

创业设计大赛之实战篇 PDF转换可能丢失图片或格式，建议  
阅读原文

[https://www.100test.com/kao\\_ti2020/282/2021\\_2022\\_\\_E5\\_88\\_9B\\_E4\\_B8\\_9A\\_E8\\_AE\\_BE\\_E8\\_c123\\_282251.htm](https://www.100test.com/kao_ti2020/282/2021_2022__E5_88_9B_E4_B8_9A_E8_AE_BE_E8_c123_282251.htm) 浅谈“创业”（PPT

内容）报告人：电子科技大学经济与管理系 陈本松E-mail  
：songben@126.com 报告内容创业的概念创业过程分析如何写  
作创业（商业计划书）创业概念创业的定义（多种）新颖的、  
创新的、灵活的、有活力的、有创造性的，以及能承担风险的。  
许多学者说，发现并把握机遇是创业的一个重要部分。创业包括创造价值、创建并经营一家新的营利型企业的过程，通过个人或一个群体投资组建公司，来提供新产品或服务，以及有意识地创造价值的过程。创造不同的价值的一种过程，这种价值的创造需要投入必要的时间和付出一定的努力，承担相应的金融、心理和社会风险，并能在金钱上和个人成就感方面得到回报。管理学会（国际管理科学学会the Academy of Management）的教授协会对创业也有自己广义上的定义：“对新企业、小型企业和家庭企业的创建和经营。在创业的定义中发现的一个共同主题是意识到企业家的重要作用。毫无疑问，如果没有一位愿意去做一名企业家要做的事情的人，就不会有创业。创业定义中的另一个共同主题是创新。创业包括变化、改革、改造，以及新方法的引进。第三个共同主题是组织创建。为了寻求已感知到的创新机遇，为了去创造价值，就必须具备有组织的努力和行动。必须有人挑头来做一些事情采取行动让创业型企业建立并运行起来。创业定义中的下一个主题是成长。创业型企业区别于其他小型企业的主要的一点，就是创业型企业侧重于企业的成长

。创业是创建一家企业，并在其成长过程中把握住发展机会。它不是静止不前，或满足于一个市场或一种产品。创业包含着成长。在创业定义中通常会发现的另一个主题是独一无二。创业包括企业家们愿意试验的新组合和新方法。因此，创业的本质意味着差异，而不是标准。通过创业，创造出独一无二的产品，尝试独一无二的方法。创业不是仅仅模仿别人所做的。它是做一些新的事情，一些未经试验和尝试的事情一些独一无二的事情。在创业定义中通常会发现的最后一个主题，是要认识到它是一个过程。一个过程，非常简单，就是一系列的进行中的决策和行动。创业不是昙花一现，而是一个需要时间的过程。它包括从创业伊始，到企业的经营管理，甚至到某一时间的退出之间的所有的各类决策和行动。我们对创业的定义是：创业是这样的一种过程，在这个过程中，某一个人或一个团队，使用组织力量去寻求机遇，去创造价值和谋求发展，并通过创新和特立独行来满足愿望和需求，而不管企业家们手中当时有什么样的资源。

## 二、创业过程分析

1. 机会识别过程
2. 机会开发过程
3. 创业结果

1. 机会识别过程具有动机的个体在获取初始创意（idea）之时，机会识别过程就开始了。创意的两种来源：一种是意外发现的一种是经过深思熟虑才发现的。大多数的创意是碰运气发现的。多数创意是从职业中产生的，但也可能是从业余爱好、社交或步行观察中发现的。机会识别过程相关的8个要素：  
(1)正式计划；(2)正式评价；(3)市场与技术驱动；(4)细致调查；(5)意外发现；(6)先前职业；(7)创新与改进；(8)信息调查。四种不同的机会识别模式这四种独特的模式反映了四种不同的组织文化。第一种模式印证了机会鉴定是一个深思

熟虑的过程，即创业者需要做一些“功课”，例如从图书馆、商家或其他地方寻找与机会相关的知识；第二种模式是根据正式计划和评价过程按部就班地对机会进行鉴定；第三种模式是自主开发产品，自我鉴定机会；第四种模式是把机会鉴定看作是一个随机过程，没有正式的计划或评价。

