伙伴关系，同与公司有业务往来的相关公司建立互惠协作关系，如联合营销协议等，建立起自己的营销关系网。

(三) 定价策略

定价目标：以消费者为中心，提高市场占有率并使公司利润率最大。总之我们以顾客的承受力作为我们定价的主要切入点。

经营策略

干果作为一种食品，在储存上有着特殊的要求，既要防潮，又要注意温度，否则容易造成变味甚至霉烂。零食并不算主流食品，干果却连主流的零食都算不上，虽然各个年龄段的消费者都有，但是消费整体仍然不是很大。另外可以根据天气的转变，对经营的侧重点做一些调整，例如随着天气变热，增加一些如冰棍之类的冷饮等。

**自主创业策划书案例篇四**

干果店是一个很好的创业机会，因为它投资少，对于大学生的我们来说很合适，而且便于管理，它不需要什么技术，而且需要店面小，所以我们选择干果店作为我们的创业对象！

干果店本着服务同学的宗旨，绝不会出现欺骗现象；提供安全便捷的支付方式；保证消费者消费时财产及人身安全；不出售无中文标注、无商品名称、厂名、厂址、无检验检疫合格证、无生产日期、无保质期食品和过期、变质食品及其他伪劣商品。

鉴于资金，市场等多方面的原因，本项目暂定分为三个发展阶段：

第一步（约1—2年）：按照上述规划，在河南机电高等专科学校开发一家果燃爱干果店。

第二步（约2—3年）：基于在第一阶段积累的资金、管理经验、技术等，在河南师范大学开设干果店分店。

第三步：（约5—10年）：将经营管理模式推广到全国所有的高校，计算机与信息工程学院—“果燃爱”干果店计划书建立连锁加盟店，最终形成颇具规模的果燃爱干果店联盟店。

（一） 市场前景

目标市场情形 需求情况

市场供应

主要客户群 大学生教师与居民

（二） 市场竞争

主要竞争者类型 兜兜干果店 大学城各种干果店

（三） 竞争分析

优势：

（1）以学生为经营主体，亲和力较强

（2）以学生勤工助学为经营目的，容易得到消费者情感上的支持

（3）不是追求纯粹经济效益为目的，价格合理

（4）促销活动相对较多

（5）由于我们是以学生作为经营主体，他们来自全国各地，信息收集渠道广，可利用的社会关系较多，可以了解到很多适销对路，价廉物美的商品信息。

劣势：

（1）经营管理者经验较少

（2）需要从头建立质量可靠的供货渠道

（3）学生经营管理为主，工作人员流动性大，管理难度较大。

答：除了常见的瓜子花生，特色干果多来自北方、新疆。随着物流行业的高速发展，运输成本也越来越低。加上现在生物技术很发达。很多新品种，口味好的干果，也逐步上市。这样，你经营的品种会更丰富，店铺发展会有很好的空间。

（一） 干果店经营理念

经营干果店就要掌握干果店经营的最高指导原则——发现需要，满足需要。干果店的经营管理具备的基本特征是：低成本，低利率，大流量。

（二） 销售步骤

根据对目标市场的分析和公司发展战略，我们的销售步骤如下：

（1）首先是市场渗透。通过人员推销和广告宣传等形式，让目标顾客了解并购买干果店的产品，打开目标市场。

（2）注意采用直销型的销售渠道去影响说服潜在顾客，并与其建立良好的关系，进入产品销售的良性循环，不断扩大干果店的市场份额。

（3）注意发展合作伙伴关系，同与公司有业务往来的相关公司建立互惠协作关系，如联合营销协议等，建立起自己的营销关系网。

（三） 定价策略

定价目标：以消费者为中心，提高市场占有率并使公司利润率最大。总之我们以顾客的承受力作为我们定价的主要切入点。

经营策略

干果作为一种食品，在储存上有着特殊的要求，既要防潮，又要注意温度，否则容易造成变味甚至霉烂。零食并不算主流食品，干果却连主流的零食都算不上，虽然各个年龄段的消费者都有，但是消费整体仍然不是很大。另外可以根据天气的转变，对经营的侧重点做一些调整，例如随着天气变热，增加一些如冰棍之类的冷饮等。

