# 自媒体创业计划书

来源：网络 作者：空山新雨 更新时间：2025-06-14

*写工作计划要求简明扼要、具体明确，用词造句必须准确，不能含糊。一般包括工作的目的和要求，工作的项目和指标，实施的步骤和措施等，也就是为什么做、做什么怎么做、做到什么程度。本站为大家整理的相关的自媒体创业计划书，供大家参考选择。　　自媒体创业...*

写工作计划要求简明扼要、具体明确，用词造句必须准确，不能含糊。一般包括工作的目的和要求，工作的项目和指标，实施的步骤和措施等，也就是为什么做、做什么怎么做、做到什么程度。本站为大家整理的相关的自媒体创业计划书，供大家参考选择。[\_TAG\_h2]　　自媒体创业计划书

　　>一、背景

　　互联网金融行业仍然有很多细分领域还可以切入和创新的，去年本来有想过转型，切入到旅游金融行业，后来因为其它原因不之，所有把之前写的商业计划书摘抄一部分出来跟大家分享。

　　行业经过近两年的飞速发展,催生大量 P2P 平台,但行业集中度越来越高,逐步形成全国性和区域性寡头,整个行业竞争逐渐趋于白热化,同时也充 满机遇。而整个行业的获客成本也被推到极高，目前行业获取一个投资用户成本已经超过3000，而人均投资金额不过三到五万，这还是没有计算用户流失的情况下，因此如果想获取一万有效投资用户，营销成本超过3000万，这是在不考虑人员成本，租金以及一些其它额外的支出的情况下。

　　行业的获客困难，其实都是大家一味模仿，过度营销的结果，我们以跟旅行社合作为切入点，给旅行社授信，定位80，90后追求自由，快乐的群体，一方面做旅游消费金融分期，一方面为他们理财，做旅游基金。为他们攒钱，方便他们出行。同时后期开发app等，切入旅游社交，中高端线路设计，为用户量身打造旅游线路。

　　>二、行业分析

　　目前整个p2p行业用户人数将近200万，而互联网理财的用户已经超过1亿，据艾瑞咨询统计，超过90%以上互联网理财用户都是70后，80后，90后人群，而这些人群除拥有互联网理财的习惯，也同时超过60%以上都已经初为人父人母，因为在互联网金融行业竞争逐渐激烈的时候，行业不乏创新，类似以初为人父人母定位的宝宝钱包，以月光族定位的玖富旗下的随手攒，以高级白领和中产阶段定位的诺亚财富旗下的员工宝。

　　宝宝钱包是一款专门为初为父母，而又有互联网理财习惯的用户群体设计的，利用父母热爱孩子的情感营销来定位，在上线一个月的时间迅速获得超过10万的注册用户，在没有过多的营销推广，只是依靠朋友之间的推荐和病毒营销，而在他们迅速积累用户的时候，以后将可以切入母婴电商市场。

　　目前现有的一亿互联网理财用户群体，也是现在旅游市场的主要用户，据统计超过70%以上的80后，90后一年出游一次以上，而国内的旅游市场现有的市场份额也将近3万亿以上，超过50%以上的80，90后消费群体一年有两次以上的出游，而这些用户群体都有比较良好的信用环境，也有一定的还款能力和意愿，目前包括途牛，天天旅游网都已经开始在做互联网金融给用户做旅游分期。而包括华夏银行，浦发银行也开始切入旅行社并且跟国内一些比较大的ota公司合作，给予其用户授信。

　　目前我国消费金融的市场开发程度尚不足30%，远低于欧美等国水平，而现在大量的地产公司，电商，银行都已经在布局，精心开垦这片蓝海，据艾瑞咨询统计，20\_年国内的消费金融市场将达到27万亿。而旅游消费金融，将会占据比较大的市场比例。

　　>三、我们的发展定位

　　有别于其它的`互联网金融平台，我们是专注旅游细分领域的，而相当一部分互联网理财用户，他们同样也是旅游人群，通过旅游消费分期切入旅游行业，为大量的旅行社增加额外营收，扩张市场，增加盈利点，同时我们为旅游用户理财，管理资产，让他们财富升值，可以方便下次出行，而我们平台只是中介，后期我们开发中高端旅游线路，专门为游客定制服务，其中包括酒店，机票，导游，路线，活动项目，为vip用户提供高端服务。

