# 挑战杯创业计划大赛培训指导之五 创业计划文本指南

来源：网络 作者：风华正茂 更新时间：2024-08-23

*第一篇：挑战杯创业计划大赛培训指导之五 创业计划文本指南挑战杯创业计划大赛培训指导之五 创业计划文本指南一 关于创业计划创业计划(商业计划，Business Plan)它首先是一种吸引投资的工具，同时也是确定目标和制定计划的很好的参考资料...*

**第一篇：挑战杯创业计划大赛培训指导之五 创业计划文本指南**

挑战杯创业计划大赛培训指导之五 创业计划文本指南

一 关于创业计划

创业计划(商业计划，Business Plan)它首先是一种吸引投资的工具，同时也是确定目标和制定计划的很好的参考资料，是一个企业管理和操作的行为指南。

创业计划竞赛参赛者组成优势互补的竞赛小组，提出一个具有市场前景的产品或服务，围绕这一产品或服务，完成一份完整、具体、深入的创业计划，以描述公司的创业机会，阐述创立公司、把握这一机会的进程，说明所需要的资源、提示风险和预期回报，并提出行动建议。创业计划聚焦于特定的策略、目标、计划和行动。

创业计划可能的读者包括：希望吸纳进入团队的对象、可能的投资人、合作伙伴、供应商、顾客和政策机构。

创业计划竞赛的教育功能。创业计划竞赛的参赛者，在完成创业计划书的过程中，通过竞赛提供的系统培训以及学习、交流，全面地接受创业者所应具备的知识和智能体系；通过比赛，可以结识未来创业的合作伙伴；可以结识风险投资家、商界和法律界人士，并可以与媒体建立良好的联系；可以培养沟通能力、说服能力、组织能力，增强创业的勇气、信心和能力。

二创业计划书的写法和一般组成部分

创业计划一般包括：摘要，创业组织概述，产品与服务，市场分析，经营策略，管理队伍，路线研究，财务分析，机会和风险，资本需求等方面。

（一）、摘要

是创业计划的一到两页的概括。简洁提出创业计划的设计和总体计划，要求有一定的吸引力和简洁的语言。使人能够最快地了解计划书的主要内容。

（二）、创业组织概述

宗旨

名称、结构

目标

经营策略

产品的价值

需要设施

（三）、产品与服务

A．描述产品/服务的优势：产品/服务的功能、价值、应用领域、服务方式。

B．技术描述：独有技术简介；技术发展环境。

C．产品的研究与开发过程及完善计划

D．产品/服务的前景

（四）、市场分析

市场需求预测

市场容纳能力

竞争优势

市场发展的走势及应对策略

（五）、经营策略

营销计划：前期广告计划，市场供求应对

规划和开发计划：开发状态和目标

制造和操作计划：后台完善操作，所用设备和改进

（六）、管理队伍

介绍管理队伍的构成管理队伍的能力和经验

大致管理计划

（七）、路线研究

创业前期资金技术来源

创业资金使用及技术完善过程及时间表

资金流动及发展计划

创业组织的发展步骤

（八）、财务分析

前期项目资金预算

收入预测

收入的分配及利用

财务制度的完善计划

（九）、机会和风险

对于机会的预测和把握

对于可预测风险的应对

（十）、资本需求

对于项目的预算

对于项目的额外预测花销

三创业计划书包含项目的说明（摘录供参考例）

（一）、概要

概要作为商业计划的第一部分，是对整个商业计划的浓缩，是整个商业计划的精髓所在。商业计划概要应简洁、清楚地介绍你的商业项目（产品或服务）的机会、商业价值、目标市场的描述和预测、竞争优势、核心的管理手段和资金需求、盈利能力预测、团队概述、预期投资人得到的回报等。

（二）、创业组织概述

此处要对创业组织做出介绍，重点是创业组织的理念和战略目标。作者应明确回答下列问题：

1、创业组织的业务是什么？想取得一个怎样的市场和产品/服务领域？

2、创业组织成立的背景如何？新生的公司将是一个什么性质的合法实体？

3、公司的第一步（下一步）要做的工作是什么？

在这部分，重点工作是给公司定位。即：战略是什么；关键的制胜因素是什么；什么是公司重要的里程碑。给风险投资家一个清晰的远景规划，使他们知道你打算和正在干什么。描述应该生动，但不能太长。

（三）、产品与服务

商业计划中的产品或服务必须具有创新性，所以计划书中一定要在某些细节上做出比较详细的解释。向风险投资家介绍它的优点、价值，把它与竞争对象进行比较，讨论它的发展步骤，并列出初步开发它所需要的条件。只有当一个新的产品/服务优于市场上已有的产品/服务时，它才可能受到顾客的青睐。清楚的解释产品/服务能完成的功能，从而使顾客能够认清它的功能价值。如果市场上存在替代性产品/服务，还应该解释它还具有哪些额外价值。

风险投资家往往很重视自己投资的风险，所以在认真完成产品/服务功能的描述之后，做出一个样品，对证明产品/服务的可实现性无疑是很有意义的。

有必要对公司独立拥有的技术、技术发展的内外部环境和软硬件环境做出简要介绍。

也可以对研究与开发的基础和方向以及将来的产品/服务做出预测。

（四）、市场分析

公司价值的巨大增长只有在市场潜力同等巨大时才能取得。对公司将要进入的行业和市场进行分析，可以估计出产品/服务真正具有的潜力。所以商业计划书中必须对可能影响需求和市场策略的因素进行进一步分析，以使潜在的投资者们能够判断公司目标的合理性以及他们将相应承担的风险。