**自主创业策划书案例篇五**

一、公司基本情况

二、创业人员的背景及素质

三、公司的发展规划

一、公司产品、特点及优势

二、行业和市场

三、公司的独特性和市场竞争力

四、竞争对手的优势及劣势

一、公司目前的财务状况和资本结构

二、融资需求

三、财务分析汇总表

四、财务分析

一、公司发展战略

二、公司的组织结构和管理模式

三、人力资源规划

四、软件开发管理

五、市场策略

六、外部支持

七、资本运营

一、投资建议

二、投资方在公司经营管理中的地位和作用

三、资本退出

一、风险

二、对策

第一节公司基本情况及未来发展规划

一、公司基本情况

1、公司的成立与目标

xxxx计算机信息技术有限公司是由xx省交通厅联运中心、深圳亚桥软件公司、北京方正新世纪公司共同投资组建的有限责任公司，是一家专门致力于交通行业信息化研究和软件开发的高新技术企业。公司现有总资产620万元人民币。

注册地址：xxxxxxxxxxxxxxxx

注册资本：壹佰贰拾万元

法定代表人：xx

成立时间：xxxx年6月

经营宗旨：顾客的高满意度、股东的高回报率、员工的广阔发展空间

目标：面对交通行业信息化改造领域广阔的市场前景，我们的目标是：立足交通领域，推动和加快交通行业信息化建设，用三年时间，把xx建设成为交通行业信息化应用软件产业基地。

公司的技术、市场发展过程

公司自成立以来，便承担着xx省交通行业信息化建设的重任。目前，公司已独立开发了拥有自主知识产权的\'《运政管理信息系统》、《交通运输企业综合经营管理信息系统》等六套应用软件，其中《运政管理信息系统》、《办公自动化(oa)系统》已经在威海、烟台、济宁三地市安装使用，运行良好，并将在xx省17地市推广应用。另外，xx汽车运输总公司对《交通运输企业综合经营管理信息系统》也给予了高度评价。

公司将立足xx，积极开拓全国市场。

2、公司的股本结构

股东名称出资额出资比例

xx省交通厅联运中心49.2万元41%

深圳亚桥软件公司49.2万元41%

北京方正新世纪公司21.6万元18%

3、公司股东基本情况

项目注册资金法人代表经营范围99年末总资产99年末净资产

4、公司组织管理、决策方式

组织管理的基本原则：公司围绕产品市场，超越经营职能，灵活地组织和管

**自主创业策划书案例篇六**

我现在是一名大学生，我的闲置物品很多，大学生涯几年，学习用书、报刊杂志、音像物品、体育用品、生活用品等，这其中不乏许多没有用的东西。这些东西送给同学、亲戚、朋友，那也只是一部分，还有剩下的一部分却不知道如何处理。我们在校期间传统的出售方式一般以在校园内张贴广告或委托同学代售，这样虽然可以处理掉一些闲置物品但是据调查效果多是不佳。

我们学校以前也都开设了供求信息有关的“跳骚市场”、“爱心义卖”等学生活动，可是在市场调研的数据中可以明显的看出来效果也是不好。

针对与此，我就苏州信息职业技术学院“信达大学生闲置物品置换中心”方案阐述如下：

目前我们学校并没有这样的交易市场，据我了解现在的好多学生都有或多或少的闲物滞留在自己手中，我自己也会有这种体会，自己和周围的大部分同学闲置物品太多，扔掉很可惜，自己留下很多东西都用不到了，又来不及处理，有心卖掉又没有时间和精力，最主要是没有一个真正的校园交易市场。

2、服务项目：大学生闲置物品出售，出租；

3、服务范围：在校老师和学生，负责宣传和交流。

在北京吉利大学的bbs上以及校园中发布相关交易信息，联系所有有志向买卖闲物的同学，集体组织在固定的地点按每件物品交易成功，我店收取一定手续费占地费以及服务和宣传费用等其他。

