创新赛道

（中国国际大学生创新大赛热身赛）

比赛方案

**目录**

[一、赛道介绍 3](#_Toc26343)

[（一）高教主赛道 3](#_Toc21978)

[（二）“青年红色筑梦之旅”赛道 5](#_Toc21738)

[二、资料提交 6](#_Toc435)

[（一）高教主赛道 6](#_Toc5212)

[（二）“青年红色筑梦之旅”赛道 7](#_Toc3203)

[三、比赛流程 7](#_Toc25114)

[四、评审标准 9](#_Toc31709)

[（一）高教主赛道创意组作品评审标准 9](#_Toc8431)

[（二）高教主赛道创业组作品评审标准 11](#_Toc21726)

[（三）“青年红色筑梦之旅”赛道作品评审标准 14](#_Toc8462)

[附件：《创业计划书》模板 22](#_Toc20529)

一、赛道介绍

（一）高教主赛道

1.参赛项目类型

（1）新工科类项目：大数据、云计算、人工智能、区块链、虚拟现实、智能制造、网络空间安全、机器人工程、工业自动化、新材料等领域，符合新工科建设理念和要求的项目；

（2）新医科类项目：现代医疗技术、智能医疗设备、新药研发、健康康养、食药保健、智能医学、生物技术、生物材料等领域，符合新医科建设理念和要求的项目；

（3）新农科类项目：现代种业、智慧农业、智能农机装备、农业大数据、食品营养、休闲农业、森林康养、生态修复、农业碳汇等领域，符合新农科建设理念和要求的项目；

（4）新文科类项目：文化教育、数字经济、金融科技、财经、法务、融媒体、翻译、旅游休闲、动漫、文创设计与开发、电子商务、物流、体育、非物质文化遗产保护、社会工作、家政服务、养老服务等领域，符合新文科建设理念和要求的项目；

（5）“人工智能+”项目：聚焦于人工智能深度融合经济社会各领域发展、赋能千行百业智能化转型升级，符合“人工智能+”发展理念和要求的项目。参赛项目团队应认真了解和把握新质生产力的内涵及要求，结合以上分类及项目实际，合理选择参赛项目类别，根据“四新”“人工智能+”建设内涵和产业发展方向选择相应类型。

2.参赛方式和要求

本赛道以团队为单位报名参赛。允许跨院系组建参赛团队，每个团队的成员不少于3人，不多于15人（含团队负责人），须为项目的实际核心成员。参赛团队所报参赛项目，须为本团队策划或经营的项目，不得借用他人项目参赛。

3.参赛组别和对象

根据项目发展阶段设创意组、创业组，并按照新工科、新医科、新农科、新文科、“人工智能+”设置参赛项目类型。

具体参赛条件如下：

（1）创意组

①参赛项目具有较好的创意和较为成型的产品原型或服务模式，在大赛通知下发之日前尚未完成工商等各类登记注册。

②参赛申报人须为项目负责人，项目负责人及成员均须为中山大学全日制在校学生（不含在职教育）。

③学校科技成果转化项目不能参加本组比赛（科技

成果的完成人、所有人中参赛申报人排名第一的除外）。

（2）创业组

①参赛项目须已完成工商等各类登记注册（在大赛通知下发之日前注册）。

②参赛申报人须为项目负责人且为参赛企业法定代表人，须为中山大学全日制在校学生（不含在职教育），或毕业5年以内的中山大学全日制学生（即2020年之后的毕业生，不含在职教育）。企业法定代表人在大赛通知发布之日后进行变更的不予认可。

③项目的股权结构中，企业法定代表人的股权不得少于10%，参赛团队成员股权合计不得少于1/3。

（二）“青年红色筑梦之旅”赛道

1.参赛项目要求

（1）参加“青年红色筑梦之旅”赛道的项目应符合大赛参赛项目要求，同时在推进农业农村、城乡社区经济社会发展等方面有创新性、实效性和可持续性。

（2）以团队为单位报名参赛。允许跨校组建团队，每个团队的参赛成员不少于3人，不多于15人（含团队负责人），须为项目的实际核心成员。参赛团队所报参赛创业项目，须为本团队策划或经营的项目，不得借用他人项目参赛。

