# 大学生创业策划大赛策划书(4篇)

来源：网络 作者：岁月静好 更新时间：2024-09-15

*每个人都曾试图在平淡的学习、工作和生活中写一篇文章。写作是培养人的观察、联想、想象、思维和记忆的重要手段。写范文的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？这里我整理了一些优秀的范文，希望对大家有所帮助，下面我们就来了解一下吧。大学生创业策...*

每个人都曾试图在平淡的学习、工作和生活中写一篇文章。写作是培养人的观察、联想、想象、思维和记忆的重要手段。写范文的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？这里我整理了一些优秀的范文，希望对大家有所帮助，下面我们就来了解一下吧。

**大学生创业策划大赛策划书篇一**

大学生创业大赛创业策划书

项目名称：扬州大学生兼职网

创业团队：扬工院兼职俱乐部

日期：2024.02.21目录

第 一 章 前言…………………………………………………………………………… 1 第 二 章 团队描述……………………………………………………………………… 1团队名称 …………………………………………………………………………团队性质 …………………………………………………………………………团队宗旨 …………………………………………………………………………团队目标 …………………………………………………………………………创业理念 …………………………………………………………………………公司服务 …………………………………………………………………………第 三 章 市场分析 ………………………………………………………………………… 3市场描述 …………………………………………………………………………目标市场 …………………………………………………………………………目标客户 …………………………………………………………………………建设进度 …………………………………………………………………………竞争分析 …………………………………………………………………………第 四章 团队管理………………………………………………………………………… 5组织结构 …………………………………………………………………………人力资源 …………………………………………………………………………合理性和可实现性 ………………………………………………………………第 五 章 财务分析 ………………………………………………………………………… 6资金来源 …………………………………………………………………………成本核算 ………………………………………………………………………投资风险 …………………………………………………………………………计划费用 …………………………………………………………………………团队收入 …………………………………………………………………………财务报表 …………………………………………………………………………

第 六 章 创业团队 ………………………………………………………………………… 9创业团队简述...……………………………………………………………………创业计划表述 ……………………………………………………………

【大学生电脑主页】——友情提供，欢迎您的访问！

第一章 前言

随着我国大学生人数的不断增加，大学生毕业后所面临的就业压力也越来越大。因此，大学生在校期间就必须不断找机会锻炼自己，增长才干，积累经验，为将来找工作打下基础。为了能够给在校大学生提供更多的实习机会，我们准备创建一个专门针对大学生的兼职网站。这个网站的宗旨是为大学生提供准确的兼职信息，方便他们在课后之余能够轻松找到一份兼职。这样，一来，省去了大学生寻找兼职的麻烦和容易上当的危险；二来，大学生可以在这个网站上轻松找到适合自己的兼职。

第二章 网站描述

网站名称: 扬工院兼职俱乐部

网站域名：

网站宗旨：以免费帮助扬州所有大学生寻找兼职为己任，旨在通过科学、专业、真实的网页信息来架起大学生与人才需求者之间沟通的桥梁。让学生能够在工作中锻炼自己，让人才需求者能够获得最好的大学生兼职服务。

网站目标：打造成为扬州最专业的，最真实的大学生兼职网

创业理念：“扬州大学生兼职网”目前处于调查研究和规划的阶段。创立这个网站的灵感来自于自己在学校的观察以及和同学们的接触得知：现在，越来越多的大学生希望在课余时间能够找一份兼职，可目前，扬州还没有一个专门专业的大学生兼职网站来为他们提供真实可靠的兼职信息，这种供需矛盾体现得就越来越明显。为了缓解这种供需矛盾，让大学生在通过网上中介机构寻找兼职工作的时候不上当受骗，创建这个“扬州大学生兼职网”的想法就应运而生。

网站服务：

1.专业化的兼职信息服务

——为人才需求者发布兼职招聘信息。当有个人或者公司可以提供兼职岗位时，他们可以和公司联系，经过确认后，公司会及时准确的将兼职信息发不到网站。这样，人才需求者就可以很方便快捷地获得需要的人才。