这里有许多可以利用的信息资源：报纸、期刊、市场研究、专论、行业向导、贸易团体和政府机构公开的信息等等。当然，还可以向专家请教。

（五）、经营策略

商业计划中一项重要的内容就是阐述公司的销售和竞争策略。

所谓销售策略，即公司产品/服务投放市场的理念。比如：公司计划怎样在市场上销售产品/服务以实现公司设定的市场目标？为了实现这个任务和完成这个目标，应当怎样尽可能清楚而完整地介绍产品/服务投放到市场的策略，以及公司的整个市场理念和投放计划等。

所谓竞争策略，是指企业如何对付竞争对手以争取更大的销售收入，实现企业的经营目标的行动准则和方式。企业要在市场竞争中处于不败之地，必须根据企业的具体情况制定适合本企业的竞争策略。要制定企业的竞争策略，必须首先明确企业的竞争环境和竞争形势。企业的竞争策略从总体上可以分为三种类型：低成本策略、产品差异化策略、专营化策略，它们分别与企业的产品生产、产品开发和产品销售相关联。一般涉及如下问题：

1、营销计划：选择目标市场；制定产品决策（调整和计划合理的产品数量以适应各个市场的现实和潜在需求，调整和改进产品的式样、品质、功能、包装，开发新产品，优化产品组合，确定产品的品牌和商标、包装策略）；制定价格决策（确定企业的定价目标、定价方法、定价策略，制定产品的价格和价格调整方法）；制定销售渠道策略，选择适当的销售渠道；制定销售促进决策（人员推销、广告、宣传、公共关系、营业推广、组织售前售中售后服务等）。

2、规划和开发计划：产品/服务开发的规划目标、当前所处的状态以及开发计划，可能遇到的困难和风险预测。

3、制造和操作计划：产品/服务使用寿命、生产周期和生产组织，设备条件、技改的必要性和可能性。

（六）、管理队伍

管理部分一般是风险投资家在阅读概要部分后首先要关注的内容，他们急于知道管理队伍是否有能力和经验管理好公司的日常运作，所以有必要写一个相当简短甚至可以是粗略的管理计划。

介绍管理队伍时需要注意的是：

1、创业者有相关背景的经验和以前成功的经验比很高的学历更有说服力；

2、计划书中对管理人员的奖惩制度进行说明，可以使风险投资家更相信公司的管理队伍会以充分的热情来实现预定的目标；

3、公司主要领导成员的持股情况也有必要给予介绍。

（七）、路线研究

在商业计划书中，要就企业发展战略中的一些关键指标或重要问题的决策及早做出系统的策划。画一个“图”显示公司将要面临的决策点，包括可能采取的替代方案等等。

系统而深刻的路线研究将使公司具有充分的灵活性，即使在面临压力时也能应付自如。

（八）、财务分析

财务分析的目的是为了显示公司的财务健康状况。商业计划书中应该把前面几个部分收集的数据整理成一个5年计划。这个计划包括以下三个部分：资金预算、收入预测和项目的资产负债表。项目的现金流量是一个非常重要的信息，因为它展现了计划执行中的资本需求数量。对于资本的评价，可以从收入和利润的预测开始，然后建立相应的资产负债表。在这之前，必须仔细考虑预期的人力资源和资本花费等方面的问题。

1、资金预算

现金流量计划是必须做的，它可以让风险投资家确信公司不会破产和面临金融崩溃，所以商业计划书中必须计划出所有可能支付的时间和金额。为了让公司现金流量计划更加准确，应该做出第一年的每月计划，第二年的季度计划，第三年的半年计划，第四年、第五年的年度计划。

2、收入预测

风险投资家需要知道他们在每年年底的预期收入。按照商业计划所预测的标准收入线做出的五年的收入预

测，会提供给他们一些重要信息。计算每一年的总收入和总支出从而得到净利润和损失，以每年的实际交付为基础制做收益表。

3、项目的资产负债表

风险投资家也会对项目资产负债表感兴趣，因为他们想知道资产的预期增长情况。资产的类型和价值放在资产负债表的资产方，而负债和收入则放在另一边。和收益表一样，要用标准的帐户格式。资产负债表也应该以每年的实际交付为基础计算。

如果缺乏财务预测方面的经验，可以向有关专业人士请教，也可以考虑把具有这种技巧的人士加入到你的团队里来。

（九）、机会和风险

机会与风险总是相伴而生的。对于一个新创的企业，其未来所面临的情况总是未知的，这也正是创业的魅力所在。对于缺乏社会经验和必要的工作经历而又要尝试创业的学生来讲，涉及以下问题：

1、公司在市场、竞争和技术方面都有哪些基本的风险？

2、公司准备怎样应付这些风险？

3、公司还有一些什么样的附加机会？

4、如何在资本基础上进行扩展？

5、在最好和最坏情形下，公司未来5年计划表现如何？

如果可能的话，对公司一些关键性参数作最好和最坏的设定，估计出最好的机会和最大的风险，以便风险投资家更容易估计公司的可行性和他相应的投资安全性，这样获得风险投资的可能性就更大些。

（十）、资本需求

现金流量表可以反映出公司资金需求的时间和数量，但却不能反映出它的真正用途。一般来说，公司应该给愿意或能够出借或投资的人每一项具体的资本需求，说明它是用于研究、生产启动投资还是现金存留，等等。

简单地说，资本是一个企业运行的燃料，企业要想获得多达程度的发展，就必须添加多少燃料。大多数初创企业的失败，不是由于缺乏一般意义上的管理技巧或是产品，而是由于缺乏足够的资金。资金来源的渠道包括：

