

**第十届全国大学生**

**电子商务“创新、创意及创业”挑战赛**

**中南财经政法大学校赛**

**商业计划书**

**题目：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_**

**队长：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_**

**组员：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_**

我们的承诺

本团队郑重承诺：

1、我们是，学生队□，师生混合队□（请根据团队情况勾选）

2、我们参加“三创赛”现场赛的人数（请根据团队情况勾选）是3□、4□、5□（满足大赛参赛队伍人数3-5人的要求），我们的参赛作品内列出的参赛队员与官网上报名参赛队员和现场参赛队员的数量和名字完全一致；

3、我们的作品是原创的并且是第一次参加公开比赛的。

队长签字： 签字日期：

**目录**

第[一章 摘要 4](#_Toc280691378)

[第二章 公司介绍 4](#_Toc280691380)

[第三章 市场分析 5](#_Toc280691381)

[第四章 竞争分析 5](#_Toc280691382)

[第五章 商业模式描述 6](#_Toc280691383)

5.[1 定位 6](#_Toc280691384)

5.2 [业务系统 6](#_Toc280691385)

[5.3 关键资源能力 6](#_Toc280691386)

[5.4 盈利模式 7](#_Toc280691387)

[5.5 现金流结构 7](#_Toc280691388)

[5.6 发展规划 7](#_Toc280691389)

[第六章 营销战略 7](#_Toc280691390)

[第七章 制造计划(没有这部分的可以不写) 8](#_Toc280691391)

[第八章 风险与风险管理 8](#_Toc280691392)

[第九章 管理 9](#_Toc280691393)

[第十章 经营预测 9](#_Toc280691394)

[第十一章 财务分析 9](#_Toc280691395)

11.1 [财务分析说明 9](#_Toc280691396)

11.2 [财务数据预测 9](#_Toc280691397)

第[十二章 附录 10](#_Toc280691398)

12.1 [附件 10](#_Toc280691399)

12.2 [附表 11](#_Toc280691400)

# 第一章 摘要

（文字在1页～2页以内）

一般包括以下内容：

公司介绍；

核心团队介绍；

主要产品（服务）和业务范围；

商业模式简述；

市场分析；

营销策略；

财务分析；

资金需求状况等。

摘要要尽量简明、生动。特别要说明自身企业的不同之处以及企业获取成功的市场因素。

# 第二章 公司介绍

**2.1公司的宗旨（公司使命的表述）**

**2.2公司简介资料**

**2.3各部门职能和经营目标**

**2.4核心团队**

**2.5外部支持（外聘人士／会计师事务所／律师事务所／顾问公司／技术支持／行业协会等）**

在创业计划书中，必须要对主要管理人员加以阐明，介绍他们所具有的能力，他们在本企业中的职务和责任，他们过去的详细经历及背景。此外，在这部分创业计划书中，还应对公司结构做一简要介绍，包括：公司的组织机构图；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。

经验和过去的成功比学位更有说服力。如果你准备把一个特别重要的位置留给一个没有经验的人，你一定要给出充分的理由。

# 

# 第三章 市场分析

在市场分析中，应该正确评价所选市场的背景、基本特点、竞争状况以及未来的发展趋势等内容。如果是新型的市场，应该对该市场做出详细的分析：

**3.1市场规模、市场结构与划分**

**3.2目标市场的设定**

**3.3产品消费群体、消费方式、消费习惯及影响市场的主要因素分析**

**3.4目前公司产品市场状况或预测，产品所处市场发展阶段（空白／新开发／高成长／成熟／饱和）**

**3.5市场趋势预测和市场机会**

**3.6行业政策**

# 第四章 竞争分析

**4.1无行业垄断**

**4.2从市场细分看竞争者市场份额**

**4.3主要竞争对手情况：公司实力、产品情况（种类、价位、特点、包装、营销、市场占有率等）**

**4.4潜在竞争对手情况和市场变化分析**

**4.5公司产品竞争优势**

# 第五章 商业模式描述

## 5.1定位

定位就是说你的业务（产品或者服务）是做什么的，针对的是什么样的人群。

产品（服务）介绍应包括以下内容：产品（服务）的概念、性能及特性；主要产品（服务）介绍；产品（服务）的市场竞争力及竞争定位；产品（服务）的研究和开发过程；发展新产品（服务）的计划和成本分析；产品（服务）的市场前景预测；产品（服务）的品牌和专利等。

在产品（服务）介绍部分，企业家要对产品（服务）做出详细的说明，说明要准确，也要通俗易懂，使不是专业人员的投资者也能明白。一般地，产品介绍都要附上产品原型、照片或其他介绍。

## 5.2业务系统

业务系统是说在你做了产品（服务）的定位后，达成定位所需要的业务环节、合作伙伴扮演的角色以及利益相关者合作与交易的方式和内容。可以从行业价值链和企业内部价值链以及合作伙伴的角色两个层面来理解业务系统的构造。

