

创业计划书写作

徐 中 博士

xuzh@excelland.com.cn

北京智学明德教育科技有限公司 总裁

一. 什么是创业?

二. 创业计划书要点

创业的定义与类型



- 创业就是为了追求机会而不顾及现有控制的资源的行为过程。

——哈佛商学院：史蒂文森教授

- 创业是识别机会、整合资源、开发机会、建立组织系统和获得客户的过程。

3

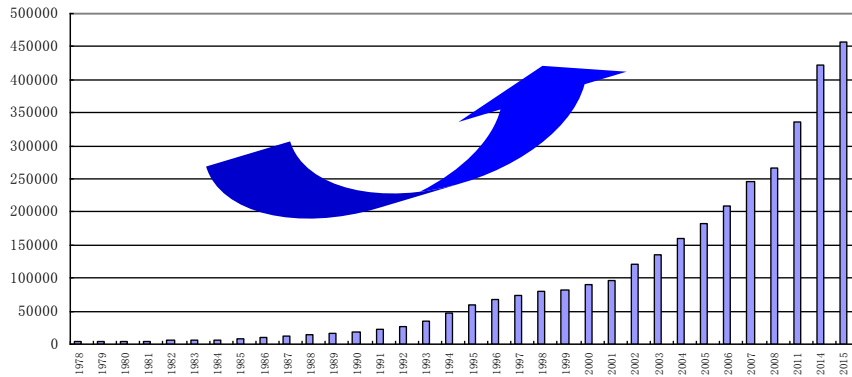
创业容易，成长困难



- 美国著名创业学者斯科特·沙恩根据美国人口普查局的企业信息跟踪研究表明：
- 1996年新创立510654家企业，到2002年，260970家倒闭，占51.1%，生存下来的企业中销售收入达到一定规模的比例如下：
 - 1亿美元以上的175家，万分之3.43
 - 5000万美元以上474家，万分之9.28
 - 1000万美元以上3608家，千分之7.07
 - 500万美元以上8154家，百分之1.6
 - 100万美元以上47140，百分之9.23

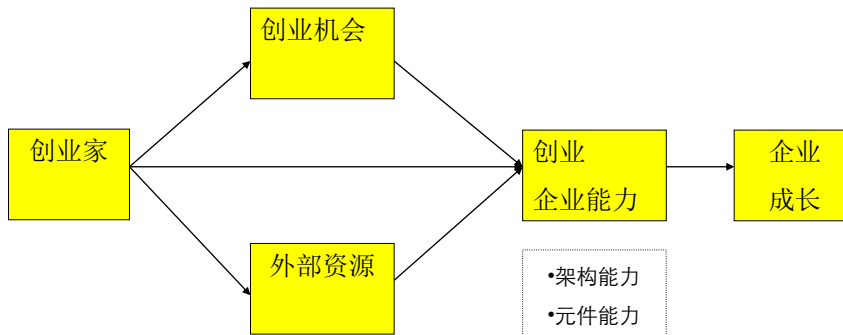
4

中国的黄金发展期：1978-



- 按可比价格计算，1978~2007年国内生产总值（GDP）年均增长达9.7%，预计2008-2020年年增长8%。2008年GDP达到26.635万亿，2010年达到39.6万亿，是2000年的4倍。

创业企业成长路径图：



创业家特质



- 性格
- 经历
- 知识与技能
- 领导力

7

创业者的七项基本能力



1. 机会识别能力
2. 战略管理能力
3. 组织管理能力
4. 创新能力
5. 关系能力
6. 学习能力
7. 承诺能力

8

创业团队



- 抱团打天下的时代
- 互补的团队
 - 性格互补
 - 能力互补

9

创业机会



- 未被满足的市场需求
- 开发一种全新的产品/服务
- 提供价格更低的同类产品
- 商业模式创新

10

外部资源



- 人才
- 技术
- 资金
- 场地
- 信息

11

中国大学生创业大赛回顾



- 1998年，清华大学第一届学生创业计划大赛
- 1999年，团中央等发起中国大学生第一届创业计划大赛
- 2000年，上海交通大学
- 2001年，浙江大学…
- 2010年，吉林大学

12

- 我国高校毕业生创业比率不到1%
- 发达国家20-30%
- 创业失败的主要因素是缺乏经营管理能力

一. 什么是创业?