资金投入：大约1万rmb用于宣传，组织，以及一些地点的征用

（一）校内勤工助学如何管理

1、置换中心派专人对勤工助学学生进行岗前培训，制定工作时间表并指导开展工作；

4、按照相关规定给予勤工俭学的大学生工资薪酬并采取相应的激励措施和力所能及的帮助。

（二）岗位要求

1、学生应树立良好的工作形象，工作态度端正，责任心强；

2、讲究工作方法，努力提高工作效率，热爱所分配的工作；

3、参加勤工助学的学生因病因事无法工作，应事先向管理员请假并征得同意；

4、不能擅自缺勤和私自更换岗位；

5、通过勤工助学活动，培养学生自立意识劳动观念，为培养学生“自我教育，自我管理，自我服务”等能力起到积极作用。

（三）报酬

3、每月财务定期发放学生勤工助学工资；

4、岗位分配按多人分一组即多组制。

（四）其他

2、规定从下发之日起开始执行，解释权归“信达大学生闲置物品置换中心”。

（一）、支出

1．维护费用（维护店铺的桌柜、收银机等其他物品，占用5%）；

2．设备费用（收款机、货架、架条等，占用20%）；

3．人员工资（按期发放在置换中心员工的工资等其他勤工俭学费用，占用30%）；

4．推广费用（日常的宣传、推广以及促销费用，占用5%）；

（二）、收入

1．宣传、广告收入

2．注册收费vip

3．代理业务

“源自校园，服务师生，激情加盟，无悔青春”

在符合学校相关的管理制度下，本着“严格物品管理、健全运营机制、提高业务素质”为广大师生提供安全，诚信，实惠的交易平台。

表二：岗位人员及基本工资设定；

表三：投资费用预估；

表四：台位及布局；

表五：价格定位及业绩预估分析；

表六：所在员工出勤以及其他考核；

表七：在校老师、同学意见以及建议。

**自主创业策划书案例篇七**

本站发布自主创业策划方案，更多自主创业策划方案相关信息请访问本站策划频道。

我们在生活和工作中有时候会遇到要求写一份创业计划书，那么创业计划书怎么写呢?在这里我们根据创业计划书样本，创业计划书范文中的创业方案，总结出创业计划书格式及内容。更深层次的了解创业计划书怎么写的。

创业计划书定义

创业计划书是用以描述与拟创办创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。

创业计划书6c

创业计划书怎么写，首先需要注意6c的规范。

t(概念)。就是让别人知道你要卖的是什么。

er。顾客的范围要很明确，比如说认为所有的女人都是顾客，那五十岁以上、五岁以下的女性也是你的客户吗。

itor。需要问，你的东西有人卖过吗，是否有替代品，竞争者跟你的关系是直接还是间接等。

litie。要卖的东西自己懂不懂?譬如说开餐馆，如果师傅不做了找不到人，自己会不会炒菜?如果没有这个能力，至少合伙人要会做，再不然也要有鉴赏的能力，不然是不要做。

l(资本)。资本可能是现金，也可以是有形或无形资产。要很清楚资本在哪里、有多少，自有的`部分有多少，可以借贷的有多少。

uation(持续经营)。当事业做得不错时，将来的计划是什么。

创业计划书三大部份。

第一就是事业本体的部分，就是事业的主要内容。

第二是财务数据，比如营业额、成本、利润如何，未来还需要多少的资金周转等等。

第三是补充文件，比如有没有专利证明、专业的执照或证书，或者是意向书、推荐函。

创业计划书十章节

通常一本创业计划书怎么写呢，首先在前面需要写一页左右的摘要，接下来是创业计划书的具体章节，一般分成十大章。

第一章：事业描述。必须描述所要进入的是什么行业，卖什么产品(或服务)，谁是主要的客户，所属产业的生命周期是处于萌芽、成长、成熟还是衰退阶段。还有，企业要用独资还是合伙或公司的形态，打算何时开业，营业时间有多长等。

第二章：产品/服务。需要描述你的产品和服务到底是什么，有什么特色，你的产品跟竞争者有什么差异，如果并不特别为什么顾客要买。

第三章：市场首先需要界定目标市场在哪里，是既有的市尝既有的客户，还是在新的市场开发新客户。不同的市尝不同的客户都有不同的营销方式。在确定目标之后，决定怎样上市、促销、定价等，并且做好预算。

第四章：地点。一般公司对地点的选择可能影响不那么大，但是如果要开店，店面地点的选择就很重要。

第五章：竞争。下列三种时候尤其要做竞争分析：1.要创业或进入一个新市场时;2.当一个新竞争者进入自己在经营的市场时;3.随时随地做竞争分析，这样最省力。竞争分析可以从五个方向去做：谁是最接近的五大竞争者;他们的业务如何;他们与本业务相似的程度;从他们那里学到什么;如何做得比他们好。