⑴个人；

⑵亲属和朋友；

⑶非正式的私人投资者；

⑷产品/服务的供应商；

⑸银行；

⑹政府；

⑺投机资本；

⑻风险投资基金；

⑼首次公开上市；

⑽部分附属公司的上市。

对于新创公司来说，利用⑴、⑵、⑶、⑻所述的渠道更现实些。

(十一)、应该和不应该的注意点

应该：清楚，简洁；展示市场调查和市场容量；确定顾客的需求并引导顾客的需求；解释他们为什么会掏钱买你的产品/服务；在头脑中要由一个投资退出策略；解释为什么你最合适作这件事；请读者做出反馈。不应该：过分乐观；拿出一些与产业标准相去甚远的数据；仅面向产品；忽视竞争威胁；进入一个拥塞的市场；交一份不专业的创业计划；滥发计划，盲目寻找投资人。

**第二篇：挑战杯创业计划大赛内容培训指导**

挑战杯创业计划大赛内容培训指导

一、“挑战杯”中国大学生创业计划竞赛简介

二、评委对创业投资设计大赛作品的评价

三、准备期间应注意的问题

四、创业方案准备步骤

五、创业计划书书写要求及创作计划竞赛不同阶段对作品的要求

六、创业计划书写作与创业计划书提要

七、创业计划样本事例

八、作为创业计划竞赛的参赛者，您将得到什么

一、“挑战杯”中国大学生创业计划竞赛简介

随着人类社会进入21世纪，科学发现、技术发明与商品产业化之间的关系越来越紧密，科技成果转化为现实生力的周期越来越短，科技进步和创新越来越成为经济社会发展的重要决定性因素。这些都给处于改革攻坚阶段的中国带来巨大的机遇和严峻的挑战。同时，加入世贸组织，使中国在更高层次和更广领域直接面对全球技术、信息和资本市场的竞争。因此，大力实施“科教兴国”战略，努力培养广大青年的创新、创业意识，造就一代符合未来挑战要求的高素质人才，已经成为实现中华民族伟大复兴的时代要求。为了适应这一要求，从1999年开始，共青团中央、中国科协、教育部和全国学联共同主办了“挑战杯”中国大学生创业计划竞赛。

创业计划竞赛是近几年风靡全球高校的重要赛事。它借用风险投资的运作模式，要求参赛者组成优势互补的竞赛小组，围绕一个具有市场前景的技术产品或服务概念，以获得风险投资为目的，完成一份包括企业概述、业务与业务展望、风险因素、投资回报与退出策略、组织管理、财务预测等方面内容的创业计划书，最终通过书面评审和秘密答辩的方式评出获奖者。

创业计划竞赛源于美国，又称商业计划竞赛。自1983年德州大学奥斯汀分校举办首届创业计划竞赛以来，包括麻省理工学院、斯坦福大学等世界一流大学在内的十多所大学每年都举办这一竞赛。Yahoo!、Netscape、Excite等公司就是在美国大学的创业氛围中诞生的。创业计划竞赛大大推动了美国高科技产业的发展，甚至从某种意义上说，创业计划竞赛已成为美国经济发展的直接驱动力之一。

1998年，清华大学举办了中国最早的创业计划竞赛。1999年、2024年、2024年共青团中央、中国科协和全国学联主办，清华大学、上海交通大学、浙江大学分别承办了第一、二、三届“挑战杯”中国大学生创业计划竞赛。竞赛的成功举办在全国高校中掀起了创新、创业的热潮，产生了良好的社会影响。讯飞、中华行知网、澳视等一批学生创业公司从众多参赛作品中脱颖而出，进入实际运行阶段并逐步走向成熟。

目前，创业计划竞赛已与课外学术科技作品竞赛一道，成为“挑战杯”旗帜下的重要赛事，并形成两赛隔年举办的格局。作为学生科技活动的新载体，创业计划竞赛必将在培养复合性、创造性人才，促进高校产学研结合，推动国内风险投资体系建立方面发挥越来越积极的作用。

创业计划又名”商业计划”，是科技和风险投资浪潮兴起的产物，是指一无所有的创业者就某一具有市场前景的产品、服务或技术向风险投资家游说取得风险投资的投资可行性报告书。创业计划大赛要求所有参赛者组成优势互补的、跨专业的竞赛小组(一般要求竞赛小组中要有管理、财务、经济、法律、电脑等专业人员)，提出一份据市场前景的 服务或产品，并围绕这一服务、产品开展调研论证，完成一份内容翔实、论证有力的商业计划书。

三、评委对创业投资设计大赛作品的评价

（一）回顾

评委眼里怎么看，决定挑战杯全国复赛、决赛的竞赛。

①创业大赛是一个素质教育模式。

社会风险投资看上了，可以加分但不是决定因素；标准：科技含量、商业风险等，不等同于商业计划书（普遍侧重项目的可行性——项目可行性报告）。评委来自全国各个行业，组织创业大赛：学生素质要好。

②回顾过去四届创业设计大赛，来把握评委的趋向。

第一届；获奖作品基本是名校作品，名校占有限很大优势：a、大量参赛项目基本规格不全面、有缺漏；b、选题狭窄，大量题材雷同；c、基本不追求报告的精美性、封面。

第二届：项目取胜，(上海交大)：热门技术、热门行业占便宜，行业特点。

第三届：（浙江大学）a、表演取胜，服装整齐，各媒体技术的运用，社会资金开始赞助，（各媒体动画、服装），第一次出现团队全是男生，绝大部分是硕士、博士生；b、有些名不见经传的学校获得金奖。

第四届；（厦门大学）a结构取胜。产品性、服务性项目的比例有很大改善；b、出现有全是本科生参赛而获金奖团队，最后获大奖的北师大，团队成员全是本科女生，有自己的专利，加分；c、有大专院校：获得银奖、金奖、水平深刻，结构性变化。

（二）十个胜出的关键成功点

①团队

团队的搭配与项目的性质应有很大的接近性，专业技术来自于本人而不是老师，项目的特点，男女比例、学科特点、专业达配、项目成员变动是允许的，有利于团队结构性搭配；以往几届口才不好较突出、现场表现不好，评委问问题回答不到点上，最重要的是临危不乱，有些同学强词夺理理，要善于自圆其说。是综合打分，在本校或全省的比赛；学生自发形成的团队具有先天结构性缺陷，对学生形象气质要有要求，素质较高。