（3）参赛申报人须为项目负责人，须为中山大学全日制在校学生（不含在职教育），或毕业5年以内的中山大学全日制学生（即2020年之后的毕业生，不含在职教育）。企业法定代表人在大赛通知发布之日后进行变更的不予认可。

2.参赛组别和对象

参加“青年红色筑梦之旅”赛道的项目，须为参加“青年红色筑梦之旅”活动的项目。否则一经发现，取消参赛资格。根据项目性质和特点，分为公益组、创意组、创业组。

（1）公益组

①参赛项目不以营利为目标，积极弘扬公益精神，在公益服务领域具有较好的创意、产品或服务模式的创业计划和实践。

②参赛申报主体为独立的公益项目或社会组织，注册或未注册成立公益机构（或社会组织）的项目均可参赛。

（2）创意组

①参赛项目基于专业和学科背景或相关资源，解决农业农村和城乡社区发展面临的主要问题，助力乡村振兴和社区治理，推动经济价值和社会价值的共同发展。

②参赛项目在大赛通知下发之日前尚未完成工商等各类登记注册。

（3）创业组

①参赛项目以商业手段解决农业农村和城乡社区发展面临的主要问题、助力乡村振兴和社区治理，实现经济价值和社会价值的共同发展，推动共同富裕。

②参赛项目在大赛通知下发之日前已完成工商等各类登记注册，项目负责人须为法定代表人。项目的股权结构中，企业法定代表人的股权不得少于10%，参赛成员股权合计不得少于1/3。

二、资料提交

（一）高教主赛道

1.初赛资料提交

（1）《创业计划书》：参赛项目负责人须通过正式报名网站提交《创业计划书》（模板见附件，无须提交纸质版资料），内容包括：计划书概要、项目背景、产品/服务、市场分析、公司战略、市场营销、生产运营管理、投资分析、财务分析、管理体系、风险管理、风险资本退出等。

（2）初赛PPT：参赛团队须通过正式报名网站提交参赛PPT总页数不超过30页，大小不超过30M。

若项目涉及论著、专利等，请提供相关证明材料（如论文检索材料、受理通知书、专利证书、专利使用证明等）。

2.决赛资料提交

入围决赛的团队须通过正式报名网站提交决赛参赛材料，PPT总页数不超过30页，大小不超过30M。

（二）“青年红色筑梦之旅”赛道

1.初赛资料提交

（1）调研报告（题目、时间、地点、图文结合的调研服务开展情况等、5000字以上，PDF格式）和3分钟以内的视频（MP4 格式，不超过500M）

（2）初赛PPT：参赛团队须通过正式报名网站提交参赛材料，PPT总页数不超过30页，大小不超过30M。

2.决赛资料提交

决赛PPT:入围决赛的团队须通过正式报名网站提交决赛参赛材料，PPT总页数不超过30页，大小不超过30M。

三、比赛流程

（一）院内遴选（2024年11月29日前）

学院进行院内遴选，经公示后推荐参加校级比赛。

（二）报名（截止时间：2024年12月5日24:00前）

各参赛项目负责人登录大赛官方网站——中山大学科技园培训与孵化平台https://iee.sysusp.com/填写项目资料和提交相关材料完成正式报名。

（三）初赛（2024年12月中旬）

初赛由专家评委分组开展网络评审，评委的平均分为项目初赛得分，根据得分高低确定晋级决赛的项目名单。项目晋级情况通过正式报名网站反馈至注册账户，届时参赛团队可登录查看。

（四）创新创业训练营（2024年12月21日—22日）

通过邀请国内知名专家对入围项目进行精细打磨与辅导，通过以赛促学、以赛促练和以赛促创，提升参赛队伍的水平。

（五）决赛（2025年2月23日）

1.决赛通过线下路演和答辩方式进行。每个参赛项目包含10分钟路演时间、5分钟问答时间。

2.评委独立打分、当场亮分，现场公布最终得分。按最终得分高低，创意组评出金奖1个、银奖2个、铜奖3个；创业组评出金奖1个、银奖2个、铜奖3个；“青年红色筑梦之旅”赛道评出金奖1个、银奖2个、铜奖3个。

