关于申报我校大学生创新创业孵化基地

第八批入驻项目的通知

为认真贯彻落实党中央国务院、教育部和省委省政府有关做好普通高校毕业生就业创业工作的部署要求，进一步做好我校大学生创新创业工作，为全校大学生创新创业项目提供孵化服务，经研究决定，遴选第八批入驻我校创新创业孵化基地的大学生创新创业项目。为做好入驻项目的申报与遴选工作，现将有关事项通知如下：

一、申报条件

1．创业项目不得与国家法律法规以及学校各项规章制度相抵触。

2．创业团队负责人及成员必须为东华理工大学全日制在校学生。创业团队成员品学兼优，学有余力，开展创业活动须经家长和所在学院同意。

3．创业团队须有指导教师，鼓励创业项目与指导教师的科研成果或专业技能相结合，自愿接受创业孵化园相关管理制度，并遵守执行。

4．项目具有可操作性和创新性，并具备一定的商业价值和市场前景；鼓励创业项目体现学校的学科专业特色和优势；重点支持科技创新类、科技成果转化类、互联网+、电子商务类以及文化创意类项目入驻。

5．已工商注册的创业团队优先考虑，同时鼓励有良好基础或具有潜在发展前景的创业团队（项目）入驻，要求创业团队有一定项目启动资金，创业负责人独立承担相关经济责任与法律责任。

6．创业项目的市场前景、技术与经营风险等有较好的分析评价，商业模式清晰；项目技术成果产权明晰，无产权纠纷。

7．学校国家级大学生创新创业训练计划项目、“互联网+”大学生创新创业大赛、“创青春”大学生创业计划大赛获奖项目，大学生科技创新基金立项资助项目优先考虑入驻。

8．不接受餐饮、娱乐、服务类以及有安全隐患和对环境有影响的创业项目入园。

二、申报程序

1．创业项目负责人向本人所在学院提交《东华理工大学大学生创业孵化园项目申报表》和创业计划书（详见附件）；

2．各学院对申报项目进行初评，并组织推荐；

3．学校邀请专家对创业项目进行评审，确定入驻项目并公示；

4．项目经公示无异议后，与创业孵化园管理委员会签订入驻协议书；

5．创业项目办理入驻手续，在孵化园管委会管理下入驻开展活动。

三、大学创业孵化园扶持政策

1．为入驻的创新创业团队提供场地、网络端口、电源接口等。

2．为入园企业成果发布、信息沟通、企业洽谈提供必要的服务，帮助指导入园企业举办各种媒体宣传推广活动。

3．邀请校内外导师对创业团队进行创业培训，组织创业联谊会，开展“创业示范店”等创业后续服务活动。

4．学校有计划地组织举办创业成功经验交流活动，帮助创业者将科技发明、专利等转化为创业项目；运用多种方式向社会宣传、推介我校创业团队和创业项目。

5．创业者出现经营困难的，委派创业咨询专家会诊；

四、其他相关要求

1．开展大学生创业项目活动是培养学生创业能力的重要途径，各学院要高度重视，做好宣传动员及项目评选推荐工作，确保该工作顺利实施。

2．各学院要全面掌握符合申报条件的学生和项目情况，并将相关要求和时间安排及时传达到学生；

3．各学院对获批入驻创业孵化基地的创业项目要加强管理，及时跟进指导，给予全方位支持。

4．项目受理时间截止9月20日前，项目负责人将申报材料(一式两份）交至创新创业学院三楼313，同时将电子文档发送至2354138899@qq.com，并加第八期项目入驻QQ交流群726581661。

