

创业计划书

企业名称 完善教学资源有限公司

创业者姓名 刘欢

日期 11 年 11 月 27 日

联系地址：河北省秦皇岛市海港区

邮政编码：

E—mail：

电话：

传真：

专业：

班级：

姓名：

学号：

目 录

- 1、 企业概况
- 2、 创业者个人情况简介
- 3、 市场评估
- 4、 市场营销计划
- 5、 企业组织结构
- 6、 固 定 资 产
- 7、 流动资金（月）
- 8、 销售收入预测（12 个月）
- 9、 销售和成本计划
- 10、 现金流量计划

填写说明：

本创业计划书内容可根据实际情况调整。

本创业计划书模板是根据 SYB：Start Your Business 丛书
之创业计划书改编。

一、企业概况

主要经营范围（商业创意）： 在一些经济比较发达的城市（例如上海、深圳、北京等）的大学城周围开办一家公司，通过市场营销的相关策略有针对性的与校内相关机构或者负责人进行沟通，旨在为大学生提供各类的网上考试练习系统并附有相关题库。 我们本着为学校学生提供一条龙的服务态度，整合各种资源，以联合经营和连锁经营的方式服务广大师生。

企业类型：

☐生产制造 ☐零 售 ☐批 发 ☐服 务 ☐农 业
☐新型产业 ☐传统产业 ☐其 它

二、创业者个人情况简介

以往相关经验（包括时间）： 首先，家人一直从事这方面的事业活动，我有时间就到到公司内部去了解相关运作程序。其次，在暑假寒假期间也去过高校与相关机构和领导人进行过面对面交谈，有过一些经验上的积累。再次，在课余时间看过一些关于市场营销的书籍能够掌握到市场营销上的一些理论与策略。因此，在这方面不仅有一些家庭因素的影响同时在这方面比较有经验。

教育背景，学习的相关课程（包括时间）：

我们这个团队是由几个就读与此相关专业的大学本科在校生组成的，团队专业覆盖比较全面，包括市场营销、财务管理、金融广告等专业，基本上能够满足我们创业所需要的专业知识了。重要的是我们团队拥有一颗强烈的事业心，有着一颗想创业的心，共齐心齐协力，为了这个共同的目标共同奋斗着、努力着！而且，我们形成了一种敢为人先的文化氛围，对团队今后的发展会有着关键性的作用。

三、市场评估

1、目标客户描述：据我了解，目前中国在校大学生人数居世界首位，除去目前毕业的 630 万余人其余的都在继续汲取着相关方面的知识，不但包括自己所学专业的知识而且包括了其他各方面的相关知识，与此同时，在校老师也会时时刻刻的补充自己的知识以适应新教学体制的改革标准更好的施教于子弟。所以，目前以至于以后更长的一段时间服务于学校师生的市场巨大。随着科技的飞速发展，相关方面的知识或者国标都有了进一步的完善，为了能够及时把相关知识的完善性在第一时间送达到学校师生的手中，我公司会在相关内容上

按国家新标准作出相应的改变，故本公司的服务正是符合广大师生要求的业务。

2、市场的容量/本企业预计市场占有率：知识是当今社会的一种无形的财产，在这个物质横流的社会每个人都在充实着自己让自己变得强大。那么，他们就无时无刻的武装自己，让自己变得能够在社会上有一席之地。而且当代青年是引领潮流、追求完美的一代人，对于知识的追求他们有着更深层的理解，由于在该领域，已经有一部分公司在经营，因此在刚开始的创建阶段我们会有 40% 的市场容量，但这只是个开始。

3、市场容量的变化趋势：在过去的 20 多年里，中国的教育实现了两大历史性跨越。第一，是实现了基本普及义务教育，基本扫除了青壮年文盲的目标；第二，中国高等教育开始迈进大众化阶段，高等教育的毛入学率高达 17%。同时在针对全面建设小康社会中，国家教育部又制定了新一轮的教育体制。这也就是说，在今后的时代学生和白领市领导时代潮流新一代。本公司的市场容量将从原来的 40% 升到