（六）注意事项：

1.请根据参赛的类别要求进行报名。

2.报名时请先确定项目名称，决赛提交修改后的材料时仍可对项目名称进行适当修改。

3.报名时提交的联系方式是后续各项通知的依据，请认真填写。

四、评审标准

1. 高教主赛道创意组作品评审标准

1.教育维度（30%）

（1）项目应弘扬正确的价值观，厚植家国情怀，恪守伦理规范，有助于培育创新创业精神。

（2）项目符合将专业知识与商业知识有效结合并转化为商业价值或社会价值的创新创业基本过程和基本逻辑，展现创新创业教育对创业者基本素养和认知的塑造力。

（3）体现团队对创新创业所需知识（专业知识、商业知识、行业知识等）与技能（计划、组织、领导、控制、创新等）的娴熟掌握与应用，展现创新创业教育提升创业者综合能力的效力。

（4）项目充分体现团队解决复杂问题的综合能力和高级思维；体现项目成长对团队成员创新创业精神、意识、能力的锻炼和提升作用。

（5）项目能充分体现院校在“三位一体”统筹推进教育、科技、人才工作，扎实推进新工科、新医科、新农科、新文科建设方面取得的成果；体现院校在项目的培育、孵化等方面的支持情况；体现产教融合、科教融汇、多学科交叉、专创融合、产学研协同创新等模式在项目的产生与执行中的重要作用。

2.创新维度（30%）

（1）项目遵循从创意到研发、试制、生产、进入市场的创新一般过程，进而实现从创意向实践、从基础研发向应用研发的跨越。

（2）团队能够基于学科专业知识并运用各类创新的理念和范式，解决社会和市场的实际需求。

（3）项目能够从产品创新、工艺流程创新、服务创新、商业模式创新等方面着手开展创新创业实践，并产生一定数量和质量的创新成果以体现团队的创新力。

3.团队维度（15%）

（1）团队的组成原则与过程是否科学合理；团队是否具有支撑项目成长的知识、技术和经验；是否有明确的使命愿景。

（2）团队的组织构架、人员配置、分工协作、能力结构、专业结构、合作机制、激励制度等的合理性情况。

（3）团队与项目关系的真实性、紧密性情况； 对项目的各项投入情况；创立创业企业的可能性情况。

（4）支撑项目发展的合作伙伴等外部资源的使用以及与项目关系的情况。

4.商业维度（15%）

（1）充分了解所在产业（行业）的产业规模、增长速度、竞争格局、产业趋势、产业政策等情况，形成完备、深刻的产业认知。

（2）项目具有明确的目标市场定位，对目标市场的特征、需求等情况有清晰的了解，并据此制定合理的营销、运营、财务等计划，设计出完整、创新、可行的商业模式，展现团队的商业思维。

（3）项目落地执行情况；项目对促进区域经济发展、产业转型升级的情况；已有盈利能力或盈利潜力情况。

5.社会价值维度（10%）

（1）项目直接提供就业岗位的数量和质量。

（2）项目间接带动就业的能力和规模。

（3）项目对社会文明、生态文明、民生福祉等方面的积极推动作用。

（二）高教主赛道创业组作品评审标准

1.教育维度（20%）

（1）项目应弘扬正确的价值观，厚植家国情怀，恪守伦理规范，有助于培育创新创业精神。

（2）项目符合将专业知识与商业知识有效结合并转化为商业价值或社会价值的创新创业基本过程和基本逻辑，展现创新创业教育对创业者基本素养和认知的塑造力。

（3）体现团队对创新创业所需知识（专业知识、商业知识、行业知识等）与技能（计划、组织、领导、控制、创新等）的娴熟掌握与应用，展现创新创业教育提升创业者综合能力的效力。

（4）项目充分体现团队解决复杂问题的综合能力和高级思维；体现项目成长对团队成员创新创业精神、意识、能力的锻炼和提升作用。

（5）项目能充分体现院校在“三位一体”统筹推进教育、科技、人才工作，扎实推进新工科、新医科、新农科、新文科建设方面取得的成果；体现院校在项目的培育、孵化等方面的支持情况；体现产教融合、科教融汇、多学科交叉、专创融合、产学研协同创新等模式在项目的产生与执行中的重要作用。

