**附件一：**

**《创业计划书》参考模板**

**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，才会接着去阅读其它内容。作为创业计划书中最重要的一部分，执行摘要一般当做最后步骤进行准备。

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做出评价。

 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提议。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它资料；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

（参考模板二）

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

（参考模板三）

**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、与国内外同行业其它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** | 1. 销售网络、销售渠道、等方面的策略；
2. 在广告促销方面的策略；
3. 在产品销售价格控制与调整方面的策略；
4. 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 |

**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 |
|  |  |  |
|  |  |  |
| 其它融资需求 |
| □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到的风险。

**八、企业愿景**

|  |
| --- |
| 备注：可以填写下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。**