

创业计划书

是一份全方位的商业计划书，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。下面小编为大家带来经典创业项目计划书，希望大家喜欢!

经典创业项目计划书1

一、创业者状况简介

教育背景，学习的相关课程及企业管理、经营经验;

二、项目概述

公司的业务和目标以及其他。重点包括对公司及产品(服务)的介绍;指出新思想的构成过程和对企业发展目标的展望;

三、市场分析

- 1、目标客户描述;
- 2、市场的容量/本企业预计市场占有率;
- 3、市场容量的变化趋势;
- 4、竞争对手的主要优势;
- 5、竞争对手的主要劣势;
- 6、相对于竞争对手的主要优势;
- 7、相对于竞争对手的主要劣势;

四、经营管理

- 1、运作方式，包括产品(服务)介绍及产量目标;
- 2、资源配置，包括生产运作设施配置，生产资料配置和劳动力配置;

3、管理模式，包括公司的物流管理和质量管理;

五、营销策略

1、营销计划;

2、竞争性推销;

3、市场渗透计划(如何持续、提高市场占有率);

六、企业组织结构

1、企业注册的所有制形式;

2、核心管理层，包括工作职责、经验、潜力、专长、月薪;

3、员工安排，包括部门、人数、具体职责、月薪(能够附加组织结构图和工作描述);

4、公司的经营执照及费用预测;

5、公司的职责，包括保险、纳税等费用预测;

七、财务状况

1、预算及投资报酬;

2、财务数据，包括营业收入和费用、现金流量;

3、财务分析，包括资债平衡预测、月收入表和财务变化、各类财务预测的表图;

八、机遇与风险

经典创业项目计划书2

度假酒店的定义

度假酒店是以接待休闲度假游客为主，为休闲度假游客提供住宿、餐饮、娱乐与游乐等多种服务功能的酒店。与一般城市酒店不同，度假酒店不像城市酒店多位于城

市中心位置，大多建在滨海、山野、林地、峡谷、乡村、湖泊、温泉等自然风景区附近，而且分布很广，辐射范围遍及全国各地，向旅游者们传达着不同区域、不同民族丰富多彩的地域文化、历史文化等。

一:招商策略

招商策略:立足济宁、面向全省

以济宁为重点，在确保济宁地区招商工作全面、顺利开展的同时，并确立招商部门安排出招商力量，对外地运用电话、传真、网络、dm等现代化通讯手段进行招商。效果理想的情况下，在保证北京地区招商指标的同时，随时进行调整加大外地招商力度。

二:招商项目背景介绍

北欧风情水上乐园是济宁最大的水上游乐园世界。隶属济宁市北欧风情度假酒店，地处城区东南部，紧依北湖风景区

，位于济邹路与火炬路交汇处，交通便利，位置优越。酒店占地240余亩，背依青山，面迎碧波，山水相间，风光秀丽，风景宜人。中西合璧、原木楼阁式的建筑与山、水、林相映成趣，展现出一幅中国水墨情调诠释下的北欧重彩油画，是休闲、度假、旅游、观光、娱乐的世外桃源。

设备最多最先进的水上乐园，它一天的游客吞吐量达到万人，它的目标是在5年内跻身全省水上公园前十名的行列。有多年水上乐园管理经验.北欧水上乐园占地3万平方米，由

国际知名的_公司设计

。园内水处理系统引进世界最先进的臭氧

水储环处理系统，不仅能够使水质完全符合国家质检部门的要求，更能在完全不刺激眼睛和皮肤的情况下，消灭水中出现细菌的苗头，使园内用水变的更纯净，更安全。园内所有水上游乐设备均由世界级水上设备公司设计及提供。游客坐、人造沙滩、凉亭、等富含北欧人文气息，特别适合喜欢体验新鲜感受的游客;有水上过山车之称的喷射滑道能带给游客难以置信的滑行体验，非常适合喜欢挑战刺激的年轻游客;另外还有目前水上乐园行业里最新的设计合家欢组合滑道，它是世界上首条运用新型高技术设计的惊险度极高的水上滑道，特别适合家人和朋友共同体验。水上乐园还拥有疯狂游玩池项目，它是济宁最大主题式的水上游玩区，有着各种不同的水滑道和玩水活动提供不同年龄层的游客游玩(创业指导) 穷得欢乐;加上离心滑道和高速滑道等水上游乐设备，都非常适合喜欢挑战刺激的年轻人，以及特别为儿童而设计的滑道及儿童戏水池等等。

