**创新创业项目书撰写要求、评分表及说明**

**第一部分：创新创业项目书或创业（商业）计划书撰写要求**

作为《大学生创新创业与就业指导》课的考核要求（占70%），每位同学要以项目负责人的身份撰写一份创新创业项目书或创业（商业）计划书，全文字数不得少于5000字。采用创新创业项目书或创业（商业）计划书模板格式（见模板），认真完整如实填写相关信息，目录可采用自动目录导入；一级标题用四号宋体加粗，正文用5号宋体或小四号宋体。

项目书必须主题突出，层次分明，逻辑严密，文字简练，全文为主题服务，项目书中人数按有关要求。

注意： 1.项目书电子稿命名：学号-姓名-项目名称.doc

2. 重复率不超过30%；

3．要求2021年9月18日提交创新创业项目书或创业（商业）计划书电子稿（命名：院系-专业班级-创新创业项目书）后打包发至张惠君芷老师；创新创业项目书或创业（商业）计划书纸质稿（可双面打印也可单面打印）交张惠君芷老师。

4.创新创业项目书或创业（商业）计划书最后一页附以下评分表（选一）

**创新创业项目书或创业计划书（创意组）评分表：**

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| 评分项目及权重 | 创新性（30%后的分数） | 团队情况（25%后的分数） | 商业性（20%后的分数） | 带动就业（15%后的分数） | 引领教育（10%后的分数） | 总分 |
| 评分 |  |  |  |  |  |  |

评阅老师签名： 时间：

**创新创业项目书或创业计划书（初创组、成长组）评分表：**

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| 评分项目及权重 | 商业性（30%后的分数） | 团队情况（25%后的分数） | 创新性（20%后的分数） | 带动就业（15%后的分数） | 引领教育（10%后的分数） | 总分 |
| 评分 |  |  |  |  |  |  |

评阅老师签名： 时间：

**第二部分：项目书（计划书）有关内容说明与解释**

**一、企业介绍**

   这一部分是向战略合伙人或者风险投资人介绍融资企业或项目的基本情况。具体而言，如果企业处于初创期，现在也只有一个美妙的商业创意，那么，应重点介绍创业者的成长经历，求学过程，并突出其性格、兴趣爱好和特长，创业者的追求，独立创业的原因以及创意如何产生。

   对公司未来发展的详尽规划，本公司与众不同的竞争优势，公司的法律地位，公司的公共关系，公司的知识产权，公司的财务管理，公司的纳税情况。描述要客观，中肯地进行分析，这能够赢得投资者的信任。

**二、管理团队的介绍**

  管理团队是投资者非常看重的，这部门主要是向投资者展现企业管理团队的结构、管理水平和能力、职业道德和素质，使投资者了解管理团队的能力，增强投资者信心。

   在这部分主要介绍管理团队、技术团队的工作简历、取得的业绩，尤其是与目前从事工作有关的经历。企业管理人员应该是互补型的，而且要具有团队精神。一个企业要具备负责任产品设计与开发、市场营销、生产作业管理及企业理财等方面的专门人才。此外、在这部门商业计划书中对公司组织架构做一简要介绍，包括公司的组织结构图、各部门的功能与责任、各部门的主要负责人及主要成员、公司的报酬体系。

这部分应让投资者认识到，创业者具有有众不同的凝聚力和团结战斗精神，管理团队人才济济且结构合理，在产品设计与开发、财务管理及市场营销等各方面均具有独挡一面的能力，足以保证公司以后成长发展的需要。

**三、技术产品（服务）介绍**

  在进行投资项目评估时，投资人最关心的问题之一就是企业的产品、技术或服务能否以及在多大的程度上解决现实生活中的问题，或者企业的产品（服务）能否帮助顾客节约开支，增加收入，这是市场销售业绩的基础。

  技术产品（服务）介绍一般包括以下内容：产品的名称、特性及性能用途，产品处于生命周期的的哪一阶段，市场竞争如何，产品的研究和开发过程，产品的技术改进，更新换代或新产品研发计划及相应的成本，产品的市场前景预测，产品的品牌和专利。

