

“80后”“90后” 创业课

写给“80后”“90后”的
创业策划书

ENTREPRENEURSHIP

梁辉财 王俊光 / 著

非外借

我们正处在一个全球创新创业的时代，而中国更是创新创业的热土。在瞬息万变的市场竞争中，如何把握宏观经济规律、寻找创业机遇、维持企业生存、保持创新意识，都是困扰创业者的瓶颈问题。



经济管理出版社
ECONOMY & MANAGEMENT PUBLISHING HOUSE

“80后”“90后” 创业课

写给“80后”“90后”的

创业策划书

ENTREPRENEURSHIP

梁辉财 王俊光 / 著



经济管理出版社
ECONOMY & MANAGEMENT PUBLISHING HOUSE

图书在版编目 (CIP) 数据

“80后”“90后”创业课——写给“80后”“90后”的创业策划书/梁辉财, 王俊光著. —北京: 经济管理出版社, 2018.3

ISBN 978-7-5096-5670-9

I. ①80… II. ①梁…②王… III. ①创业 IV. ①F241.4

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2018) 第 034016 号

组稿编辑: 张艳

责任编辑: 王格格

责任印制: 黄章平

责任校对: 董杉珊

出版发行: 经济管理出版社

(北京市海淀区北蜂窝8号中雅大厦A座11层 100038)

网 址: www.E-mp.com.cn

电 话: (010) 51915602

印 刷: 三河市延风印装有限公司

经 销: 新华书店

开 本: 720mm×1000mm/16

印 张: 12.5

字 数: 165千字

版 次: 2018年4月第1版 2018年4月第1次印刷

书 号: ISBN 978-7-5096-5670-9

定 价: 39.80元

· 版权所有 翻印必究 ·

凡购本社图书, 如有印装错误, 由本社读者服务部负责调换。

联系地址: 北京阜外月坛北小街2号

电话: (010) 68022974 邮编: 100836

推荐序一

一本从问题出发的创业秘籍

创新创业，是这个时代的重要主题。而“80后”“90后”的朋友，更是创业浪潮中的主力军。他们有冲劲、有干劲，但同时经验不足，期盼获得创业道路上的指路明灯。

梁辉财先生的新作品《“80后”“90后”创业课》，对于“80后”“90后”的朋友，可能就是一本创业秘籍。其中没有华丽的辞藻、时尚的名词和冠冕堂皇的修饰，也没有就模糊问题的泛泛而谈、侃侃而论。辉财是从如何寻找商机、如何进行产品策划、如何去经营产生利润等青创方面的具体问题出发，逐一深入分析，给出解决方案。读起来，给我的感觉是既接地气，又颇有启发。

我认识辉财已经有很长时间了。他本身就是一个自己创业、成就事业的有为青年，做人做事都非常有激情。而且他一直以来都很乐意与年轻人分享创业经验。辉财这次能够将他这么多年的创业经验浓缩成书、分享出来，我觉得对于有志创业的青年朋友来说，必定是受益匪浅、获益良多。

为此，我向大家极力推荐这本《“80后”“90后”创业课》！

——粤澳工商联会会长、澳门立法会议员、澳区全国人大代表 施家伦



推荐序二

我认识 Terry 是在我的一个弟子曾少彬的引荐下，他多次向我推荐澳门的梁老师（也就是 Terry）。我挺好奇地问少彬，为什么你推荐梁老师？

他说：因为梁老师非常谦虚好学，而且自己创业也做出了非常棒的成绩，买了好几台车，又有钱又好学，为人也很爽快真诚！

而后我就这样认识了梁辉财老师，我记得上次我去澳门出差，没有找他，他还怪我。但当时确实逗留时间太短，所以我才没有告诉他。但下次去的时候，我肯定会抽时间出来，跟梁老师“好好谈谈”！

由于移动互联网的发达，所以平时我们经常通过微信沟通。其实梁老师最开始并没有给我留下太深的印象，直到后来，有几件小事让我对他有了真正的了解：

（1）那一次是我在广州举办的一个线下的营销课，在课程里我教授了关于人性的诸多秘诀，梁老师也赏脸过来现场学习。在现场，当时我在想：梁 Sir 事业已经非常成功，会不会没法静下心来学习？

