附件2

## 创业计划书模板（可选）

项目名称：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

项目主营：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

负 责 人：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

联系方式：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

 \_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_月

**一、基本部分：**

**1.机会**

（1）描述创业机会

瞄准清晰的市场需求、瞄准具体的目标顾客（群）

（2）描述产品/服务概念

使用类比，给出例子，解释怎样满足顾客的需求。项目组要阐述自己的项目目前做到什么程度，还需要哪些完善的地方。

（3）描述市场中的竞争

竞争者是谁，他们的产品是什么？

你的竞争优势是什么？如何保持这些优势？

**2.策略**

（1）策略+目标市场=创业模型：
（2）怎样赢利？
（3）怎样把产品送到顾客手中？
（4）谁是顾客？

**3.怎么做**

（1）描述赢利潜力、预期收入、赢利能力、回收策略
（2）描述管理队伍、全面均衡、经验、不足
（3）行动计划

**二、可选部分：产品/服务的命名：**

命名时应考虑的因素：直观、时髦用语、暗示创业模型、有说服力、吸引顾客的注意力。

**三、注意：**

1.以顾客为中心描述这一计划的框架

你的产品/服务是一个正在出现的发展潮流的一部分
目前尚未解决的问题
特定的大型应用
这个风险事业是一种解决计划
对顾客需求的特殊之处
初步的成功
 2.使用图表来说明概念，清晰简洁的局面材料，直截了当

**复赛阶段**

初赛后对自己的计划书进行修改，写出一份完整的创业计划，一份良好的创业计划（包括附录在内）篇幅一般为20-40页长。创作时应注意以下问题：

1. **产品介绍**

介绍团队的主营产业、产品和服务、竞争优势以及所处阶段

产品真正相关的市场空间？描述行业概况，竞争格局。

如果未来真正创业，项目的赢利点在哪里？

请说清楚项目组要展示的是什么、干什么用，比如：是一种实验成果、一种创新产品、一种技术优化方案、一种经营思路或是新型服务方式。

在进行投资项目评估时，投资人最关心的问题之一就是，风险企业的产品、技术或服务能否以及在多大程度上解决现实生活中的问题，或者，风险企业的产品(服务)能否帮助顾客节约开支，增加收入。因此，项目组要对产品(服务)做出详细的说明，说明要准确，也要通俗易懂，使不是专业人员的投资者也能明白。

**二、明确你的顾客群**

市场预测首先要对需求进行预测：市场是否存在对这种产品的需求?

需求程度是否可以给企业带来所期望的利益?

新的市场规模有多大?

需求发展的未来趋向及其状态如何?

影响需求都有哪些因素。

其次，市场预测还要包括对市场竞争的情况——企业所面对的竞争格局进行分析：市场中主要的竞争者有哪些?

是否存在有利于本企业产品的市场空档?

本产品进入市场会引起竞争者怎样的反应，这些反应对企业会有什么影响?等等。
市场预测应包括以下内容：市场现状综述;量化目标市场容量；竞争对手和替代产品；谁是当前的直接竞争对手。目标顾客和目标市场;本团队产品的市场地位;市场区格和特征等等。

**三、盈利模式**

创业模型，即如何获得利润；

销售方式，即如何把产品送到顾客手中；

价格；

销售方式供选方案
顾客：销售渠道？
创业用户：决策者？
制造业者：是使用还是转手买卖？
分销商：谁作为你和顾客的桥梁？
科研实验室：有吸引力吗？说明为什么？
为你的产品/服务定价
对于顾客的经济价值；
与本产品竞争的产品的价格；
决策者，预算；
成本+利润=价格
从顾客角度出发，他们能接受的价格下限。

**四、展示项目的优势和风险点**

 本项目的几个最大优势和潜力

项目当前存在哪些缺陷，说明你未来讲如何弥补这一缺陷。

**决赛阶段**

在修改作品的基础上进一步完善、提高，形成决赛作品，并准备参加PPT展示和现场答辩。