②项目要有学校的特色

结合本校的特点，有特色很关键，评奖的时候，分组越来越细、越来越深；小类别容易获奖。

③第一印象大致决定评委的评价，考验学生的两个环节

文字工作和最后答辩；文字工作：可以通过查资料，不能有错别字，如有明显的错误是个态度问题。这些基本功夫的特别重要。

④一个项目作品要做到一句话说得清，评委对作品的评价往往用印象最深的一句话来概括

如上届有作品附有光盘，评委在讨论时就用“附光盘的”来代替作品名称呼，多媒体表演。项目本身的特点很重要，做一个项目的时候，要做到有最有特色的一句话（有一个亮点、一句话说清）。

⑤突出运用图表

图表特别是有说服力来形象直观特点，图表要规范：注解、说明、数据、表是否规范、有利于得分。

⑥数据胜出

a市场细分；数据要仔细推敲，以往竞赛有许多作品在产品市场占有率时做到10%，甚至20%，认真分析，3~5%是此较科学、与现实商业环境最接近的行业表达，b同学们在计算价格时容易出错，卖给行业的，卖给个人的，卖给家庭的，先卖企业再卖个人的(如汽车、电脑)，卖给企业的价格与卖个人的价格（心理价格）是不会一样：企业50、60万没多大关系，而卖给个人就会有选择性，产品扩大到其他行业时，如军工产品，（垄断——非垄断产品）价格就会不一样，合理合情的价格定位是作品好坏的差别。c成本测算，一个新产品往往价格要比同类产品低了3——4折，而采购的原材料比同类成熟厂家要高。

⑦上一届参加创业大赛的同学经验的传授，将上一届同学的风险与教训的传承，对写书面计划书，尤其重要，是一个很好的帮助。

⑧出奇制胜

比拼创新眼光，选择新的东西，各行各业都可能获奖（房产类、生物类、网络类、机床类等等）

⑨像写论文一样，摘要是关键点，如有英文摘要，队员能表达流利英语更好，评委有外国的专家参与，本届将与国际接轨，许多标准与国际标准一样。

⑩评委兴趣、看法决定金奖、银奖的评选

这段时间社会关注热点，如大的宏观经济形势，金融形势等，就会影响评委的判定，如建设新农村、房地产、网络等。趋向选择的意见，绿色GDP环保项目技术作品胜出可能性很大，塑料降解，净化水技术等，根置与社会与环境的、与现实商业与社会密切相关的创业计划往往会获得大部分评委的青睐。

三、准备期间应注意的问题

A、重视赛前培训和辅导（请专家、投资风险举办讲座，如何举办更好，赛前培训很关键，以兴趣为导向，经济类的管理专家、企业者、风险投资界的人士讲一讲。）

B、重视创业投资计划大赛团队的配备，需要各方面有特长的人，不仅要有科学性、重视学术背景，更要有商业投资方面的人才。创业计划竞赛没有学历要求，研究生、本科生各有所长、对学生的气质、形象，需要全方面的考察，队员都需要对作品有深刻了解和熟悉。

C、重视与各部门和社会各界人士的询问，积极争取支持，需要资金的支持和扶持。

D、建议与本校挑战杯科技作品对接。

四、创业方案准备步骤（见附件）

五、创业计划书书写要求及创作计划竞赛不同阶段对作品的要求

在作品中注意政府背景，政府控制资源，社会关系拥有的，社会实践经历很重要，结合中国的实际，免税问题，要与现实商业环境相结合。

(一)创业设计大赛计划书

1、主题明确（科技产品、服务性产品）

a、摘要很重要，摘要写得好不好是重要条件，作品的包装也应注意。

b、正文：

2、结构合理

产品服务介绍，公司介绍，服务组，有一点打动评委就可以：一个方面感动评委就能获得好的评价、亮点、特色、财务投资的可行性分析，营销策略。

3、内容充实、重点突出

报告摘要：要完整，全面的介绍，家庭医疗服务，数据科学可靠。营销方案：价格、质量、服务、品牌、标准控制标准，谁就取得决定性的力量。

管理：突出管理团队 与众不同的经历，社会关系，投资是投资人，而不是投资产品，产品与服务是可以变化的。

融资问题：

风险；政策性风险很复杂

退出机制：转让或上市，论证严谨、论据充分。

4、方法

5、装帧很精美，很重要，上届有作品带了产品的样品。

排版规范，装帧精美与完整。

选项目的几点要求:

a、有好的创意，对评委有冲击力、新鲜、要新意。

b、产品内核很硬，有高科技，本身有专利，服务很独特。

c、低风险：

全国决赛评审；团队最好四个人组合、现场表现、达配要协调，气质要好。企业家的自信，腼腆不行，有朝气、领袖能力的同学。

六、创业计划书写作与创业计划书提要（见附件）

1、核心内容

两句话：a、一句话能说清楚，一句话能记住，是老百姓的话。b、你的项目应是替代性技术、需求性产品、细分性市场、创意性服务、组合性优势、特色性公司。

2、写作框架

落笔要大处着眼，小处落笔，来自于政府的政策或社会现实需要，如上届有作品是关于煤矿安全咨询的就很好。

调研是加分的地方，要重视。

竞争；现在和潜在的市场分析：举例；网上收搜，虽无准确，但是努力去做，想到了就做了很好工作，创业大赛不是对错的判断，是素质教育。

营销：

运用：

管理层；查著名公司的组织结构图，不需要创新，图表说明，上市公司的都是公开的，网上搜索就可以。注重突出团队成员的不同社会关系(如政府背景、企业家背景)。

3、思考方法

（1）市场营销：在原有4ps基础上再加上4p，会加分:如人员管理、问题解决、业绩考评、波特五大竞争力：查上市公司，网上有证券公司投资银行对上市公司的分析报告。

内部因素、外部因素：完整性很重要。

3CS综合法：核心竞争力是什么

七、作为创业计划竞赛的参赛者，您将得到什么

1、创业的知识和技能体系

参赛者在创作创业计划的过程中，通过大赛提供的系统培训，以及学习、交流，全面地接受创业者所应具备的知识和技能体系。

2、创业的合作伙伴

参赛者通过比赛，可以结识未来创业的合作伙伴，参赛小组的成员将最有可能在将来形成创业合作关系，开创成功事业。

3、创业的商业关系网络

参赛者通过比赛，可以结识风险投资家。国内风险投资家对本次大赛表示了浓厚兴趣，将对具有实际运作价值的作品，进行投资可行性分析。参赛者可以向风险投资家充分展现自己的产品/服务的巨大市场前景，为进一步创业赢得资金。

参赛者还将结识商界和法律界人士，为将来创业建立良好的商业关系网络。

4、创业的良好媒体关系

很多新闻单位要对全国大赛比较关注,获得向社会推荐自己和产品整体形象的难得机会，为未来创业建立良好得媒体关系。

5、宝贵的交流机会

优秀参赛队将获得在今后各项更高等级的创业计划大赛中与来自其他各高校的优秀团队进一步交流学习的机会，各个团队可以在这些交流活动中集思广益，开阔思路。

6、团队精神

参赛者将有机会加入一个充满智慧和活力的小组，与小组伙伴携起手来，接受挑战。参赛者将体验到前进中相互激励的力量，和交流中灵感火花的跳跃，以及成功时分享的喜悦。在这一过程中，参赛者会感受团队精神的力量。这将是一种全新的体验。

7、综合素质的提高

参赛者通过参加竞赛，可以获得对产品/服务从构想变为现实的全局把握。在完成商业计划的过程中，培养沟通能力、说服能力、组织能力。在接受挑战的过程中，增强创业的勇气、信心和能力。

8、终身受益的经历

**第三篇：挑战杯创业计划指导**

挑战杯创业计划指导

省赛评选环节：初审——评委复审、评分——决赛

（去年浙江省里900+件进复赛，200-进决赛）

决赛内容：“网络虚拟运营”竞赛、分组私密答辩。私密答辩8分钟，评委组成：技术专家、企业负责人、行业风投、行业主管单位人员（如财经类：财政厅处长）。

怎样做好创业项目：

1、选题（关键）

创新、创意、先进、可行

2、团队合理分工

研发、销售、财务、管理等人员分工。确定主讲人及候补。

3、尽量与省市地方经济、地理环境等特色结合4、注意项目的可行性、可操作性、了推广性。

可行性：注意市场需求、费用承受等。

5、产品或工艺性能测试报告要有一定的权威性机构作出。

6、及时收集与掌握国内外同类技术的发展动向。

7、投资与财务分析的内容十分重要。

难点：银行借款，技术入股慎用（入股证明）风投不超过50%

8、“服务类”重点是创新、创意、适应社会的需要。

发展前景、规模、市场调研、定位、社会效应

9、做好创业计划书的附件材料的准备工作（必须）

用户市场调研报告（评价）、企业合作协议书、专家推荐意见（学校会找）等

10、提高网络虚拟运行软件的培训

11、写好创业计划书文本

美观、图表、格式、完整、彩打

重点：概述（执行总结）、服务内容、市场分析（调查）、融资计划、财务分析、附录

**第四篇：挑战杯创业计划大赛内容培训指导**

挑战杯创业计划大赛内容培训指导

一、“挑战杯”中国大学生创业计划竞赛简介

二、评委对创业投资设计大赛作品的评价

三、准备期间应注意的问题

四、创业方案准备步骤

五、创业计划书书写要求及创作计划竞赛不同阶段对作品的要求

六、创业计划书写作与创业计划书提要

七、创业计划样本事例

八、作为创业计划竞赛的参赛者，您将得到什么

一、“挑战杯”中国大学生创业计划竞赛简介

随着人类社会进入21世纪，科学发现、技术发明与商品产业化之间的关系越来越紧密，科技成果转化为现实生力的周期越来越短，科技进步和创新越来越成为经济社会发展的重要决定性因素。这些都给处于改革攻坚阶段的中国带来巨大的机遇和严峻的挑战。同时，加入世贸组织，使中国在更高层次和更广领域直接面对全球技术、信息和资本市场的竞争。因此，大力实施“科教兴国”战略，努力培养广大青年的创新、创业意识，造就一代符合未来挑战要求的高素质人才，已经成为实现中华民族伟大复兴的时代要求。为了适应这一要求，从1999年开始，共青团中央、中国科协、教育部和全国学联共同主办了“挑战杯”中国大学生创业计划竞赛。

创业计划竞赛是近几年风靡全球高校的重要赛事。它借用风险投资的运作模式，要求参赛者组成优势互补的竞赛小组，围绕一个具有市场前景的技术产品或服务概念，以获得风险投资为目的，完成一份包括企业概述、业务与业务展望、风险因素、投资回报与退出策略、组织管理、财务预测等方面内容的创业计划书，最终通过书面评审和秘密答辩的方式评出获奖者。

创业计划竞赛源于美国，又称商业计划竞赛。自1983年德州大学奥斯汀分校举办首届创业计划竞赛以来，包括麻省理工学院、斯坦福大学等世界一流大学在内的十多所大学每年都举办这一竞赛。Yahoo!、Netscape、Excite等公司就是在美国大学的创业氛围中诞生的。创业计划竞赛大大推动了美国高科技产业的发展，甚至从某种意义上说，创业计划竞赛已成为美国经济发展的直接驱动力之一。

