



创业大赛商业计划书 打磨及经验分享

仅供内部学习交流之用
请勿对外传播
谢谢合作

主讲人：冯光烈
2019. 10. 20



冯光烈

职乎创始人 / HR总监/创业导师

- 职乎教育创始人、华南师范大学现代教育技术研究生
- 广州大学生创业研究院 | 创业导师&主任
- 广州大学、广东金融学院、广州工商学院、广州城建学院创业导师。
- “赢在广州”等大赛 | 特邀评委和嘉宾
- 扶持过百学生创业项目，获得近百万千万投资
- “荟管家”有机连锁超市HR总监；
- 参与出版书籍 | 《创新创业指南》《创业基础》
- 主要研究方向|教育信息化、职前教育、职业生涯规划、商机识别、商业模式等

公司荣誉



荣获省赛互联网+金奖、创青春银奖、青蓝计划等12大奖项，
及20万扶持资金和6家媒体报道

主要内容

- 一、基于创业前提
- 二、基本内容框架
- 三、大赛分析及其关键技能

1

PART 01

基于创业前提

THE INTRODUCTION OF CAREERSHOW

创业是一场修行

1

自己感动自己

感知阶段·创业爱好者

想法

团队

2

自己折腾自己

探索阶段·创业参与者

资金

人力

技术

3

自己超越自己

领会阶段·创业实践者

营销

融资

活出生命张力
用梦想的杠杆

商业机会的来源

商机识别就是找到“高效能的顾客潜在需求”。

- 1、问题（产生了需求）：生活中产生了问题继续解决
- 2、变化（需求发生了变化）：环境变化带来了需求的调整；
- 3、竞争（需求不变，满足需求的方式和效率不一样）：成本、材料、技术、稀缺资源等成为满足需求有效率，当前替代品的竞争，和跨界竞争越来越明显；市场细分对需求的精细化满足越来越普遍；
- 4、新产品、新技术（直接催生了需求）；

TIPS：实践调研与访谈、以终为始、研究现状与趋势、钻研案例、研究竞争对手及替代品；

商业定位与核心竞争力

彼得.蒂尔：从0到1
李善友：颠覆式创新

	主流市场	新兴市场
成熟产品 成熟技术	Q1 大公司的市场 持续性创新	Q2
新产品 新技术	Q3	Q4 小公司的福地 破坏性创新

- (1) 有价值的。 稀缺的——你无我有，
- (2) 不易被其他的竞争对手所模仿。专业门槛
- (3) 独特性。 “特”——你有我精
- (4) 内生性。非组织之外的，凭靠组织培育
- (5) 延展性。 杠杆原理，打开多个行业市场新大门的钥匙

一句话说明你的事业(关键能力)



为什么人提供什么服务，解决什么问题，相比对手有什么优势。

实践与交流



顾客+需求+产品（服务）

维度		评分等级					最终评分
需求（30分）	痛点	6	12	18	24	30	
	爆点	6	12	18	24	30	
潜在性（30分）		6	12	18	24	30	
高效能顾客（40分）		8	16	24	32	40	
总分							

” 企业使命的设定

” 商机识别质量评分表

发现问题

定义需求

创意发想

速做原型

循环往复测试

蒂蒙斯的创业项目评价框架

行业市场 有空间、有潜力、有优势

经济因素 2年内实现盈亏平衡，回报率在25%以上

竞争优势 拥有成本、技术、人才、关系资源或先发优势

收获条件 能有战略意义或资本市场附加值，存在有效退出

战略差异 顺应趋势，接受理想与现实的差距，允许失败并可随机应变

致命缺陷 不存在任何致命缺陷问题。

管理团队 搭配合理并有专业度，廉洁包容并可承担压力和风险

个人标准 不忘初心，追求创业的生活方式，并可承担压力和风险

2

PART 2

内容框架

THE INTRODUCTION OF CAREERSHOW

什么是商业计划书?

