附件1：

创业计划书写作指南

创业计划大赛要求参赛者组成优势互补的竞赛小组，提出并围绕一个具有市场前景的产品、技术、概念产品或服务，完成一份深入、具体、完整的创业计划，以描述公司的创业机会，阐述创立公司、把握这一机会的进程，说明所需要的资源，揭示风险和预期回报，并提出行动建议。创业计划聚焦于特定的策略、目标、计划和行动，对于一个非技术背景的有兴趣的人士应清晰易懂。创业计划可能的读者包括：希望吸纳进入团队的对象，可能的投资人、合作伙伴、供应商、顾客、政策机构等。

**创业计划书的组成部分（顺序和内容仅供参考）**

创业计划一般包括：执行总结、产业背景、市场调查和分析、公司战略、营销策略、经营管理、管理团队、融资与资金运营计划、财务分析与预测、关键的风险和问题等十个方面。

**一、执行总结**

是创业计划一到两页的概括，包括以下方面：

1、公司及提供的产品、技术、概念产品或服务的概述

2、面临的市场机会和目标市场定位与预测

3、市场环境和竞争优势

4、经济状况和盈利能力预测

5、团队概述

6、所需资源，提供的利益等

**二、产业背景和市场竞争**

1、本创业计划的产业背景和市场竞争环境

2、详细的产品、技术、概念产品或服务说明，以及如何满足关键的顾客需求

**三、市场调查和分析**

1、目标市场的定位与分析

2、市场容量估算和趋势预测

3、竞争分析和竞争优势

4、估计的市场份额和销售额

5、市场发展的趋势等

**四、公司战略**

阐释公司的发展战略，分阶段制定公司的发展计划与目标，包括：

1、商业模式

2、总体进度安排、分阶段制定公司的发展计划与市场目标

3、公司的研发方向和产品线扩张策略

4、主要的合作伙伴与竞争对手等

**五、营销策略**

制定有效的营销策略，确保产品顺利进入市场，并保持和提高市场占有率，包括：

1、定义产品、技术、概念产品或服务面对的顾客群，所提供的核心价值、附加利益等

2、制定符合本项目市场特点的价格策略

3、构建通畅合理的营销渠道

4、提出新颖而富于吸引力的推广策略

**六、经营管理**

1、生产工艺/服务流程

2、设备购置和改建、人员配备、生产周期

3、产品/服务质量控制与管理

**七、管理团队**

1、公司的管理团队，组织架构以及团队能力

2、各成员与管理公司有关的教育和工作背景，团队成员的分工和互补

3、领导层成员，创业顾问以及主要的投资人和持股情况

**八、融资与资金运营计划**

1、资金需求和来源

2、融资计划

3、股本结构与规模

4、资金运营计划

5、退出策略（方式、时间）

**九、财务分析与预测**

1、关键的财务假设

2、会计报表（包括资产负债表、收益表、现金流量表，前两年为季报、前五年为年报）

3、财务分析（IRR、NPV、投资回收期、敏感性分析等）

**十、关键的风险和问题**

可能的技术、市场、财务等方面的风险和问题、相应的规避计划等。

**创业计划书的写作注意事项**

**一、一份成功的创业计划应该：**

1、清晰，简洁

2、展示市场调查和市场容量

3、了解顾客的需要并引导顾客

4、解释他们为什么会掏钱买你的产品/服务

5、制定一个适宜的投资推出策略

6、解释为什么你最合适做这件事

**二、一份成功的创业计划不应该：**

1、过分乐观

2、拿出一些与产业标准相去甚远的数据

3、只专注于产品

4、忽视竞争威胁

5、进入一个拥塞的市场