水上乐园除了所有的硬件设备达到国际领先水平之外，为了更贴近广州市民的需求，水上乐园的开园时间会由上午一直持续到夜晚，使游客不仅能享受到白天的日光浴，也能在下班后与家人和朋友享受月光下的浪漫。此外，园区内还可以欣赏到风情表演，篝火晚宴、海鲜美食等让你品尝到各种美食小吃。

水上乐园内的各项水上游乐设备既适合家人朋友游玩，也适合情侣共度假日；最纯净的亲水乐趣既能驱除城市压力，消暑降温，也能增进人与人之间的感情，它将是市民在夏日里最佳的休闲选择。

水处理、水质化验

水上乐园引进国际先进的臭氧水循环处理系统，确保水质符合标准，使园区内的水不但具有无臭无味的显著特定，而且在不伤害人体肌肤的前提下杀灭人体皮肤上的细菌，及时消灭水中细菌出现的苗头。园内每天按规定对每个设施水池定时抽样检查，并对外公布检查结果，让入园游客及时了解当前水质信息，以确保水质量符合标准。

专业水上急救、景观设计和遮荫结构

水上乐园的景观设计以亚热带的植物和花卉为主，形成一个自然和放松的环境给游客，园内有很多遮荫设施免费为游客提供，让游客在阳光下得到最好的保护。

三:项目执行人介绍(含经历、阅历、学历)

1.罗女士

四:项目内容简介

1.该项目所属娱乐行业

2.此项批准书介绍

批准机构:

批准时间:

文件编号:

3.项目是否经过专业机构给予审核或评估。(含资产评估报告和银行资信证明)

4. 扩建项目须简要勾画单位近三年财务的年终报表

五:项目自有资产介绍(含地产、房产、设备、资金)六:项目招商要求(投资形式:资金、设备、技术、管理、市场)

1. 资金形式招商付款方式

a. 租金交纳及优惠政策有以下三种方式:

1、一次性交纳3年的租金。从第四年起租金递增5%;第五年

租金递增6%;第六年租金递增7%;总体租金递增比例不超过原租金水平的20%。

2、首期交纳5年租金的30%，正式开业前再交齐5年租金全款。从第六年起租金递增5%;第七年递增6%;第八年递增7%;总体递增比例不超过20%。可签订租约合同期为_年。

首期就一次性交纳5年租金。可获得6年实际使用权的优惠政策。从第七年起租金递增6%;第八年递增7%，总体递增比例不超过20%。除享受以上优惠政策以外，还可以获得挑选一间商铺位置的机会。

3、首期交纳17年租金的30%，入驻前交齐_年租金全款。可获得_年实际使用权的优惠政策。可签定租约合同期为_年。如_年租金在首期就一次性交齐，除享受以上优惠政策以外，还可以获挑选两间商铺位置的机会。

4、租金交纳方式及提供优惠政策的理由:

考虑到项目的招商不但要符合公司的总体定位，同时还要兼顾公司的成本回收，并且回收期

越短，产生的运营财务费用支出就越少，同时，及时还贷将有利于公司信用等级的提高，对将来的公司发展极其有利。上述方案一方面可以起到将缺乏实力小商户挡在门外的作用(及抬高门槛)，达到自然淘汰的目的。同时，根据现金是王的原则，运用对我们影响极小的使用年限的优惠，让利商户，做到先期既给出优惠又不会使应收现款产生丝毫损失。

