

# 编写您的创业计划书或业务规划或企业计划的指南

(Leitfaden zur Erstellung Ihres Businessplanes oder Geschäftskonzeptes oder Unternehmensplanes)

本指南将逐步引导您完成业务规划（创业计划书）的编写。每个业务规划分为不同的主题模块。如果您逐步跟随这些主题模块，您将在末尾完成创业计划书的书写。我们在每个主题模块开始处就您应该描述或说明的内容进行了简要概括。我们之后提出部分问题，通过回答这些问题，您能够对您的经营理念和业务规划进行描述。由于您不必回答所有问题，我们对必答问题以星号进行了标记。其他问题虽为选答问题，但能够为您与您的业务支持者提供帮助。有些问题不太容易作答，因此我们为您提供了更多帮助，为此您可点击相应链接。

长话短说，让我们立刻开始吧：

**摘要 (Summary) : (Zusammenfassung (Summary):)** 您的业务规划应以摘要开始。在摘要中，请您简短概要并准确地描述自己和您经营理念的关键点（重点）。摘要的目的在于激起他人对您与您理念的兴趣。其中应该思路明确。最好在您编写完所有其他主题模块后再书写摘要。摘要不要超过一页。

- ➔ 我是谁？我想要做什么？
- ➔ 阅读者应该能够在 5 至 10 分钟之内阅读并理解您的摘要！

- 您的姓名、出生日期、婚姻状况、籍贯、学历
  
- 简要描述您的经营理念和客户利益：
  - 什么是我的经营理念/产品/服务？
  - 我的产品/服务能够为客户带来哪些利益？
  - 我的理念/产品/服务具有哪些特别之处（如利基市场、全新趋势、为客户节省时间）？
  
- 受众/市场
  - 我的客户群体是谁（例如年龄、性别）？
  - 我的市场潜力有多大？是否有新的发展趋势？
  
- 组织
  - 您的企业名称是什么？
  - 您的企业具有何种法律形式？
  - 我是否希望雇佣员工？
  
- 所在地
  - 公司位于何处？
  - 我希望何时开始？
  
- 我在成立之前还需要做什么？

(1) **我的简介：（Mein Profil:）** 请描述您的动机在于何处，您有哪些特点与技能。有关详细信息，请参阅您的简历。如果您可以获得家庭的支持，您应在此予以提及。如果您的自雇职业需要正式的从业资格（如研究生证书、大学学历），您必须证明您在德国以外所获得资历的等值性。

➔ 我的动机在于何处，我有哪些能力？

- 为什么我要开始自雇职业——我的动机（如我希望转变职业或自主创业，我希望对自己的资历予以转化，我希望赚更多的钱，我希望结束失业状态，我希望自己做出决定）？
- 我有哪些技能和资格（如职业和学校教育、工作经历、兴趣爱好、语言表达能力、团队合作）？
- 我有哪些创业技能（如商业技能、会计技能、税务知识、计算机技能）？我与自雇职业有什么联系（如家庭榜样，熟人圈子里有人在从事自雇职业）？
- 我是否能够从家庭获得支持（如配偶、家庭成员）？
- 如果我因为疾病无法继续从事自雇职业，将有何后果？谁能够承担我的任务（如家庭、朋友、熟人）？

**(2) 我的业务规划 (Mein Geschäftskonzept)****2.1 我的产品/服务： (Mein Produkt / meine Dienstleistung:)**

请详细描述您的经营理念和您所计划的活动。描述您提供的产品与服务，以及您的经营理念与类似经营理念和竞争对手的差异。

→ 我的理念包括哪些内容，为什么我的理念是独一无二的？

- 我提供哪些产品/服务？
- 我的产品/服务具有哪些特别之处，使用后能够为客户带来哪些优势？
- 我的理念来源于何处？
- 在提供我的产品/服务之前，我还需要完成哪些工作？
- 我需要办理哪些法律手续（如许可、批准）？
- 我如何将产品销往客户（分销路径）？
- 谁生产我的产品？
- 我是否需要设备来生产我的产品？
- 我是否需要材料来生产我的产品？

**2.1.1 我的合作伙伴/网络： (Mein Kooperationspartner / Netzwerk:)**

请描述，您是否需要为生产或分销寻找更多合作伙伴，或您是否已经在与一位伙伴开展合作，请描述这些人及其任务：

→ 我的合作伙伴是谁？

- （如果我有一位合作伙伴），我与谁实施我的理念？
- 对于我的产品的制造或分销，我需要哪些合作伙伴（如我从何人得到所需的产品，谁能够为我提供销售支持）？
- 我与供应商或其他业务合作伙伴存在哪种依赖关系（如我已经有哪些合作伙伴，我还需要哪些合作伙伴，哪些合作伙伴是必要的）？
- 还有哪些其他的合作伙伴可能对我十分重要？

