



第二十四届

冯如杯

# 第二十四届“冯如杯” 学生创业计划竞赛创业培训会

北航校团委 主办  
经管学院分团委学生会 承办

# 培训会内容

**1 创业计划竞赛赛程介绍**

**2 创业计划书撰写培训**

**3 “挑战杯” 金奖作者分享经验**

**4 参赛项目作者现场交流**



# 培训会内容

1

创业计划竞赛赛程介绍

2

创业计划书撰写培训

# 创业计划竞赛赛程介绍

## 报名、审核阶段

3月3日14:00-4月2日14:00	预申报
4月4日14:00-4月8日14:00	正式申报
4月8日16:00-4月11日14:00	学院有效性审查、生成排名
4月11日14:00	学院有效性审查、生成排名截止
4月11日18:00前	学院提交科技竞赛排名、创意大赛项目汇总表、创业竞赛项目汇总表、累进创新和交叉创新项目推荐表、孵化项目汇总表、项目成果转化汇总表的纸质版（一式一份、科研副院长签字、盖学院行政章） 学院提交科技竞赛自然科学类（A类）、哲学社科类（C类）纸质论文，创业竞赛项目策划书、相关证书及证明等纸质材料（一式一份）
4月12日-4月13日	学校有效性审查
4月14日	学校有效性审查结果公示

注：具体通知见“冯如杯”官网



# 申报流程

## ➤ 预申报阶段



- 1、作品预申报地址：“冯如”学生创意创新中心网站 [www.fengrucic.com](http://www.fengrucic.com)或[frc.buaa.edu.cn](http://frc.buaa.edu.cn)。
- 2、学生在项目申报前须实名注册（实名注册须使用校园网络通过统一认证系统认证）。
- 3、在预申报期间，每名作者可创建多个项目、编辑项目或删除项目。同一件作品只允许申报一次。
- 4、“冯如杯”项目论文要求及模板可通过“冯如”学生创意创新中心网站下载。
- 5、未在预申报阶段创建的项目将无法参加第二十四届“冯如杯”竞赛。



# 创业计划竞赛赛程介绍

## 评审阶段

4月15日-4月18日	创意大赛			网络评审
4月19日	创意大赛			入围一等奖答辩结果公示
4月15日-4月19日		科技竞赛	创业竞赛	网络评审
4月20日	创意大赛			一等奖现场答辩
4月21日		科技竞赛		入围现场答辩结果公示
4月26日		科技竞赛	创业竞赛	嘉年华主场活动及开放展示
		科技竞赛		未入围现场答辩作品复活答辩
4月27日		科技竞赛	创业竞赛	评委现场质询、集中评审
4月28日		科技竞赛	创业竞赛	入围一等奖答辩结果公示
4月29日		科技竞赛	创业竞赛	一等奖现场答辩

注：具体通知见“冯如杯”官网



# 培训会内容

1

创业计划竞赛赛程介绍

2

创业计划书撰写培训

# 一、什么是商业计划书

- ✓ **概念：**商业计划书是国际惯例通用的标准文本格式形成的项目建议书，是全面介绍公司和项目运作情况，阐述**产品市场及竞争、风险等未来发展前景和融资要求**的书面材料
- ✓ **目的：**是为了获得投资者的投资

# 一、什么是商业计划书

商业计划书——

作者——创业者

读者——投资人

核心内容——你把钱投到我这个项目上

肯定赚钱

# 一、什么是商业计划书

- “凡事预则立，不预则废。”商业计划可以从以下几个方面为你提供帮助：
- 分析你将开展的经营活动的可行性。
- 帮助你得到贷款，找到投资方或者合作伙伴。
- 对于你的业务发展来说，商业计划也是不可缺少的。有了这样一份对于经营活动的指导，将大大节省你的时间，减轻压力。

# 一、什么是商业计划书

## 投资人想了解什么？

- 1、干什么？（产品、服务）
- 2、怎么干？（生产工艺及过程）
- 3、消费者群
- 4、竞争对手（市场分析）
- 5、经营团队
- 6、股本结构（有形资产、无形资产、股东背景）
- 7、营销安排
- 8、财务分析（利润点、风险、投资回收期）



第二十四届

冯如杯

## 二、商业计划书的主要编写格式

- (一) 商业计划书摘要
- (二) 公司概况
- (三) 公司的研究与开发
- (四) 产品或者服务
- (五) 管理团队
- (六) 市场与竞争分析
- (七) 生产经营计划
- (八) 财务分析和融资需要
- (九) 风险因素
- (十) 风险投资的退出方式