Business Plan=BP

沟通工具、管理工具、承诺工具、融资工具

一份帮助你勾画事业蓝图的全方位项目计划，指导公司运作，招商或融资。

未见其人，先闻其声

他人评价

自我审视

未见其业，先问其书

基本内容

- 1. 计划摘要
- 2. 产品(服务)介绍
- 3. 人员及组织结构
- 4. 市场预测
- 5. 营销策略
- 6. 制造计划
- 7. 融资方案及回报
- 8. 财务规划
- 9. 风险及控制
- 10.附录

- 1. 项目摘要
- 2. 公司简介
- 3. 产品(服务)介绍
- 4. 市场分析
- 5. 竞争力分析
- 6. 营销策略
- 7. 财务分析和融资
- 8. 风险及控制
- 9. 公司管理
- 10. 附录

1、项目摘要

一目了然精华：来龙去脉，为什么是你！？

一句话说明理念由来。（切入点，创办思路）

一句话说明市场的需要。（市场前景、目标战略）

一句话说明你们提供了什么需要。（产品）

一句话说明还有谁提供了这些需要。（竞争对手）

一句话说明你们提供的比他们提供的强在哪？（优势）

一句话说明你们如何做出这个“强”。（研发）

一句话说明你们如何把“强”弥补到“需要”那里去。（市场运作）

一句话说明你们弥补的需要能赚多少。（盈利模式）

一句话说明你们赚的分给我们多少，要我们提供什么。（投资回报）

一句话介绍一下你们。（团队背景及优势）

2、公司简介

1. 公司成长史
2. 组织架构图及股权
3. 团队成员介绍

（ 职务描述、专业及能力互补、过往事迹、相关能力、职责架构 ）

3、产品与服务

1. 主要产品概况 (类型、性能、成本)
2. 核心需求挖掘 (通过现象分析问题)
3. 细分领域和细分客户画像
4. 产品突出优势 (竞品分析对比)

4、市场及竞争力分析

1. 行业分析： **PEST** （行业前景）
2. 痛点分析： 通过问题挖掘痛点
3. 竞品分析： 模式创新/另辟蹊径
4. 优势分析： **SWOT**

市场预测=宏观综述+目标顾客及**细分市场**+市场特征（事实权威）+**竞争对手**

5、营销策略

分主次、定先后；有缓急，谋长远

1. 营销战略规划：**STP**（市场细分、目标市场、市场定位）
2. 策略分析方法：**4P / 6P**
3. 营销扩展计划：初始阶段、成长阶段、发展阶段

影响营销策略的主要因素有：

- (1)消费者特点；
 - (2)产品的特性；
 - (3)企业自身状况（团队、促销策略）；
 - (4)市场环境因素。政治及公关
- 归结为营销成本和营销效益因素

6、制造计划

- 商业计划书中的生产制造计划应包括以下内容：
- 产品制造和技术设备现状；
- 新产品投产计划；
- 技术提升和设备更新的要求；
- 质量控制和质量改进计划。

7、财务分析

1. 资金来源分析：股本结构
2. 现有财务分析：销售状况
3. 财务分析报告：资产负债表，利润表，现金流量表
4. 财务预测分析：扩张方式，五年财务预测
5. 财务状况指标：盈利能力，偿还能力，运营能力，发展能力

利润率，资产负债率、流动资产周转率、利润及营业收入增长率

融资方案和回报。创业者在全面分析评估资金结构及数量、投资回报率、利益分配方式、可能的退出方式等方面的内容后，提出最具吸引力融资方案。

要素：股权构成、融资需求、融资用途、融资计划

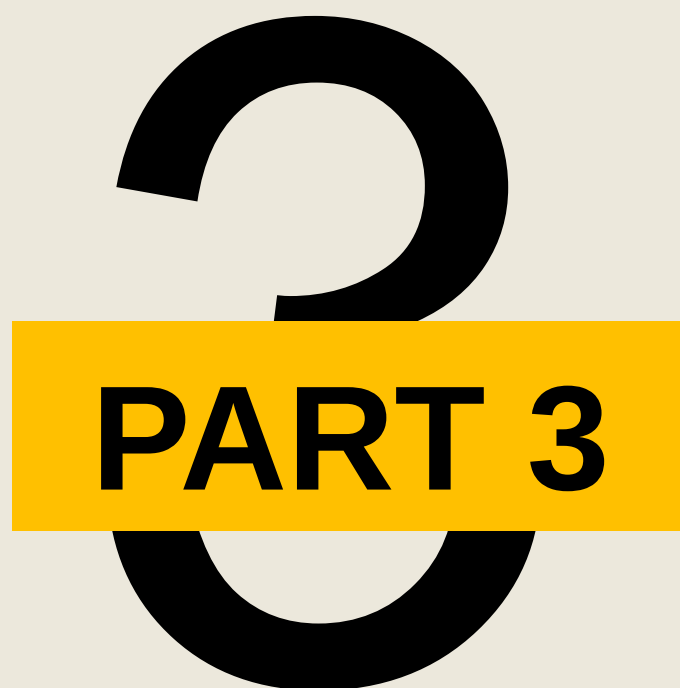
8、风险及控制

虽然每一份商业计划书都会对项目的方方面面做出一番美好未来规划，但是作为风险投资一方，他面对一个项目，不确定的因素太多。风险分析部分的目的就是说明各种潜在的风险，向投资人展示针对风险的规避措施。