——为在校大学生提供真实的兼职信息。当有大学生想寻求一份兼职时，他们可以通过这个平台到适合自己的工作。

2.个性化的兼职技能培训。我们团队会为每一位即将做兼职的同学提供免费的专业的兼职技能培训，始每一个同学能在自己的兼职岗位上快速熟悉该工作。

第三章市场分析

摘要： 大学生从事兼职工作，目前已呈现多元化的发展趋势，越来越多的大学生通过网站的中介机构寻找兼职工作，也有不少企业或个人通过中介机构招聘兼职人员。通过对中介机构，企业，学校和学生的调查，对大学生在兼职过程中出现的问题，秉着维护学生利益的原则提出了针对性的看法和建议。

1.研究方法

本次调查以工商大学的在校大学生为主，采用随机抽样的方法选取调查对象，发放调查问卷一百份，回收有效问卷90份，回收率为90%。另外，我们还通过走访，面谈等方式对中介机构和学生进行了访谈。最后，对回收的问卷进行整理和分析。

2.调查结果及分析

我们的问卷显示，大部分的学生都有寻找一份兼职工作的意愿。而其中，希望通过中介机构寻找兼职工作的学生所占比例最大。学生和企业宁愿付给中介机构相关的费用来选择。这是什么原因呢？我们认为这主要是信息不对称造成的。

企业需要为其从事某些短期或零散工作的学生，却找不到好的途径；学生渴望能够到企业去锻炼自己的能力却又苦于没有门路。而中介机构，正是在这种情形下应运而生。它作为穿针引线的媒介，通过获取企业和学生的需求信息，为这两方提供必要的联系，并从中获取中介费用。所以，中介机构的存在是社会发展的必然。因此，我们创建这个“扬州大学生兼职网”也是基于此。

3.大学生兼职市场基本情况

1.兼职中介市场管理混乱

虽然近几年，我国的中介机构发展异常火热，但是也存在很大的管理问题。一些人违法建立一些私人的网上中介机构，欺诈学生。而受骗学生却无处申诉。我们查阅了有关的法律资料，发现与兼职中介有关的法律条款很少，所有就有了很多不法分子通过网站提供的虚假招聘信息骗取钱财。

2.网上兼职中介机构的诚信度难以保证

据我们的调查，有72%的大学生表示，大多数的中介网站都需向学生收取中介费用。而且，中介网站在收取费用后并没有向学生开收据和发票。一旦发生纠纷，大学生将处于极其不利的地位。

3.供需严重失调

根据调查，2024年大学生兼职中介的费用大多在50元，而现在，中介费用已上涨到100元以上。而供需失衡是造成价格上涨的重要原因。这种供需失衡体现在：越来越多的大学生渴求找到一份兼职，越来越多的企业需要临时的劳动力，而能够为双方提供一个真实安全的兼职网络平台却少之又少。