2.创新维度（30%）

（1）项目遵循从创意到研发、试制、生产、进入市场的创新一般过程，进而实现从创意向实践、从基础研发向应用研发的跨越。

（2）团队能够基于专业知识并运用各类创新的理念和范式，解决社会和市场的实际需求。

（3）项目能够从产品创新、工艺流程创新、服务创新、商业模式创新等方面着手开展创新实践，产生一定数量和质量的创新成果，获得相应的市场回报。

（4）项目能够从创新战略、创新流程、创新组织、创新制度与文化等方面进行设计协同，对创新进行有效管理， 进而保持公司的竞争力。

3.团队维度（15%）

（1）团队的组成原则与过程是否科学合理；团队是否具有独特的支撑项目成长的知识、技能、经验以及成熟的外部资源网络；是否有明确的使命愿景。

（2）公司是否具有合理的组织构架、清晰的指挥链、科学的决策机制；是否有合理的岗位设置、分工协作、专业能力结构；是否有良好的内部沟通机制；是否有合理的股权结构、激励制度等。

（3）团队对项目的各项投入情况及团队成员的稳定性情况。

（4）支撑公司发展的合作伙伴等外部资源的使用以及与公司关系的情况。

4.商业维度（25%）

（1）充分掌握所在产业（行业）的产业规模、增长速度、竞争格局、产业趋势、产业政策等情况；具有明确的目标市场定位，充分掌握目标市场的特征、需求等情况；具有完整、创新、可行的商业模式。

（2）经营绩效方面，重点考察项目存续时间、营业收入（合同订单）现状、企业利润、持续盈利能力、市场份额、客户（用户）情况、税收上缴、投入与产出比等情况。

（3）经营管理方面，是否有清晰的企业发展目标；是否有完备的研发、生产、运营、营销等制度和体系；是否采用先进、科学的管理方法，以确保企业具有较强的竞争力。

（4）成长性方面，是否有清晰、有效、全方位的企业发展战略，并拥有可靠的内外部资源（人才、资金、技术等方面）实现企业战略，以建立企业的持续竞争优势。

（5）现金流及融资方面，关注项目融资情况、获取资金渠道情况、企业经营的现金流情况、融资需求及资金使用情况是否合理。

（6）项目对促进区域经济发展、产业转型升级的情况。

5.社会价值维度（10%）

（1）项目直接提供就业岗位的数量和质量。

（2）项目间接带动就业的能力和规模。

（3）项目对社会文明、生态文明、民生福祉等方面的积极推动作用。

（三）“青年红色筑梦之旅”赛道作品评审标准

**公益组：**

1.教育维度（30%）

（1）项目应弘扬正确的价值观，厚植家国情怀，恪守伦理规范，有助于培育创新创业精神。

（2）项目体现团队扎根中国大地了解国情民情，遵循发现问题、分析问题、解决问题的基本规律，将所学专业知识、技能和方法应用于乡村振兴和农业农村现代化、城乡社区发展，展现创新创业教育对创业者基本素养和认知的塑造力和提升创业者综合能力的效力。

（3）项目充分体现团队解决复杂问题的综合能力和高级思维，体现项目成长对团队成员创新创业精神、意识、能力的锻炼和提升作用。

（4）项目能充分体现院校在“三位一体”统筹推进教育、科技、人才工作，扎实推进新工科、新医科、新农科、新文科建设方面取得的成果；项目充分体现专业教育、思政教育、创新创业教育的有机融合；体现院校在项目的培育、孵化等方面的支持情况。

2.创新维度（20%）

（1）团队能够基于科学严谨的创新过程，遵循创新规律，运用各类创新的理念和范式，解决社会实际需求。

（2）项目能够从产品创新、服务创新等方面着手开展公益创业实践，并产生一定数量和质量的创新成果。

（3）鼓励将高校科研成果运用到公益创业中，以解决相应的社会问题。

3.团队维度（20%）

（1）团队的组成原则与过程是否科学合理；是否具有从事公益创业所需的知识、技术和经验；是否有明确的使命愿景。

（2）团队内部的组织构架、人员配置、分工协作、能力结构、专业结构、激励制度的合理性情况；团队外部服务支撑体系完备（如志愿者团队等）、具有一定规模、实施有效管理使其发挥重要作用的情况。

（3）团队与项目关系的真实性、紧密性情况；团队对项目的各项投入情况；团队的延续性或接替性情况。

（4）支撑项目发展的合作伙伴等外部资源的使用以及与项目关系的情况。充分了解乡村振兴、农业农村现代化、城乡社区发展的内容和要求，了解其中的痛点、难点，进而形成对所要解决问题完备的认知。