**2.2 我的客户：（Meine Kunden / Kundinnen:）**

请您描述您的客户和您希望如何赢得这些客户。展示您客户的需求，以及您有哪些机遇。请您展示您是否以及如何结识您的客户。

→ 谁会购买我的产品/服务？

- 我的客户群体是谁（例如年龄、收入、人群、性别、态度、生活方式）？
- 我的客户是否有特殊需求？
- 这些客户为何希望购买我的产品/服务（例如用途、需求）？
- 我是否已经有潜在客户（如人数和地区）？
- 我对我的客户有何了解（如他们的购买频率如何）？
- 我的客户的财政状况如何？

**2.3 公司位于何处：（Mein Standort:）**

请描述您希望在何处开展自雇职业，且这一地点对您具有哪些优势。对于一些活动，比如零售商，公司地点尤为重要。而对于其他活动，例如企业顾问，选址则并不十分重要。

→ 我在哪里工作，原因为何？

- 我营业场所的状态如何（如大小、设备、仓储等）？我是否需要独立的营业场所？
- 我的营业场所的地理位置如何（如市中心、郊区、居住区、商业区、商务区、餐厅）？此地理位置的周围环境如何（如人口结构）？
- 交通情况如何（如公共交通、私家车停车场）？
- 这一选址对我有何优势（价格、接近客户、良好的基础设施）？

## 2.4 我的市场与竞争对手：（Mein Markt und meine Konkurrenz:）

请描述您活动与所规划选址的当前与未来的市场状况。请描述您是否有竞争对手，以及您希望如何赢得竞争。

→ 我在哪里出售我的产品/服务，为什么我优于其他竞争对手？

- 我的产品/服务的覆盖区域有多远（所在城市、本地区、联邦州、全国范围内、欧洲）？
- 我的产品/服务是否受总体经济形式的影响（例如这是否为日常产品/服务或奢侈品/服务）？
- 我的产品/服务是否受季节（例如夏季/冬季）的影响？
- 本地区是否有同类产品/服务？如果是，在哪里？
- 我的产品/服务与其他的的产品或服务有何不同（如价格、质量、供应时间、时尚度等）？

### 2.4.1 我的价格（Mein Preis）

描述您产品的价格，以及您为何确定这一价格。

→ 我的产品/服务的价格位于哪一等级上？

- 我的产品/服务的价格应该位于哪一等级上？
- 我的产品/服务的价格包括哪些方面（如采购和生产、或我的生活费用）？
- 价格在经营过程是否会发生变化（例如在初始阶段由于需要引进市场而制定略低价格）？
- 我的产品质量对于定价有何影响（对于小众客户群的高品质产品，还是大众产品）？

**2.5 我的营销/宣传：（Mein Marketing / meine Werbung:）**

请您描述您希望如何与客户取得联系。请描述您希望采用何种宣传（广告、推荐营销）与分销（电子销售、直接销售）手段。请描述您为何选择这种手段。

→ 我如何宣传并销售我的产品/服务？

- 我的客户如何获悉我的产品/服务？
- 我计划采取哪些推广措施（如报纸、海报、传单、互联网、Facebook）？我如何推广我的产品/服务？
- 我为我的推广措施规划了多少预算？
- 我是否会为我的产品/服务取一个独特的名称？
- 我希望通过自己的推广措施取得哪些目标（长期的客户忠诚度、快速销售、快速关注度）？
- 我在推广措施中传播哪些内容（如“快速廉价”或“昂贵，但求最好”）？

**(3) 企业形式/公司类型（Unternehmensform / Unternehmensart）**

请描述您希望以何种法律形式成立公司及原因。请描述您是否必须遵守形式要求。

→ 我计划采用哪种法律形式？

- 我已经拟定采用哪种法律形式（例如民法公司、企业家有限公司、有限公司）？
- 为什么我选择了这种法律形式（如税收优惠、债务责任）？
- 我是否需要特殊许可证（卫生保健当局、警方批准）？
- 我是否必须为自己的服务进行特殊登记（如商会、协会）？