第六章：管理。中小企业98%的失败来自于管理的缺失，其中45%是因为管理缺乏竞争力，目前还没有明确的解决之道。

第七章：人事。要考虑现在、半年内、未来三年的人事需求，并且具体考虑需要引进哪些专业技人才、全职或兼职、薪水如何计算，所需人事成本等。

第八章：财务需求与运用。考虑融资款项的运用、营运资金周转等，并预测未来3年的损益表、资产负债表和现金流量表。

第九章：风险。不是说有人竞争就是风险，风险可能是进出口汇兑的风险、餐厅有火灾的风险等，并注意当风险来时如何应对。

第十章：成长与发展。下一步要怎么样，三年后如何，这也是创业计划书所要提及的。企业是要能持续经营的，所以在规划时要能够做到多元化和全球化创业计划书是将有关创业方案的想法，借由白纸黑字最后落实的载体。创业计划书的质量，往往会直接影响创业发起人能否找到合作伙伴、获得资金及其他政策的支持创业计划书必杀技如何写创业计划书呢?要依目标，即看计划书的对象而有所不同，譬如是要写给投资者看呢，还是要拿去银行贷款。从不同的目的来写，计划书的重点也会有所不同。

-->[\_TAG\_h3]自主创业策划书案例篇八

是创业者计划创立的业务的书面摘要。

它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。

通常创业策划是市场营销，财务，生产，人力资源等职能计划的综合。

写好创业策划书要思考的问题：

（一）关注产品

（二）敢于竞争

（三）了解市场

（四）表明行动的方针

（五）展示你的管理队伍

（六）出色的计划摘要

一般来说，在创业策划书中应该包括创业的种类，资金规划及基金来源，资金总额的分配比例，阶段目标，财务预估，行销策略，可能风险评估，创业的动机，股东名册，预定员工人数，具体内容一般包括以下十一个方面：

（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

它是浓缩了的创业策划书的精华。

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作出判断。

计划摘要一般包括以下内容：

公司介绍；

管理者及其组织；

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；

财务计划；

资金需求状况等。

摘要要尽量简明，生动。特别要说明自身企业的不同之处以及企业获取成功的市场因素。

（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，竞争状况以及未来的发展趋势等内容。

关于行业分析的典型问题：

（1）该行业发展程度如何 现在的发展动态如何

（2）创新和技术进步在该行业扮演着一个怎样的角色

（3）该行业的总销售额有多少 总收入为多少 发展趋势怎样

（4）价格趋向如何

（5）经济发展对该行业的影响程度如何 政府是如何影响该行业的

（6）是什么因素决定着它的发展

（7）竞争的本质是什么 你将采取什么样的战略

（8）进入该行业的障碍是什么 你将如何克服 该行业典型的回报率有多少

（五）产品（服务）介绍

产品介绍应包括以下内容：产品的概念，性能及特性；主要产品介绍；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；产品的品牌和专利等。

在产品（服务）介绍部分，企业家要对产品（服务）做出详细的说明，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。一般地，产品介绍都要附上产品原型，照片或其他介绍。

（六）人员及组织结构

在企业的生产活动中，存在着人力资源管理，技术管理，财务管理，作业管理，产品管理等等。而人力资源管理是其中很重要的一个环节。

因为社会发展到今天，人已经成为最宝贵的资源，这是由人的主动性和创造性决定的。企业要管理好这种资源，更是要遵循科学的原则和方法。

在创业策划书中，必须要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。此外，在这部分创业策划书中，还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。

经验和过去的成功比学位更有说服力。如果你准备把一个特别重要的位置留给一个没有经验的人，你一定要给出充分的理由。

（七）市场预测

应包括以下内容：

1,需求进行预测；

2,市场预测市场现状综述；

3,竞争厂商概览；

4,目标顾客和目标市场；

5,本企业产品的市场地位等。

（八）营销策略

对市场错误的认识是企业经营失败的最主要原因之一。

在创业策划书中，营销策略应包括以下内容：

（1）市场机构和营销渠道的选择；

（2）营销队伍和管理；

（3）促销计划和广告策略；

（4）价格决策。

（九）制造计划

创业策划书中的生产制造计划应包括以下内容：

1,产品制造和技术设备现状；

2,新产品投产计划；

3,技术提升和设备更新的要求；

4,质量控制和质量改进计划。

（十）财务规划

其中重点是现金流量表，资产负债表以及损益表的制备。

损益表反映的是企业的盈利状况，它是企业在一段时间运作后的经营结果； 资产负债表则反映在某一时刻的企业状况，投资者可以用资产负债表中的数据得到的比率指标来衡量企业的经营状况以及可能的投资回报率。