  在这一部分，要对产品做详细的说明。说明要准确，让不是专业人员的投资者也能明白。一般，产品介绍要附上产品原型、照片或其它介绍。具体来说，产品介绍必须回答以下问题：

（1）顾客希望企业的产品能解决什么问题，顾客能从企业的产品中获得什么好处？

（2）企业的产品与竞争对手的产品相比有哪些优缺点，顾客为什么选择企业的产品？

（3）企业为自己的产品采取了何种保护措施，企业拥有哪些专利、许可证，或与已申请专利的厂家达成了哪些协议？

（4）为什么企业的产品定价可以使企业产生足够的利润，为什么用户会大批量的地购买企业的产品？

（5）企业采取何种方式去改进产品的质量、性能，企业对发展新产品有哪些计划等。

**四、行业、市场分析**

  行业和市场分析主要对企业所在的行业基本情况、企业的产品或服务的现有市场情况、未来市场前景进行分析，使投资者对产品或服务的市场销售状况有所了解。这是投资者最关注的重点问题之一。

  行业分析主要介绍行业的发展趋势、行业发展中存在的问题、国家有关政策、市场容量、市场竞争情况、行业主要盈利模式、市场策略等。

  市场分析包括已有的市场用户情况、新产品或者服务的市场前景预测等几部分：

已有市场用户情况；要分析公司在以往经营中拥有了什么样的和多少用户。市场占有率如何；市场竞争情况如何；是否已经建立了完整的市场营销渠道等。

市场前景预测，首先要多需求进行预测，包括市场是否对这种产品的需求；需求程度是否可以给企业带来所期望的利益；新的市场规模有多大；需求发展的未来趋向及其状态如何；影响需求都有哪些因素；新产品的潜在目标顾客和目标市场是什么等。

市场前景预测还包括对市场竞争的情况---企业所面对的竞争格局进行分析：市场中主要的竞争对手有哪些；是否存在有利于本企业产品的市场空当；本企业预估的市场占有率是多少；本企业进入市场会引起竞争者怎样的反应；这些反应对企业会有什么影响等。

  为此，企业首先应尽量扩大收集信息的范围，重视对环境的预测和采用科学的预测手段和方法。让投资者相信，你的预测是建立在科学基础之上的。其次，要注意自己所假设的一些前提条件可能发生的变化对市场前景预测做出必要的调整。千万不能单凭想象，做出不切实际的美好的前景估计。

**五、市场营销策略**

 企业的盈利和发展最终都要拿到市场上来检验，营销成败直接决定了企业的生存命运。

  营销策略的内容应包括：营销机构和营销队伍的建立、营销渠道的选择和营销网络的构建、广告策略和促销策略、价格策略、市场渗透于开拓计划、市场营销中意外情况的应急对策等。

  在介绍市场营销策略时，创业者要讨论不同营销渠道的利弊，要明确哪些企业主管负责销售，主要使用哪些促销工具，以及促销目标的实现和具体经费的支出等。一般来说，中心企业可选择的市场营销策略有以下几种：

1、集中性营销策略，企业只为单一的、特别的细分市场提供以几种类型的产品（如制作汽车配件）。这种方法尤其适用于那些财力有限的小公司，或者是在为某种特殊类型的顾客提供服务方面确有一技之长的组织。

2、差异性营销策略，即为不同的市场设计和提供不同类型从产品。这种战略大多为那些实力雄厚的大公司所用。

3、无差异性营销策略，即只向市场提供单一品种的产品，希望它能够引起整体市场上全部顾客的兴趣。当人们需求比较简单，或者产品并不被人们认为很重要时，该策略较为适用。

**六、生产制造计划**

  生产制造计划旨在使投资者了解产品的生产经营状况。这一部门应尽力可能把新产品的生产制造及经营过程展示给投资者。主要的内容包括：

1、公司现有的生产技术能力，企业生产制造所需的厂房、设备情况。

2、质量控制和改进能力。

3、新产品的生产经营计划，改进或将要购置的生产设备及其成本。

4、现有的生产工艺流程，生产周期标准的制度及生产作业计划的编制。

5、物资需求计划及其保证措施，供货者的前置期和资源的需求量。

6、劳动力和雇员的有关情况。

  同时，为了增大企业的评估价值，应尽量使生产制造计划更加详细、可靠。

**七、财务分析与预测**

  这部门包括公司以前的财务状况分析（如果有就写出来，没有就不写），今后三年的发展预测以及详细的投资计划。旨在使投资者据此判断企业未来经营的财务状况，进而判断其投资能否获得理想的回报，因而，它是决定投资决策的关键因素之一。