　　平台后期将开发app，增加旅游社交交友，以及自荐申请旅行师的功能，通过社交的方式，时间的分享，将极大的增加旅行的趣味，同时增加公司的品牌度，增加客户的黏度和使用频率，同时产生沉淀大量的内容。

　　中国的旅游行业经过自助游，跟团游，目前大众已经达到一定层次的富裕程度，所以更多的是追求精神上面的体验，中高端旅游，度假休闲，甚至于这样的旅行社交，轻松活泼的旅行方式将是未来的主流。

　　我们计划一年内做到10个亿以上的成交量，以均笔5000计算，我们需要做到20万笔以上，前期主要是跟旅行社合作，这样容易扩张规模，后期除旅游消费分期产品，还可以针对旅行社以及酒店的应收债款设计金融产品，可以更好的深入到旅游行业，

　　>四、公司规划

　　公司前期主要是移动端微信的开发，对接旅行社进行合作，设计金融产品，组建营销团队，目前移动互联网已然是趋势，手机将人跟各种消费场景连接在一起，我们通过移动端微信的切入，以产品创新和新媒体营销来获取流量和用户，并且通过这种产品将所有的旅行社连接在一起。初期团队计划8-10个人，其中包括跟旅行社洽谈商务人员，新媒体运营，客服，金融产品设计，风控人员以及美工和技术人员。

　　>五、各个业务板块占比

　　后期我们将设计高 端旅行线路，通过组团等全程的服务来增加新的盈利量，并且将开发app，其中将有旅游社交，社群分享功能，通过积分体系，旅行币的方式激励用户的活跃度，而积累到一定的旅行币可以兑换一些户外的用品，甚至奖励免费旅游。通过文字，图片，旅游日记的分享来使得平台里面有大量的内容沉淀，而这些又可以通过微信，自媒体来传播和营销

　　计划在年内做到10个亿的成交量，同时有10-20条自己设计的专属旅行路线，旅游次数达到千人次以上，将用户数做到10万以上，同时引进风投，进行a轮。再去扩张市场，其中包括组建自有的风控团队，催收团队，营销，品牌，以及于跟各种旅游地产公司合作，设计度假游等产品。希望在一年内保持盈亏平衡，同时占有一定的市场份额。并且能够有持续的盈利的能力。

　　>六、盈利能力分析

　　按照我们计划的10亿的成交量来计算，以4%的息差，我们从旅行社这边的毛利润可以达到400万，定制路线以千人次计算，每人次6000元来计算，毛利率15%，。毛利润将近90万。保守预估一年内可以达到500-1000万的营收。按照10PE算引入风投投a轮，公司估值超过一个亿。

　　后期如果引入资本我们将加速引入发展，进行业务的扩张，特别是打通全国内的旅行社，有别于途牛，我们是一开始就以旅游消费金融作为切入，后期也可以整合线路提供增值服务，按照预估，一年内可以达到盈亏的平衡。相对国内的ota公司，我们一开始就有非常清晰的盈利模式，能够差异竞争，而不是陷入烧钱获取用户的怪圈。后期的业务板块还可以涉及跟酒店，旅游地产，度假等项目合作，为用户创造额外的价值，但是暂时只是预期，对于其创收能力现在还不能预估。

　　目前国内的在线旅游公司对于旅游行业的渗透率还没有超过10%，而在欧美国家早已经超过50%，因此还是极大的提升空间，随着国内收入水平的不断提升，以后出境游，高端个人定制游，将会呈现爆发之势。而其中的旅游消费金融，户外，度假旅游也会不断提升市场份额。未来十年，旅游行业都将是一个高速增长的行业。[\_TAG\_h2]　　自媒体创业计划书

　　一，团队人员规模3-5人，每人同时运营3-5个账号，每个账户同时多平台分发，负责相关内容收集整理，制作剪辑以及内容发布。

　　二，目标目前的资源仅仅有公众号，抖音，今年准备多平台运营，头条，抖音，百家，公众号，知乎，如果有精力的话，同时运营B站(bilibili)。头条粉丝目标是100万粉丝，百家号20万，公众号粉丝20万，知乎10万，B站10万。