## 2. 机会开发过程

要创业，你首先需要有一个能够成功或有能力开发可盈利机会的现代企业或组织。创业过程总是表现为一个机会识别、机会评价、决定开始并以资源获取结束的连续过程。建立一个资源平台被认为是新创企业成型的一个重要过程。构造资源平台的模型首先，企业必须聚集（assemble）资源。即，根据商业概念确定资源需求及其潜在的供应者。然后，企业必须参与获取（obtain）必要资源的交易过程。若把创业家视为资源的组织者和协调员，社会网络在这一步中起到重要作用。最后是整合（combine）看中的资源，推动商业概念转换成可销售的产品或服务。在这个阶段，创业家拥有的不再是一个商业概念，而是一种现实产品或服务。创造产品或服务是创业家应对在机会识别过程中感知到的市场需求的一个办法。创业家必须思考潜在的消费者、销售价格、退出渠道等问题。

## 3. 创业结果

在描述创业过程时，有必要把创业结果纳入其中，原因有二：第一，可感知的结果是创业家激励的要素。它可以是外在的，如增加的收入；或者是内在的，如为自己工作的愿望。期望的报酬将激励创业家把自己的时间和精力投入到机会的识别和开发中去。第二，结果是进一步创业的投入。从机会定位和追求中获得的经验促成了创业者的个人发展和成长。创造、整合新知识的能力有助于未来创业机会的培育。换言之，经验推动了未来

创业。即使创业计划失败仍旧会增进知识或推动生产方法的改进。创业家可以从自己的过失中吸取很多教训；创业家可能从第一次尝试后暴露出的不放弃的精神中获益。意外的失败可能构成将创意转换成商业机会的知识平台，不管是对当事的创业家还是其他企业家来说都是如此，3. 创业结果（1）结果的类型和层面创业关注于个人财富的发现和挖掘。创业家也通过创造财富、新市场和新工作产生积极的社会效应。结果的不同类型：有财务和非财务之分，有好坏之分，有长期和短期之分等等。多数侧重于创业的经济效益，即关注于利润，或者考虑财务和就业来分析企业成长。（2）退出失败是放弃新创企业的一条途径。创业家还可能因为其他原因有意识地退出新创企业的运作。在特定的时刻，创业家评估他创业的不同的结果。对多数创业家而言，他们注重创业过程本身，而非结果。

### 三、如何准备创（商）业计划书写商业计划书的重要性

研究表明：1.美国快速成长的企业中68%是从商业计划书开始的；Cisco Systems, Microsoft.2.有商业计划书的企业与没有商业计划书的企业相比，从快速获得收入来看其成功率提高了69%。创业者的规划、梦想和希望。理想和现实之间的桥梁。商业计划书定义商业计划书是，针对一项经营业务或者是考虑成立一个新公司，而针对未来发展提出的一些想法和思路的一个文件。必须回答的两个问题：启动您的业务或扩展您的业务时所需的资源（包括资金）回答招什么商引什么资以及如何获得回报 招商引资有什么好处 商业计划书与可行性研究报告“可行性研究”蜕化成了“可批性研究”在中国，投资体制一直是“审批经济”，一个新项目能否通过审批，主要就看可行性研究报告，如果报告行了

，也就是意味着项目可以上马了，很少考虑到实施项目的不利后果，导致一些项目建成就是赔本，建成就是赔钱现象的出现。现在不少所谓可行性研究只讲前景如何乐观，刻意规避不可行因素，成了某些领导欺人和自欺的华丽外衣。个别地方政府、部门或企业组织可行性研究，就是为了讨好审批机关，“可行性研究”蜕化成了“可批性研究”。这种情况造成了一些政府投资打了水漂，令人痛心。因此，必须重视投资的风险代价，加强对“不可行性研究”的重视，否则对政府来说，这种不代表民意的行为不但得不到老百姓的支持和拥护，甚至还会引来公众的不信任。

