**附件1：商业计划书有关要求及主要内容**

**一、有关要求**

（一）商业计划书要严格按照编制提纲的项目逐条进行编写，在撰写商业计划书时，应遵循以下原则:

1.可行性原则。创业项目内容要具有市场需求和发展前景，相关条件要能保证项目的顺利实施，创业计划切实可行。

2.真实性原则。商业计划书中的内容务必真实，不能有虚假成分。

3.简洁性原则。商业计划书中应避免一些与主题无关的内容，要开门见山地直接切入主题。语言应简洁、精炼。

4.完整性原则。商业计划书已成为一种国际惯例，结构是固定的。因此，结构应完整、清楚，内容应全面。

5.一致性原则。商业计划书的前后基本假设或预测要相互呼应、一致，也就是说前后逻辑要合理。例如，财务预测必须根据市场分析与技术分析所得结果进行各种报表的规划。

6.保密性原则。商业计划书中涉及到的核心机密可适当进行规避。

（二）商业计划书要用A4纸打印；编写时，大标题三号字黑体，小标题四号字宋体加黑，内容用宋体小四号。

**二、主要内容**

商业计划书应包括创业的种类、资金规划及基金来源、资金总额的分配比例、阶段目标、财务预估、行销策略、可能风险评估、创业的动机、股份构成、组织结构与创业团队等内容。具体内容一般有以下几个方面，选手在撰写时候可有所侧重：

（一）封面。设计要有审美观和艺术性。

（二）计划书摘要。浓缩了的商业计划书的精华，要涵盖计划的要点，以求一目了然，一般包括以下内容：创办企业介绍；创业者及其团队介绍；主要产品和业务范围；市场分析；营销策略和计划；生产管理计划；财务计划；资金需求状况、风险分析等。摘要要尽量简明、生动。特别要说明本企业的与众不同之处以及预测企业能够获取成功的市场因素，最好不超过2页。

（三）企业介绍。目的不是描述整个计划，也不是提供另外一个概要，而是对企业作出介绍，重点是企业理念和如何制定企业的战略目标。

（四）行业分析。应该正确评价所选行业的基本特点、竞争状况以及未来的发展趋势等内容。主要包括行业发展程度和动态，创新和技术进步在该行业中扮演角色，销售额、总收入及发展趋势，价格趋势，经济发展和政府职能对该行业影响，行业发展决定因素，竞争优势，战略选择，进入障碍及克服方式，行业典型回报率情况等。

（五）产品（服务）介绍。包括以下内容：产品的概念、性能及特性，主要产品介绍，产品的市场竞争力，产品的研究和开发过程，发展新产品的计划和成本分析，产品的市场前景预测，产品的品牌和专利等。在产品（服务）介绍部分，选手要对产品（服务）做出详细的说明，说明要准确，也要通俗易懂。一般地，产品介绍都要附上产品原型、照片或其他介绍。

（六）创业团队与组织结构。在企业的生产活动中，存在着人力资源管理、技术管理、财务管理、营销管理、产品管理等等。而人力资源管理是其中很重要的一个环节。在创业计划书中，必须要对主要成员加以阐明，介绍他们所具有的能力，他们在本企业中的职务和责任，他们过去的经历及背景。此外，还应对企业结构做一简要介绍，包括：组织机构图，各部门的功能与责任，各部门的负责人及主要成员，公司的报酬体系，公司的股东名单（包括认股权、比例和特权），公司的董事会成员，各位董事的背景资料。

（七）市场预测。应包括以下内容：本项目产品和服务的目标市场、目标客户及需求量，目前供应量，需求缺口数量，竞争对手概览，本项目所具有的竞争优势，项目产品和服务的市场地位等。

（八）营销策略。包括以下内容：市场机构和营销渠道的选择，营销队伍和管理，促销计划和广告策略，价格决策等。

（九）财务规划。重点是现金流量表、资产负债表以及损益表的制备。流动资金是企业的生命线，因此企业在初创或扩张时，对流动资金需要预先有周详的计划和进行过程中的严格控制；损益表反映的是企业的盈利状况，它是企业在一段时间运作后的经营结果；资产负债表则反映在某一时刻的企业状况，投资者可以用资产负债表中的数据得到的比率指标来衡量企业的经营状况以及可能的投资回报率。

（十）风险与风险管理。企业在市场、竞争和技术方面所面临的基本风险，如何应对，还有哪些附加机会，在资金基础上如何扩展业务，在最好和最坏情形下的五年计划表现等。如果预估不那么准确，可能的话对关键性参数做最好和最坏的设定。

（十一）退出方式。主要是说明创业成功后，投资人的初期投资以什么样的方式收回；产生的收益如何分配等。