70%，进而提升到80%，然后再进一步占有市场。

4、竞争对手的主要优势：

- 1) 目前，竞争对手已占有的市场已经赢得客户的认同。
- 2) 会采用一些优惠性策略，在买卖的同时又占据着市场。
- 3) 竞争对手会采用签约合同的方式来控制买家、使我们失去一些
市场空间和合作伙伴。

5、竞争对手的主要劣势：

- 1) 综合服务性不足。
 - 2) 不能够充分了解顾客的需求。
 - 3) 缺乏品牌形象的建立及信誉问题。
-

6、本企业相对于竞争对手的主要优势：

- 1) 增加了对师生需求调查这一项服务体系。
 - 2) 与各大权威机构进行直接联系，权威性想、信誉度值得信赖。
 - 3) 市场调研定位比较准确，更有针对性。
 - 4) 对在校师生有更深入的了解，能够及时满足他们对知识的需求。
-

7、本企业相对于竞争对手的主要劣势：

- 1) 在市场上，没有一定的知名度，形象尚未树立。
- 2) 较晚进入该领域，对市场了解不够充分。

3)业务地理范围较竞争对手狭窄。

四、市场营销计划

1、产品

产品（产品系列）/服务	主要特征
针对性相关专业技能提升	针对相关专业的课程提供相应的课后练习，帮助学生及时消化课堂上的知识，并提供一些工程上的理论实际应用
相关等级考试网上系统训练	按国家教育部颁发的等级考试标准，综合性、有针对性的对学生在相应技能方面的训练
考研专项训练套题	及时收集历年考研真题、并作出相应的对比，去其糟粕、取其精华
在职教职工补充资源系统	能够及时把更新额呢绒在第一时间让教师员工掌握，并做出相应教学上的变动

2、价格

产品（产品系列） /服务	成本价 （元）	销售价 （元）	竞争对手的 价格（元）
相关等级考试网 上系统训练	30-50	50-110	150 以内

考研专项训练套 题	20-35	40-50	80 以内
在职教职工补充 资源系统	35-50	47-78	120 以内

3、地点

地 址	面积（平方米）	租金或建筑成本 （元/月）
各高校校内及校外	40 平方米	8000
个商业区及办公楼旁	40 平方米	10000

选择地址的主要理由：本公司目标顾客多为在校大学生和教学职工，而学校是大学生和教职工主要活动场所，与此同时在，一些商业区及办公地区仍需要已完善的知识及时进行补充。

※分销方式（选择一项）：

产品将卖给： ☐ 终端消费者 ☐ 零售商 ☐ 批发商

选择该分销方式的理由：终端消费者 本过程没有中间环节、直接将顾客即学生教职工所需的直接送达，效率较高，不会出现过程中的错误。

4、促销

人员推销	20%	成本预测（元 / 月）	3000
广 告	30%	成本预测（元 / 月）	2000
公共关系	5%	成本预测（元 / 月）	1000
营业推广	45%	成本预测（元 / 月）	3500

五、企业组织结构

1、企业将注册成：

- ☐个人独资企业 ☐个体工商户 ☐合伙企业
☐中外合资企业 ☐股份有限公司
☐有限责任公司 ☐其它

2、拟议的公司名称

_____完善教学资源有限公司

3、公司员工

（可以附加组织结构图和工作描述）

职 务	月 薪（元）
店长 1 名	2000-3000
促销人员 4-5 人	1500-3000
前台接待员 2 人	2000-2500

导购员 4 人	1300-2000
会计 2 人	1500-2300

4、公司将获得的经营执照

许可证和特许经营证（特种行业自填）

类 型	费用预测（元/年）
工商执照	10000
税务登记	8000
许可证	10000

5、公司的责任（保险、税）

类 型	费用预测（元/年）
保 险	10000
员工的薪酬	100000
估 税	20000

合伙（合作）人与合伙（合作）协议：

合 伙 人	店面租赁及装修	管理费用	销售费用
-------------	---------	------	------

内容 条款			
出 资 方式	银 行 贷 款	固 有 资 金	利 润 周 转
出 资 数 额 与 期限	30 万 3 年	20 万 3 年	10 万 1 年
利 润 分 配 与 亏 损 分摊	股 份 制	股 份 制	定 期 周 转
经 营			

