**上海中医药大学大学生创业计划书写作指南**

创业计划竞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。

1. **执行总结**

是创业计划一到两页的概括，包括以下方面：

* 公司及提供的产品、技术、概念产品或服务的概述
* 面临的市场机会和目标市场定位与预测
* 市场环境和竞争优势
* 经济状况和盈利能力预测
* 团队概述
* 所需资源，提供的利益等

1. **产业背景**

* 本创业计划的产业背景和市场竞争环境
* 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

1. **市场调查和分析**

* 目标市场的定位与分析
* 市场容量估算和趋势预测
* 竞争分析和竞争优势
* 估计的市场份额和销售额
* 市场发展的趋势等

1. **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：

* 商业模式
* 总体进度安排、分阶段制定公司的发展计划与市场目标
* 公司的研发方向和产品线扩张策略
* 主要的合作伙伴与竞争对手等

1. **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：

* 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
* 制定符合本项目市场特点的价格策略
* 构建通畅合理的营销渠道
* 提出新颖而富于吸引力的推广策略

1. **经营管理**

* 生产工艺/服务流程
* 设备购置和改建、人员配备、生产周期
* 产品/服务质量控制与管理

1. **管理团队**

* 公司的管理团队，组织架构以及团队能力
* 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
* 领导层成员，创业顾问以及主要的投资人和持股情况

1. **融资与资金运营计划**

* 资金需求和来源
* 融资计划
* 股本结构与规模
* 资金运营计划
* 退出策略（方式、时间）

1. **财务分析与预测**

* 关键的财务假设
* 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）
* 财务分析（IRR、NPV、投资回收期、敏感性分析等）

1. **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。

* **创业计划书写作的注意点**

一份成功的创业计划**应该**：

* 清晰，简洁
* 展示市场调查和市场容量
* 了解顾客的需要并引导顾客
* 解释他们为什么会掏钱买你的产品/服务
* 制定一个适宜的投资退出策略
* 解释为什么你最合适做这件事

一份成功的创业计划**不应该**：

* 过分乐观
* 拿出一些与产业标准相去甚远的数据
* 只专注于产品
* 忽视竞争威胁
* 进入一个拥塞的市场

**创业计划报告书的撰写原则**

1、主题明确

\*项目名称：体现创业投资的主旨或目标——科技、市场、价值。

\*封页：精心设计、体现项目特色；简洁规范、避免过于花俏。

\*报告摘要（1~2页）开门见山地综述：项目的名称、技术特点和优势、所属产业及趋势、市场需求及趋势、投资及其效益、基本结论等。

\*报告目录和章、节、目的标题：报告的逻辑思路和分析框架。

\*报告的正文：分“章-节-目-小目”论述、主题明确、依序论述、循序渐进。

\* 报告的附录：科研成果获奖、专利、发明证书等；市场调研的方案和问卷等资料。

　 \* 报告的主要参考文献：按参考文献标准写法标注。

2、结构合理

\*报告摘要（执行摘要）

\*项目和公司简介

\*产品或服务及其特征

\*市场需求和所属行业的竞争和发展趋势

\*市场营销方案

\*生产和运作模式

\*企业管理方案

\*融资方案

\*投资（财务）效益可行性

\*风险及其防范

\*撤出机制

\* 结论和决策建议

3、内容充实、重点突出

\* 报告摘要

— 产品或服务的名称及特征、所属产业、趋势及特征；

— 项目的市场需求和趋势、营销的基本策略；

— 公司的组织和管理；

— 项目的筹资和投资计划和效益评价结果；

— 项目的风险投资者的撤出方式和预计效益；

— 项目的基本结论和建议。

\* 产品或服务和公司简介

— 产品或服务简介：技术价值和应用价值

— 公司简介：公司组建、注册资本和股权结构、发展战略

\* 市场需求和所属行业的竞争和发展趋势

— 市场容量调查和预测过程和结果

— 产品或服务的生命周期、产业的特征和生命周期

— 行业的竞争对手和方式

\* 市场营销方案

— 4P的组合：几种主要的营销策略

— 所选营销策略的利弊分析和调整

\* 生产和运作模式

— 生产组织方案（采购、生产、仓储、运输、销售）

— 生产工艺流程

— 人员和设备的配置

\*企业管理方案

— 企业的组织结构设置和调整

— 董事会、总经理、部门经理等的职能（权责利）

— 中层经理的职责

— 部门管理（人事、财务、生产、采购、销售等）

— 职工管理

\*融资方案

— 资金来源和比例：技术入股、风险资本投资入股、管理者

出资入股、银行贷款。

— 计算资本成本：各种资本的成本、加权平均资本成本

\*投资（财务）效益可行性

— 编制：损益表、（经营性）现金流量表、资产负债表、还贷计划表。

— 测算投资效益指标：静态和动态回收期（PBP）、

净现值（NPV）、内涵报酬率（IRR）、保本点（BEP）等。

\*风险及其防范

— 技术风险和防范：技术创新性和成熟度、技术更新、R&D的后续能力。

— 市场风险和防范：目标市场的实际需求、价格变动与需求变化、

竞争对手的能力和市场竞争态势、产品更新换代或替代品出现。

\*撤出机制

— 股权转让——部分转让或全部转让股权，预计的股权转让价值：

股权价格=每股净资产（1+溢价率）

— 公司上市——发行股票（出售股份或继续持股），预计的股票价值：

股票价格=前三年平均每股收益\*发行的平均市盈率

\* 结论和决策建议

— 技术价值：该项技术和产品/服务是否成熟和具有应用前景？

— 市场价值：基于该项技术的产品/服务是否具有较大和稳定的市场需求？

— 投资价值：该项投资是否具有经济效益？风险投资是否具有经济效益 ？

— 决策建议：是否具有投资价值？投资和管理中应注意的关键问题？

3、论据充分、论证严谨

\* 市场调研分析部分：资料详实、可信度高；潜在需求现实

\* 技术工艺部分：技术成熟；后续R&D有保障

\* 财务效益部分：销售、价格和成本合理；NPV>0；回收期短

\* 营销策略：可操作性；有特色和创意

\* 风险评价：客观；可解决

\* 撤出方式：可行

4、方法科学、分析规范

\* 市场调研和预测方法

\* 财务效益可行性研究方法（NPV、IRR、PBP、弹性分析）

5、文字通畅、表述准确

　　 \* 通俗易懂 \* 逻辑严谨

\* 言能达意 \* 谨防语病

6、排版规范、装帧整齐

\* 封页

　　　　\* 标题（大、中、小）和全文格式

\* 正文、段落

　　　　 \* 引言、表格、公式、数字表示、参考资料