## 5.3关键资源能力

业务系统决定了企业所要进行的活动，而要完成这些活动，企业需要掌握和使用一整套复杂的有形和无形资产、技术和能力，我们称之为“关键资源和能力”。

关键资源和能力是让业务系统运转所需要的重要的资源和能力。商业模式构建的重点工作之一就是明确企业商业模式有效运作所需的资源能力。资源是企业用来选择和执行战略的有形资产和无形资产的综合。

这里应该描述已经具有的资源能力及还需要获得的资源能力，同时团队还需要知道如何利用这些资源。

## 5.4盈利模式

盈利模式是指企业如何取得收入、分配成本、赚取利润。盈利模式是在给定业务系统中各价值链所有权和价值链结构已确定的前提下，企业利益相关者之间利益分配格局中企业利益的表现。

## 5.5现金流结构

现金流结构是企业经营过程中产生的现金收入扣除现金投资后的状况，其贴现值反映了采用该商业模式的企业的投资价值，即你的业务系统产生的盈利模式所能带来的现金流收入。不同的现金流结构反映企业在定位、业务系统、关键资源能力以及盈利模式等方面的差异，体现企业商业模式的不同特征，并影响企业成长速度的快慢，决定企业投资价值的高低、企业投资价值递增速度以及受资本市场青睐程度。

## 5.6发展规划

发展规划是团队对企业未来发展思路的一个规划。包括项目的实施时间表及将来可以的发展方向预测等（3-5年）。

# 第六章 营销战略

营销战略应包括以下内容：

**一、营销总体思路综述；**

**二、销售渠道、方式、行销环节和售后服务；**

**三、主要业务关系状况（代理商／经销商／直销商／零售商／加盟者等），各级资格，认定标准及政策（销售量/回款期限／付款方式／应收账款／货运方式／折扣政策等）；**

**四、销售队伍情况及销售福利分配政策；**

**五、促销计划和广告策略（方式及安排、预算）；**

**1.主要促销方式**

**2.广告／公关策略媒体评估**

**六、产品价格方案**

**1.定价依据和价格结构**

**2.影响价格变化的因素和对策**

**七、销售资料统计和销售纪录方式，销售周期的计算。**

**八、市场开发规划，销售目标（近期、中期），销售预估（3年～5年）销售额、占有率及计算依据**

# 第七章 制造计划(没有这部分的可以不写)

**创业计划书中的生产制造计划应包括以下内容：**

**一、产品制造和技术设备现状；**

**二、新产品投产计划；**

**三、技术提升和设备更新的要求；**

**四、质量控制和质量改进计划。**

# 第八章 风险与风险管理

**8.1 资源（原材料／供应商）风险**

**8.2 市场不确定性风险**

**8.3 研发风险**

**8.4 生产不确定性风险**

**8.5 成本控制风险**

**8.6 竞争风险**

**8.7 政策风险**

**8.8 财政风险（应收账款／坏账）**

**8.9 管理风险（含人事／人员流动／关键雇员依赖）**

**8.10 破产风险**

# 第九章 管理

**9.1 公司组织结构**

**9.2 管理制度及劳动合同**

**9.3 人事计划（配备／招聘／培训／考核）**

**9.4 薪资、福利方案**

# 第十章 经营预测

3年～5年公司销售数量、销售额、毛利率、成长率、投资报酬率预估及计算依据

# 第十一章 财务分析

# 11.1 财务分析说明

**1.销售收入明细表**

**2.成本费用明细表**

**3.薪金水平明细表**

**4.固定资产明细表**

**5.资产负债表**

**6.利润及分配明细表**

**7.现金流量表**

**8.财务指标分析**

**（1）反映财务盈利能力的指标**

a.财务内部收益率（FIRR）

b.投资回收期（PT）

c.财务净现值（FNPV）

d.投资利润率

e.投资利税率

f.资本金利润率

g.不确定性分析：盈亏平衡分析、敏感性分析、概率分析

**（2）反映项目清偿能力的指标**

a.资产负债率

b.流动比率

c.固定资产投资借款偿还期

# 第十二章 附录

## 12.1 附件（没有的话可以不需要写）

**1.营业执照影印本**

**2.董事会名单及简历**

**3.主要经营团队名单及简历**

**4.专业术语说明**

**5.专利证书／生产许可证／鉴定证书等**

**6.注册商标**

**7.企业形象设计／宣传资料（标识设计、说明书、出版物、包装说明等）**

**8.简报及报道**

**9.场地租用证明**

**10.工艺流程图**

**11.产品市场成长预测图**

## 12.2 附表

**1.主要产品目录**

**2.主要客户名单**

**3.主要供货商及经销商名单**

**4.主要设备清单**

**5.主场调查表**

**6.预估分析表**

**7.各种财务报表及财务预估表**