分 工、 权 限 和 责任			
合 伙 人 个 人 负 债 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
 下长期共存备：

设备描述	数 量	单价（元）	总费用（元）
书架	12	100	1200
网络书籍	100	50	5000
电脑	4	6000	24000
网上系统	10	1000	10000
合 计	126	7150	42000
供应商名称	地 址		电话或传真
桂冠商店	桂冠商店分店		0314-8580971
桂冠商店分店	隆化一中对面		Tel:13832436891

2、企业的交通工具：

根据交通及营销活动的需要，拟购置以下交通工具：

描述	数量	单价（元）	总费用（元）
小型货车	1 辆	12000	12000

大型货车	1 辆	55000	55000
电车	3 辆	2000	6000
供应商	地 址		电话或传真
苏州运输管理处	苏州市阳澄湖东路		

3、办公设备

办公设备需要配备以下设备：

设备描述	数量	单价（元）	总费用（元）
桌子椅子	5	30	150
生活用品	10	8	80
供应商	地 址		电话或传真
桂冠商店	桂冠商店分店		0314-8580971
桂冠商店分店	隆化一中对面		Tel:13832436891

4、固定资产、折旧明细

资 产	价值（元）	年折旧额（元）
工具设备	49276	
交通工具	73000	
办公设备	230	
零售店面	18000	
工厂厂房	10000	
土 地	20000	
合 计	173406	

七、流动资金（月）

1、原材料和包装：

材料描述	数 量	单价（元）	每月总费用（元）
包装纸	1000	0.5	500
包装袋	1000	0.8	800
文件包	500	2	1000

供应商	地 址	电话或传真
桂冠商店	桂冠商店分店	0314-8580971
桂冠商店分店	隆化一中对面	Tel:13832436891

2、其它经营费用（不包括折旧费用和贷款利息）

项 目	月费用（元）	说 明
业主工资	20000	包括各级部门领导薪水
雇员工资	8300-12800	
租 金	25000	
营销费用	98000	
电 费	150	
电 话 费	100	
维护维修费	50	
保 险 费	50	
公司注册费	50	

办 公 费	70	
其它费用	80	
总 计	271000	雇员工资按最高计算

八、销售收入预测（12个月）

[illegible]

	月销售收入	75 0	75 0	12 00	12 00	1 2 0 0	1 2 0 0	1 2 0 0	1 2 0 0	12 00	12 00	12 00	12 00	121 500
3	销售数量	20	20	20	40	5 0	5 0	6 0	6 0	50	60	40	30	500
	平均单价	60	60	60	60	6 0	6 0	6 0	6 0	60	60	60	60	60
	月销售收入	30 0	30 0	30 0	60 0	7 5 0	7 5 0	9 0 0	9 0 0	75 0	90 0	60 0	45 0	117 500
总 计	销售总量	17 0	17 0	25 0	27 0	4 3 0	4 3 0	4 4 0	4 4 0	45 0	46 0	32 0	23 0	361 0
	总 收 入	11 93 0	11 92 0	22 45 0	22 22 0	3 3 4 5 0	2 2 4 5 0	3 3 6 0 0	3 3 1 0 0	33 95 0	21 36 00	12 80 0	11 15 0	135 150 0

九、销售和成本计划

金 额 (元) 月份	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	总 计
--------------------	---	---	---	---	---	---	---	---	---	----	----	----	------------

[illegible]

[illegible]

十、现金流量计划

[illegible]

[illegible]