　　三，创作内容方向内容创作方式主要是图文形式，短视频形式，创作内容多样，但要有一个主题。

　　四，更新频率头条号：保持每天2-3篇内容更新，微头条每天3-5条更新，悟空问答每天2-3条。短视频每天至少一条同步抖音。每周至少直播三次，一三五或者约定其他时间。百家号：以短视频为主，文章同步来自头条文章或者公众号。公众号：保持每周更新至少2次知乎：每天2-3个问题，文章同步来自头条文章。

　　五，研究总结和优化在操作过程中，最好的学习就是模仿。每周抽出一天时间研究一些优质的自媒体作者，做总结报告，从运营，引流，变现进行全面的分析研究。弥补自己的短板。每周对自己的运营数据做一次大的分析，同时进行改进，作总结。弥补不足。每天保持至少2小时的阅读，收集素材以及社会热点，收集信息，保障自己的知识体系不断更新。

　　六，变现运营自媒体的目的是为了变现，变现收益是必不可少的。平台收益，平台按照播放率发放收益。知识付费的收益，包括创作销售专栏收益，付费圈子收益直播打赏收益粉丝转化销售产品收益项目合作抽成收益。

　　七，20\_阶段规划

　　第一阶段，熟悉相关各平台的运营规则，学习相关平台的流量推荐算法。快速通过各平台的注册，审核通过原创作者。学习参加平台邀请的各种线上培训。学习其他创作者的运营分析。

　　第二阶段，自我创作，内容输出以及坚持，粉丝的习惯养成。

　　第三阶段，初具百万粉丝规模，招商相关培训，代运营，各种推广快速变现。[\_TAG\_h2]　　自媒体创业计划书

　　本商业计划书属商业机密，所有权属于 [公司或项目名称]。其所涉及的内容和资料只限于投资有限公司的投资者使用。收到本计划书后，应在7个工作日内予以回复确认立项与否，并遵守以下的规定。

　　1、若完整退回。

　　2、在没有取得[公司或项目名称]的许可，地传递给他人;

　　3、应该象对待贵公司机密资料一样的态度对等本计划书所提供的所有机密资料。本商业计划书所涉及项目投资与管理内容均可具体协商。

　　申请人/公司(签章)：

　　项目负责人签字：

　　申请日期：

　　>一、摘要

　　>二、公司/项目介绍

　　1、公司/项目历史沿革

　　2、公司/项目宗旨

　　3、组织及管理(公司/项目位置、组织结构、人员构成和管理模式)

　　4、公司/项目历史业绩

　　5、公司/项目的外部公共关系

　　>三、管理团队

　　1、管理团队：主要管理人员(总经理、销售、生产、研发、财务等重要部门领导)的资料，包括：姓名，职位，性别，学历，以往业绩，毕业院校，所持有公司股份或期权等重要资料;

　　2、管理体制和激励机制：公司/项目组织结构、经营决策程序、运行管理机制、员工激励制度;

　　3、外部支持(顾问关系)：公司/项目聘请的法律顾问、投资顾问、会计师事务所等中介机构的名称;

　　4、股份分配在贵公司/项目的股本中重要股东的情况，列表说明重要股东的名称、持股量、股份单价、占总股份的比例等资料。若有自然人、持股会为股东，要详细介绍其背景。

　　5、董事会：简略概括一下你的董事会的背景、组成和董事会成员的简历。

　　>四、产品和服务

　　该部分主要介绍风险项目下的核心产品，内容包括：

　　1、公司/项目目前所有产品清单及其适用领域，简要介绍主导产品;

　　2、风险项目的简要介绍，包括：产品应用领域;

　　3、产品前期开发研究进展情况和现实物质基础，包括：

　　产品开发处于何种阶段;

　　产品的创新之处，在国内外领先程度(提供相关证明材料);

　　开发和研究的设备、条件;

　　生产线建设程度;

　　4、产品的市场优势，包括：

　　专利技术;

　　产品上市的周期;

　　产品自身的影响力或依托单位的品牌形象等;