5．申报者做好答辩PPT及各类展示材料的准备工作，进行项目路演（时间另行通知）。

联系人：（周）13767014547 （张）18720324489

附件一：大学生创业孵化园申请入驻流程

附件二：东华理工大学大学生创业孵化园项目申报表

附件三：创业孵化园入孵企业商业计划书

创新创业教育学院

二○一八年七月一日

# 大学生创业孵化园申请入驻流程

学院推荐

企业向学院提出入园申请并填写《东华理工大学大学生创业孵化园项目申报书》和创业计划书

未通过 通过

不予接收入园

不予接收入园

专家评审

向创业孵化园管理委员会提交申请表及商（创）业计划书

通过 未通过

后续指导与管理

入园孵化

缴纳装修保证金

签订《创业孵化园入驻孵化协议》

东华理工大学大学生创业孵化园项目申报表

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **公司名称** |  | | | | | | | | |
| **业务范围** |  | | | | | | | | |
| **法人代表** | 姓 名 |  | | 性别 |  | 学院 |  | | |
| 联系电话 |  | | | 身份证号码 |  | | | |
| QQ |  | | | 电子邮箱 |  | | | |
| 家庭详细地址 | |  | | | | | |
| **合伙人** | **姓名** | | **单位** | | **身份证号码** | | | **联系电话** | |
|  | |  | |  | | |  | |
|  | |  | |  | | |  | |
|  | |  | |  | | |  | |
|  | |  | |  | | |  | |
|  | |  | |  | | |  | |
| **指导老师** | **姓名** | | **职称** | | **所在单位** | | | **联系方式** | |
|  | |  | |  | | |  | |
|  | |  | |  | | |  | |
| **申请人**  **承诺** | **以上各项内容真实可靠，如有虚假信息，本人愿意承担一切法律责任。**  申请人（签名）： 年 月 日 | | | | | | | | |
| **指导老师意见** | 签名： 年 月 日 | | | | | | | | |
| **所在学院意见** | (务必注明家长是否同意)  学院签章： 负责人签名： 年 月 日 | | | | | | | | |
| **创业孵化园管理委员会审批** |  | | | | | | | | |



创业孵化园入孵企业

商业计划书

**项目名称：**

**所属学院：**

**申 请 人：**

**联系电话：**

**指导老师：**

**老师电话：**

**年 月 日**

**1.执行摘要**

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **公司名称**（模拟公司） |  | | | | |
| **公司类型** | * 有限责任公司 □ 个体工商户 □ 个人独资企业 □合伙企业 * 其他 （打√选择） | | | | |
| **场地要求** |  | | | | |
| **主要经**  **营范围** |  | | | | |
| **产品/服务**  **概况** | 一段概述的文字描述经营项目的创意来源与可行性，突出产品与服务的新颖性、独特性和可行性 | | | | |
| **市场机会** | 指已经出现或即将出现在市场上，但未得到实现或完全实现的市场需求。 | | | | |
| **商业模式**（赢利模式） | 客户是谁？卖什么产品服务给客户？为客户带来什么价值？竞争壁垒是什么？  此部分也可以谈谈企业的盈利渠道，即企业从哪里获得收入，获得收入的形式有哪几种。 | | | | |
| **投资收益**  **评价** |  | **资金来源** | | **金额** | **比例** |
| **投入** | 自有资金 | 股东： |  |  |
| 股东： |  |  |
| 股东： |  |  |
| 股东： |  |  |
| 股东： |  |  |
| 私人拆借 | 亲属、朋友 |  |  |
| 银行贷款 | 银行 |  |  |
| 政府小额贷款 | 政府相关部门 |  |  |
| 其他 |  |  |  |
| 合计 | |  |  |  |
| 预期收益 | 第一阶段  （6个月） | 第二阶段  （6个月） | 第三阶段  （6个月） | 第四阶段（6个月） |
|  |  |  |  |