4.目标市场

1.在网站初期建设阶段，将目标定位为工商大学以及学府路的几所高校的大学生

2.待网站建设步入正轨后，我们将通过各种宣传方式扩大发展规模。将目标市场逐步过渡到整个扬州所有高校的大学生

5.建设进度

（1）.准备阶段：1组建网站内部人员，内部人员由五六个人组成，以入股形式参与网站管理。

2.网站建设人员进行网站建设，管理人员做好网站宣传方面的准

备，会计人员做好网站建设支出的财务预算

3.选择好办公场地，购置办公用品以及网站建设方面的用品

（2）筹建阶段：1.对网站域名申请注册

2.在工商大学以及学府路各高校进行网站的宣传及推广

3.在扬州各个知名企业，商场，店铺进行网站推广

4.待网站推广成功后，我们将把各个企业的兼职招聘信息进行网

上公布，各位大学生可在此寻找适合自己的工作。

（3）扩展阶段：网站初具规模后，我们将加大宣传力度，将目标市场扩大到整个扬州高校。

6.竞争分析

1)优势：a.参与这次创业的团队成员都是在校大学生，所以在本校推广时会比较容易得到同学的信任和支持。

b.网站提供的兼职信息都是事先和扬州各大公司合作之后得到的，所以在兼职信息的真实性上能够得到保障。并且，网站提供的所有信息都是免费的，这就更增加了网站的可信度。

c.网站会给学生提供免费的全方位的兼职培训服务，所以在同行业方面会更有竞争力。

2）劣势：a.我们的团队成员都是在校学生，所以在网站经营模式，管理模式方面都没有经验。而且，在网站建设，维护方面的技术都不成熟

b.现在已有多家大型的比较成功的兼职信息提供网站，如51job,58同城等，所以在竞争方面处于弱势。

3）机遇：a.目前的大多数这方面的网站提供的兼职信息都是附带的，不够专业

b.这些网站都是面向全国的,一些兼职工作并不一定适合扬州的在校大学

生，而且在兼职信息的真实性上不能得到保证

4）挑战：如果网站做得比较成功，势必会面临其它网站的压力和打压

第四章团队管理

1）组织结构

内部人员由四到五人组成，视情况可增减人员。其中，两名管理成员负责网站的整体运作以及对外的交流问题；两名网站维护人员负责网站的维护和兼职信息的发布；一名财会人员负责网站的资金流动；一名后勤人员负责网站各方面的问题。

2）人力资源

第五章财务分析

1）资金来源

网站以入股形式筹集资金，由内部管理人员共同出资组建网站

2）成本核算

a.网站的域名费用（由本人视网站的发展情况而定）

b.为维持网站各方面正常运转的费用

c.网站初期的宣传费用（包括传单费，发传单人员的工资，以及其它宣传类型的费用）

3）投资风险

a.网站的经营和管理如果出现问题，可能导致网站陷入危机

b.网站的推广面临巨大挑战，如果推广不成功，所有的投资都将白费

c.网站的维护方面面临巨大的挑战

4）团队收入

a.广告收入：网站可以通过各种方式发布一些广告，从而获得收入

b.通过与各公司合作取得收入：网站帮助公司发布兼职信息，获得收入

第六章创业团队

1）创业团队简述：参与本次创业的人员全部是在校大学生，他们主修不同的专业。怀着共同的梦想，集合在一起，优势互补，从而建立这个网站

2）创业计划表述

**大学生创业策划大赛策划书篇二**

创业计划书

项目名称 ：

创业团队 ：

日期 ：

所在 学院 名称：滁州职业技术学院参赛者联系电话：1866269417

5参赛者电子邮件：1072931117@

目录

第一部分策划书摘要…………………第二部分公司描述……………………第三部分产品与服务……………第四部分市场分析…………………第五部分营销策略……………………第六部分风险分析评估与防范…………………第七部分财务计划…………………第九部分退出策略……………

第一部分策划书摘要

说明：策划书摘要应该尽量控制在2页纸内完成。

创业策划书摘要应该涵盖该策划书的所有要点，浓缩所有精华，并要求简洁、可信、一目了然。

第二部分公司描述

第三部分产品/服务

产品/服务描述(这里主要介绍拟投资的产品/服务的背景、目前所处发展阶段、与同行业其它企业同类产品/服务的比较，本企业产品/服务的新颖性、先进性和独特性，如拥有的专门技术、版权、配方、品牌、销售网络、许可证、专营权、特许权经营等。)