后来事实出乎我所料，梁老师非常用心地参与了整个学习，而且在跟同学们玩耍的时候，他笑得像个孩子一样，唾沫星子都喷到了我脸上……

于是我发现，嗯，这个梁 Sir 非常不错！这么成功，还照样谦虚好学，采集各家之长，让人佩服！

（2）因为我也有他的朋友圈，所以平时会看到他发的信息，在我的印象

中，我以为澳门人都比较“安居乐业”，不太擅长创业。但是通过他的朋友圈，让我看到：原来他在澳门创业领域玩得“风生水起”，甚至有时我都会被他发圈的素材所惊讶，原来梁老师竟然做了这么多事情。

他还帮助了许多澳门的学生，我在澳门的朋友也告诉我：Terry 在澳门圈内小有名气，学生也非常多，最关键的是，他总是能帮助许多学生拿到他们想要的“结果”。

(3) 澳门最近遭遇了一次台风，如果你在澳门你就知道，相当的惨烈。

我后来才知道，澳门受灾期间，澳门同胞非常团结，互相帮助！其中就有梁老师的优秀表现，他牺牲了自己的利益，去帮助了许多同胞。不仅如此，他还发动了各方面的力量，做出了卓越的贡献。

其实还有挺多小故事，让我有缘认识了梁老师，我也非常荣幸梁老师也是我们微远商学院的澳门校长，也是我优秀的弟子。我非常珍惜和感恩这份缘分！因为这让我认识了一位值得深入交往的朋友——Terry！

我同样相信，当你真正认识梁老师后，当你真正走进梁老师的世界，你也会为之赞叹，并且会让你收获满满！所以我忍不住要向你强烈推荐梁辉财老师，并且我衷心的祝愿你们会有一份充满价值的“关系”！

——微远商学院创始人 王双雄



推荐序三

不管要做任何事情，您只要愿意相信，并鼓起勇气，那您就成功一半了，剩下的就是行动力了！只要所有事亲力亲为，相信自己有无限的可能，就可以借着自己的知识和经验转变为“黄金”，鼓起勇气努力实践，本书必定会带领读者，迈向成功之路。

——资深大律师 麦兴业



前 言

创业，是一个充满了光辉与梦想的词汇。“80后”，已经经验丰富、久经沙场；“90后”，正蓄势待发、跃跃欲试。不管是小投资还是大融资，创业，似乎都意味着人生中的另一个起点。在这个起点上是否能和别人拉开距离，要看每个人的行动力和思考力。创业虽然没有捷径，却有直线和曲线的分别。怎样才能不浪费自己的青春、金钱和精力，是创业者最关注的问题。

谁都知道，这个过程不只有拼搏、收获、喜悦，还有思考、执行和改变。想要创业的人，必然是充满激情的，所以书中没有用美好的语言过多描述光明的前景；创业是一项高风险的活动，想必每个想创业的人也有面对挫折的勇气和毅力，所以书中亦没有过多鼓励的话语，只是对创业中可能遇到的问题加以分析，然后分门别类作出详细的分析，标明注意事项和具体的操作方式。希望想要创业的朋友能从中学到解决问题的方法和思考问题的方向。

本书从撰写创业策划书、寻找商机、产品策划、目标市场定位、商业模式、团队组建、发展战略、危机管理这八个方面手把手地引领创业者，为创业保驾护航。

选择项目即发现商机，是创业的第一步。发现商机的方式、如何选择适合自己的创业项目、社会环境、消费需求和商品更新换代对发现商机的影响，都是需要创业者考虑的问题。

产品是创业的核心，没有被市场接纳的产品，再好的外部条件都无法施

展。根据市场确定产品特性、形成品牌的展望、如何将产品和企业价值融合为一，是策划产品时需要思考的。

商业模式就是赚钱的模式。企业好比一架机器，以什么样的方式转动，就能产生什么样的效益。好比跑车能在道路上飞驰，驾驶员还很轻松；而自行车只能缓缓前进，驾车人还感觉非常疲累。商业模式需要随着企业的不断发展壮大作出改进。研究商业模式的最终的目的，是让企业能够高效运转，让创业者能够轻松掌控。

团队建设涉及对人的管理。只有让每个人都找准位置，充分发挥个人的优势，并且让大家互相协调，这样的人组成的集合才能被称为团队，才能发挥出“1+1>2”的力量。这里就不得不提到科学而富于人性化的管理方法。