风险分析+解决对策，少于**3**项

9、附录

- 附录经常作为创业计划的补充说明部分。每份创业计划在附录中都有**大量的财务预测**，作为执行计划和财务计划中有关财务的总结。
- 在附录中可能出现的附件还有：媒介关于公司产品的报道；公司营业执照、产品的样品、图片及说明；有关公司及产品的其它资料；专利技术信息；合作者和消费者的来信；一般竞争者调查等等。



大赛解读及 通关技能

THE INTRODUCTION OF CAREERSHOW

一、主流创业比赛

全国创青春比赛

中国互联网+比赛

赢在广州比赛

粤港澳比赛

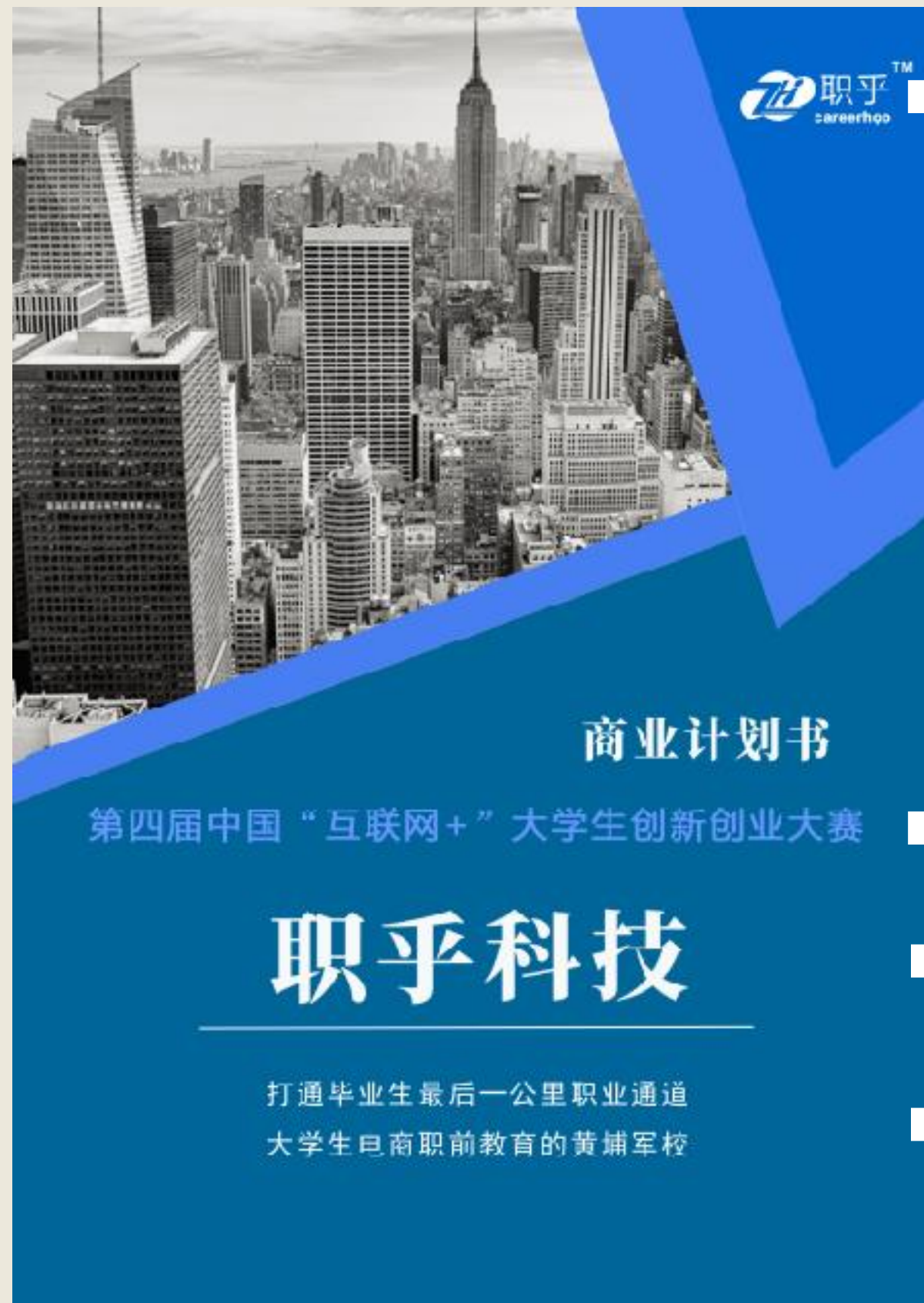
.....