企业现有的和正在申请的知识产权(专利、商标、版权等)： 专利申请情况：没有 产品商标注册情况：没有

企业是否已签署了有关专利权及其它知识产权转让或授权许可的协议？如果有，请说明（并附主要条款）：没有

目标市场：这里对产品面向的用户种类要进行详细说明。产品更新换代周期：更新换代周期的确定要有资料来源。产品标准：详细列明产品执行的标准。

详细描述本企业产品/服务的竞争优势（包括性能、价格、服务等方面)：

产品的售后服务网络和用户技术支持：

第四部分市场分析情况

1、行业情况（行业发展历史及趋势，哪些行业的变化对产品利润、利润率影响较大，进入该行业的技术壁垒、贸易壁垒、政策限制等，行业市场前景分析与预测）：

（1）列表说明过去3年或5年各年全行业销售总额：必须注明资料来源。

（2）列表说明未来3年或5年各年全行业销售收入预测：必须注明资料来源。

2、目标市场情况

（1）图表说明目标市场容量的发展趋势

（2）本企业与目标市场内五个主要竞争对手的比较：主要描述在主要销售市场中的竞争对手。（可以列表说明）

（3）市场销售有无行业管制，企业产品进入市场的难度分析

第五部分营销策略

1、产品销售成本的构成及销售价格制订的依据：在前期公司产品比同等商家产品低3%。等到市场稳定在计划慢慢抬高与同等商家产品价格一样。

如果产品已经在市场上形成了竞争优势，请说明与哪些因素有关（如成本相同但销售价格低、成本低形成销售优势、以及产品性能、品牌、销售渠道优于竞争对手产品，等等）：

2、在建立销售网络、销售渠道、设立代理商、分销商方面的策

略与实施：

3、在广告促销方面的策略与实施：

4、在产品销售价格方面价格策略：

5、在建立良好销售队伍方面的策略与实施：

6、产品售后服务方面的策略与实施：

7、其它方面的策略与实施：

8、对销售队伍采取什么样的激励机制：

第六部分风险评估与防范

请说细说明该项目实施过程中可能遇到的风险及控制、防范手段（包括可能的政策风险、加入wto的风险、技术开发风险、经营管理风险、市场开拓风险、生产风险、财务风险、汇率风险、投资风险、对企业关键人员依赖的风险等。每项要单独叙述控制和防范手段）

第七部分财务计划

1、产品形成规模销售时，毛利润率为40 %，纯利润率为30%

2、请提供：未来3—5年的项目盈亏平衡表、项目资产负债表、项目损益表、项目现金流量表、项目销售计划表、项目产品成本表;

注：每一项财务数据要有依据，要进行财务数据说明。

第八部分退出策略

**大学生创业策划大赛策划书篇三**

大学生创业大赛创业策划书 模板

项目名称 ：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

创业团队（个人）：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

日期：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

参赛学校名称：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

参赛者组长联系电话：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

参赛者电子邮件：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

保密承诺

本创业策划书内容涉及本参赛项目的商业秘密，仅对评审专家和有投资意向的投资者公开。本企业请求评审专家和投资企业项目经理收到本创业策划书时做出一下承诺：

妥善保管本创业策划书，未经本参赛者同意，不得向第三方公开本创业策划书涉及的商业秘密。

目录

第一部分策划书摘要………………………………

第二部分产品/服务……………………………………

第三部分行业及市场情况…………………………

第四部分组织与管理………………………………

第五部分营销策略……………………………………

第六部分产品制造……………………………………

第七部分融资说明……………………………………

第八部分财务计划……………………………………

第九部分风险评估于防范……………………………

第十部分项目实施进度………………………………

第十一部分其他…………………………………………

备查资料清单 ………………………………………………

第一部分策划书摘要

说明：策划书摘要应该尽量控制在2页纸内完成。

创业策划书摘要应该涵盖改策划书的所有要点，浓缩所有精华，并要求简洁、可信、一目了然。

第二部分产品/服务

产品/服务描述（这里主要介绍拟投资的产品/服务的背景、目前所处发展阶段、与同行业其他企业同类产品/服务的比较，本企业产品/服务的新颖性、先进行和独特性，如拥有的专门技术、版权、配方、品牌、销售网络、许可证、专营权、特许权经营等。）

企业现有的和正在申请的知识产权（专利、商标、版权等）： 专利申请情况： 产品商标注册情况：

企业是否已签署了有关专利权及其他知识产权转让或授权权许可的协议？如果有，请说明（并附主要条款）：

目标市场：这里对产品面向的用户种类要进行详细说明。产品更新换代周期：更新换代周期的确定要有资料来源。产品标准：详细列明产品执行的标准。

详细描述本企业产品/服务的竞争优势（包括性能、价格、服务等方面）：

第三部分行业及市场情况

1、行业情况（行业发展历史及趋势，哪里行业的变化对产品利润、利润率影响较大，进入该行业的技术壁垒、贸易壁垒、政策限制等，行业市场前景分析与预测）:

(1)列表说明过去3年或5年各年全行业销售总额：必须注明资料来源。

（2）列表说明未来3年或5年各年全行业销售收入预测：必须注明资料来源。

2、目标市场情况

（1）图表说明目标市场容量的发展趋势

（2）本企业与目标市场内五个主要竞争对手的比较：主要描述在主要销售市场中的竞争对手。（可以列表说明）

（3）市场销售有无行业管制，企业产品进入市场的难度分析 第四部分组织与管理

1、企业基本情况： 拟定的企业名称 预期成立时间 预期注册资本

其中：现金出资额及占股份比例 预期注册地点

2、企业主要股东情况：列表说明股东的名称及其出资情况。

3、企业内部部门设置情况：以图形来表示本企业的组织结构，并说明每个部门的责权利、部门与部门之间的关系等等。

4、企业员工的招聘与培训

5、董事会成员名单：（可根据本公司实际情况去决定职位安排）

第五部分营销策略

1、产品销售 成本的构成及销售价格制订的依据：

如果产品已经在市场上形成了竞争优势，请说明与哪些因素有关（如成本相同但销售价格低、成本低形成销售优势、以及产品性能、品牌、销售渠道优于竞争对手产品，等等）：

2、在建立销售网络、销售渠道、设立代理商、分销商方面的策略与实施：

3、在广告促销方面的策略与实施：

4、在产品销售价格方面的策略与实施：

5、在建立良好销售队伍方面的策略与实施：

6、产品售后服务方面的策略与实施：

7、在其它方面的策略与实施：

8、对销售队伍采取什么样的激励机制： 第六部分产品制造

（如果是非制造业，则不需要产品制造，可以制定相应的经营计划）

1、产品生产制造方式（企业自建厂生产产品，还要委托生产，或者其它方式，请说明原因）：企业自建厂，购买厂房还是租用厂房，厂房面积是多少，生产面积是多少，厂房地点在哪里，交通、运输、通讯是否方便：

现有生产设备情况（专用设备还是通用设备，先进程度如何，价值多少，是否投保，最大生产能力是多少，能否满足产品销售增长的要求，如果需要增加设备，采购计划，采购周期及安装调试周期）：

请说明，如果设备操作需要特殊技能的员工，如何解决这一问题：

2、简述产品的生产制造过程、工艺流程：

如何保证主要原材料、元器件、配件以及关键零部件等生产必须品的进货渠道的稳定性、可靠性、质量及进货周期，列出3家主要供应商名单及联系电话:

主要供应商1 主要供应商2 主要供应商

3正常生产状态下，成品率、返修率、废品率控制在怎样的范围内，描述生产过程中产品的质量保证体系以及关键质量检测设备：

3、产品成本和生产成本如何控制，有怎么样的具体措施：

4、产品批量销售价格的制订，产品毛润率是多少？纯利润率是多少？ 第七部分融资说明

1、为保证项目实施，需要的资金是万元，需要资方投入万元，对外借贷万元。如果有对外借贷，担保措施是什么？（你现在手上已经拥有的投资金额是50万元人民币，若资金不足可以通过融资的方式集资，但也要说明你是如何进行融资）