**2.市场分析**

|  |  |
| --- | --- |
| **市场定位** | 1[产品定位](http://wiki.mbalib.com/wiki/%E4%BA%A7%E5%93%81%E5%AE%9A%E4%BD%8D)：侧重产品[实体定位](http://wiki.mbalib.com/wiki/%E5%AE%9E%E4%BD%93%E5%AE%9A%E4%BD%8D)质量/成本/特征/性能/ 可靠性/用性/款式；  2 [竞争定位](http://wiki.mbalib.com/wiki/%E7%AB%9E%E4%BA%89%E5%AE%9A%E4%BD%8D)：确定[企业](http://wiki.mbalib.com/wiki/%E4%BC%81%E4%B8%9A)相对与竞争者的市场位置；  3[消费者定位](http://wiki.mbalib.com/wiki/%E6%B6%88%E8%B4%B9%E8%80%85%E5%AE%9A%E4%BD%8D)：确定[企业](http://wiki.mbalib.com/wiki/%E4%BC%81%E4%B8%9A)的目标顾客群，指你究竟想要把产品卖给谁？ |
| **目标客户** | 可以按照客户年龄、地域、收入、偏好、消费习惯等 |
| **市场预测** | 在已简述“市场机会”的基础上，着重分析：市场容量等市场需求情况及其变化趋势； |
| **竞争分析** | 列出在本公司目标市场当中的1-3个主要竞争者；分析竞争者的优势和劣势； |
| **优势**  **（Strengths）** | 针对本公司创业项目，从产品/服务特色、技术、价格、销售渠道、营销手段、资金、团队、无形资产等方面阐述 |
| **劣 势**  **（Weaknesses）** | 针对本公司创业项目，从产品/服务特色、技术、价格、销售渠道、营销手段、资金、团队、无形资产等方面阐述 |
| **机 遇**  **(Opportunities)** | 针对本公司创业项目，从政策、市场竞争、行业、潜在竞争、经济环境五个方面阐述？ |
| **威 胁**  **（Threats）** | 针对本公司创业项目，从政策、市场竞争、行业、潜在竞争、经济环境五个方面阐述？ |

**3.营销策略**

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| 产品或服务种类 | | 功能 | | 特色 | |
| 例如：管家婆软件 | | 进货管理 销售管理 存货管理 商品帐 资金帐 往来帐 收入帐 查询与分析等功能。 | | 实用——将钱流帐与物流帐结合在一起，即时反映企业的财务状况和进销存状况。 易用——傻瓜化操作更符合企业日常业务处理习惯，实现全面查询和分析库存、资金、往来、费用、收入、成本等。每笔业务后，都能够自动生成当前的盈亏表、资产负债表，清晰明了。 | |
| （产品一） | |  | |  | |
| （产品二） | |  | |  | |
| （产品三） | |  | |  | |
| （产品四、五） | |  | |  | |
| 产品定价 |  | 单位 | 单位成本 | 同类产品市场零售单价 | 产品单价\* |
| （产品一） |  |  |  |  |
| （产品二） |  |  |  |  |
| （产品三） |  |  |  |  |
| （产品四） |  |  |  |  |
| （产品五） |  |  |  |  |

**4.销售渠道**

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **经营地址** | **面积** | **费用或成本（元/月）** | | **选址原因** | |
|  |  |  | |  | |
|  |  |  | |  | |
| **销售渠道** | □面向最终消费者 □通过零售商 □通过批发商 （打√选择） | | | | |
| **选址该销售方式的原因** |  | | | | |
| **与主要批发/零售商合作方式** |  | | | | |
| **宣传推广方式** | **主要内容** | | **具体做法** | | **推广费用** |
| **广告媒体** | 选择媒体：报纸、杂志、电台、电视、直邮、网络等 | |  | |  |
| **会展推广** | 选择适合推广产品服务的会议和展览会 | |  | |  |
| **公关活动** | 引起客户注意的文章、被电台电视台采访的机会、研讨会、媒体新闻稿 | |  | |  |
| **网络推广** | 指网站推广、[网络品牌](http://baike.baidu.com/view/314380.htm)、信息发布、在线调研、顾客关系、顾客服务、销售渠道、销售促进 | |  | |  |
| **促销活动** | 指降价、打折、试用、赠送、展销等活动方式 | |  | |  |
| **数据库营销** | 企业通过收集和积累会员（用户或消费者）信息，经过分析筛选后针对性的使用电子邮件、短信、电话、信件等方式进行客户深度挖掘与关系维护 | |  | |  |
| **共 计** |  | |  | |  |

