**附件二： 创业计划书写作指南**

创业计划大赛预赛阶段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、服务，提交一份创业计划大纲。创业计划大纲基于具体的产品、服务，着眼于特定的市场、竞争、营销、运作、管理、财务等策略方案，描述公司的创业机会，阐述把握这一机会创立公司的过程并说明所需资源。创业计划大纲应条理清晰、重点突出、力求简洁，相关数据科学、真实准确，对于一个非技术背景的人士应清晰易懂。

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、风险预测、假定公司能够提供的利益等各个方面。

**计划书评审中的基本比重参考如下：**

**创业机会描述（15分）**

要求：清晰的产业背景和市场竞争环境：市场机会和有效的市场需求、所面对的目标顾客（群）等。

**产品、服务概述（15分）**

要求：准确定义所提供的产品、技术、概念产品或服务，针对解决的问题，如何满足市场需求；本项目所具有的独创性、领先性、实现产业化的途径等。

**市场描述（15分）**

要求：在市场调查的基础上，分析面对的市场现状，发展趋势、潜力，竞争状况，包括竞争分析，目标市场定位，市场容量估算，预计的市场份额，趋势预测等。

**公司战略（10分）**

要求：公司的商业模式、发展战略等。结合竞争优势确立分阶段目标，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。

**营销策略（10分）**

要求：根据本项目的特点，制定合适的市场营销策略，包括定义产品、技术、概念产品或服务，制定恰当的价格、渠道、推广策略等，确保顺利进入市场，并保持和提高市场占有率。

**融资与财务（10分）**

要求：股本结构和规模，资金来源与运用，盈利模式、盈利能力分析，风险投资退出策略（方式、时间）等。

**关键风险和问题（10分）**

要求：客观阐述本项目面临的技术、市场、财务等关键风险问题，提出合理可行的规避计划。

**管理团队（10分）**

要求：介绍团队各成员与管理公司有关的教育和工作背景，成员的分工和互补，公司的组织构架以及领导层成员，创业顾问以及主要的投资人和持股情况。

**文字表述（5分）**

要求：条理清晰，重点突出，语言简练。

另外，好的计划书有如下特点：1、计划完整、清楚、简洁，包含上述各个方面的阐述，同时突出项目的重点；2、 方案可行；3、技术含量高或具备创新性；4、 效益评价好；5、 资金筹措方案合理；6、市场前景广阔。展示市场调查和市场容量，了解顾客的需要，解释顾客为什么会掏钱买你的产品／服务。

应该避免以下情况：过分乐观，忽视竞争威胁；拿出一些过于宏观、与产业标准相距甚远的数据；进入一个拥塞的市场等。