谁用商业计划书？商业计划书的目的帮助你获得经营过程中的所需的资源（资金、信息、专业人士）运营公司的一套思路（路线图）对公司期望目标量化，有据可查针对潜在投资人的一个销售报告是公司创立人描述其远景未来的一个报告创建公司发展的五个阶段创意提出阶段商业计划书的种类零售批发服务型公司制造商（生产型企业）项目开发（整合资源，对某以项目进行完善，然后出售部分或整体）什么时候需要写商业计划书商业计划书中存在的主要问题计划没有现实性投资人不切实际的要求、技术性计算错误只是研究，但误认为是产品开发缺少支撑的技术和产品 动机不纯跳过种子期阶段多重时间进度超过两个以上的公司用一个商业计划书商业计划书的基本规则 三点警告：一个完整的商业计划书不应存在有不道德和潜在的法律问题。不应披露同进度、股东、预算、营销策划、专有产品、独有工艺等有关的详细资料和重要信息。需要谨慎判断商业计划书不等于就是经营业务（生意）商业计划书封面页把你的产品的一幅颜色图像放在首页。但需留出足够

的版面排列以下内容：A. 公司名称B. 注册年月C. 公司性质D. 公司地址E. 邮编F. 融资负责人姓名G. 职务 H. 电话I. 传真J. E-mailK. 公司主页（WWW）L. 商业计划书编号

公司名称：  
签字：日期：目录初步写完商业计划书后，注意确认目录页码同内容的一致性

执行摘要（两页以内）经营理念公司概述  
业务分析市场和销售战略分析竞争分析风险与机遇管理团队与股权结构资金需求财务计划附录

执行摘要注意：有的书把此部分称为“经理人”摘要，都是源于英文“Executive Summary”的不同翻译。如果执行摘要写得不成功，那就不会招人看。因此，这部分一定要认真写，切忌马虎大意。把这一部分作为这个商业计划的写作大纲。执行摘要的最主要功能是引起投资人的青睐，所以这一部分内容不要超过两页，越短越好。经营理念一定要提出你的经营理念。经营理念：……远景目标：a. XX公司的目标是成为……描述你的最终目标，例如：要成为低脂肪奶酪的第一品牌。 b. XX公司要在市场中享有盛誉，并且为市场提供……比如节省的时间, 更好的生产方法，合理的价格。我们能实现这些是因为采用了……优异产品的开发、掌握市场发展趋势和需求，赋予创新精神并且采用有效的分销和包装。在追求和实现我们的目标的同时，我们要报答那些关注我们发展的人士，客户，和公众。描述你们所追求的荣誉和目标。描述各有关团体和人事如何受益。XX公司概述 XX公司（列出具体公司字号，在通篇商业计划书中不要用“我们公司”这样的词组，原因是不要增加读者任何一个多余的思考过程）成立于...年...月，并且……描述你的产品或服务。例如, 铅笔的分销商, 医药服务的供应商。符合法律规定公司全称是……。XX公司的合法形式

是……例如：有限责任公司、股份有限公司。我们主要的办公地点在……。其他的生产设施地点在……。办公面积有……平方米，生产厂房面积有……平方米，库房有……平方米。目前每月我们的生产能力是每月……件，如果每月……件时，就需要增加用房。融资后，我们估计这样规模的设施能够满足公司……年的发展需求。

### XX公司概述

XX公司是否从事政府特殊授权或法律法规有特殊要求的、或是法律法规迄今尚未禁止的业务。比如污染物处理、军备武器、遗传工程、爆破工程等。XX公司符合一切运营规定，拥有最新的检测纪录。这些记录包括……。这些管理机构从以下几个方面规范我们经营业务。我们对“三废”的处理在管理上有专门的文件和执行办法，对所有员工都有要求

### XX公司概述

XX公司的战略合作伙伴如何保持与战略伙伴的关系很吸引投资者的注意，解释你是如何和他们一起合作并提高你的经营业绩。在即将建立的更大规模的合作过程中，你的公司可以为合作伙伴提供重要并且是有利可图的发展前景。描述每一个合作伙伴在市场中位置的细节，并且说明合作最大的风险是什麼？举例来说，我们与……建立了营销协议，与橡皮擦领域的营销领导者建立了联盟，有利于我们销售学生用铅笔。供需方共同分割零售业同样可以占领市场，这可以帮助我们快速的切入市场。合作关系的风险在于合作者可能选择自己销售[铅笔]将我们排处在外。另一种对公司有利的战略关系是同……公司共同建立合资企业。我们从不投资于研究的初始阶段，我们可以把研发时间一分为二，我们充分利用那些没有被充分利用的人力和设备，这可以有效避免支出……比如员工工资、设备购买，我们愿意为此支付一笔……万元的提成费，

