

• 开始你的农业创业 •

新型农民创业培训必读丛书

涂同明 主编

创业实践篇

CHUANGYE SHIJIAN PIAN

湖北科学技术出版社

新型农民创业培训教程

新型农民创业培训必读丛书

新型农民创业培训教程

（创业实践篇）

涂同明 主 编

湖北科学技术出版社

二〇一〇年七月

农业创业计划书

(范 本)

企 业 名 称_____

创业者姓名_____

日 期_____

通 信 地 址_____

邮 政 编 码_____

电 话_____

传 真_____

电 子 邮 件_____

编者的话

根据农业部和财政部关于新一轮阳光工程培训之农民创业培训科目的新要求,以建设创新型国家和倡导全民创业为基石,以建设新农村和发展现代农业为时代背景,以现实农村发展阶段和农业产业为创业平台,以当代新型农民和有志于从事农业创业的各类人士为对象,编写了这套《新型农民创业培训必读》丛书。

《新型农民创业培训必读》丛书分为《创业基础知识篇》、《创业技能技巧篇》和《创业实践篇》三册。采用“十步创业法”的形式编写。十个步骤,十个环节,步步深入,环环相扣,由浅入深,循序渐进,通俗易懂。

《创业基础知识篇》主要讲述了第一步:评价你的农业创业能力;第二步:选择你的农业创业项目;第三步:解析你的农业创业市场;第四步:明确你的农业创业形态。《创业技能技巧篇》主要讲述了第五步:组建你的农业创业团队;第六步:筹措你的农业创业资金;第七步:预测你的农业创业利润;第八步:防范你的农业创业风险;第九步:编制你的农业创业计划书;第十步:启动你的农业创业计划。《创业实践篇》是在农民创业十步法培训的基础上,给学员提供了“农业创业计划书”范本。

《新型农民创业培训必读》丛书的编写旨在激发起广大农民和农业爱好者的创业热情,引导广大农民和农业爱好者屏弃那些安于现状、自我满足、怕担风险、小富即安的传统保守观念,抛弃那些等、靠、要的落后懒散思想,树立勇于创业、大胆创业、艰苦创业、诚信创业、开拓创业的理念和信心。

《新型农民创业培训必读》丛书编写力求文字表达通俗易懂,理论阐述深入浅出,操作方法简单易行,配以适当插图,以图图文并茂之效,文字叙述简洁明快,每一步骤培训后安排了一定量的练习题,以达学以致用,温故知新之果,

采用全国各地现实、生动、真实的农民创业成功案例,以帮助学员之学习效仿。

本套教程作者集 30 年“三农”工作之经验,10 年农业科教工作之成就,4 年农民创业培训工作之实践,并吸取目前国内外多种版本的农民创业培训读本(指南、教材)之精华,具有一定的指导性、创新性、可读性和可操作性等特点,可供全国各地农民创业培训、农业职业教育培训、中高职在校学生学习等方面使用,也可作为创业农民和农业创业者的自学教材。

国家农业部科技教育司的领导和专家,特别是资深农民创业培训专家易仁生先生和知名农业专家高广金教授对本教程的编写提纲、编写内容等给予了具体的指导,提出了许多宝贵的意见。本套教程在编写过程中,整理、参考或引用了相关文献和技术资料的内容,在此一并致谢!由于作者水平有限,加上时间仓促,书中所存在的疏漏和错误之处,深望读者赐教指正,以期进一步修订和完善。

编 者

2010 年 10 月

目 录

一、摘要	1
二、企业概况	2
三、创业团队介绍	3
四、市场评估	4
五、竞争分析	5
六、市场营销计划	7
七、企业组织结构	9
八、企业战略规划	12
九、风险与对策	13
十、创业计划的执行	15
十一、财务分析	17
十二、固定资产	18
十三、流动资金	20
十四、销售收入预测	21
十五、销售和成本计划	22
十六、现金流量计划	23

一、摘要

(简明扼要的对本创业计划书内容进行概述,篇幅控制在 1~2 页)

二、企业概况

(主要介绍农业企业的一些基本情况,以及发展策略、财务情况、产品或服务的基本情况等)

- | | | | |
|--------------------------------|---------------------------------|--------------------------------|---------------------------------|
| ☐ 种植业 | ☐ 养殖业 | ☐ 畜牧业 | ☐ 农产品加工业 |
| ☐ 农业服务业 | ☐ 农业生产资料 | ☐ 农产品物流 | ☐ 农产品零售 |
| ☐ 农产品批发 | ☐ 农业机械 | ☐ 农业研发 | ☐ 花卉苗木 |
| ☐ 新型产业 | ☐ 传统产业 | ☐ 其他 | |

三、创业团队介绍

团队成员 1(以往的相关经验,履历,荣誉,教育背景,所学习的相关课程,包括时间):

团队成员 2:

团队成员 3:

团队成员 4:

团队成员 5:

四、市 场 评 估

1. 目标顾客及潜在顾客描述：

2. 市场容量或本企业预计市场占有率：

3. 市场容量的变化趋势及前景：

五、竞 争 分 析

1. 企业所在市场竞争中的位置：

2. 企业的竞争对手的情况：

3. 企业的竞争优势：

4. 企业的竞争劣势：

5. 企业的竞争战略：

企业 SWOT 分析

优势		劣势	
1	.	1.	
2	.	2.	
3	.	3.	
4	.	4.	
5	.	5.	

机会		威胁	
1	.	1.	
2	.	2.	
3	.	3.	
4	.	4.	
5	.	5.	

六、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	
电子商务		成本预测	
形象设计		成本预测	
公益事业		成本预测	

七、企业组织结构

企业将登记注册成：

☐ 农民专业合作社	☐ 有限责任公司	☐ 个人独资企业
☐ 个体工商户	☐ 合伙企业	☐ 其他

拟议的企业名称：

企业组织结构图

员工工作描述书(包括工作岗位说明、部门管理规范等,可另附页)

企业员工月薪

职 务	月 薪
业 主或经理	
部 门经理	

1.	
2.	
3.	
技术人员	
1.	
2.	
3.	
员 工	
1.	
2.	
3.	
4.	
5.	

企业将获得的营业执照、许可证：

类 别	费 用
1.	
2.	
3.	
4.	
5.	

企业的法律责任(保险、员工的薪酬、纳税):

类 别	预计费用
1.	
2.	
3.	
4.	
5.	
6.	

合伙(合作)人与合伙(合作)协议:

内 容 合 伙 人 条 款				
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				