　　5、该产品是否申请过国家有关基金资助?有无最后验收、鉴定的结论、评奖等。

　　6、就风险项目而言，详细介绍有关开发资源与条件情况，包括：

　　产品开发能力的保障，包括 1)资金筹措2)开发队伍：技术专家、协作开发人员3)设备场地4)政府许可5)外协外委单位6)外部技术专家等资源;

　　7、资金筹措到位后，对于上述资源的满足程度。

　　>五、技术来源

　　该部分详细描述风险项目产品所依赖的关键技术、相关技术的情况。

　　1、贵公司/项目近年来主要研究的技术领域和相关的技术成果;

　　2、风险项目产品开发、生产业务流程图，要具体画出从原材料到中间试验、到规模生产各阶段的工作流程和业务内容;

　　3、简要介绍产品开发、生产所采用的共性技术、专有技术及(know-how)的相关名称，标明上述技术中的关键技术(即限制其他竞争者的技术“瓶颈”);

　　4、具体描述现实的、潜在的国内外竞争单位(科研机构、生产商)的名称，及其产品(或类似功能产品)开发工艺路线、技术状况;贵公司/项目与竞争单位的技术、工艺的判别以及创新之处和显著优点、领先程度与存在的差距(要有相关文献资料支持)，导致的产品功效的差异;

　　5、专利技术

　　专利技术的获得情况、专利技术保护范围和相关证明文件;

　　与国内外其他类似专利技术的关系，尤其是否可能造成侵权行为;

　　6、相关技术的使用情况(技术间的关系)：

　　若应用的其他非专利技术存在技术共享、协议或授权使用情况，特别列出相关单位和其他共享者的确认使用文件;

　　7、风险项目的技术团队情况介绍，包括技术负责人、关键技术骨干的学历、专业、工作背景等情况。

　　>六、市场分析

　　1、整个行业的市场需求状况是什么?

　　2、产品特定的细分市场，包括回答以下问题：

　　你有哪些类型的顾客?

　　现在及将来有多少顾客?

　　这些顾客都分布在什么地方?

　　产品使顾客接收有何障碍?顾客的购买(使用)标准是什么?

　　你计划采取什么策略使顾客使用、购买你的产品?

　　3、市场的定位以及产品的价格

　　4、销售渠道、销售战略和市场计划

　　>七、竞争分析

　　1、国内主要竞争对手情况分析，包括：

　　对手的名称，地域分布;

　　其目前开发的同类功能产品所处的研发阶段，或产品在市场上的销售情况;其未来可能对本项目产品造成的威胁分析。

　　2、国外主要竞争对手产品开发民政部或销售情况，与其相比贵公司/项目的优势或劣势，包括：

　　技术创新性，专利权，工艺水平及领先程度;

　　产品价格及生产成本;

　　财务方面;

　　规模大小及营业额;

　　市场促销策略

　　>八、财务与成本分析

　　1、融资需求(含权益资本和债务需要)

　　2、资金使用计划

　　3、预计未来三年产品销量、损益表和资产负债表，并提供预测依据。

　　>九、战略分析

　　1、公司/项目战略的拟订

　　2、公司/项目战略的具体实施步骤

　　>十、公司/项目的核心竞争力

　　>十一、风险分析

　　1、技术2、市场3、政策4、管理体制5、其他

　　>十二、附件

　　1、公司/项目客户名单(目前和正在接洽)

　　2、有关媒体对于产品的介绍、宣传等资料等等，公司/项目需要

　　商业计划书主要包括：

　　1. 执行摘要：它出现在商业计划书的最前面不过应我建议这部分应在最后完成。

　　2. 公司/项目简介：包括公司/项目的历史情况及启动计划。

　　3. 产品服务：描述你的产品或服务的特殊性及目标客户。

　　4. 策略推行：你需要知道你的市场，客户的需求，客户在那里，怎样得到他们。

　　5. 管理团队：描述主要的团队成员。

　　6. 财务分析：确定这部分是真实的反映了你现在的财务状况，包括你的现金情况和赢利状况。

本文档由028GTXX.CN范文网提供，海量范文请访问 https://www.028gtxx.cn