以感谢我们的发展伙伴为我们的最终成功所做出的贡献。XX公司概述我们与供应商有着紧密的合作关系，批量采购时价格降至市场价的80%，并且他们同意6个月内不把产品大批量投放市场，或者是给我们一个优惠的价格。我们还有一些OEM战略合作伙伴。假如我们是生产滑冰轮的，那么生产长靴的几乎是靠我们才买出他们的滑冰鞋附件。这些关系保证了我们有一个巨大且稳定的市场，这些环节使我们占据市场，尽管他们很少提到我们的或没有我们的商标。业务分析XX公司是一个.....产品/服务的制造商/分销商/服务供应商。XX公司正处于经营发展的.....例如“概念/种子/产品/营销成熟期/稳步发展阶段”，刚“开发了我们的第一个产品,雇用了我们的第一位售货员,签了我们的第一张订单”。产品或服务介绍 解释你的产品如何使用或你提供的服务客户如何使用。描述产品或服务销售的细节，产品或服务的功用，产品的基本用途和一些重要和辅助用途。用户对你产品哪一点最感兴趣？你是如何使产品升值的？注意说清楚价值链业务分析XX公司生产下列产品：.....，以最大销售能力或最大生产能力为依据。附上产品照片、图标、专利证书、或其他描述性材料。强调产品或服务独具的特性，它们是如何制造或附加的。同时，重点说明你的产品与当前市场上产品的不同，为了达到渗透市场的目的，你所能采取的措施。讨论如何增加产品的附加价值，以及回馈客户的时机。作为产品或服务的成本、生产时机、生产力改进的结果，你将用多少个月维持你最初的产品价格。业务分析生产或服务的不足是.....相对于你的竞争对手而言，你的产品或服务有那些优势，描述产品的专利权，商业机密或者其它的具有专利特征的产品或



服务。讨论扩充生产线、完善相关产品的一些机会。（强调机会以及你如何保证你的优势）业务分析咨询经验丰富程度。或如果是服务性产品的话，公司向客户提供下列服务，列出主要服务内容……，以最大销售能力或最大生产能力为依据。附上其他简介和能够描述所提供的服务的有关材料。目前我们的产品或服务正处于产品寿命期的导入期/成长期/成熟期。我们首次于……年开发产品/服务，此后又作了……改进。将发展到今天的过程作一个综述。可以列图表业务分析产品专有权上的独有特征这是至关重要的一部分。投资人必须看到某些独有的、独占性的、或是有关产品和服务得到保护东西。我们的产品具有独占性是因为我们有秘密的配方、受专利保护的工艺、还是独有的制造工艺。市场是有些厂家也能够提供某些类似的产品/服务，但是在市场上能够细分我们的市场，因为……。我们申请了/受让了一项专利，详见……附件……摘要。我们已把这项专利应用到我们的工艺过程中，这是别人不能仿制。我们的先导产品……重点满足了客户的下列需求：……，客户可以从中获得……益处。说清楚你的生产线或工艺过程如何向客户提供独有的增值性能，以及这些性能是如何转变为公司的竞争优势的。业务分析研发介绍XX公司的研发工作由著名的……领衔负责，或是我们的研发工作由……合作方负责。他们的任务就是根据来自市场的反馈信息提高产品的性能，以便产品更新换代。到目前为止，我们研发队伍研究出的成果和创新发明如下：1.2……

业务分析去年XX公司投资了销售收入的…%，总计……万元用于研发。今年计划投资……万元用于研发，明年还将投入……万元。我们有些研发成果并不来自客户和市场的信息反

馈。选择产品的指标由下列因素确定：1．相对低的投资要求2．有利于投资回报3．与目前发展战略相吻合4．研发和生产上的可行性5．相对低的风险6．一定时间内就可看到效果7．大众化的购买对象