  财务分析预测主要是明确说明财务预测的依据、前提假设和预测方法，然后给出公司未来三年预计的资产负债表、损益表以及现金流量表。

 财务预测的依据、前提假设是投资者判断企业财务预测准确性和财务管理水平的标尺，也是投资者关注的焦点。其主要依据和前提假设是企业的经营计划、市场计划的各项分析和预测，就是说，要在这部门明确回答下述问题：

1、产品在每一个期间的销售量是多少？

2、什么时候开始产品生产线扩展？

3、每件产品的生产费用是多少？

4、每件产品的定价是多少？

5、使用什么分销渠道？所预期的成本和利润是多少？

6、需要雇佣哪几种类型的人员？雇佣何时开始？工资预算是多少？

由于财务分析预测在公司经营管理中的重要地位，企业需要花费较多的精力来做具体分析，必要时最好与专家进行商讨。

对于中小企业来说，财务预测既要为投资者描绘美好的合作前景，同时又要使得这种前景建立于坚实的基础之上，否则反而会令投资者怀疑企业管理者的诚信或财务分析、预测及管理能力。

**八、融资计划**

  融资计划主要是根据企业的经营计划提出企业资金需求数量、融资的方式与工具、投资者的权益、财务收益及其资金安全保证、投资推出方式等，它是资金供求双方共同合作前景的计划分析。

   融资计划的主要内容包括：

1、融资数额是多少；已经获得了哪些投资；希望向战略合伙人或风险投资人融资多少；计划采取哪种融资工具，是以贷款、出售债券，还是以出售普通股、优先股的形式筹集。

2、公司未来的资本结构如何安排；公司的全部债务情况如何。

3、公司融资所提供的抵押、担保文件，包括以什么物品进行抵押或者质押，什么人或者机构提供担保。

4、投资收益和未来再投资的安排如何。

5、如果以股权形式投资，双方对公司股权、控制权及所有权比例如何安排。

6、投资者介入公司后，公司的经营管理体制如何设定。

7、投资资金如何运作；投资的预期回报；投资者如何监督、控制企业运作等。

8、对于吸引风险投资的退出途径和方式是什么，是企业回购、股份转让还是企业上市。

这部门融资协议的主要内容，企业既要对融资需求、用途提出令人信服的理由，又要有心动的投资回报和投资条件，同时也要注意维护企业自身的利益。其基础是企业的财务分析和预测。

由于与资金供给方合作的模式可能有多种，因此还需要设计及种备选方案，给出不同盈利模式下的资金需要量及资金投向。

**九、风险分析**

 这部门内容主要是向投资者分析可能面临的各种风险隐患，风险的大小以及创业者将采取何种措施来降低或防范风险、增加收益等。主要包括：

1、企业自身各方面发限制，如资源限制、管理经验的限制和生产条件的限制等

2、创业者自身的不足，包括技术上的、经验上的或者管理能力上的欠缺等。

3、市场的不确定性。

4、技术产品开发的不确定性。

5、财务收益的不确定性。

6、针对企业存在的每一种风险，企业进行风险控制与防范的对策或措施。

  对于企业可能面临的各种风险，创业者最好采取客观、实事求是的态度，不能因为其产生的可能性小而忽略不计，也不能为了增大获得投资的机会而故意缩小、隐瞒风险因素，而应该对企业所面临的各种风险都认真的加以分析，并针对每一种可能发生的风险做出相应的防范措施，这样才能取得投资者的信任，也有利于引入投资后双方的合作。

**十、附件和备查资料**

附件主要是创业计划书中涉及到的一些问题的细节和相关的证书、图标进行描述或证明，如企业的营业执照、公司章程、验资审计报告、税务登记证、高新技术企业（项目）证书、专利证书、鉴定报告、市场调查数据、主要供货商及经销名单、主要客户名单、场地租用证明、公司及其产品的介绍、宣传等资料、工艺流程图、各种财务报表及财务预估表及专业术语说明等。备查资料只需列出清单，带资金供给方有投资意向时查询。