4.发展维度（20%）

（1）项目通过吸纳捐赠、获取政府资助、自营收等方式确保持续生存能力情况。

（2）团队基于一定的产品、服务、模式，通过高效管理、资源整合、活动策划等运营手段，确保项目影响力与实效性。

（3）项目在促进就业、教育、医疗、养老、环境保护与生态建设等方面的效果。

（4）项目的模式可复制、可推广、具有示范效应。

（5）项目对带动大学生到农村、城乡社区从事社会服务就业创业的情况

5.公益维度（10%）

（1）项目以社会价值为导向，以谋求公共利益为目的，以解决社会问题为使命，不以营利为目标，有一定公益成果。

（2）在公益服务领域具有较好的创意、产品或服务模式的创业计划和实践，追求社会效益的最大化。

**创意组：**

1.教育维度（30%）

（1）项目应弘扬正确的价值观，厚植家国情怀，恪守伦理规范，有助于培育创新创业精神。

（2）项目体现团队扎根中国大地了解国情民情，遵循发现问题、分析问题、解决问题的基本规律，将所学专业知识、技能和方法应用于乡村振兴和农业农村现代化实践，展现创新创业教育对创业者基本素养和认知的塑造力和提升创业者综合能力的效力。

（3）项目充分体现团队解决复杂问题的综合能力和高级思维，体现项目成长对团队成员创新创业精神、意识、能力的锻炼和提升作用。

（4）项目能充分体现院校在“三位一体”统筹推进教育、科技、人才工作，扎实推进新工科、新医科、新农科、新文科建设方面取得的成果；项目充分体现专业教育、思政教育、创新创业教育的有机融合；体现院校在项目的培育、孵化等方面的支持情况。

2.创新维度（20%）

（1）团队能够基于科学严谨的创新过程，遵循创新规律，运用各类创新的理念和范式，解决乡村振兴、农业农村现代化、城乡社区发展中遇到的各类问题。

（2）项目能够从产品创新、服务创新、组织创新等方面着手开展创新创业实践，并产生一定数量和质量的创新成果，获得相应的市场回报。

（3）鼓励院校科研成果和文创成果在乡村或社区进行产业转化落地与实践应用。

（4）鼓励组织模式或商业模式创新，鼓励资源整合优化创新。

3.团队维度（20%）

（1）团队的组成原则与过程是否科学合理，团队成员的教育和工作背景、创新能力、价值观念、分工协作和能力互补情况，是否有明确的使命愿景。

（2）公司是否具有合理的组织构架、清晰的指挥链、科学的决策机制；是否有合理的岗位设置、分工协作、专业能力结构；是否有良好的内部沟通机制；是否有合理的股权结构、激励制度。

（3）团队对项目的各项投入情况及团队成员的稳定性情况。

（4）支撑公司发展的合作伙伴等外部资源的使用以及与公司关系的情况。

4.发展维度（20%）

（1）充分了解乡村振兴、农业农村现代化、城乡社区发展的内容和要求，了解其中的痛点、难点，进而形成对所要解决问题完备的认知。

（2）在服务乡村振兴、农业农村现代化、城乡社区发展等方面有较好产品或服务模式，追求经济效益和社会效益的平衡。

（3）项目通过商业方式推动乡村振兴、农业农村现代化、城乡社区发展等方面的贡献度。

（4）项目的持续生存能力，模式可复制、可推广、具有示范效应等。

5.社会价值维度（10%）

（1）项目直接提供就业岗位的数量和质量。

（2）项目间接带动就业的能力和规模。

（3）项目对社会文明、生态文明、民生福祉等方面的积极推动作用。

**创业组：**

1.教育维度（20%）

（1）项目应弘扬正确的价值观，厚植家国情怀，恪守伦理规范，有助于培育创新创业精神。

（2）项目符合将专业知识与商业知识有效结合并转化为商业价值或社会价值的创新创业基本过程和基本逻辑，展现创新创业教育对创业者基本素养和认知的塑造力。

（3）体现团队对创新创业所需知识（专业知识、商业知识、行业知识等）与技能（计划、组织、领导、控制、创新等）的娴熟掌握与应用，展现创新创业教育提升创业者综合能力的效力。