2、请说明投入资金的用途和使用计划：

3、拟向外来投资方出让多少权益？计算依据是什么？

4、预计未来3年或5年的平均每年净资产收益率是多少？

5、外来投资方向可享有哪些监督和管理权力？

6、如果企业没有实现项目发展计划，企业与管理层向投资方承担哪些责任？

7、外来投资方以何种方式收回投资，具体方式和执行时间：

8、在与企业业务有关的税收和税率方面，企业享受哪些政府提供的优惠政策以及未来可能的情况（如：市场准入、减免税等方面的优惠政策）：

9、需要对外来投资方说明的其他情况： 第八部分财务计划

1、产品形成规模销售时。毛利润率为％，纯利润率为%

2、请提供：未来3—年的计划项目盈亏平衡表，项目资产负责表、项目损益表、项目现金流量表、项目销售计划表、项目产品呈报表；

注：每一项财务数据要有依据，要进行财务数据说明。第九部分风险评估与防范

请详细说明该项目实施过程中可能遇到的风险以及控制、预防手段（包括可能的政策风险、加入wto的风险、技术开发的风险。经营管理风险、市场开拓风险、生产风险、财务风险、汇率风险、投资风险、对企业关键人员依赖的风险等。每项要单独叙述控制和防范手段）

第十部分项目实施进度

详细列明项目实施计划和进度（注明起止时间）： 第十一部分其他

为了补本项目计划书内容，需要进一步说明的有关问题（如企业或企业主要管理人员和关键人员过去、现在是否卷入法律诉讼以及仲裁事件中，对企业有何影响）：

请将产品彩页、产品宣传介绍册、证书作为附件于此

**大学生创业策划大赛策划书篇四**

大学生创业大赛创业策划书 模板

项目名称 ：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

创业团队（个人）：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

日期：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

参赛学校名称：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

参赛者组长联系电话：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

参赛者电子邮件：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

保 密 承 诺

本创业策划书内容涉及本参赛项目的商业秘密，仅对评审专家和有投资意向的投资者公开。本企业请求评审专家和投资企业项目经理收到本创业策划书时做出一下承诺： 妥善保管本创业策划书，未经本参赛者同意，不得向第三方公开本创业策划书涉及的商业秘密。目录

第一部分

策划书摘要………………………………

第二部分

产品/服务……………………………………

第三部分

行业及市场情况…………………………

第四部分

组织与管理………………………………

第五部分

营销策略……………………………………

第六部分

产品制造……………………………………

第七部分

融资说明……………………………………

第八部分

财务计划……………………………………

第九部分

风险评估于防范……………………………

第十部分

项目实施进度………………………………

第十一部分

其他…………………………………………

备查资料清单 ……………………………………

第一部分策划书摘要

说明：策划书摘要应该尽量控制在2页纸内完成。

创业策划书摘要应该涵盖改策划书的所有要点，浓缩所有精华，并要求简洁、可信、一目了然。

第二部分产品/服务

产品/服务描述（这里主要介绍拟投资的产品/服务的背景、目前所处发展阶段、与同行业其他企业同类产品/服务的比较，本企业产品/服务的新颖性、先进行和独特性，如拥

有的专门技术、版权、配方、品牌、销售网络、许可证、专营权、特许权经营等。）

企业现有的和正在申请的知识产权（专利、商标、版权等）：专利申请情况：产品商标注册情况：

企业是否已签署了有关专利权及其他知识产权转让或授权权许可的协议？如果有，请说明（并附主要条款）：

目标市场：这里对产品面向的用户种类要进行详细说明。产品更新换代周期：更新换代周期的确定要有资料来源。产品标准：详细列明产品执行的标准。

详细描述本企业产品/服务的竞争优势（包括性能、价格、服务等方面）：

第三部分行业及市场情况

1、行业情况（行业发展历史及趋势，哪里行业的变化对产品利润、利润率影响较大，进入该行业的技术壁垒、贸易壁垒、政策限制等，行业市场前景分析与预测）:

(1)列表说明过去3年或5年各年全行业销售总额：必须注明资料来源。（2）列表说明未来3年或5年各年全行业销售收入预测：必须注明资料来源。

2、目标市场情况

（1）图表说明目标市场容量的发展趋势

（2）本企业与目标市场内五个主要竞争对手的比较：主要描述在主要销售市场中

（3）市场销售有无行业管制，企业产品进入市场的难度分析

第四部分组织与管理

1、企业基本情况：拟定的企业名称：预期成立时间：预期注册资本

其中：现金出资额及占股份比例

预期注册地点：

3、企业内部部门设置情况：以图形来表示本企业的组织结构，并说明每个部门的责权利、部门与部门之间的关系等等。

4、企业员工的招聘与培训

第五部分营销策略

1、产品销售 成本的构成及销售价格制订的依据：如果产品已经在市场上形成了竞争优势，请说明与哪些因素有关（如成本相同但销售价格低、成本低形成销售优势、以及产品性能、品牌、销售渠道优于竞争对手产品，等等）：

