附件3：

创业大赛项目要求

创业大赛要求参赛者组成优势互补的竞赛小组，提出一个具有市场前景的产品/服务，围绕这一产品/服务，完成一份完整、具体、深入的创业计划，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。

**创业计划的组成部分**

创业计划一般包括：执行总结，产业背景和公司概述，市场调查和分析，公司战略，总体进度安排，关键的风险、问题和假定，管理团队，企业经济状况，财务预测，假定公司提供的利益等十个方面。

**1.执行总结**

是创业计划一到两页的概述。包括以下方面：

◇  本创业计划的创业背景和项目的简述

◇  创业的机会概述

◇  目标市场的描述和预测

◇  竞争优势和势分析

◇  经济状况和盈利能力预测

◇  团队概述

◇  预计能提供的利益

**2.产业背景和公司概述**

◇ 详细的市场分析和描述

◇ 竞争对手分析

◇ 市场需求

◇ 公司概述应包括详细的产品/服务描述以及它如何满足目标市场顾客的需求，进入策略和市场开发策略

**3.市场调查和分析**

◇ 目标市场顾客的描述与分析

◇ 市场容量和趋势的分析、预测

◇ 竞争分析和各自的竞争优势

◇ 估计的市场份额和销售额

◇ 市场的发展走失

**4.公司战略**

阐述公司如何进行竞争：

◇  在发展的各阶段如何制定公司的发展战略

◇  通过公司战略来实现预期的计划和目标

◇  制定公司的营销策略

**5.总体进度安排**

公司的进度安排，包括以下领域的重要事件：

◇  收入来源

◇  收支平衡点和正现金流

◇  市场份额

◇  产品开发介绍

◇  主要合作伙伴

◇  融资方案

**6.关键的风险、问题和假定**

◇ 关键的风险分析（财务、技术、市场、管理、竞争、资金撤出、政策等风险）

◇ 说明将如何应付或规避风险和问题（应急计划）

**7.管理团队**

介绍公司的管理团队，其中要注意介绍各成员与管理公司有关的教育和工作背景（注意管理分工和互补）；介绍领导层成员，创业顾问以及主要的投资人和

持股情况。

团队分工指南：以5人一组为基础。分别担任总经理、财务经理、运营经理、设计经理、客服经理等职责。在此基础上，再拓展团队其他人员。

职责解析：

|  |  |
| --- | --- |
| 角色 | 职责/素养要求 |
| 总经理 | 1. 主持全面工作。
2. 拟定经营目标与计划，并带领团队完成销售目标。
3. 团结好团队成员，表率垂范，有吃亏的精神。
4. 做好资金的使用安排。
5. 领导建立健全组织运营制度。
 |
| 运营经理 | 1. 分管并主持运营工作。
2. 拟订市场营销目标与计划，并组织实施。
3. 研判市场，选择营销策略，制定推广方案与技术，并落实之。
4. 协同客服经理，拟定客服服务政策及二次营销方案。
5. 组织交办的其他职责。
 |
| 客服经理 | 1. 分管并主持客户服务工作。
2. 拟订客户服务目标与计划，并组织实施。
3. 研判客户服务状况与技术，拟定并提出客户服务设想，并落实之。
4. 研究服务营销，从售前开始直至客户的再购买行为提供服务保障机制。
5. 组织交办的其他职责。
 |
| 技术经理 | 1. 分管并主持技术支持工作。
2. 根据营销、客服目标与计划，策划、提出相应的技术支持模式及技术路线、展现模式与手段等设想与实施计划。
3. 研究营销、客服、产品等展示的视觉技术，并落实持续改进之。
4. 组织交办的其他职责。
5. 建议具有创意、美工、计算机综合素质突出的同学担当。
 |
| 财务经理 | 1. 分管并主持财务工作。
2. 看好物，不滞留，不损毁，对可能积压的滞销品给出预警。管好钱，保持账实相符、账账相符、账证相符。
3. 理好财，不让资金闲置，保持好流动性与收益性的平衡。配合组织发展，做好资金使用的融资、投资计划。
4. 组织交办的其他职责。
5. 建议选择财务、会计专业同学担当。
 |

请结合职责解析招募专业合适、专业技能显著的同学担当相应的角色，这将为你及你的团队竞赛获胜并成功获得创业资助加分。

**8.公司资金管理**

◇ 股本结构与规模

◇ 资金运营计划

◇ 投资收益与风险分析

**9.财务预测**

◇ 财务假设的立足点

◇ 会计报表（包括收入报告、平衡报表，前两年为季度报表，前五年为年度报表）

◇ 财务分析（现金流、本量利、比率分析等）

**10.假定公司能够提供的利益**

这是创业计划的“卖点”，包括：

◇  总体的资金要求

◇  在这一轮融资中需要的是哪一级

◇  如何使用这些资金

◇  投资人可以得到的回报，还可以讨论可能的投资人退出策略

**创业计划的注意点**

一份成功的创业计划应该：

◇  清楚，简洁

◇  展示市场调查和市场容量

◇  解释他们为什么会掏钱买你的产品/服务

◇  在头脑中要有一个投资退出策略

◇  解释为什么你最适合做这件事

一份成功的创业计划不应该：

◇  过分乐观

◇  拿出一些与产品标准相去甚远的数据

◇  面向产品

◇  忽视竞争威胁

◇  进入一个拥塞的市场

**创业计划书面格式要求：**

创业计划一律采用A4幅面。主标题用二号华文中宋，二级标题用三号黑体，三级（含三级以下）标题用四号黑体，正文用四号仿宋体，例证加斜体。图、表标题一律用五号黑体，内文用仿宋体。同时，计划书中须有目录、创业计划书正文、附录、证明材料等部分。

创业计划提纲篇幅应为4-5页。应包括市场背景、产品或服务的概念、创业方式、赢利手段、管理模式、潜在风险、企业发展里程碑7部分。

创业计划（含附录）篇幅应为25-35页。应至少包括：执行总结、市场机会、公司战略、生产与营销、投资分析、财务分析、管理体系、风险规避、风险资本退出和附录10部分。