145所高校 31772项目 140812人



15次比赛 40G+文件 169页数 200+版本

外表决定是否在一起，内在决定能否走多远



项目logo

比赛全称

项目名字

项目定位

封面背部

披露

·公司成长轨迹

·重要事件
(合作、媒体报道、投资)

·重要业绩

职乎教育

职乎大事记

2017.5.31 职乎成立



2017.8 课程开发
[求职、跨境电商岗前实战课程研发成功，并启动求职培训业务]



2017.10 职乎网
[科技教育平台 careerhoo.com成功上线]



2017.11 校企合作
[与广州大学、广州电子商务行业协会签署人才战略协议]



天使投资、荣誉与资助
[获得陈默50万天使投资，荣获“青蓝计划”等20万政府扶持基金，“时代地产、创青春”等10大创业大赛奖项]



2017.8-至今 业务持续开展
[开展了8期电商等实战项目，为106企业输送2805名人才，受众超过23307人，创收138万利润39万。预计未来5年，直接带动就业14万，间接带动80万]







评审参考

评审要点	评审内容	分值
创新性	1) 突出原始创意的价值，不鼓励模仿。 2) 强调利用互联网技术、方法和思维，在销售、研发、生产、物流、信息、人力、管理等方面寻求突破和创新。 3) 鼓励项目与高校科技成果转移转化相结合。	40
团队情况	1) 考察管理团队各成员的教育和工作背景、价值观念、擅长领域，成员的分工和业务互补情况； 2) 公司的组织构架、人员配置安排是否科学； 3) 创业顾问，主要投资人和持股情况； 4) 战略合作企业及其与本项目的关系，团队是否具有实现这种突破的具体方案和可能的资源基础。	30
商业性	1) 在商业模式方面，强调设计的完整性与可行性，完整地描述商业模式，评测其盈利能力推导过程的合理性。 2) 在机会识别与利用、竞争与合作、技术基础、产品或服务设计、资金及人员需求、现行法律法规限制等方面具有可行性。 3) 在调查研究方面，考察行业调查研究程度，项目市场、技术等调查工作是否形成一手资料，不鼓励文献调查，强调田野调查和实际操作检验。	25
带动就业前景	综合考察项目发展战略和规模扩张策略的合理性和可行性，预判项目可能带动社会就业的能力。	5