**5.人员与组织结构**

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| 人员与组织架构图 | | | | | |
| **姓名** | **职务** | **学历** | **专业** | **主要工作经历** | **优势专长**  说明与经营项目相关经验与专长 |
|  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |
| **部门/岗位** | **负责人** | **职责** | | | |
| **总经理** |  |  | | | |
| **副经理** |  |  | | | |
| **部** |  |  | | | |
| **部** |  |  | | | |
| **部** |  |  | | | |
| **部** |  |  | | | |
| **部** |  |  | | | |
| **部** |  |  | | | |

**6.财务分析报告**

固定资产：生产经营所需设备、工具和办公家具

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **购置项目** | **金额** | **月折旧率（%）** | **月折旧金额** | **备 注** |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
| **合 计** |  |  |  |  |
| **备注** | 生产工具和设备、办公家具、电子设备、交通工具、店铺／厂房 | | | |

原材料/商品采购成本（月）

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **购置项目** | **数量** | **单价** | **金额** | **备 注** |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
| **合 计** |  |  |  |  |

销售与管理费用（月）

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **类别** | **科目** | **金额** | **备 注** |
| **销售费用** | 宣传推广费用 |  |  |
| **管理费用** | 场地租金 |  |  |
| 员工薪酬 |  |  |
| 办公用品及耗材 |  |  |
| 水、电、交通差旅费 |  |  |
| 其他： |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |
| **财务费用** | 利息 |  |  |
| **合计** |  |  |  |

7.启动资金需求

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **类别/项目** | | **金额（元）** | **备注**  **（对主要费用及其他重要事项说明）** |
| 固定资产购置合计 | |  |  |
| 开办费 | 工商注册、税务登记费 |  |  |
| 市场调查费、差旅费、咨询费 |  |  |
| 各种许可证审批费用 |  |  |
| 支付连锁加盟费用 |  |  |
| 其他费用 |  | 例如：培训费、资料费、买无形资产费用 |
| 合计 |  |  |
| 流动资金 | 原材料/商品采购 |  |  |
| 场地租金 |  |  |
| 员工薪酬 |  |  |
| 办公用品及耗材 |  |  |
| 水、电、交通差旅费 |  |  |
| 其他费用 |  |  |
| 合计 |  |  |
| 启动资金总计 | |  |  |

8.润预测（月）

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **项目** | | **本期金额** |
| 一、主营业务是收入 |  |  |
| 加：其他收入 |  |  |
| 减：主营业务成本 | 生产/采购成本 |  |
| 营业税金及附加(按5.5%计算) | |  |
| 变动销售费用 | 销售提成 |  |
| 边际贡献率(%)=（主营业务收入-主营业务成本-营业税金-销售提成）/主营业务收入 | |  |
| 固定销售费用 | 宣传推广费 |  |
| 管理费用 | 场地租金 |  |
| 员工薪酬 |  |
| 办公用品及耗材 |  |
| 水、电、交通差旅费 |  |
| 固定资产折旧 |  |
| 其他管理费用 |  |
| 财务费用 | 利息支出 |  |
| 二、利润总额 | |  |
| 减：所得税费用（按25%计算） | |  |
| 三、净利润 | |  |
| 注：员工薪酬包括 企业主薪酬和职工薪酬，本计划书所提到的员工薪酬都符合该条件 | | |

9.风险分析与对策

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **创业风险** | **分析** | **对策** |
| 行业风险 | 指行业的生命周期、行业的波动性、行业的集中程度。 |  |
| 政策风险 | 指因国家宏观政策（如货币政策、财政政策、行业政策、地区发展政策等）发生变化，导致市场价格波动而产生风险 |  |
| 市场风险 | 市场风险涉及的因素有：市场需求量、市场接受时间、市场价格、市场战略等 |  |
| 技术风险 | 指企业产品创新过程中，技术成功的不确定性、技术前景的不确定性、技术效果的不确定性、技术寿命的不确定性。 |  |
| 资金风险 | 资金风险主要有两类，一是缺少创业资金风险，二是融资成本风险。 |  |
| 管理风险 | 企业经营过程中的风险，如管理者素质风险、决策风险、组织风险、人才风险等。 |  |
| 环境风险 | 指社会、政治、政策、法律环境变化或由于意外灾害发生而造成失败的可能性 |  |
| 其他风险 |  |  |