另外，兼顾将来项目升值，我们可以充分享受到升值的利益，方案设定是为了尽量引导商户去选择5

年一次性交纳租金的

方式。此方式达到的经济效益将在附上的经济分析内容中计算出具体的数据体现。

六:经济分析

一、 交纳(三年)租金经济分析(理想价格)

1、 根据可出租实际使用面积按_____万平方米计算;

2、 按照每层出租实际使用面积平方米计算;

3、 平均租金价格按每月_____元人民币计算;总计

(4)、 保证金-----

七:外来资金用途分析表(项目回笼资金投放分析)

八:项目可行性分析介绍(市场预测分析)

九:该项目已备有上马年内既得效益及3-5年的递增分析报告。

十:投资者权益说明

十一:项目可能出现的风险与处理方法介绍

十二:备注

经典创业项目计划书3

一、 项目介绍

项目名称：小岸儿童玩具出租连锁加盟店

经营范围：以出租婴幼儿童车、童床和儿童玩具为主，兼售卖婴幼儿童玩具

二、 市场需求分析

玩具是孩子的天使，孩子是父母的心肝宝贝。父母对自己孩子的投入是心甘情愿的，但由于各种原因，又不能完全满足孩子对玩具的占有欲望。同时，由于孩子的天

性，对玩具喜新厌旧，一个几百元的玩具玩几天就不感兴趣了。而市场上层出不穷的高价玩具，都是孩子永不满足的需求，这样促使了儿童玩具出租行业的萌芽和发展。

比如婴幼儿大都需要童车，而中档童车价格大约在300~500元之间，高档一点的在1000元左右，而一部质量较好的童车起码可以用三五年，家庭购买的童车平均使用期为一年左右，不买童车不行，买吧，用完后又很难处理，而且又浪费。相似的用品不仅仅局限于童车，还有童床，学步车，儿童玩具，等等。如果开一间婴幼儿童玩具租赁中心，既给家庭减少费用，又给孩子带来更多的玩具，生意肯定兴隆。

三、目标群体分析

玩具出租主要的目标群体是0~12岁的儿童，由于出租玩具的品种繁多，档次繁多，适合于各种不同层次的家庭孩子。由于选址在新开发的成熟小区，家庭状况一般在小康水平或小康水平以上，对出租玩具的承受能力均没有任何问题。

四、竞争对手的分析

目前榆林市出租儿童玩具的公司或店铺寥寥无几，这是一个新兴的行业，我们应该有一种先人为主的优势，特别对发展连锁加盟店尤其有利。

五、项目可行性分析

(一)社会需求分析

孩子对玩具的喜爱和好奇，以及家长又不能完全满足孩子对玩具的占有欲望，会促进玩具出租行业的发展。

(二)项目规模的可行性分析

小规模玩具出租店，投资不大，风险较小，以样板店先行的策略更为稳妥。

(三)行业发展趋势分析

随着近期一些一线城市的玩具出租公司开业并相继火爆，给榆林市场会带来一定的影响。从另一角度分析，榆林市民的理性消费观念往往很强，儿童玩具的出租更迎合榆林市民的消费理念，行业发展趋势看好，只要抓住了机遇，

就可能会成功。

经典创业项目计划书4

一、项目名称：电子商务快递物流服务项目

项目简介：该项目前期定位于为__市区区域内的__、高品质(售后服务)的特色快递物流服务，包括货物小型短期仓储、货物投递和专业的售后服务三个业务部分。项目后期，努力完善项目的各个方面：首先，扩大快递物流服务范围，力争在上海各郊区设立服务点;其次，加强项目的硬件和软件配置，提高货物投递响应速度，降低投递运营成本;最后，提高项目参与者在服务商品行业的服务专业技能能力，具有一个专业化的服务团队。