#### (4) 我的未来战略 (Meine Zukunftsstrategie)

##### 4.1 我的目标 (Mein Ziel)

请描述您为自己制定了哪些目标，您有哪些机遇。放眼未来，思考您希望取得哪些目标。

→ 我希望在未来几年实现什么？

- 您有哪些中期至长期目标（例如扩大覆盖面积、增加产量、第二支柱）？
- 我希望自己的自雇职业在三年后实现哪些目标（例如我开始雇佣员工、我实现多少营业额、我取得多少盈利）？
- 我的自雇职业有哪些挑战和机遇？

##### 4.2 我的人事管理：(Mein Personalmanagement:)

请描述您是否需要员工，这些员工需要哪些技能，您需要多少员工。您是否希望雇佣全职员工，或您希望雇佣短工或实习生？

→ 我是否需要员工？

- 我是否计划在不久的将来雇佣员工？我希望在短期和中期雇佣多少员工？
- 我的员工应该有哪些资历？
- 我计划采用哪种雇佣关系（自雇职业者、400 欧元工作、职业培训生、实习生）？

##### 4.3 我的企业流程 (Meine Unternehmensabläufe)

请描述您计划采用何种公司内部流程。哪些任务尤为重要，应该如何获得实施？

→ 我如何分配任务？

- 办公室工作和其他活动的比例是多少？
- 需要完成哪些办公室工作？
- 我承担哪些任务？我将哪些任务委派给员工？



**关于融资的信息：资本和金融规划（Alles zur Finanzierung: Kapital- und Finanzplan）**

请您花 ([...] 进行彻底的准备。自雇职业者失败往往是由于其对自己的成本和融资进行了不现实地规划，且财政储备不足。

**A.生活成本（Lebenshaltungskosten）**

请描述您每月的生活成本有多少，不包括为您自雇职业所做的开支。

→ 我为我和家庭需要支付多少成本？

- 我每月的生活成本有多少？
- 我的房租是多少？
- 我的食品购买费用有多少？
- 我的其他成本有多少？
- 我是否需要为意外情况（如疾病）预留储备？
- 我是否需要为每年的度假预留储备？

**B.融资规划：（Finanzierungsplan:）**

**资金需求规划：（Kapitalbedarfsplan:）** 请描述您需要为创业准备多少钱，以及这些钱需要花在何处。您是否需要购买设备，您的产品/服务的生产成本有多少？是否还有其他您需要考量的成本？

→ 我为我的自雇职业需要支付多少成本？

- 哪些投资是绝对必要的？
- 准备阶段将产生哪些成本（如咨询、手续费、税收、管理、营销）？
- 潜在的投资将产生哪些成本（如房租、设备、家具、电脑、工具）？
- 将产生哪些额外费用（如税收、律师费、手续费）？
- 生产我的产品/购买产品将产生哪些成本？
- 我的办公室/商业空间/车间每月将产生哪些成本？

**金融规划：(Finanzplan:)** 请描述您用于支付成本的钱来源于何处

→ 我用于从事自雇职业的钱来自何处？

- 我的自有资本是多少（例如储蓄）？
- 我有哪些物质资源（如房地产），我可以获得哪些物质资源？
- 我能获得哪些贷款/资金支持？
- 我是否需要进行外部融资（如银行贷款）？

**盈利规划：(Rentabilitätsplan:)** 请描述您在未来三年内希望从您的自雇职业中获得多少收入，以及为其付出多少成本。成本将从收入中扣除。计算将展示，您的自雇职业在未来几年是否可以盈利。您必须每月进行这一计算。

→ 我能够从自雇职业中赚取多少钱，自雇职业的成本有多高？

- 我能够为我的产品/服务设定何种价格？
- 我每月的固定成本有多少？
- 为了支付我的费用，我必须取得多少最低营业额？我希望何时取得这一最低营业额（如三个月后、六个月后）？
- 我必须销售多少产品，或我的服务频率应如何，以取得这一营业额目标？

**流动资金规划：(Liquiditätsplan:)** 请描述您希望如何满足您的财政义务。流动资金规划包括所有成本和收入：如生活成本、纳税、社保、可能的利息。之后将从收入中扣除成本。如果您获得一个负数，那么您必须考虑如何填补这一差额。应尽可能少地出现负数。

→ 我的收入是否多于支出？

- 我每月为自己的自雇职业支付多少钱？
- 我每月为自己和家庭支付多少钱？
- 我每月为社保/养老保险支付多少钱？
- 我的自雇职业收入有多少？
- 我是否有其他收入？