创业取得初步成效后，只有寻求长远发展之路，才算是真正的成功。发展战略策划可以说是企业的河渠，能让企业不迷失方向，向着目标一直奔流。

最后，商场如战场，在从商的过程中，创业者会遇到人为的骗局或者突发性的危机。第八课介绍了各种危机的防范方式和应对策略，包括合同危机、泄密危机、资金危机、人事危机等，这本书初步而详尽地介绍了创业中实际会面对的各种问题。知识是最好的武装，希望创业者能够从中获得启迪，翻开人生的新篇章。

目 录

第一课 写好创业策划书 | 1

- 一、策划书应突出要点 | 1
- 二、策划书的具体内容 | 7
- 三、策划书的书写规范 | 15
- 四、策划书的编写步骤 | 21
- 五、策划书的编写技巧 | 24
- 六、创业策划书模板 | 28

第二课 创业商机策划 | 35

- 一、怎样寻找新商机 | 35
- 二、商机要靠“发现” | 39
- 三、新的市场机遇 | 44

第三课 创业项目和产品策划 | 49

- 一、量力而行 | 49
- 二、慎选行业，不熟悉的不做 | 51

三、从小事做起 | 54

四、慎赶热门 | 56

五、创业产品策划 | 59

第四课 创业前期系列策划 | 65

一、“名”不正，则“钱”不顺 | 65

二、设计一个优秀的徽标 | 67

三、准确定位目标市场 | 72

四、公司写字楼选址策划 | 77

五、选择合适的开业地点 | 81

第五课 创业模式策划 | 85

一、启动资金较少的创业方式 | 85

二、启动资金较多的创业方式 | 87

三、创业的商业模式 | 89

第六课 创业团队策划 | 95

一、组建一个强有力的创业团队 | 95

二、创业团队的5P模型 | 98

三、管理团队最需要的东西 | 102

四、优秀团队的标准 | 106

五、如何组建优秀团队 | 108

第七课 创业发展战略策划 | 113

- 一、知己知彼，百战不殆 | 113
- 二、标新立异，永远不做大多数 | 117
- 三、到有鱼的地方去钓鱼 | 119
- 四、找最适合而不是最赚钱的 | 122

第八课 创业危机管理策划 | 125

- 一、让决策更加科学合理 | 125
- 二、防止合同陷阱 | 135
- 三、商业机密的保护 | 140
- 四、制订危机管理计划 | 146
- 五、化解资金危机 | 152
- 六、化解人事危机 | 155

附 录 | 163

- 一、创业，你准备好了吗 | 163
- 二、王双雄论“创业 VS 赚钱” | 166

众筹者简介 | 171

后 记 | 185

第一课 写好创业策划书

一、策划书应突出要点

创业策划是创业者叩响投资者大门的“敲门砖”，更是创业者实现创业成功的保证。

那么，究竟什么是创业策划书呢？所谓创业策划书就是创业者计划创立业务的书面摘要，主要是对企业内外部环境条件和要素特点的详细描述，为业务的发展提供指示图，更是衡量业务进展情况的标准。

每一位创业者或者准备创业者在创业之初都会对欲创建企业的发展方向和经营思路有一个粗略的设想，如果把这一设想编写成规范的创业计划，则会发现自己要从事的事业并非如设想的那样容易，如资金不足或市场增长率等，有些甚至还会主动放弃创业的念头。

创业策划书能够让创业者严格、客观、全面地从整体角度观察自己的创业思路，明确经营理念，避免因企业破产或失败而导致巨大损失。另外，在编写创业策划书的过程中，如果发现经营机会并不像自己期望的那样，创业者就可以根据实际情况采用不同的策略使创业活动更加可行。从这个意义上

来说，创业计划的编写过程就是创业者进一步明确自己的创业思路和经营理念的过程，也是创业者从直观感受向理性运作过渡的过程。

那么，一份完整的创业策划书包括哪些应该突出的要点呢？笔者认为，至少要包括市场分析、产品定位、盈利模式、管理机制、营销策略、资金规划和风险评估七个方面。这里，我们就来具体说明，供读者借鉴。

1. 市场分析

市场分析是发现商机的一大前提，也就是说，在创业前，创业者必须对市场状况有个充分的了解。

首先，要知道目标市场是否有容量，即使有，具体有多大？不仅要找到未被有效满足的市场需求，还要用自己的产品或服务来满足这种需求。

其次，要知道打算进入的市场是否有准入限制，自己能否越过限制？

最后，要了解同在这一市场区域内的竞争对手的具体情况，比如：谁是主要竞争对手？他们的产品如何？你能超越对手的优势是什么？自己是否具备竞争优势，能否进入这一市场？在这一竞争局势中，是否有挤进去的空隙？进入这一目标市场后，产品和服务是否有利润空间？