（4）项目充分体现团队解决复杂问题的综合能力和高级思维；体现项目成长对团队成员创新创业精神、意识、能力的锻炼和提升作用。

（5）项目能充分体现院校在“三位一体”统筹推进教育、科技、人才工作，扎实推进新工科、新医科、新农科、新文科建设方面取得的成果；项目充分体现专业教育、思政教育、创新教育的有机融合；体现院校在项目的培育、孵化等方面的支持情况。

2.创新维度（20%）

（1）团队能够基于科学严谨的创新过程，遵循创新规律，运用各类创新的理念和范式，解决科技创新、乡村振兴、城市社区治理、城乡融合发展中遇到的各类问题。

（2）项目能够从产品创新、服务创新、组织创新等方面着手开展创新创业实践，并产生一定数量和质量的创新成果，获得相应的市场回报。

（3）鼓励院校科研成果和文创成果在乡村或社区进行产业转化落地与实践应用。

3.团队维度（20%）

（1）团队的组成原则与过程是否科学合理，团队成员的教育和工作背景、创新能力、价值观念、分工协作和能力互补情况，是否有明确的使命愿景；

（2）公司是否具有合理的组织构架、清晰的指挥链、科学的决策机制；是否有合理的岗位设置、分工协作、专业能力结构；是否有良好的内部沟通机制；是否有合理的股权结构、激励制度。

（3）团队对项目的各项投入情况及团队成员的稳定性情况。

（4）支撑公司发展的合作伙伴等外部资源的使用以及与公司关系的情况。

4.发展维度（30%）

（1）充分了解科技创新、乡村振兴、城市社区治理、城乡融合发展的内容和要求，了解其中的痛点、难点，进而形成对所要解决问题完备的认知。

（2）在服务科技创新、乡村振兴、城市社区治理、城乡融合发展等方面有较好产品或服务模式，追求经济效益和社会效益的平衡。

（3）项目通过商业方式推动科技创新、乡村振兴、城市社区治理、城乡融合发展等方面的贡献度。

（4）项目的持续生存能力，模式可复制、可推广、具有示范效应等。

5.社会价值维度（10%）

（1）项目直接提供就业岗位的数量和质量。

（2）项目间接带动就业的能力和规模。

（3）项目对社会文明、生态文明、民生福祉等方面的积极推动作用。

附件：

《创业计划书》模板

参考模板一：

1.执行摘要

这是创业计划书的最简练形式，包括所有的要点。执行摘要的长度通常以2-3页为宜，内容力求精练有力，重点阐明公司的投资亮点，尤其是相对于竞争对手的抢眼之处。风险投资商如果觉得执行摘要有看头，才会接着去阅读其他内容。作为创业计划书中最重要的一部分，执行摘要一般当作最后步骤进行准备。

2.公司描述

创业计划书的第一个完整部分是公司描述部分，它包括：公司历史，当前地位、战略和未来计划。企业还需要在创业计划书中阐明通过具体的战略规划可以建立起利润可观的公司业务。

3.产品和服务

在这一部分中，主要是对公司现有产品和服务的性能、技术特点、典型客户、盈利能力等的陈述，以及未来产品研发计划的介绍。另外，对专利等级、版权及商业机密内容的描述也非常重要，对市场进入壁垒的分析说明也是相当关键的。

4.市场分析

这一部分应该界定公司的市场、行业，现在和潜在的购买者和竞争者。创业计划书应该阐释市场中的关键影响因素，弄清楚购买决策的制定过程，还应该对“市场是怎样细分，公司计划拥有的市场份额，以及预想采用何种防御战略来抵挡竞争”这些问题做出回答。创业计划书的这一部分的撰写越具体越好，要以那些可信度高、已经证实的数据为中心。市场调研应当包括对企业所在行业及潜在客户的详细分析。行业数据应当包括行业数据、市场规模、近期技术进步、政策规定及未来发展趋势等方面。顾客调查应包括潜在顾客数量、平均购买率及购买决策者的行为分析等信息。这一调查可以推动销量预测和定价策略的开展，而这些策略与营销、销售、分销渠道等战略是紧密联系的。最后，对企业将要占领的目标市场的份额作出评价。

5.营销战略与实施计划

拥有了优质的产品和良好的市场机遇，还需要一个切实可行的营销战略和实施计划来配合，才能保证最后的成功。营销战略应该讨论市场调研的结果和产品或服务的价值。创业计划书中这一部分内容的主要目的是使投资者确信这一市场是可被开发和渗透的。