## 二、商业计划书的主要编写格式

### (一) 商业计划书摘要

商业计划书摘要是风险投资者首先要看到的内容，它浓缩商业计划书之精华，反映商业之全貌，是全部计划书的核心之所在。它必须让风险投资者，有兴趣并渴望得到更多的信息。篇幅一般控制在两千字左右。主要包括以下几项内容：

- 1、公司概述
- 2、研究与开发
- 3、产品或服务
- 4、管理团队和管理组织情况
- 5、行业及市场
- 6、营销策略
- 7、融资说明
- 8、财务计划与分析
- 9、风险因素
- 10、退出机制

## 二、商业计划书的主要编写格式

### (一) 商业计划书摘要

在这里，你要说明你所从事的经营活动是什么，以及你想达到什么样的目的。这包括你在市场份额，销售量和利润等方面的目标。写这一部分要注意的问题是，你所列出的目标必须是**具体的，并且是可以衡量的**。如销售额和利润要达到什么水平，毛利率有多少，增长率有多少，市场占有率能达到多少等等。千万不能作一般性的描述，如“要做到最好的”或“增长会很快”之类。因为这种说法不够**严密**，难以让人信服。

## 二、商业计划书的主要编写格式

怎样实行你的计划，需要从以下四个方面加以说明：

- (1)从经营角度考虑，要明确你的**经营方向**。要仔细考虑自己的经营方向，注意不要定的过于狭窄。
- (2)从**顾客角度**考虑，你要确定顾客满意的目标。顾客满意度对于企业来说非常重要，要发展本公司的客户服务，就需要在开始时明确自己的目标，使其在公司内部成为普遍认识。
- (3)从**员工角度**考虑，应制定人事管理的准则。为了使员工保持良好的工作状态，应该有一定的措施，如维持有创造性的工作环境，尊重员工之间的差异等。

## 二、商业计划书的主要编写格式

- (4)从**市场方面**考虑，要进行产品或服务的价值定位。这是指你要向那一部分的消费者提供产品和服务，以及你所提供的产品和服务将满足消费者那方面的需求。
- 成功的关键:对于任何商业活动来说，总有3到4个方面是左右其成功与否的关键。例如，对一家零售店来说，这可能就是"地理位置，方便的停车场，以及低廉的价格"。明确这一点将有助于你集中力量进行发展。一般来说，成功的关键不应该超过4个方面，你列出的越多，越不利于你集中力量。

## 二、商业计划书的主要编写格式

### (二) 公司概况

介绍公司过去的发展历史、现在的情况以及未来的规划。具体而言，主要有：

公司概况：包括公司名称、地址、联系方式等；公司的自然业务情况；公司的发展历史；对公司未来发展的预测；本公司与众不同的竞争优势或者独特性；公司的纳税情况

## 二、商业计划书的主要编写格式

### (三) 公司的研究与开发

介绍投入研究开发的人员和资金计划及所要实现的目标，主要包括：

- 1、研究资金投入
- 2、研发人员情况
- 3、研发设备
- 4、研发的产品的技术先进性及发展趋势



第二十四届

冯如杯

## 二、商业计划书的主要编写格式

### (四) 产品或者服务

创业者必须将自己的产品或服务创意向风险投资者作一介绍。主要有以下内容：

- 1、产品的名称、特征及性能用途
- 2、产品的开发过程
- 3、产品处于生命周期的哪一段
- 4、产品的市场前景和竞争力如何
- 5、产品的技术改进和更新换代计划及成本



第二十四届

马如杯

## 二、商业计划书的主要编写格式

### （五）管理团队

在风险投资商考察企业时：“人”是非常重要的因素。在某种意义上讲，风险创业者的创业能否成功，最终要取决于该企业是否拥有一个强有力的管理团队，这一点特别重要。

全面介绍公司管理团队情况，主要包括：

- ✓公司的管理机构，主要股东、董事、关键的雇员、薪金、股票期权、劳工协议、奖惩制度及各部门的构成等情况都要明晰的形式展示出来。
- ✓要展示你公司管理团队的战斗力和独特性及与众不同的凝聚力和团结战斗精神。

## 二、商业计划书的主要编写格式

### (六) 市场与竞争分析

**目标市场：**主要对产品的销售金额、增长率和产品或服务的总需求等，做出有充分依据的判断。目标市场是企业的“经营之箭”将产品送达的目的地，而市场细分是对企业的定位，你应该细分你的各个目标市场，并且讨论你到底想从他们那里取得多少销售总量收入、市场份额和利润。同时估计你的产品，真正具有的潜力。