2、在建立销售网络、销售渠道、设立代理商、分销商方面的策略与实施：

3、在广告促销方面的策略与实施：

4、在产品销售价格方面的策略与实施：

5、在建立良好销售队伍方面的策略与实施：

6、产品售后服务方面的策略与实施：

7、在其它方面的策略与实施：

8、对销售队伍采取什么样的激励机制：

第六部分产品制造

（如果是非制造业，则不需要产品制造，可以制定相应的经营计划）

1、产品生产制造方式（企业自建厂生产产品，还要委托生产，或者其它方式，请说

明原因）：

企业自建厂，购买厂房还是租用厂房，厂房面积是多少，生产面积是多少，厂房地点在哪里，交通、运输、通讯是否方便：现有生产设备情况（专用设备还是通用设备，先进程度如何，价值多少，是否投保，最大生产能力是多少，能否满足产品销售增长的要求，如果需要增加设备，采购计划，采购周期及安装调试周期）：

请说明，如果设备操作需要特殊技能的员工，如何解决这一问题：

2、简述产品的生产制造过程、工艺流程：如何保证主要原材料、元器件、配件以及关键零部件等生产必须品的进货渠道的稳定性、可靠性、质量及进货周期，列出3家主要供应商名单及联系电话:主要供应商1主要供应商2主要供应商

3正常生产状态下，成品率、返修率、废品率控制在怎样的范围内，描述生产过程中产品的质量保证体系以及关键质量检测设备：

3、产品成本和生产成本如何控制，有怎么样的具体措施：

4、产品批量销售价格的制订，产品毛润率是多少？纯利润率是多少？

第七部分融资说明

1、为保证项目实施，需要的资金是万元，需要资方投入万元，对外借贷万元。如果有对外借贷，担保措施是什么？（你现在手上已经拥有的投资金额是50万元人

民币，若资金不足可以通过融资的方式集资，但也要说明你是如何进行融资）

2、请说明投入资金的用途和使用计划：

3、拟向外来投资方出让多少权益？计算依据是什么？

4、预计未来3年或5年的平均每年净资产收益率是多少？

5、外来投资方向可享有哪些监督和管理权力？

6、如果企业没有实现项目发展计划，企业与管理层向投资方承担哪些责任？

7、外来投资方以何种方式收回投资，具体方式和执行时间：

8、在与企业业务有关的税收和税率方面，企业享受哪些政府提供的优惠政策以及未来可能的情况（如：市场准入、减免税等方面的优惠政策）：

9、需要对外来投资方说明的其他情况：

第八部分财务计划

1、产品形成规模销售时。毛利润率为％，纯利润率为%

2、请提供：未来3—年的计划项目盈亏平衡表，项目资产负责表、项目损益表、项目现金流量表、项目销售计划表、项目产品呈报表；

注：每一项财务数据要有依据，要进行财务数据说明。

第九部分风险评估与防范

请详细说明该项目实施过程中可能遇到的风险以及控制、预防手段（包括可能的政策风险、加入wto的风险、技术开发的风险。经营管理风险、市场开拓风险、生产风险、财务风险、汇率风险、投资风险、对企业关键人员依赖的风险等。每项要单独叙述控制和防范手段）

第十部分项目实施进度

详细列明项目实施计划和进度（注明起止时间）：

第十一部分其他

为了补本项目计划书内容，需要进一步说明的有关问题（如企业或企业主要管理人员和关键人员过去、现在是否卷入法律诉讼以及仲裁事件中，对企业有何影响）：请将产品彩页、产品宣传介绍册、证书作为附件于此

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