6.组织管理概要

一个稳定团结的核心团队可以帮助企业渡过种种难关，是企业最宝贵的资源。很多潜在投资者把管理团队视为一份创业计划书获得成功的最关键因素。风险资本家通常会向那些最有可能成功运作企业的人们进行投资，风险投资者将会仔细考察所投资企业的管理者队伍，这一管理队伍必须在关键性标准方面具备一定的经验和才能：技术发展、营销、销售、生产和财务等。

7.资金需求和退出策略

这一部分说明为实现公司商业计划所需要的资金额，资金需求的时间性；资金用途（详细说明资金用途，并列表说明）；融资方案；资金其他来源，如银行贷款等；每一个风险投资者都想知道公司退出战略的清晰描述和他们的投资获利的时间和方法。在商业计划中最通常的退出战略是IPO，但在目前中国证券市场不发达的条件下，一般采用在一定期限内还本付息的方式退出。

 8.财务计划

这一部分的最重要方面在于财务预测——预测资产负债表、现金流量表和损益表。财务预测必须与公司的历史业绩和发展趋势相一致，也应该与创业计划书中其他部分的讨论结果相一致。最后，你还应该考虑投资者需要的投资回报率和他们的收回战略。许多创业者，在技术方面是专家，而对于财务和融资却是门外汉。所以，往往提交出来的是一份数据粗糙，取舍随意，预测基础不合理的预测数据，难于取得投资人的认可。寻求专业顾问人士的帮助可以保证整个财务预测体系的规范性、合理性、专业性。

9.风险因素及其对策

虽然每一份创业计划书都会对项目的方方面面做出一番美好未来规划，但是作为风险投资一方，他面对一个项目，不确定的因素太多。风险分析部分的目的就是说明各种潜在的风险，向投资人展示针对风险的规避措施。

10.附录

附录经常作为商业计划的补充说明部分。每份商业计划在附录中都有大量的财务预测，作为执行计划和财务计划中有关财务的总结。在附录中可能出现的附件还有：媒介关于公司产品的报道；公司营业执照、产品的样品、图片及说明；有关公司及产品的其他资料；专利技术信息；合作者和消费者的来信；一般竞争者调查等等。

参考模板二：

创 业 计 划 书

项目名称：

目 录

1．项目概况

2． 项目背景

3． 市场分析

4． 竞争分析

5． 营销战略

6． 投资预测

7． 财务分析

8． 管理体系

9． 企业文化

10． 风险预测

附录

1. 市场容量估算表

2. 市场调查和定性分析表

3. 财务附表

（注：本目录仅供参考，创作者可根据作品实际情况进行增减或调整）

 1. 项目概况

1.1 项目介绍

 （作者须强调和特别注明的词语可以使用 加黑 或者 下划线 进行标注，作者可设计相关图例与表格来支持作品描述）

1.2 市场预测

1.3 经营范围

1.4 创业宗旨

1.5 公司结构与团队（组织与人力资源）

2. 项目背景

2.1 相关产业背景

2.2 项目（产品）概述

2.3 项目（产品）优势

2.4 项目（产品）前景

3. 市场分析

3.1 市场特征

3.2 市场细分

3.2.1 已开发的\*\*市场

3.2.2 尚未开发的\*\*市场

3.3 销售渠道分析

3.4 市场容量

3.5 政策环境对市场的影响

4. 竞争分析

（以下略）

参考模板三：

创业计划书

一、执行情况简介

|  |  |
| --- | --- |
| 公司/团队名称 |  |
| 企业核心技术 | □发明专利 □实用新型专利 □专有技术□软件著作权 □商业模式创新 □其它请说明： |
| 注册/启动资金 | （尚未注册请填写启动资金额） |
| 公司性质 | □个体工商户 □有限责任公司 □个人独资企业 □合伙企业 □其他 （打√选择） |
| 产品情况 | 描述参赛项目产品的创意创新性、核心竞争力、特色性和开发进展等整体情况，阐述目前所处发展阶段、与国内外同行业其他同类创业项目的相比，项目的技术、产品及服务的创新性和可行性。 |
| 市场规模 | 参赛项目的所占市场规模和潜力情况 |
| 盈利模式 | 参赛项目的运营模式和盈利模式创新，企业发展的预期，包括营业收入及增长率和毛利率预测等，包括：企业收入获得的形式有哪些？市场客户是谁？为客户带来多大价值？竞争壁垒有哪些？盈利点等等 |
| 投资额（元） |  | 投资收益率（第一年） | % |
| 预期净利润（税后利润） | 第一年 | 第二年 | 第三年 |
| 年增长率 | % | 年增长率 | % |
|  |  |  |
| 备注 | 投资收益率＝净利润÷总投资额×100% |
| 预期净利润－第一年：见经营第一年利润表 |
| 此表中“总投资额”项的金额等于资金需求合计 |