互联网+创意组评分标准

“创青春”大学生创业计划竞赛评审细则

一、创业计划书评审要素

1、资金预算

所有项目计划书要有详细的项目资金预算。项目申报的财务预算应本着务实、节俭、准确的原则，不足部分须说明补充资金来源。项目资助资金中不得包括个人或团队的薪酬安排。

2、可行性

创业项目原则上应与提交者所学专业对口，且在大学生创业的能力范围之内。资金运用符合市场规律，可控可实施。

3、时效性

由于省赛主办方规定活动实施期为五个月，创业项目的选择应尽量确保在实施期间获得可供考核评价的成果，或提供阶段性考核指标。

4、带动就业

创业项目对劳动就业的带动效应和作用大小将作为项目评审的重要参考指标。

5、活动效益

创业项目所取得的社会和经济效益将同时纳入项目评审和评估的考评体系，进行综合考评。

创青春评审细则

二、商业计划书成功的关键要素

■ 项目选择

发展趋势，聚焦细分、融合创新

■ 创始团队五大条

学历专业、特长优势、行业背景、骄人业绩、人脉资源

■ 商业模式四个化

盈利多样化+依据数据化+模式图示化+服务案例化

■ 发展潜力三大点

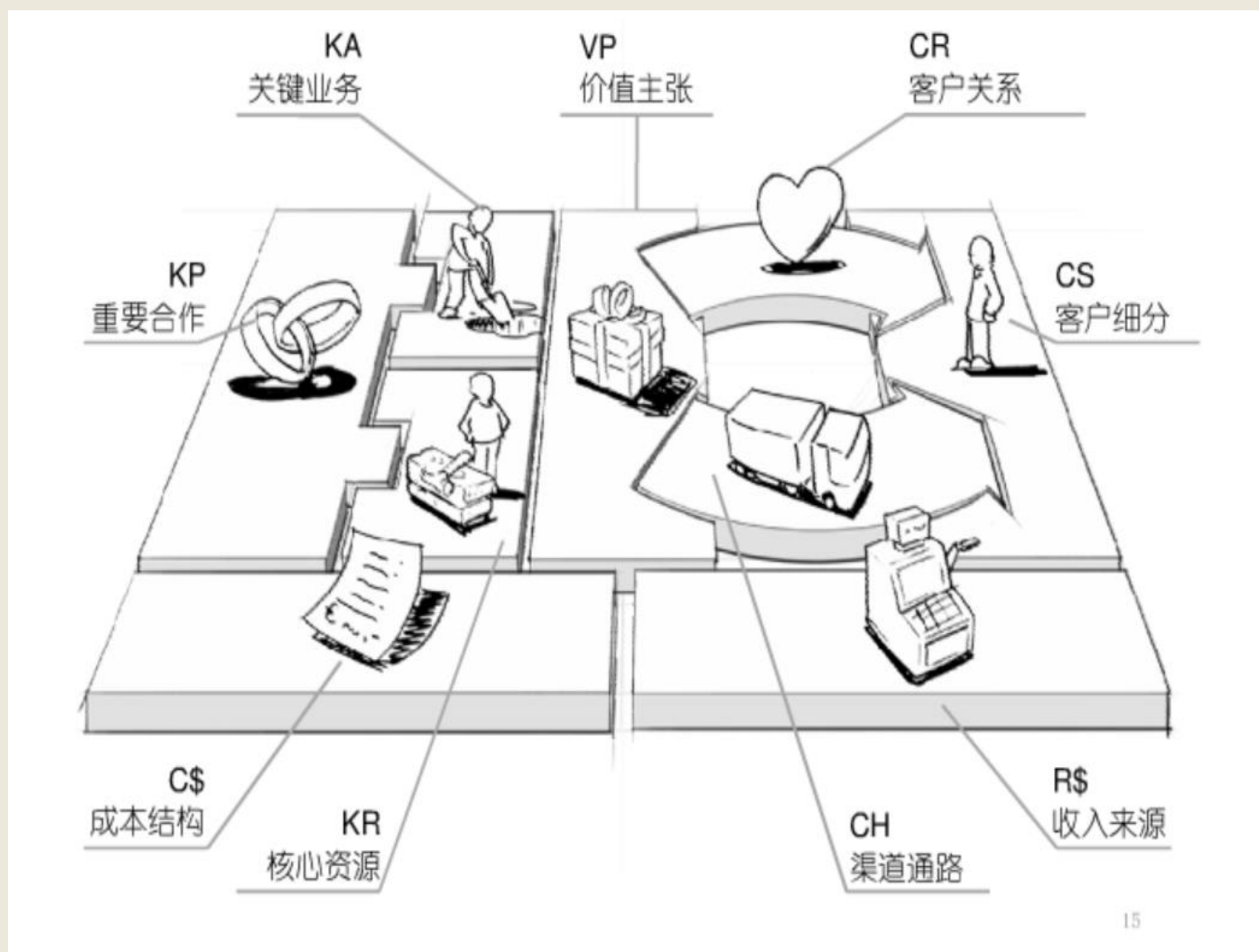
成果已验证、产品有市场有竞争力、团队很高效

三、项目顶层设计

反复锤炼！！

用几页纸把项目最核心内容提炼出来

思路梳理工具——
商业模式画布



四、参赛通关外在要素

1. 美观，整洁，逻辑，饱满
2. 选择对的项目+选择对的赛道+选择对的团队
3. 细心 恒心 用心——简单事情重复做

选择比努力更重要

参赛团队组成结构

1. 美工设计
2. 顶层设计-创始人
3. 市场分析-工商管理
4. 数据及材料收集整理
5. 财务分析

五、路演展示技能分享

路演前

1. 路演物料：商业计划书，展示实体产品或宣传册
2. **PPT**调试：展示屏幕比例，**PPT**播放检查，视频播放检查
3. 路演演练：稿子，角色分配，掐时间反复演练

路演中

1. 团队展示：有序上台，统一服装&口号&姿势，眼神交流
2. 角色分配：一人主讲，轮流合讲
3. 演讲方式：倒序演讲，板块演讲
4. 现场把控：时间把控，设备突发情况应急措施

PPT注意事项

- 1、开篇一句，结尾画龙点睛
- 2、简洁，不要延迟动画效果
- 3、摆数据，讲证据，说事实
- 4、逻辑性相关性强，要点突出

仅供内部学习交流之用，请勿对外传播，谢谢合作！

THANKS!

终将活成自己想要的模样

职袖学院
CAREERSHOW

Phone:13539778515

Email: fengguanglie@126.com