风险投资家是不会因一个简单的数字就相信你们计划的，你必须对可能影响需求和市场，策略的因素进一步分析，以使潜在的投资者们能够判断你公司目标的合理性，以及他们将相应承担的风险，一定要说你是如何得出你的结论的。

## 二、商业计划书的主要编写格式

### (六) 市场与竞争分析

目标市场的阐述，应解决以下问题

- 1、你的细分市场是什么？
- 2、你的目标顾客群是什么？
- 3、你的5年生产计划、收入和利润多少？
- 4、你拥有多大的市场？你的目标市场份额为多大？
- 5、你的营销策略是什么？

## 二、商业计划书的主要编写格式

### (六) 市场与竞争分析

行业分析，应该回答以下问题：

- 1、该行业发展程度如何？
- 2、现在发展动态如何？
- 3、该行业的总销售额有多少？总收入多少？  
发展趋势怎样？
- 4、经济发展对该行业的影响程度如何？
- 5、政府是如何影响该行业的？
- 6、是什么因素决定它的发展？
- 7、竞争的本质是什么？你采取什么样的战略？
- 8、进入该行业的障碍是什么？你将如何克服？



第二十四届

冯如杯

## 二、商业计划书的主要编写格式

### (六) 市场与竞争分析

- **策略及实施计划：**设计策略要有重点。在整个市场范围内，在所有服务，产品和推广等商业活动中，要明确哪方面是自己的重点。
- **策略结构：**这种结构应该是个金字塔型，即由三个层次组成。第一层只包含一种战略，也就是你第一步要实行的最主要的战略。你应该把自己的资源利用到战略实行中去；第二层应该由三种左右的战略步骤组成；在最底层，应包括四到六个具体行动计划。

## 二、商业计划书的主要编写格式

### (六) 市场与竞争分析

竞争分析，要回答如下问题：

- 1、你的主要竞争对手？
- 2、你的竞争对手所占的市场份额和市场策略？
- 3、可能出现什么样的新发展？
- 4、我们的策略是什么？
- 5、在竞争中你的发展、市场和地理位置的优势所在？
- 6、你能否承受、竞争所带来的压力？
- 7、产品的价格、性能、质量在市场竞争中所具备的优势？

## 二、商业计划书的主要编写格式

### (六) 市场与竞争分析

市场营销，这是风险投资家十分关心的问题，你的市场影响策略应该说明以下问题：

- 1、营销机构和营销队伍
- 2、营销渠道的选择和营销网络的建设
- 3、广告策略和促销策略
- 4、价格策略
- 5、市场渗透与开拓计划
- 6、市场营销中意外情况的应急对策



第二十四届

冯如杯

## 二、商业计划书的主要编写格式

### (七) 生产经营计划

生产经营计划主要阐述创业者的新产品的生产制造及经营过程。这一部分非常重要，风险投资者从这一部分要了解生产产品的原料如何采购、供应商的有关情况，劳动力和雇员的情况，生产资金的安排以及厂房、土地等。内容要详细，细节要明确。这一部分是以后投资谈判中对投资项目进行估值时的重要依据，也是风险创业者所占股权的一个重要组成部分。

## 二、商业计划书的主要编写格式

### (七) 生产经营计划

生产经营计划主要包括以下内容：

- 1、新产品的生产经营计划
- 2、公司现有的生产技术能力
- 3、品质控制和质量改进能力
- 4、现有的生产设备或者将要购置的生产设备
- 5、现有的生产工艺流程
- 6、生产产品的经济分析及生产过程

## 二、商业计划书的主要编写格式

### **(八) 财务分析和融资需求**

财务分析资料是一个需求花费你相当多时间和精力来编写的部分。风险投资者将会期望从你的财务分析部分来判断你的未来经营的财务损益状况，进而从中判断能否确保自己的投资获得预期的理想回报。财务分析包括以下三方面的内容：

1、过去三年的历史数据，今后三年的发展预测

主要提供过去三年现金流量表、资产负债表、损益表、以及年度的财务总结报告书

## 二、商业计划书的主要编写格式

### (八) 财务分析和融资需求

#### 2、投资计划

- ✓ 预计的风险投资数额
- ✓ 风险企业未来的筹资资本结构如何安排
- ✓ 获取风险投资的抵押、担保条件
- ✓ 投资收益和再投资的安排
- ✓ 风险投资者投资后双方股权的比例安排
- ✓ 投资资金的收支安排及财务报告编制
- ✓ 投资者介入公司经营管理的程度

