附件3：

创业计划书写作指南

**（仅供参考）**

**一、创业计划的内容**

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，财务预测，假定公司能够提供的利益等十个方面。

1． 执行总结

是创业计划一到两页的概括。包括以下方面：

◇本创业计划的创意背景和项目的简述

◇创业的机会概述

◇目标市场的描述和预测

◇竞争优势和劣势分析

◇经济状况和盈利能力预测

◇团队概述

◇预计能提供的利益

1. 产业背景和公司概述

◇详细的市场分析和描述

◇竞争对手分析

◇市场需求

◇公司概述应包括详细的产品／服务描述以及它如何满足目标市场顾客的需求，进入策略和市场开发策略

1. 市场调查和分析

◇目标市场顾客的描述与分析

◇市场容量和趋势的分析、预测

◇竞争分析和各自的竞争优势

◇估计的市场份额和销售额

◇市场发展的走势

1. 公司战略

阐释公司如何进行竞争：

◇在发展的各阶段如何制定公司的发展战略

◇通过公司战略来实现预期的计划和目标

◇制定公司的营销策略

1. 总体进度

安排公司的进度安排，包括以下领域的重要事件：

◇收入来源

◇收支平衡点和正现金流

◇市场份额

◇产品开发介绍

◇主要合作伙伴

◇融资方案

1. 关键的风险、问题和假定

◇关键的风险分析（财务、技术、市场、管理、竞争、资金撤出、政策等风险）

◇说明将如何应付或规避风险和问题（应急计划）

1. 管理团队

介绍公司的管理团队，其中要注意介绍各成员与管理公司有关的教育

和工作背景(注意管理分工和互补)；介绍领导层成员，创业顾问以及主要的投资人和持股情况。

1. 公司资金管理

◇股本结构与规模

◇资金运营计划

◇投资收益与风险分析

1. 财务预测

◇财务假设的立足点

◇会计报表（包括收入报告，平衡报表，前两年为季度报表，前五年

为年度报表）

◇财务分析（现金流、本量利、比率分析等）

1. 假定公司能够提供的利益

这是创业计划的“卖点”，包括：

◇总体的资金需求

◇在这一轮融资中需要的是哪一级

◇如何使用这些资金

◇投资人可以得到的回报，还可以讨论可能的投资人退出策略

**二、创业计划的注意点**

1、一份成功的创业计划应该：

◇清楚，简洁

◇展示市场调查和市场容量

◇了解顾客的需要并引导顾客

◇解释他们为什么会掏钱买你的产品／服务

◇在头脑中要有一个投资退出策略

◇解释为什么你最合适做这件事

1. 一份成功的创业计划不应该：

◇过分乐观

◇拿出一些与产业标准相去甚远的数据

◇面向产品

◇忽视竞争威胁

◇进入一个拥塞的市场

1. **创业计划的写作程序**
2. 一份良好的创业计划包括附录在内一般20-40页长，过于冗长的创业计划反而会让人失去耐心。整个创业计划的写作是一个循序渐进的过程，可以分成五个阶段完成。
3. 第一阶段：创业计划构想细化，初步提出计划的构想。

第二阶段：市场调查，和行业内的企业及专业人士进行接触，了解整

个行业的市场状况，如产品价格、销售渠道、客户分布以及市场发展变化的趋势等因素。可以自行进行一些问卷调查，在必要时也可以求助于市场调查公司。

第三阶段：竞争者调查，确定你的潜在竞争对手并分析本行业的竞争

方向。分销问题如何？形成战略伙伴的可能性？谁是你的潜在盟友？准备一份一到两页的竞争者调查小结。

第四阶段：财务分析，包括对公司的价值评估。必须保证所有的可能性都考虑到了。财务分析量化本公司的收入目标和公司战略。要求详细而精确地考虑实现公司所需的资金。

第五阶段：创业计划的撰写与修改，依据所收集到的信息制定公司未

来的发展战略，把相关的信息按照我们上面的结构进行调整，完成整个创业计划的写作。在计划完成以后仍然可以进一步论证计划的可行性，并根据信息的积累和市场的变化不断完善整个计划。

**四、作品书面格式要求**

作品一律采用A4幅面。主标题用小二号楷体，小标题用四号黑体，正文用五号宋体，例证加斜体。