1998年，清华大学举办了中国最早的创业计划竞赛。1999年、2024年、2024年共青团中央、中国科协和全国学联主办，清华大学、上海交通大学、浙江大学分别承办了第一、二、三届“挑战杯”中国大学生创业计划竞赛。竞赛的成功举办在全国高校中掀起了创新、创业的热潮，产生了良好的社会影响。讯飞、中华行知网、澳视等一批学生创业公司从众多参赛作品中脱颖而出，进入实际运行阶段并逐步走向成熟。

目前，创业计划竞赛已与课外学术科技作品竞赛一道，成为“挑战杯”旗帜下的重要赛事，并形成两赛隔年举办的格局。作为学生科技活动的新载体，创业计划竞赛必将在培养复合性、创造性人才，促进高校产学研结合，推动国内风险投资体系建立方面发挥越来越积极的作用。

创业计划又名”商业计划”，是科技和风险投资浪潮兴起的产物，是指一无所有的创业者就某一具有市场前景的产品、服务或技术向风险投资家游说取得风险投资的投资可行性报告书。创业计划大赛要求所有参赛者组成优势互补的、跨专业的竞赛小组(一般要求竞赛小组中要有管理、财务、经济、法律、电脑等专业人员)，提出一份据市场前景的服务或产品，并围绕这一服务、产品开展调研论证，完成一份内容翔实、论证有力的商业计划书。

三、评委对创业投资设计大赛作品的评价

（一）回顾

评委眼里怎么看，决定挑战杯全国复赛、决赛的竞赛。

①创业大赛是一个素质教育模式。

社会风险投资看上了，可以加分但不是决定因素；标准：科技含量、商业风险等，不等同于商业计划书（普遍侧重项目的可行性——项目可行性报告）。评委来自全国各个行业，组织创业大赛：学生素质要好。

②回顾过去四届创业设计大赛，来把握评委的趋向。

第一届；获奖作品基本是名校作品，名校占有限很大优势：a、大量参赛项目基本规格不全面、有缺漏；b、选题狭窄，大量题材雷同；c、基本不追求报告的精美性、封面。

第二届：项目取胜，(上海交大)：热门技术、热门行业占便宜，行业特点。

第三届：（浙江大学）a、表演取胜，服装整齐，各媒体技术的运用，社会资金开始赞助，（各媒体动画、服装），第一次出现团队全是男生，绝大部分是硕士、博士生；b、有些名不见经传的学校获得金奖。

第四届；（厦门大学）a结构取胜。产品性、服务性项目的比例有很大改善；b、出现有全是本科生参赛而获金奖团队，最后获大奖的北师大，团队成员全是本科女生，有自己的专利，加分；c、有大专院校：获得银奖、金奖、水平深刻，结构性变化。

（二）十个胜出的关键成功点

①团队

团队的搭配与项目的性质应有很大的接近性，专业技术来自于本人而不是老师，项目的特点，男女比例、学科特点、专业达配、项目成员变动是允许的，有利于团队结构性搭配；以往几届口才不好较突出、现场表现不好，评委问问题回答不到点上，最重要的是临危不乱，有些同学强词夺理理，要善于自圆其说。是综合打分，在本校或全省的比赛；学生自发形成的团队具有先天结构性缺陷，对学生形象气质要有要求，素质较高。

②项目要有学校的特色

结合本校的特点，有特色很关键，评奖的时候，分组越来越细、越来越深；小类别容易获奖。

③第一印象大致决定评委的评价，考验学生的两个环节

文字工作和最后答辩；文字工作：可以通过查资料，不能有错别字，如有明显的错误是个态度问题。这些基本功夫的特别重要。

④一个项目作品要做到一句话说得清，评委对作品的评价往往用印象最深的一句话来概括

如上届有作品附有光盘，评委在讨论时就用“附光盘的”来代替作品名称呼，多媒体表演。

**第五篇：挑战杯创业计划大赛内容培训指导[001]**

挑战杯创业计划大赛内容培训指导 培训主要内容：

一、“挑战杯”中国大学生创业计划竞赛简介

二、评委对创业投资设计大赛作品的评价

三、准备期间应注意的问题

四、创业方案准备步骤

五、创业计划书书写要求及创作计划竞赛不同阶段对作品的要求

六、创业计划书写作与创业计划书提要

七、创业计划样本事例

八、作为创业计划竞赛的参赛者，您将得到什么

一、“挑战杯”中国大学生创业计划竞赛简介 随着人类社会进入21世纪，科学发现、技术发明与商品产业化之间的关系越来越紧密，科技成果转化为现实生力的周期越来越短，科技进步和创新越来越 成为经济社会发展的重要决定性因素。这些都给处于改革攻坚阶段的中国带来巨大的机遇和严峻的挑战。同时，加入世贸组织，使中国在更高层次和更广领域直接面 对全球技术、信息和资本市场的竞争。因此，大力实施“科教兴国”战略，努力培养广大青年的创新、创业意识，造就一代符合未来挑战要求的高素质人才，已经成 为实现中华民族伟大复兴的时代要求。为了适应这一要求，从1999年开始，共青团中央、中国科协、教育部和全国学联共同主办了“挑战杯”中国大学生创业计 划竞赛。

创业计划竞赛是近几年风靡全球高校的重要赛事。它借用风险投资的运作模式，要求参赛者组成优势互补的竞赛小组，围绕一个具有市场前景的技术产品或 服务概念，以获得风险投资为目的，完成一份包括企业概述、业务与业务展望、风险因素、投资回报与退出策略、组