## 二、商业计划书的主要编写格式

### (八) 财务分析和融资需求

#### 3、融资需求

**资金需求计划：**为实现公司发展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：**公司所希望的投资人及所占股份的说明，资金其他来源，如银行贷款等。

## 二、商业计划书的主要编写格式

### (九) 风险因素

详细说明项目实施过程中可能遇到的风险，提出有效的风险控制和防范手段，技术风险，市场风险，管理风险，财务风险，其他不可预见的风险。

## 二、商业计划书的主要编写格式

### (十) 投资者退出方式

- ✓ **股票上市**：依照商业计划的分析，公司上市的可能性做出分析，对上市的前提条件做出说明。
- ✓ **股权转让**：投资商可以通过股权转让的方式收回投资。
- ✓ **股权回购**：依照事业商业计划的分析，公司对实施股权回购计划应向投资者说明。
- ✓ **利润分红**：投资商可以通过公司利润分红达到收回投资的目的，按照本商业计划的分析，公司对实施股权利润分红计划应向投资者说明。

## 三、撰写商业计划书应注意的几个问题

- 1、自身定位
- 2、调查研究
- 3、理清思路
- 4、写好摘要
- 5、找人指导

# 三、撰写商业计划书应注意的几个问题

## 1、自身定位

- ▲ 阶段定位—— 种子期  
成长期  
扩张期
- ▲ 市场定位—— 国外  
国内  
区域
- ▲ 特色定位—— 核心优势  
主要劣势

# 三、撰写商业计划书应注意的几个问题

## 2、调查研究

重点——

### ▲ 竞争对手

工艺、成本、营销状况

### ▲ 消费者群

现行的结构、心理、未来的趋势

### ▲ 市场活力与风险

# 三、撰写商业计划书应注意的几个问题

## 3、理清思路

到底想怎么干？

一步……

两步……

三步……

## 三、撰写商业计划书应注意的几个问题

### 4、写好摘要（2000字左右）

▲ 不可缺项

▲ 要突出重点、亮点

▲ 使投资人相信——肯定赚钱

▲ 中、英文对照

## 三、撰写商业计划书应注意的几个问题

### 5、找人指导

可以找去年或以前获奖的人指导，  
也可请有关老师指导。

## 四、创业准备

### (一) 确立良好的创业心态

创业之路，是充满艰险与曲折的，自主创业就等于是一个人去面对变化莫测的激烈竞争以及随时出现的需要迅速正确解决的问题和矛盾，这需要创业者具有非常强的心理调控能力，能够持续保持一种积极、沉稳的心态，和良好的创业心理品质。

# 四、创业准备

## (一) 确立良好的创业心态

- 成功心态
- 挫折心态
- 合作心态
- 责任心态
- 感恩心态
- 快乐心态

## 四、创业准备

### (二) 具有良好的创业素质

- 创业是极具挑战性的社会活动，是对创业者自身智慧、能力、气魄、胆识的全方位考验。一个人要想获得创业的成功，必须具备基本的创业素质。

# 四、创业准备

## (二) 具有良好的创业素质

- 强烈的创业意识
- 良好的创业心理品质
- 自信、自强、自主、自立的创业精神
- 敢为天下先的竞争意识
- 全面的创业能力

## 四、创业准备

### 创业必备的基本能力素质

- 决策能力
- 经营管理能力
- 专业能力
- 交往协调能力
- 创新能力

# 四、创业准备

## (三) 大学生创业的途径

- 大学课堂、大学图书馆与大学社团
- 媒体资讯
- 与商界成功人士广泛交流
- 曲线创业
- 创业实践

## 四、创业准备

### (四) 大学生创业的行业方向

- 分销、批发行业（以国内刚刚成长的品牌和国外刚要进入的中小品牌为主）
- 智能、技能服务业（以发挥个人知识、技能专长在本地必须设服务机构的行业：如手机、智能终端、ERP、软件系统等）
- 专卖连锁加盟（各种品牌专卖）
- 社区服务（特色有前景的服务）
- 电子产品创新、日用品发明等

# 创业计划书撰写

**竞赛组委会办公室：知行北楼107**

**TEL：82313231**

**邮箱：fengrucup@buaa.edu.cn**

**竞赛官网：www.fengrubei.net**