业务分析新的下一代产品根据市场反映的需求，我们计划投放……产品/服务，以及与此相关的衍生产品……。我们投放上述产品的目标时间分别是……，同……展示会，或者是行业中的……（事件）相一致。此外，在下一个季度下列产品将投放到市场：……。业务分析生产我们的产品/服务是自己生产、自己组装，零部件来自不同的供应商。服务由我们的员工提供，或者是来自分包商。用于我们产品的原材料/二次组装/组件从符合我们产品质量要求不同制造商那里都能获得。产品生产线或提供服务过程中的主要特点是：1.2.3……业务分析列举和说明主要的设备、材料和人员需求。上述要求是否都已具备？是否需要多家供应商？列出库存要求、质量和技术参数、危险品材料。产品独有的特点：我们的产品/服务是唯一的是因为……。或者是我们进入市场有优势，因为我们具有……专利，加速进入市场、以及独有的品牌。

市场和销售战略分析 注意：此部分内容尤为重要，许多商业计划书并没有很好地准备，同时也是最难准备的部分。

销售摘要市场和销售战略分析市场分析A. 目标市场我们希望可以在……行业中……特殊的市场中展开竞争。根据……提供的资料，在…年…月以前这个市场在批发/零售已经接近……万元。未来市场的发展趋势会是关注产品的环保性、价值性，高质量，小型化等因素。根据……市场研究的数据报告，显示市场将会于…年…月出现上涨/萎缩至……万元的市场规模。我们希望在这一段时期内我们竞争

的特殊市场上涨/萎缩/保持/停滞。对业务变化产生影响的主要因素是电脑产品的降价，基于家庭消费的发展等，行业成长的最大规模将是.....万元。确认一下你的信息来源，以及它是否是及时更新的。

### 市场和销售战略分析B.市场细分

我们定义我们的市场细分.....比如，为家庭/学校/公司提供文具的生产商、食品领域内的低脂肪奶酪生产者，这个市场在过去的几年里是稳定/不稳定。行业专家.....预言在未来的几年中.....。简要的列举市场的主要细分部分如下：abc.....你想要争取到的客户的类型.....比如，电子产品的订货商，目录手册的购买者，零售商。在a/b/c的细分部分产品依据产品的.....（比如，型号），它的零售价格一般在.....这个范围。这一市场环节中的产品销售的配送是通过零售商，制造商，销售代理，还是OEM。

### 市场和销售战略分析基于.....原因，

我们的典型客户目前正在使用我们产品的替代品。他们想要购买我们的产品，是因为我们产品的价格/性能/质量。我们是从客户反馈/广告咨询/商业展览中获得这些信息的。我们感觉客户更关注我们的产品价值/性能/品味。尽管我们的产品存在价格高/品牌认知性不足等问题，我们正努力明确我们的产品市场上的.....定位，以克服我们的弱点

### 市场和销售战略分析市场营销XX公司的营销计划是根据以下条件制定的：

1.2.3.....我们希望成功渗透到.....细分市场的中去，因为我们将零售/分销/邮寄/互联网销售作为我们产品的主要销售渠道。我们预计会取得.....%的市场份额。

### 市场和销售战略分析市场定位

我们将把我们的产品定位为低价/高质/物美价廉。这些将是我的竞争对手当前还没有注意到。我们根据人口统计资料.....比如，人群特征/年龄代/受教育程度等对产

品的不同需求适当的调整 市场和销售战略分析定价我们的定价策略是.....，主要依据成本/毛利润/还是市场。我们达到这个价格是根据毛利润，市场上的价格，成本，或可被认可的产品价值。我们每月，每季，每年都审定我们的价格，以保证不丧失市场上的潜在利润。客户愿意在.....价格下购买我们的产品，主要原因是..... 市场和销售战略分析分销渠道我们产品的分销渠道有批发、商场零售或其他方式。季节的变化/地理的位置/客户的特征等这些都将决定我们是否将产品送达最终用户的手中。市场上的竞争采用这些途径批发、商场零售或其他方式，但我们的优势在于.....前5位的主要客户是：1.2.3.4.5.用一两句话描述他们。详情可见附录，.....图示我们是如何将产品送到消费者手中的过程。狗吃狗食，狗不买狗食。市场和销售战略分析广告、促销、商业展览我们的目标是在市场上介绍、促销、支持我们的产品，尽管合适的广告设计、商业的促销活动需要花费资金。XX公司已有了全面的广告策划和促销战略。当资金达到位后，将会由最好的.....公司来实施。我们希望在全国范围内的...商务杂志上或...贸易出版上登广告。我们策划我们自己的广告，并把它作为我们合资方和OEM方整体战略广告之一的部分。我们的公关计划是保持与商务期刊记者和编辑之间的良好关系，并且提供报到素材以提高我们在市场上的信誉，和让客户了解我们。我们通过多种渠道促销我们的产品，比如以现场制作样品/展示产品的不同的侧面/散发给融资商/或其他方式。我们的目标是扩大我们的客户群，提升我们产品的品牌知名度，加强我们与公众之间的联系。市场和销售战略分析XX公司参加以下的商业展览：1.2.3..... 列举主要的几个：主办者