织管理、财务预测等方面内容的创业计划书，最 终通过书面评审和秘密答辩的方式评出获奖者。

创业计划竞赛源于美国，又称商业计划竞赛。自1983年德州大学奥斯汀分校举办首届创业计划竞赛以来，包括麻省理工学院、斯坦福大学等世界一流大 学在内的十多所大学每年都举办这一竞赛。Yahoo!、Netscape、Excite等公司就是在美国大学的创业氛围中诞生的。创业计划竞赛大大推动了 美国高科技产业的发展，甚至从某种意义上说，创业计划竞赛已成为美国经济发展的直接驱动力之一。

1998年，清华大学举办了中国最早的创业计划竞赛。1999年、2024年、2024年共青团中央、中国科协和全国学联主办，清华大学、上海交 通大学、浙江大学分别承办了第一、二、三届“挑战杯”中国大学生创业计划竞赛。竞赛的成功举办在全国高校中掀起了创新、创业的热潮，产生了良好的社会影 响。讯飞、中华行知网、澳视等一批学生创业公司从众多参赛作品中脱颖而出，进入实际运行阶段并逐步走向成熟。

目前，创业计划竞赛已与课外学术科技作品竞赛一道，成为“挑战杯”旗帜下的重要赛事，并形成两赛隔年举办的格局。作为学生科技活动的新载体，创业计划竞赛必将在培养复合性、创造性人才，促进高校产学研结合，推动国内风险投资体系建立方面发挥越来越积极的作用。

创业计划又名”商业计划”，是科技和风险投资浪潮兴起的产物，是指一无所有的创业者就某一具有市场前景的产品、服务或技术向风险投资家游说取得风 险投资的投资可行性报告书。创业计划大赛要求所有参赛者组成优势互补的、跨专业的竞赛小组(一般要求竞赛小组中要有管理、财务、经济、法律、电脑等专业人 员)，提出一份据市场前景的 服务或产品，并围绕这一服务、产品开展调研论证，完成一份内容翔实、论证有力的商业计划书。

三、评委对创业投资设计大赛作品的评价

（一）回顾 评委眼里怎么看，决定挑战杯全国复赛、决赛的竞赛。①创业大赛是一个素质教育模式。社会风险投资看上了，可以加分但不是决定因素；标准：科技含量、商业风险等，不等同于商业计划书（普遍侧重项目的可行性——项目可行性报告）。评委来自全国各个行业，组织创业大赛：学生素质要好。②回顾过去四届创业设计大赛，来把握评委的趋向。

第一届；获奖作品基本是名校作品，名校占有限很大优势：a、大量参赛项目基本规格不全面、有缺漏；b、选题狭窄，大量题材雷同；c、基本不追求报告的精美性、封面。第二届：项目取胜，(上海交大)：热门技术、热门行业占便宜，行业特点。

第三届：（浙江大学）a、表演取胜，服装整齐，各媒体技术的运用，社会资金开始赞助，（各媒体动画、服装），第一次出现团队全是男生，绝大部分是硕士、博士生；b、有些名不见经传的学校获得金奖。

第四届；（厦门大学）a结构取胜。产品性、服务性项目的比例有很大改善；b、出现有全是本科生参赛而获金奖团队，最后获大奖的北师大，团队成员全是本科女生，有自己的专利，加分；c、有大专院校：获得银奖、金奖、水平深刻，结构性变化。

（二）十个胜出的关键成功点

①团队 团队的搭配与项目的性质应有很大的接近性，专业技术来自于本人而不是老师，项目的特点，男女比例、学科特点、专业达配、项目成员变动是允许的，有 利于团队结构性搭配；以往几届口才不好较突出、现场表现不好，评委问问题回答不到点上，最重要的是临危不乱，有些同学强词夺理理，要善于自圆其说。是综合 打分，在本校或全省的比赛；学生自发形成的团队具有先天结构性缺陷，对学生形象气质要有要求，素质较高。②项目要有学校的特色

结合本校的特点，有特色很关键，评奖的时候，分组越来越细、越来越深；小类别容易获奖。③第一印象大致决定评委的评价，考验学生的两个环节

文字工作和最后答辩；文字工作：可以通过查资料，不能有错别字，如有明显的错误是个态度问题。这些基本功夫的特别重要。④一个项目作品要做到一句话说得清，评委对作品的评价往往用印象最深的一句话来概括

如上届有作品附有光盘，评委在讨论时就用“附光盘的”来代替作品名称呼，多媒体表演。项目本身的特点很重要，做一个项目的时候，要做到有最有特色的一句话（有一个亮点、一句话说清）。⑤突出运用图表 图表特别是有说服力来形象直观特点，图表要规范：注解、说明、数据、表是否规范、有利于得分。⑥数据胜出 a市场细分；数据要仔细推敲，以往竞赛有许多作品在产品市场占有率时做到10%，甚至20%，认真分析，3~5%是此较科学、与现实商业环境最接近的行业表达，b同学们在计算价格时容易出错，卖给行业的，卖给个人的，卖给家庭的，先卖企业再卖个人的(如汽车、电脑)，卖给企业的价格与卖个人的价格（心理价格）是不会一样：企业50、60万没多大关系，而

卖给个人就会有选择性，产品扩大到其他行业时，如军工产品，（垄断——非垄断产品）价格就会不一 样，合理合情的价格定位是作品好坏的差别。c成本测算，一个新产品往往价格要比同类产品低了3——4折，而采购的原材料比同类成熟厂家要高。⑦上一届参加创业大赛的同学经验的传授，将上一届同学的风险与教训的传承，对写书面计划书，尤其重要，是一个很好的帮助。⑧出奇制胜 比拼创新眼光，选择新的东西，各行各业都可能获奖（房产类、生物类、网络类、机床类等等）⑨像写论文一样，摘要是关键点，如有英文摘要，队员能表达流利英语更好，评委有外国的专家参与，本届将与国际接轨，许多标准与国际标准一样。⑩评委兴趣、看法决定金奖、银奖的评选