二、项目市场调查

1)可行性分析：在电子商务突飞猛进的新形势下，快递物流已经成为了制约其高速发展的一个重要因素，快递物流怎样才能更好的为汽车坐垫商家服务，使其成为店铺销售的特色。

2)立足点：服务特色、销量

3)问题与风险：

1.投递时间发生冲突，无法及时、准时投递。

解决方案：成立团队，具备应急配送人员。根据原始订单分析客户订购时间，为购物高峰做好应急反应。

2.投递产品类型错误。

解决方案：加强与商家联系，投递前与客户确认产品信息。错误发生后无理由负责调换。

3.无法充足备货，货物紧缺。

解决方案：加强与商家联系，备足热销品种。商家根据存货状况调整广告力度和促销程度。确实无法送货应该及时与客户联系，征求谅解。

三、产品质量问题

投递前必须对产品进行严格的出库检查，投递后客户签定收货书。对于7天内产品质量问题，进行上门调换。当问题产达到一定规模的时候得向商家反应情况。消费者在货物送达时对商品不满意，要求退换货。

四、项目成本与利润

成本：项目前期，利用自身优势(场地、区位)，只需投入少量的固定成本(服装、保养材料)和一些运营成本(交通费、宣传费);后期投入视前期运营效益而定。

利润：来源于产品销量的增长(可以按单数或者提成比例收取)和运营经验的获得。

五、项目实施

1.原始数据分析：通过对客户的分配范围(市区、郊区比例)、下单时间分布比例、企业与个人客户比例，确定业务的服务范围、时间和方式。

2.与商家商定前期的备货仓储品种、数量，订单通知方式。

3.与商家配合做服务的广告宣传推广，促进销量。

4.制作服装、胸卡、宣传品，进行项目的专业化形象建设。

5.学习坐垫保养护理、汽车美容知识，学会汽车坐垫安装和质量检测，提高项目人员的项目执行能力。

6.在投送服务中，了解客户需求，听取客户建议，并把信息反馈给商家。

7.根据实际运营情况，合理规划配送服务，甚至考虑增加配送人员。

六、项目后期发展延伸

在前期运营成功的基础上，项目还可以进行相当程度的横向和纵向延伸。横向上，可以服务于其它行业产品，大体积、高难度类商品(如家电、自行车)将会是首选。在纵向上，深化服务内容，例如在提供保养、安装的基础上，提供汽车美容甚至汽车美容装潢。

经典创业项目计划书5

一、创业项目运营模式

技术合作形式。结合我们是商务、休闲咖啡专卖店的特点，建议合作者在高档写字楼、CBD商圈、高科技园区、网吧、车站、电影院、码头或其他有市场空隙之处等地域选址；统一装修风格、统一产品；总部提供技术支持(包括人员培训)和产品(咖啡豆、茶)配送。

二、产品和服务

1、产品和服务描述

出售咖啡、茶类、酒水、简餐等商品，并为客人提供优良的环境和服务，让消费者在这里展现一种品位、体验一种文化、寄托一种情感，使咖啡吧成为商务休闲、情侣聚会的好场所。

这些业务与投资场所业主的产业没有冲突。反而可以与投资场所业主的客源优势互补。

2、创业项目竞争比较

同行竞争格局对我们有利，能更好的提升我们的知名度。相对而言，我们管理水平、产品和服务质量，都占有相当

3、资源、技术

咖啡店是要求规模和档次的行业，也是一个对产品和服务要求严格的行业，毕竟其带有高消费色彩，消费者必然在意自己消费价值的充分体现。要达到这些，对投资者的资源、技术有很高的要求。投资者选择加盟合作方式，一方面获得了充分的资源、先进的设备和技术，一方面也避免了不少经营风险。