，参加的厂商，参展的位置以及展位的标准，这些是如何有利于我们推介新产品。或者我们以一般展会参观者的身份参加了几个展览，我们只对那些对我们的产品感兴趣的购买者展示产品。参展时要考虑下列因素，我们散发产品的介绍能否到达目标客户，展会的地点是否合理，时间是否合理，它是否是一个我们必须去的展会。 市场竞争分析 说出在产品、管理、价格、厂址、促销手段、财务计划上的主要竞争对手是谁。错误和不明确的信息都会被认为是对投资者的不诚实和漠视。不要让你或投资人在你的竞争优势上感到迷惑不解。通过电话黄页书、当地图书馆里的行业目录，在线的数据库，了解其它公司的竞争力。看一下行业的有关杂志，寻找刊登行业广告者。 竞争分析XX没有直接的竞争对手，但有生产我们产品替代品的竞争对手。或者我们产品的直接竞争对手有abc..... 竞争分析给出你的每一个竞争对手的详细分析，要很详细。比如：董氏公司是东北地区的铅笔制造商，他的销售额有300万元，它是.....集团的下属公司，全公司的销售额有800万元，包括生产铅笔、钢笔及其他书写绘画用的文具。子公司目前发展停滞，因为总公司没有提供改进机器设备的运营资金，该子公司由一位副总裁负责，他上任已经6个月了，前一任管理者负责了11个月。你和你的竞争对手是否采用了相同的分销渠道，借助相同的商业杂志宣传促销。如果广告是有规律的，十有八九是这样！我们的产品是独一无二的，因为.....。我们具有领先的竞争优势，原因是低成本/快速进入市场/已经有的品牌。 风险与机遇 商业风险这一点对于整个计划书来说也是至关重要的，投资人对于你的企业所面临的挑战和应对的措施必须知道。有几种类型的风险，尤

其是在创业型、成长性的企业里。务必列出以下风险，并提出相应的策略。a. 我们发展过程中所遇到的主要问题有有限的运营历史，资源的短缺，管理经验的不足，市场和产品的不确定性，对于关键管理人员的依赖性。b. 企业弱点的评估 c. 应急计划是.....d. 新技术..... 风险与机遇机遇这一点对于整个计划书来说也是至关重要的，它将给整个商业计划带来闪光点，也是各方面的人所关注的一点。虽然我们的经营伴随有风险，我们能够战胜这些困难因为.....。我们将通过综合的研究，或者和同一个了解市场的更大的公司合作。我们将会集中精力.....，用于解决在市场、产品、管理等方面的问题。如果我们能够战胜风险，我们就将在.....特殊市场领域占据优势，成为行业的主要力量。我们的品牌将被客户和投资人所认识，在.....年内，我们能够实现这个目标。特别是我们.....的领先产品将有机会在.....领域影响行业发展、影响人们的生活状态、提高性能。我们因此也可以进军我们以前未涉足的领域.....国际市场/不同发展阶段的市场。管理团队与股权结构这部分需要填写部门的功能，核心管理人员其职责，组织的投资结构概要。董事会的组成，其它投资者的股权结构及其相关内容。你要阐明一些需要担当的责任，比如，团队成员愿意接受最初的不高的工资，以及适当平衡一边从事管理，一边从事研发的现状，还有在做事时的商业技巧和经验。管理团队与股权结构管理a. 公司类型b. 结构提供XX公司核心管理职位，以及胜任这一职位的个人。如果XX公司已经成立具备了一定规模，需要添加一张组织结构图。在不增加企业过多的管理费用的基础上，要保持每个职位上都有人全职责任几乎是不可能的。说明这些不能保证全