这段时间社会关注热点，如大的宏观经济形势，金融形势等，就会影响评委的判定，如建设新农村、房地产、网络等。趋向选择的意见，绿色GDP环保项 目技术作品胜出可能性很大，塑料降解，净化水技术等，根置与社会与环境的、与现实商业与社会密切相关的创业计划往往会获得大部分评委的青睐。

三、准备期间应注意的问题

A、重视赛前培训和辅导（请专家、投资风险举办讲座，如何举办更好，赛前培训很关键，以兴趣为导向，经济类的管理专家、企业者、风险投资界的人士讲一讲。）

B、重视创业投资计划大赛团队的配备，需要各方面有特长的人，不仅要有科学性、重视学术背景，更要有商业投资方面的人才。创业计划竞赛没有学历要求，研究生、本科生各有所长、对学生的气质、形象，需要全方面的考察，队员都需要对作品有深刻了解和熟悉。C、重视与各部门和社会各界人士的询问，积极争取支持，需要资金的支持和扶持。D、建议与本校挑战杯科技作品对接。

四、创业方案准备步骤（见附件）

五、创业计划书书写要求及创作计划竞赛不同阶段对作品的要求

在作品中注意政府背景，政府控制资源，社会关系拥有的，社会实践经历很重要，结合中国的实际，免税问题，要与现实商业环境相结合。(一)创业设计大赛计划书

1、主题明确（科技产品、服务性产品）

a、摘要很重要，摘要写得好不好是重要条件，作品的包装也应注意。b、正文：

2、结构合理 产品服务介绍，公司介绍，服务组，有一点打动评委就可以：一个方面感动评委就能获得好的评价、亮点、特色、财务投资的可行性分析，营销策略。

3、内容充实、重点突出

报告摘要：要完整，全面的介绍，家庭医疗服务，数据科学可靠。营销方案：价格、质量、服务、品牌、标准控制标准，谁就取得决定性的力量。管理：突出管理团队 与众不同的经历，社会关系，投资是投资人，而不是投资产品，产品与服务是可以变化的。融资问题： 风险；政策性风险很复杂 退出机制：转让或上市，论证严谨、论据充分。

4、方法

5、装帧很精美，很重要，上届有作品带了产品的样品。

排版规范，装帧精美与完整。选项目的几点要求: a、有好的创意，对评委有冲击力、新鲜、要新意。b、产品内核很硬，有高科技，本身有专利，服务很独特。c、低风险： 全国决赛评审；团队最好四个人组合、现场表现、达配要协调，气质要好。企业家的自信，腼腆不行，有朝气、领袖能力的同学。

六、创业计划书写作与创业计划书提要（见附件）

1、核心内容 两句话：a、一句话能说清楚，一句话能记住，是老百姓的话。b、你的项目应是替代性技术、需求性产品、细分性市场、创意性服务、组合性优势、特色性公司。

2、写作框架

落笔要大处着眼，小处落笔，来自于政府的政策或社会现实需要，如上届有作品是关于煤矿安全咨询的就很好。

调研是加分的地方，要重视。

竞争；现在和潜在的市场分析：举例；网上收搜，虽无准确，但是努力去做，想到了就做了很好工作，创业大赛不是对错的判断，是素质教育。

营销： 运用：

管理层；查著名公司的组织结构图，不需要创新，图表说明，上市公司的都是公开的，网上搜索就可以。注重突出团队成员的不同社会关系(如政府背景、企业家背景)。

3、思考方法（1）市场营销：在原有4ps基础上再加上4p，会加分:如人员管理、问题解决、业绩考评、波特五大竞争力：查上市公司，网上有证券公司投资银行对上市公司的分析报告。内部因素、外部因素：完整性很重要。3CS综合法：核心竞争力是什么

七、作为创业计划竞赛的参赛者，您将得到什么

1、创业的知识和技能体系

参赛者在创作创业计划的过程中，通过大赛提供的系统培训，以及学习、交流，全面地接受创业者所应具备的知识和技能体系。

2、创业的合作伙伴 参赛者通过比赛，可以结识未来创业的合作伙伴，参赛小组的成员将最有可能在将来形成创业合作关系，开创成功事业。

3、创业的商业关系网络

参赛者通过比赛，可以结识风险投资家。国内风险投资家对本次大赛表示了浓厚兴趣，将对具有实际运作价值的作品，进行投资可行性分析。参赛者可以向风险投资家充分展现自己的产品/服务的巨大市场前景，为进一步创业赢得资金。

参赛者还将结识商界和法律界人士，为将来创业建立良好的商业关系网络。

4、创业的良好媒体关系 很多新闻单位要对全国大赛比较关注,获得向社会推荐自己和产品整体形象的难得机会，为未来创业建立良好得媒体关系。

5、宝贵的交流机会

优秀参赛队将获得在今后各项更高等级的创业计划大赛中与来自其他各高校的优秀团队进一步交流学习的机会，各个团队可以在这些交流活动中集思广益，开阔思路。

6、团队精神 参赛者将有机会加入一个充满智慧和活力的小组，与小组伙伴携起手来，接受挑战。参赛者将体验到前进中相互激励的力量，和交流中灵感火花的跳跃，以及成功时分享的喜悦。在这一过程中，参赛者会感受团队精神的力量。这将是一种全新的体验。

7、综合素质的提高 参赛者通过参加竞赛，可以获得对产品/服务从构想变为现实的全局把握。在完成商业计划的过程中，培养沟通能力、说服能力、组织能力。在接受挑战的过程中，增强创业的勇气、信心和能力。

8、终身受益的经历

本文档由站牛网zhann.net收集整理，更多优质范文文档请移步zhann.net站内查找