二. 创业计划书要点

创业计划书的作用



- 系统梳理创业思路，对创业过程进行初步的规划
- 向评委、投资人或者利益相关者清晰沟通创业项目的商业价值、创新性、先进性、可行性等关键信息

15

个人参考意见



一、创业大赛评审的目的：

1. 选出代表全国各地区的优秀作品（项目）
2. 选出优秀创业人才
3. 培育创业精神，最大化影响全国各高校、全国大学生、青年人

16

个人参考意见



二、评审基本标准：（100分）

- 1、项目创新性、先进性
- 2、商业价值（潜在）：市场
- 3、可行性：
- 4、创业倾向：
- 5、陈述表现：

17

创业计划要点



- 摘要：
 - 一．市场分析
 - 二．产品分析
 - 三．企业战略
 - 四．商业模式
 - 五．营销计划
 - 六．生产分析
 - 七．财务分析
 - 八．管理团队
 - 九．项目风险

18

创业计划要点



摘要（500字左右）：

- 商业机会何在？
- 产品/服务有何独特优势？
- 盈利前景如何？
- 创业团队特点？
- 国家政策支持？

19

创业计划要点



一. 市场分析——商业机会

1. 客户是谁？
2. 客户需求是什么？
3. 市场需求规模多大？
4. 市场需求年增长幅度多大？
5. 现有产品多大程度能够满足市场需求？
6. 我们的市场机会在哪里？

20

创业计划要点



二、产品/服务/技术分析

1. 产品性能特点
2. 产品的独特优势
3. 产品技术来源
4. 产品使用阶段
5. 产品发明人
6. 产品专利
7. 产品技术壁垒
8. 未来研发计划，可持续性

21

创业计划要点



三、企业战略规划

1. 企业的SWOT分析（优势、劣势、机会、威胁）
2. 使命、愿景
3. 企业的战略目标
4. 企业的竞争策略：成本领先、技术差异、集中一点
5. 发展思路与策略
6. 产品和市场定位
7. 职能部门战略

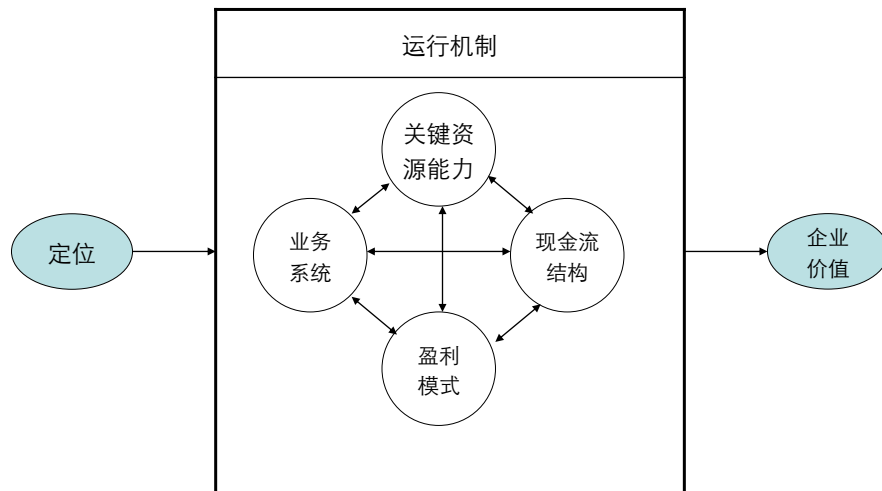
22

四、商业模式

1. 商业模式是企业基础结构，类似于一艘战舰的构造：不同种类战舰的发动机、船舱、甲板、炮塔、导弹等的结构和配置是不同的，它在舰队中的位置和功能也是不同的。
2. 商业模式则告诉人们，企业是怎样运转起来的，反映的是企业运行机制。因为业务系统、盈利模式、关键资源能力和现金流结构，与组织中有什么样的人并无直接关系。

23

企业的商业模式



24

五、营销计划（4P）

1. 目标市场：谁？需求？规模？成长性？
2. 市场推广与品牌建设
3. 销售渠道管理：直销 & 分销
4. 销售策略
5. 销售队伍

六、生产分析

1. 厂房
2. 设备：通用设备、专用设备
3. 工艺流程
4. 原材料供应：数量、难度、进口
5. 生产产能分析：1-3年
6. 生产管理专业人员

七、财务分析：5年预测与分析

1. 5年销售收入预测
2. 5年利润预测
3. 成本结构分析
4. 资金需求分析
5. 融资策略与股权安排
6. 税收政策

27

八、管理团队——创业家特质

- 专业结构
- 技术专长
- 性格特征
- 创业经历/工作经历
- 突出业绩

28

九、项目风险

- 人员风险
- 技术风险
- 市场风险
- 政策风险
- 资金风险
- 竞争风险

29

优秀创业计划的几个特点

1. 技术/产品的领先性
2. 市场规模大
3. 市场成长性
4. 技术壁垒高
5. 国家政策支持
6. 商业价值/社会价值巨大

30