（十一）风险与风险管理

（1）你的公司在市场，竞争和技术方面都有哪些基本的风险

（2）你准备怎样应付这些风险

（3）就你看来，你的公司还有一些什么样的附加机会

（4）在你的资本基础上如何进行扩展

（5）在最好和最坏情形下，你的五年计划表现如何

如果你的估计不那么准确，应该估计出你的误差范围到底有多大。如果可能的话，对你的关键性参数做最好和最坏的设定。

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。

第二阶段：创业构思

第三阶段：市场调研

第四阶段：方案起草

写好全文，加上封面，将整个创业要点抽出来写成提要，然后要按下面的顺序将全套创业方案排列起来：

（1）市场机遇与谋略；

（2）经营管理；

（3）经营团队；

（4）财务预算；

（5）其他与听众有直接关系的；信息和材料，如企业创始人，潜在投资人，甚至家庭成员和配偶。

第五阶段：最后修饰阶段

首先，根据你的报告，把最主要的东西做成一个1—2页的摘要，放在前面。其次，检查一下，千万不要有错别字之类的错误，否则别人对你是否做事严谨会怀疑的。最后，设计一个漂亮的封面，编写目录与页码，然后打印，装订成册。

第六阶段：检查

可以从以下几个方面加以检查：

（1）你的创业策划书是否显示出你具有管理公司的经验。

（2）你的创业策划书是否显示了你有能力偿还借款。

（3）你的创业策划书是否显示出你已进行过完整的市场分析。

（4）你的创业策划书是否容易被投资者所领会。创业策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。还应保证目录中的信息流是有逻辑的和现实的。

（5）你的创业策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策划书的封面，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人胜。

（6）你的创业策划书是否在文法上全部正确。

（7）你的创业策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。

**自主创业策划书案例篇九**

千姿百态的花朵述说着千言万语，每一句都解说着“美好“，特别是现在。随着人们的生活水平不断进步，生活质量不断提高。对生活的追求！鲜花已经是人们生活不可缺少的点缀！花卉消费近年来呈越来越旺的趋势，除了花卉本身所具俏丽姿容，让人们赏心悦目，美化家居等功效外，它还可以开发人们的想象力，使人们在相互交流时更含蓄，更有品位。这样我们创办网上校园花店以鲜花专递为市场切入点，兼顾网站长期市场占有率和短期资金回报率以抢占市场，以满足个性消费为主题，以鲜花为试点带动其他产品，最终能形成具有“地质大学青鸟花店“品牌优势的市场。是十分可行的。

1.提供鲜明，公司使命有效，畅通的销售渠道，提供产品服务为根本，促进鲜花市场的大发展。我们的青鸟将成为一个可爱的信使，把祝愿和幸福送到千家万户。为人类创造生活环境！

2.公司目标立足地大，服务xx上花店一流的公司。本公司将用一年的时间在xx的消费者中建立起一定的知名度，并努力实现收支平衡。在投入期仅选择网站总站所在xx西校区作为试点市场，该区市场容量在3000人以上，较有代表性，试点时间为一个半月。当模式成功后，以asp的形式在分站推广。经过3到6个月的运营后再扩张到其余的市场。

1.行业分析“xx花店“网站是由在校大学生推出的面向650万在校大学生的垂直网站，因此目标消费者定位为在校大学生。该网站除xx大学的总站外，在xx各高校设有分站，因此，暂定的目标消费群以湖北各高校大学生为重点，将来逐步扩大市场，以xx大学为例，各类在校生近2万人，则投入8校共有近20万的目标消费者，而最新的统计表明，全国在校大学生有650万左右，这样的市场规模是相当庞大的，而且考虑到将来在校生毕业后仍将成为网站的忠诚客户这一现实，目标市场的容量将是相当可观的。

2.调查结果分析本公司对武汉的各高校大学生为重点进行客户分析，主要采取问卷调查和个别访谈的方式。此次我们共发出问卷50份，收回37份。由于时间有限，问卷数量不多，但还是从一定程度上反映了广大消费朋友的消费心理和需求。

3.目标客户分析

在校大学生购买一般不问价格，但从网上定单来看侧重于中档价位。在定单数量上倾向于能表达心声，如大多数订购1支（你是我的），3支（我爱你），19支（爱情路上久久长久），21支（最爱）等等，在教师节这一天往往以班级人数为单位订购鲜花。包装一般倾向于要求高档化，有向个性化方向发展的趋势，对鲜花的质量要求比较苛刻，如不允许有打蔫现象等。

**自主创业策划书案例篇十**

当今社会，在校大学生自主创业也成为大学生发展自我，增加经验的一种趋势，这种行为不但可以锻炼自我，磨练意志，积累经验，同时还可以通过自己的努力，为父母减轻一些负担。所以，我们应顺着这种趋势不断摸索，探求，在坚持原则的基础上以更好更多的实战经验去迎接未来的挑战!