职的职能是如何被执行的，比如，聘用一些兼职的专家或顾问履行某些职能，谁将履行这些职责，什么时候会有人以全职的身份来替代他。如果一些核心人员开始并未进入董事会，那么它什么时候会进入。管理团队与股权结构c.陈述管理团队以前或现在共同工作的一些情况，表明团队成员之间相互学习弥补对方不足，最终成为一支高效的团队

者职责和简历。d.核心管理人员介绍每一位核心人员职业生涯的重要部分，尤其是他的知识领域、专业技巧以及表明他有能力胜任职位的技能和业绩的记录。你的介绍还包含他在销售方面的成绩，营利的成绩，（预算范围，从属人员人数，新产品的介绍）以及他在重要的企业通常管理中的情况。介绍管理团队中每一个核心人员的确定职责。撰写每一个核心管理人员的简历，作为展示，需要强调他们的相关培训，经验和所取得的成绩。管理团队与股权结构e.员工聘用协议，以及其它一些相关协议，期权股份和分红计划介绍已有的或经过认真考虑的与核心人员之间的聘用及相关协议。说明会影响期权股份有关限制和投资。介绍仔细考虑后的依据业绩的期权股份和分红计划。摘要已制定的鼓励性的期权股份或者其它的股票所有权的预计计划，或者对核心管理人员及雇员的一些影响。管理团队与股权结构不仅要说明你的管理者，更要阐明他们是怎样作为一个团队共同工作的。我们的团队由以下一些人员构成：1.2.3.4.....他们已经有了.....年的共同工作经验。.....在市场有了.....年的营销经验；.....在产品研发有了.....年的经验；其他一些人在.....领域有了.....年的历史。管理团队与股权结构坦率的讲，如果你有更多的人从事管理，将会很好。总裁/财务副总/市场副总/运营副总/销售

副总/研发副总/法律顾问 说明他们是谁，多大，他们的公司股份是多少。管理团队与股权结构管理团队与股权结构专业机构 我们强有力的团队中还有下列人员参加：财务公司法律顾问市场营销顾问广告顾问公司银行其他咨询机构 管理团队与股权结构XX公司董事会以及其他咨询机构介绍XX公司对于董事会规模和职位的体系设想。董事会成员的选择，用一、两名话概括他们的背景，说明他们为公司带来什么？董事会名单：1.2.3.....突出说明有特殊身份的董事会成员，他们是如何对公司起作用。是否设有独立董事管理团队与股权结构我们还有一些其它的帮助，用于协助我们进行决策，战略规划、商机把握。这些人和机构是：1.2.3.....

资金需求 这一部分主要是说明你所需的资金数量。将真实的股权投资比例提供给投资者。简要介绍增加的投资的用途和投资者希望得到的回报率是多少。 资金需求A. 需求量a. 金额b. 时间c. 资金类型 d. 资金来源 资金需求B. 其他资金需求C. 资本金的使用 我们寻求.....万元作为追加投资.....净资产，重组债权，或其他形式的更高级投资，这笔资金将.....年的发展中使用。到那时直到产生正向现金流以前还需要.....万元的额外融资。 资金需求最初的投资将会被用于员工的工资/项目的开发/市场的推介/获得竞争者的信息/购买设备。列表如下：完善发展 ...万元购买设备 ...万元 市场及新生产线 ...万元 运营资金 ...万元 资金需求到.....年时，我们将利用剩余的利润分红或者再次融资，或者公司的出售，或上市融资实现投入退出。确定需要多长时间还清贷款或是投资人得到回报。如何实现回报，采用.....策略实现退出机制。 资金需求结论：基于我们的预测，向我们公司投资是一项很好的商业投资。为了加