三、市场分析

1、市场需求

(1)稳定的老客户资源。

(2)写字楼与宾馆客源。

(3)购物娱乐场所。

(4)成熟居民小区。

(5)外企及本地区众多的IT类企业、公司等新兴产业。

(6)如本区域各种学校众多，当中的教职工和学生情侣也是潜在客源。

四、推广计划

(1)宣传

针对高档小区内的居民，可在附近购物场所的停车场内，向有车族派送精美广告单页(DM)和小礼品，单页也可做成优惠券形式。

(2)事件营销

①学生派对、读书活动。联系加盟区域几个重要高校的学生会组织，举行一些沙龙派对、读书活动，照样有利于提升品位，吸引学生和年轻人消费。

②时机成熟的时候，也可以举办一个以“咖啡和生活”为主题的征文活动。

(3)服务营销

①建立会员卡制度。

卡上印制会员的名字。会员卡的优惠率并不高，如9.5折。一方面，这可以给消费者受尊重感，另一方面，也便于服务员对于消费者的称呼。特别是如果消费者和别人在一起，而服务员又能当众称他(她)为_先生、小姐，他们会觉得很受尊重。

②个性化服务。

在桌上放一些宣传品，内容是关于咖啡的知识、故事等，一方面可以提升品位，烘托气氛，也增加消费者对品牌好感。为多位一起来的消费者配备专门的讲解人员。如果他们感兴趣，可以向他们介绍各种咖啡的名称、来历等相关知识。也可以让其参与咖啡的制作过程。

咖啡厅创业项目不但在店面设计上要下功夫，在咖啡制作上也要注重特色，这样才能迎得顾客的喜爱。

附：咖啡店投资的经营技巧

现在餐饮行业的市场竞争是相当的激烈，投资加盟者要想更好的通过某个项目在餐

饮行业中抓住商机赚到更多的钱不是一件容易的事情，因为需要投资加盟者从多方面思考的，因为对于投资者来说，在经营某个项目时只有做好充分准备，你们投资者在经营这个项目的时候就容易的多。下面我们就对经营咖啡店要注意的内容做了以下介绍。

投资加盟咖啡店环境：餐厅内部环境的好坏也影响着餐厅的经营。因为任何一个人愿意拥有一个温馨、舒适的进餐环境。餐厅内部装饰要做到以下几点：餐厅内的地面、墙壁、门窗等一些装潢设计要给人一种温馨、舒适的感觉。

菜单的内容与材料要清晰，菜单的封面设计给人一种新颖感。环境的整洁性。这就要求餐厅桌椅要摆放整齐，做到桌腿一条线；餐桌、椅腿及摆台的盘子横看成行，竖看成列；餐厅的墙壁、饰物、地面、桌面要干净无尘。

餐厅的环境要与顾客的性别、年龄相适应。服务人员的制服具有标志性和影响性。服务人员的制服要与餐厅的风格保持一致。有特色的制服不但能烘托气氛，也可以起到推销作用。餐具要讲艺术性。

投资加盟咖啡店餐厅位置：餐饮业与其他企业不同，它是将顾客吸引到餐厅来消费，而不是将产品从生产地向顾客消费地输送。所以说，餐厅位置选择的好坏对餐厅经营有很大的影响。

选择一个好的位置是餐厅产生和发展的前提条件。餐厅位置的选择与餐厅经营的其他因素相比，它具有稳定性和长期性的特点。因此，餐厅位置一经确定，一般不能更改，否则会浪费许多资源。影响餐厅选址的因素前已述及，在此不再赘述。

投资加盟咖啡店服务因素：餐饮业是一种服务性的行业，服务就是餐厅的生命线。从另一方面来讲，餐厅的有形设施只有通过服务才能体现其价值。

总之，在投资加盟咖啡店的时候，投资者要注意咖啡店的环境，因为一个良好舒适的环境会给顾客带来愉悦的心情，在此就要注意咖啡店餐厅的位置，选好一个合适的位置是很有利的，最后就是要注意服务上要热情，周到。只有考虑到这些因素，才能在投资加盟咖啡店的时候生意越来越好。这也是经营的一种技巧，相信会给投资的朋友带来一定的帮助。