

# 创业计划书

企业名称 \_\_\_\_\_

创业者姓名 \_\_\_\_\_

日 期 \_\_\_\_\_

通信地址 \_\_\_\_\_

邮政编码 \_\_\_\_\_

电话/手机 \_\_\_\_\_

传 真 \_\_\_\_\_

电子邮件 \_\_\_\_\_

# 目 录

一、企业概况.....	2
二、创业计划作者的个人情况.....	2
三、市场评估.....	3
四、市场营销计划.....	5
五、企业组织结构.....	6
六、固定资产.....	8
七、流动资金（月）.....	10
八、销售收入预测（12个月）.....	11
九、销售和成本计划.....	12
十、现金流量计划.....	13

## 一、企业概况

主要经营范围：

---

---

---

---

---

---

---

企业类型（选择一项并打■）：

生产制造      零售      批发      服务      农业

新型产业      传统产业      其他

## 二、创业计划作者的个人情况

以往的相关经验（包括时间）：

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

教育背景，所学习的相关课程（包括时间）：

---

---

---

---

---

---

---

### 三、市场评估

目标顾客描述：

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

市场容量或本企业预计市场占有率：

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

市场容量的变化趋势：

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

竞争对手的主要优势：

1.

2.

3.

4.

5.

竞争对手的主要劣势：

1.

2.

3.

4.

5.

本企业相对于竞争对手的主要优势：

1.

2.

3.

4.

5.

本企业相对于竞争对手的主要劣势：

1.

2.

3.

4.

5.

## 四、市场营销计划

### 1. 产品

产品或服务	主要特征

### 2. 价格

产品或服务	成本价	销售价	竞争对手的价格

折扣销售	
赊账销售	

### 3. 地点

(1) 选址细节:

地址	面积 (平方米)	租金或建筑成本

(2) 选择该地址的主要原因:

---

---

---

(3) 销售方式 (选择一项并打■):

将把产品或服务销售或提供给: 最终消费者 零售商 批发商

(4) 选择该销售方式的原因:

---

---

---

---

#### 4. 促销

人员推销		成本预测	
广告		成本预测	
公共关系		成本预测	
营业推广		成本预测	

### 五、企业组织结构

企业将登记注册成

- 个体工商户 有限责任公司  
个人独资企业 其他  
合伙企业

拟定的企业名称: \_\_\_\_\_

企业的员工 (请附企业组织结构图和员工工作描述书):

职务	月薪
_____ 业主或经理	_____

员工： \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

企业将获得的营业执照、许可证：

类型	预计费用
_____	_____
_____	_____
_____	_____
_____	_____

企业的法律责任（保险、员工的新酬、纳税）：

种类	预计费用
_____	_____
_____	_____

合伙（合作）人与合伙（合作）协议：

内 容 条 款	合伙人			
出资方式				
出资数额与期限				
利润分配和亏损分摊				
经营分工、权限和责任				
合伙人个人负责的责任				
协议变更和终止				
其他条款				



## 六、固定资产

### 1. 工具和设备

根据预测的销售量，假设达到 100%的生产能力，企业需要购买以下设备：

名称	数量	单价	总费用（元）

供应商名称	地址	电话或传真

### 2. 交通工具

根据交通及营销活动的需要，拟购置以下交通工具：

名称	数量	单价	总费用（元）

供应商名称	地址	电话或传真

### 3. 办公家具和设备

办公室需要以下设备：

名称	数量	单价	总费用（元）

供应商名称	地址	电话或传真

### 4. 固定资产和折旧概要

项目	价值	年折旧（元）
工具和设备		
交通工具		
办公家具和设备		
店铺		
厂房		
土地		
合计		

## 七、流动资金（月）

### 1. 原材料和包装

项目	数量	单价	总费用（元）

供应商名称	地址	电话或传真

### 2. 其他经营费用（不包括折旧费和贷款利息）

项目	费用（元）	备注
业主的工资		
雇员的工资		
租金		
营销费用		
公用事业费		
维修费		
保险费		
登记注册费		
其他		
合计		

## 八、销售收入预测（12个月）

销售情况 销售的产品或服务		月 份												合计	
		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12		
(1)	销售数量														
	平均单价														
	月销售额														
(2)	销售数量														
	平均单价														
	月销售额														
(3)	销售数量														
	平均单价														
	月销售额														
(4)	销售数量														
	平均单价														
	月销售额														
(5)	销售数量														
	平均单价														
	月销售额														
(6)	销售数量														
	平均单价														
	月销售额														
合计	销售总量														
	销售总收入														

## 九、销售和成本计划

金额 \ 月份		月份												合计
		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	
项目														
销售	含流转税销售收入													
	流转税（增值税等）													
	销售净收入													
成本	业主工资													
	员工工资													
	租金													
	营销费用													
	公用事业费													
	维修费													
	折旧费													
	贷款利息													
	保险费													
	登记注册费													
	原材料（列出项目）													
	（1）													
	（2）													
	（3）													
（4）														
（5）														
（6）														
	总成本													
利润														
税费	企业所得税													
	个人所得税													
	其他													
净收入（税后）														

## 十、现金流量计划

项目		金额 月份		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	合计
		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	合计		
现金流入	月初现金															
	现金销售收入															
	赊销收入															
	贷款															
	其他现金流入															
	可支配现金 (A)															
现金流出	现金采购支出 (列出项目)															
	(1)															
	(2)															
	(3)															
	赊购支出															
	业主工资															
	员工工资															
	租金															
	营销费用															
	公用事业费															
	维修费															
	贷款利息															
	偿还贷款本金															
	保险费															
	登记注册费															
	设备															
	其他 (列出项目)															
	税金															
	现金总支出 (B)															
	月底现金 (A-B)															