快进展，我们需要在年...月前需要.....万元的投資。财务计划财务分析是对投资机会进行评估的基础，它需要体现你对财务需求的最好预估。这种分析需要涵盖三年，包括当前和前一年的资产负债表，预计三年内的盈利与损失，盈亏平衡分析。分析的假设条件如下：1.2.3..... 财务计划收入预估表利用销售量的预估和已产生的生产和运营的成本，准备至少三年的收入预估表。充分讨论预估情况。例如，允许坏帐和折扣的具体数额。预计销售扩张或持平的情况，成本或销售中管理费用固定的比例。完成形式上收入情况的情况和将他们整理成文件。重点说明主要的几项风险，比如，导致销售税减20%的风险。这些风险都将影响销售目标和赢利的最终实现。还要说明收益随之而变化的情况，收入状况是财务管理中预测可盈利计划的一部分，它可以显示出新资金的潜在的投资可行性。建议前两年以月为单位统计，再往后以季度统计 财务计划在新产品或改进的产品推出后，销售预计会增长。在以下的计划中我们简要的介绍一下我们的产品.....。我们希望在.....个月之内，我们能够达到每月销售.....单位。随着我们能够有效地在市场上购买原料或者利用新的设备，生产出更多的产品，这样可以将销售成本减低到.....%。毛利润将保持不变，因为新的产品进入市场具有更多的盈利空间，原有产品的利润空间将逐步消失。财务计划销售和管理的费用的总额提高，但所占成本的比例会减小。列举最大的一些订单，以及他们的意义，因为我们会拥有更高的市场回报。早期的销售中所占的比例较大的研发费用，过一段时间后百分比将下降。要记住这些数据本身并不能说明问题，一定要说明提出这些数据的依据，以及你面临这些数据时的

是否经过冷静的思考，这对于投资者来说非常重要。讨论一下市场大小，市场的容量，把握市场的时机，以及你的竞争压力对于这些数据的影响。讨论其中一些数据从某段时间到某段时间变化的重要意义，包括你的业绩之所以会上升的原理，和企业扩张的原因。财务计划资产负债表对任何重大的事项，或不寻常的事项作出标注，比如流动资产/其他应付账款/到期的债务 财务计划现金流和盈亏平衡分析 这比资产负债表和利润报表更为重要，在阶段性时间结点你将会有多少现钱投资者很关心的问题。第一年按月做一次统计，以后两年至少每季要做一次统计。现金流入流出的时间和数目的详细描述，决定追加投资的时间，对运营资本的微弱需求，说明现金是如何得到的。比如获得净资产，银行贷款，银行短期信用或者其它，说明那些项目需要偿还，如何偿还这笔钱。重要的是建立在现金的基础上，而不是加上利息的计算。财务计划讨论一些假设，比如在销售旺季的生产，商业的折扣，买主购买的条款，预计的工资增长，业务扩张，季节对于库存的影响，投资的年回报率，主要设备的购买等问题，同样这也是过去在现金基础上，而不是利息加现金。讨论现金流量对于业务因素变化的敏感反映，例如销售旺季与淡季的变化我们估计当月采购达到.....时，我们的供给商就会将满足我们的需求条款.....。这时，我们设定支付期限将延长的.....我们估计可以在.....天内托收资金，因为我们拥有大客户的特殊付款方式，货到付款的方式，信用卡的收费方式等 我们预估第一笔投资将在...年...月开始使用，到...年...月实现收支平衡。我们将于.....年月开始盈利，届时销售将会达到.....的规模。 财务计划盈亏平衡图（利本量分析）：计

算盈亏平衡点，准备盈亏平衡图显示何时将达到平衡点，以及出现后，将如何逐步的改变。讨论平衡点是很容易还是很困难的达到，包括讨论与整个销售计划相关的平衡点处的销售量，毛利润的范围以及随之变化的价格。还有当投资短期销售项目减少后，平衡点将要下降。附录A. 产品彩页介绍B. 销售记录文件C. 媒体报道D. 主要人员简历E. 专有技术的证明文件，比如专利证书F. 主要设备、设施、库房的照片G. 公司网页H. 有关信件I. 供应商的报价单J. 市场研究数据K. 协议或合同L. 专业术语介绍M. 补充数据说明表单N. 行业刊物综述O. 其它资料 100Test 下载频道开通，各类考试题目直接下载。详细请访问 [www.100test.com](http://www.100test.com)