为此，我们打算建立一个“点子”便尔店(详尽内容见正文)，方便他人，也满足自己，从更大的方面跟上时代的步伐，促进社会的发展!

这是个人才的时代，也是个知识的时代，只要你愿意，没有什么不可以，相信----路是自己走出来的!

1、时代的变迁赋予了当代大学生不一样的涵义，也给予了当代大学生不一样的生活和思想，追求的不同，享受生活的方式自然也不同。科技不断的进步，生活水平的不断提高，人类惰性的潜能又被激发出来，使得一部分大学生宁愿花钱也不愿意自己动手做一些事情，有些时候急于需要一个“替身”来帮他完成所要完成的事情。

2、一部分大学生为了锻炼自己，增加实践经验，不惜耗掉了自己课余之外的所有时间来参见校里的活动。所以很多事情自己没办法也没时间去完成，无奈之余便幻想的希望自己可以拥有“分身术”。

1、众所周知，在大学校园里，能力远比知识更重要，这就需要一个平台来让我们不断学习、锻练、展现自我、增加能力。校园里更大社团和学生会对我们这些即将面临毕业的学生已经没有什么进步的空间，所以我们需要自主创业来为自己铺路。

2、勤工助学是我们很多大学生都想做的事情，一来可以减轻父母的负担，二来也可以向他人证明自己的自立与成长，但是据我所知，校内能提供的勤工助学岗位是非常有限的。这就使得我们只有通过自己的努力来打开另外一种勤工助学的渠道,以真正做到自立自强!

1、经营内容：主要是帮助一些没时间或不愿意自己出面去完成工作、任务、及人际交流的同学完成他们的所需，作为他们的一个“分身”来认真努力他们所要求完成的事情。

2、主要项目：

代取物品：代替一些不想把时间浪费在路上的同学取些所需物，并且代保管(保管另外收取费用)

代沟通交流：大学犹如小社会，同学、朋友间很容易闹些别扭及不愉快，但是由于自尊心作怪，始终无法先开口解开疙瘩，这时我们就可以代替需要者，作为中介人进行帮助沟通交流，使得原本不畅的关系得以调解!

代出点子：吸取各方优良经验，为一些在生活，学习，感情上遇到困难的求助者提供有建设性的点子.

2、互利原则：在真诚的基础上，做到主顾双方平等互惠

3、科学性原则：保证为求助者所提供的策划，方案科学可靠，真正做到切实可用;

1、学习工作繁忙，无暇动脑的人群;

2、事情紧迫，求助无门的人群;

3、力主创新，个人能力单一的人群。

1、在农大的校园内外，至今还没有这方面的经营店。所以在市场竞争上，我们处于了一个相对的优势位置。但是正因为如此，市场的打开又将面临着一个大的问题。在一定程度上，很多同学会存在戒备的心理，所以一个创新的有说服力的广告宣传是必要的。

2、另外，大学本来就是个人才济济的地方，“点子”对大家来说都是随手就来的事，所以我们面临的另外一个问题就是同学不屑接受的一个问题，所以我们要拿出有威望、有质量的“点子\",先着手树立一个良好的形象，打开市场。

4、策略上：开业期间可采取五折优惠、免费服务等业务。

5、店面上：店面需设在引人瞩目的地方，店面设计上需新颖独特，体现典雅风格，智慧形象。

6、设备上：需要两台电脑、打印机、复印机、电话、桌椅、及微小所需品：

1、来源：起初，采取入股制，自备电脑等大件物品;打印机、复印机可以先购二手的以节省资金。

2、分配：

1) 月基本工资分配标准：每月月底将净剩收入按入股金额的比例发放给员工;

2) 提层分配标准：按个人接受项目、完成项目及顾客的满意度分配，将员工的个人业绩分为甲、乙、丙三个等级。

文字方案：按字数要求付费，基本费为2元;

代出点子：基本费用2元，如对所需者无用，可免去收费;

在服务过程中，可能会出现顾客因不满意而要求赔偿的事宜，为此，我们必须坚持“顾客是上帝”的原则，尽量满足顾客合理要求。

本文档由撇呆范文网网友分享上传，更多范文请访问 撇呆文档网 https://piedai.com