二、市场分析

|  |  |
| --- | --- |
| 项目市场定位 | 1.项目定位：该产品的质量/创意性/可靠性/实用性/样式/成本/特征/性能/科技性等产品实体定位2.项目的消费者定位：确定目标顾客群 ，产品的销售渠道和消费者定位3.同行竞争定位：确定企业相对于竞争者，在市场中所占的位置 |
| 目标客户群体 | 可以按照客户群的年龄、喜好、收入、消费习惯、地理文化等分类。 |
| 市场整体预测 | 着重分析现有的市场容量等市场需求真实情况，也分析下市场的变化趋势；预测项目团队开发的产品或服务所占的市场份额到底有多大？ |

三、营销策略

|  |  |
| --- | --- |
| 营销策略分析 | 销售网络、销售渠道等方面的策略；在广告促销方面的策略；在产品销售价格控制与调整方面的策略；形成良好销售队伍方面的策略等等。 |
| 竞争分析 | 列出你的企业或者项目在目标市场中的存在或可能存在着的1－3个主要竞争对手，并比较分析你和他们之间的优势与劣势。 |

四、团队的情况

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| 姓名 | 年龄 | 学历及专业 | 职务 | 教育、工作经历 | 优势 |
|  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |

备注：填写三人以上。

五、财务分析

（一）启动资金来源 单位：万元

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| 筹资渠道 | 资金提供方 | 金额 | 占投资总额比例 |
| 自有资金 | 股东（创始人） |  | % |
| 私人借款 | 亲属、朋友 |  | % |
| 贷 款 | 银行 |  | % |
| 政府小额贷款 | 政府相关部门 |  | % |
| 风险投资 | 风投公司 |  | % |
| 总计 | -- |  | % |

（二）最近年度利润（项目初创不填写） 单位：元

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| 项 目 | 17年期末余额 | 18年期末余额 | 19年期末余额 |
| 从以下3个方面对近3年来的利润进行简单分析：1.主营业务收入；2.营业利润；3.净利润 |

（三）利润预算

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| 项 目 | 2020年 | 2021年 | 2022年 |
| 从以下3个方面对未来3年的利润进行简单分析：1.主营业务收入；2.营业利润；3.净利润 |

六、融资需求

|  |  |
| --- | --- |
| 融资需求情况 | 当前是否有融资的需求 □是 □否 |
| 计划融资的方式：□股权融资 □债券融资 |
| 计划融资的时间 | 计划融资的金额 |
|  |  |
|  |  |
|  |  |
| 是否有过融资的经历：□是 □否 |
| 投资负责人/投资机构 | 投资金额（万元） | 投资时间 |
|  |  |  |
|  |  |  |
| 其他融资需求 |
| □技术/产权转让 □科技咨询 □融资担保 □应收账款融资□股改和上市咨询 □科技保险 □小额贷款 □信用贷款□中小企业集合债券发行 □知识产权质押贷款 □资产管理□并购重组 □金融租赁 □股权质押贷款 □其他融资需求 （可复选项） □无融资需求 |

七、投资风险分析与对策

|  |  |
| --- | --- |
| 风险分析 | 应对策略 |
| 对政策、技术、资金、行业、市场、环境、管理及其他因素引起的投资风险进行分析 | 针对存在的风险进行应对策略的制定 |

备注：只需填写本企业或创业团队可能或会涉及的风险。

八、企业愿景

|  |
| --- |
| 备注：可以填写企业或者团队的长期远景发展规划，描述企业的未来发展趋势和预期目标。 |

备注：创业计划书要求表述条理清晰，简洁明了、重点突出、有理有据、科学详实。