注：只需要填写本企业涉及到的风险。

10.企业的愿景

|  |  |
| --- | --- |
| **企业**  **愿景** | 企业及其内部全体员工共同追求的企业发展愿望和长远目标的情景式描述，对企业发展具有导向功能，对员工具有激励与凝聚作用。 |
| **企业广告语** |  |
| **其他** |  |

**（项目名称）经营前六个月利润表**

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **项目** | | **第1月** | **第2月** | **第3月** | **第4月** | **第5月** | **第6月** | **合计** |
| **产品一** | 平均售价 |  |  |  |  |  |  |  |
| 销售数量 |  |  |  |  |  |  |  |
| 月销售额 |  |  |  |  |  |  |  |
| **产品二** | 平均售价 |  |  |  |  |  |  |  |
| 销售数量 |  |  |  |  |  |  |  |
| 月销售额 |  |  |  |  |  |  |  |
| **产品三** | 平均售价 |  |  |  |  |  |  |  |
| 销售数量 |  |  |  |  |  |  |  |
| 月销售额 |  |  |  |  |  |  |  |
| **产品四** | 平均售价 |  |  |  |  |  |  |  |
| 销售数量 |  |  |  |  |  |  |  |
| 月销售额 |  |  |  |  |  |  |  |
| 一、主营业务收入 | |  |  |  |  |  |  |  |
| 加：其他收入 | |  |  |  |  |  |  |  |
| 减：主营业务成本 | 生产/采购成本 |  |  |  |  |  |  |  |
| 营业税金及附加(按5.5%计算) | |  |  |  |  |  |  |  |
| 变动销售费用 | 销售提成 |  |  |  |  |  |  |  |
| 固定销售费用 | 宣传推广费 |  |  |  |  |  |  |  |
| 管理费用 | 场地租金 |  |  |  |  |  |  |  |
|  | 员工薪酬 |  |  |  |  |  |  |  |
|  | 办公用品及耗材 |  |  |  |  |  |  |  |
|  | 水、电、交通差旅费 |  |  |  |  |  |  |  |
|  | 固定资产折旧 |  |  |  |  |  |  |  |
|  | 其他费用 |  |  |  |  |  |  |  |
| 财务费用 | 利息支出 |  |  |  |  |  |  |  |
| 二、利润总额 | |  |  |  |  |  |  |  |
| 减：所得税费用（按25％计算） | |  |  |  |  |  |  |  |
| 三、净利润 | |  |  |  |  |  |  |  |

**经营前六个月现金流量表**

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **项目** | | **第1月** | **第2月** | **第3月** | **第4月** | **第5月** | **第6月** | **合计** |
| **月初现金** | |  |  |  |  |  |  |  |
| **现金流入** | 现金销售收入 |  |  |  |  |  |  |  |
| 应收款收入 |  |  |  |  |  |  |  |
| 股东投入现金 |  |  |  |  |  |  |  |
| 现金流入小计 | |  |  |  |  |  |  |  |
| **现金流出** | 生产/采购 |  |  |  |  |  |  |  |
| 销售提成 |  |  |  |  |  |  |  |
| 销售推广 |  |  |  |  |  |  |  |
| 税金 |  |  |  |  |  |  |  |
| 场地租金 |  |  |  |  |  |  |  |
| 员工薪酬 |  |  |  |  |  |  |  |
| 办公用品及耗材 |  |  |  |  |  |  |  |
| 水、电、交通差旅费 |  |  |  |  |  |  |  |
| 固定资产 |  |  |  |  |  |  |  |
| 借贷还款支出 |  |  |  |  |  |  |  |
| 其它支出 |  |  |  |  |  |  |  |
| 现金流出小计 | |  |  |  |  |  |  |  |
| 净现金流量 | |  |  |  |  |  |  |  |
| 月底现金余额 | |  |  |  |  |  |  |  |
| 备注 | | 净现金流量是指一定时期内，现金及现金等价物的流入（收入）减去流出（支出）的余额（净收入或净支出），反映了企业本期内净增加或净减少的现金。 | | | | | | |