附件三：



大学生创新创业孵化基地

入孵项目商业计划书

**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**（项目名称） |  | | | | |
| **公司类型** | □ 独立法人（□有限责任公司 □ 个体工商户 □ 个人独资企业 □合伙企业）   * 初创型企业/项目 | | | | |
| **场地要求** | * 20平方米 □40平方米 | | | | |
| **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 | | | | |
| **参与活动** | 概述参与的相关创业活动 | | | | |
| **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： |  |  |
| 所获投资 | 政府投资 |  |  |
| 企业投资 |  |  |
| 社团投资 |  |  |
| 天使投资 |  |  |
| 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） |  |  |  |  |

**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） | | | | |
| **选择该销售方式的原因** |  | | | | |
| **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** | **年级** | **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.利润预测（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。 | | | | | | |