附件3：

创业计划书相关说明及编制提纲

**一、相关说明**

创业计划书要严格按照编制提纲的项目逐条进行编写，在撰写创业计划书时，应遵循以下原则:

1．真实性原则。创业计划书中的内容务必真实，不能有虚假成分。

2．简洁性原则。创业计划书中应避免一些与主题无关的内容，要开门见山地直接切入主题。语言应简洁、精炼。

3．完整性原则。创业计划书已成为一种国际惯例，结构是固定的。因此，结构应完整、清楚，内容应全面。

4．一致性原则。创业计划书的前后基本假设或预测要相互呼应、一致，也就是说前后逻辑要合理。例如，财务预测必须根据市场分析与技术分析所得结果进行各种报表的规划。

5．保密性原则。创业计划书中涉及到的核心机密可适当进行规避。

**二、编制提纲**

**（一）摘要**

主要包括：公司概述、主要产品和业务范围、行业和市场、营销策略、生产管理计划、管理者及其组织、融资说明、财务计划与分析、风险因素、退出机制等总括式的语言内容。

**（二）公司概况**

主要包括：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；公司的竞争优势或者独特性；公司的定位、公司的战略、重要的取胜因素；公司的中期目标和长期目标等内容。

**（三）产品（服务）**

主要包括：产品（服务）的名称、特征及性能、用途以及主要产品介绍；产品（服务）的研究和开发过程；产品（服务）处于实验阶段还是成熟阶段。若产品（服务）已在市场上得到验证，会大大增加说服力；产品（服务）的品牌和专利；产品（服务）的市场前景和竞争力如何；产品（服务）的技术改进和发展新产品的计划和成本分析等内容。

**（四）行业和市场**

**1.行业分析。**就企业所处行业的全貌以及企业产品在行业中的需求变化情况进行描述。

**2.市场定位。**通过市场细分，把潜在的顾客按某种特点（地理、人口、顾客的经历与偏好等）加以分类。就这些问题及市场概况，进行明确的介绍和必要的分析，并在此基础上描述企业的市场定位。

**3.竞争分析。**应对竞争者的产品、市场份额和营销策略进行分析。

**（五）营销策略**

主要包括：营销机构和营销队伍、营销渠道的选择和营销网络的建设、广告策略和促销策略、价格策略、市场渗透与开拓计划、市场营销中意外情况的应急对策等等。

**（六）生产计划**

主要包括：企业生产制造所需的厂房、设备情况；怎样保证新产品在进入规模生产时的稳定性和可靠性；设备的引进和安装情况，谁是供应商；生产线的设计与产品组装情况；供货者的前置期和资源的需求量；生产周期标准的制定以及生产作业计划的编制；物料需求计划及其保证措施；质量控制方法等等。

**（七）组织与管理**

主要包括：企业的法律形式；组织结构，以及未来组织结构的可能演变；各部门的功能与责任；各部门的负责人及主要成员；公司的报酬体系；公司的股东名单，包括认股权、比例和特权；公司的董事会成员；各位董事的背景资料等等。

**（八）财务分析**

**1.财务规划。**财务规划是对今后五年企业发展状况的预测，需要花费较多的精力来做具体的分析，包括：编制现金流量表、资产负债表以及损益预测表。

**2.投资计划。**投资计划中包括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等等。

**3.资金需求计划。**资金需求计划是为实现公司发展计划所需要的资金额、资金需求的时间性以及资金的用途所做的计划。

**（九）风险分析**

主要包括：市场风险、技术风险、管理风险、财务风险、人力资源风险及其他不可预见的风险。

**（十）退出方式**

投资者的退出方式部分主要是说明企业成功创业后，投资人的初期投资以什么样的方式收回的问题。

**三、创业计划书封皮格式如下**

创业计划书

项目名称：

团队名称：

联 系 人：

指导教师：

学院班级：

联系电话：

电子邮箱：