上面的这些，都是在做市场分析时，需要注意和了解的。

2. 管理机制

明确了产品定位和盈利模式，必须设定与之相对应的管理机制来保证经营的成功，同时保证经营特色，继而在经营中不断优化特色。管理机制的明确，主要包括管理结构和管理方式。其中，管理结构就是管理层的职务和人员构成，指如何进行分工、分组和协调合作，体现了企业各部分的排列顺序、空间位置、聚散状态、联系方式和各要素之间的关系。而管理方式指的是决策、授权和管理办法的确定。比如：是授权总经理进行管理，还是老板自己兼容总经理；是设立几位副总经理，还是直接设立部门经理；授予总经理什么权力，部门经理如何分工？同时，还要设定合理的经营管理监控机制，有

效避归差错……总之，在创业策划书中，必须明确清晰有效的管理方法。

3. 产品定位

做好市场分析后，要做好满足市场要求的产品定位，包括：生产什么产品、提供什么服务。创业之前，不仅要考虑自己的产品处于什么发展阶段，是起步阶段，还是成熟阶段，或者衰退阶段？还要考虑产品面对的是老年人，还是年轻人，抑或是儿童？此外，还要设计一个好的产品名称、突出产品特色，提高产品质量，设计好产品包装……总之，必须让自己的产品尽可能地满足客户的需要。

4. 盈利模式

创业的目的，首先是赚钱，因此一定要设计好适合自己的盈利模式。也就是说，通过哪些独特的商业模式来创造利润？创业者必须思考这样几个问题：用什么经营方式来生产？如何让产品和服务在满足客户需要的同时带来利润？企业具备哪些经营优势？使用哪些方法能让客户购买你的产品、接受你的服务，而不是购买或接受竞争对手的？……所有这些关于盈利模式的问题，都是需要在策划书中交代清楚的。

5. 营销策略

为了应对激烈的竞争市场，就要采取真实有效的行销策略，内容主要包括：营销方式、根本特色、营销计划、营销目的等。比如：整个营销过程，一共分为几个阶段？需要借助什么手段进行营销，需要利用哪几种传统媒体，怎样利用互联网等新媒体进行营销等？此外，还要考虑营销投入、营销效果的监测等。

6. 资金规划

在创业策划书中，一定要写清楚资金规划，如此不仅能让创业者对资金的投入、使用做到心中有数，还能让投资者感到满意。资金的规划主要包括：

个人投资与他人投资、出资金额的比例、贷款和自筹资金的比例等；更要重视整个创业计划的资金总额分配比例、资金在企业活动各环节中的分配比例等，如采购设备要花多少钱、广告营销要花多少钱、原材料采购该花多少钱、工资该花多少钱、办公费用是多少、公关费用多少钱、备用金该留多少钱等，只有明确清晰的资金规划，创业才能走上健康发展的道路。

7. 风险评估

创业策划案的内容必须包括风险评估，明确规避风险的方法。在策划书中要明确：预估收入与预估支出，预估企业成立一段时间后的收入与支出明细表，预算出收支平衡状况及利润。风险评估包括：企业可能遭受意外挫折的可能风险评估、市场状况变化风险评估、资金链方面的风险评估、管理方面的风险评估等。

比如，在财务风险方面，要考虑负债的风险性，使用借入资金获得的利润。除了补偿利息外，还要有剩余，保证有利润；如果企业借入资金还完本付息后，没有利润，就会陷入财务风险。必须保证合理的资金结构，维持适当的负债水平，充分利用举债经营手段获取财务收益，提高自身的盈利能力。

下面是某咖啡馆的创业策划书。

某咖啡馆创业策划书范文

一、企业概况

1. 主要经营范围：

咖啡类：蓝山、拿铁、摩卡、卡布奇诺、意大利、哥伦比亚、巴西等（咖啡类为本店特色，均为现磨现煮）。

酒类：红酒、葡萄酒、鸡尾酒、白酒、香槟、桂花酒、白兰地、啤酒等。

奶茶：各种口味奶茶，如草莓、青苹果、巧克力、芒果等。