**第十八届“博学杯”大学生创业计划竞赛细则**

**一、参赛对象**

2025年6月1日以前正式注册的全日制在校本科生、硕士研究生和博士研究生（均不含在职研究生）。其中，博士研究生仅可作为项目团队成员参赛，不作项目负责人，且人数不超过团队成员数量的30％。

**二、参赛作品要求**

**1.创业计划书基本要求**

创业计划竞赛要求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/服务，围绕这一产品/服务，完成一份完整、具体、深入、可行性、操作性俱佳的创业计划。创业计划基于具体的产品/服务，着眼于特定的市场、竞争、经营、运作、管理、财务等策略方案，描述公司的创业机会，阐述把握这一机会创立公司的过程并说明所需资源。

（1）概述要求：简明、扼要、具有鲜明的特色。重点包括对公司及产品/服务的介绍、市场概貌、经营策略、生产销售管理计划、财务预测；指出新思想的形成过程和对企业发展目标的展望；介绍创业团队的特殊性和优势等。

（2）产品/服务要求：如何满足关键用户需要；进入策略和市场开发策略；说明其专利权，著作权，政府批文，鉴定材料等；指出产品/服务目前的技术水平是否处于领先地位，是否适应市场的需求，能否实现产业化。

（3）市场要求：市场容量与趋势、市场竞争状况、市场变化趋势及潜力，细分目标市场及客户描述，估计市场份额和销售额。市场调查和分析应当严密科学。

（4）竞争要求：包括公司的商业目的、市场定位、全盘战略及阶段的目标等，同时要有对现有和潜在的竞争者的分析，替代品竞争，行业内原有竞争的分析。总结本公司的竞争优势并研究战胜对手的方案，并对主要的竞争对手和市场驱动力进行适当分析。

（5）营销要求：阐述如何保持并提高市场占有率，把握企业的总体进度，对收入、盈亏平衡点、现金流量、市场份额、产品开发、主要合作伙伴和融资等重要事件有所安排，构建一条畅通合理的营销渠道和与之相应的新颖而富于吸引力的促销方式。

（6）经营要求：原材料的供应情况，工艺设备的运行安排，人力资源的安排等。这部分要求产品或服务为依据，以生产工艺为主线，力求描述准确、合理、可操作性强。

（7）组织要求：介绍管理团队中各成员有关的教育和工作背景、经验、能力、专长。组建营销、财务、行政、生产、技术团队。明确各成员之间的管理分工和互补情况，公司组织结构情况，领导层成员，创业顾问及主要投资人的持股情况。指出企业股权比例的划分。

（8）财务要求：包含营业收入和费用、现金流量、盈利能力和持久性、固定和变动成本；前两年财务月报，后三年财务年报。数据应基于对经营状况和未来发展的正确估计，并能有效反映出公司的财务绩效。

（9）表述要求：条理清晰；表述应避免冗长，力求简洁、清晰、重点突出、条理分明；专业语言的运用要准确和适度；相关数据科学、诚信、详实。

**2．创业计划书组成部分**

创业计划书一般包括：执行总结，产业背景和公司概述，市场调查和分析，公司战略，总体进度安排，关键的风险、问题和假定，管理团队，公司资金管理，财务预测，假定公司能够提供的利益等十个方面。

(1)执行总结

执行总结是创业计划一到两页的概括。包括以下方面：

◇本创业计划的创意背景和项目的简述

◇创业的机会概述

◇目标市场的描述和预测

◇竞争优势和劣势分析

◇经济状况和盈利能力预测

◇团队概述

◇预计能提供的利益

(2)产业背景和公司概述

◇详细的市场分析和描述

◇竞争对手分析

◇市场需求

◇公司概述应包括详细的产品／服务描述以及它如何满足目标市场顾客的需求，进入策略和市场开发策略

(3)市场调查和分析

◇目标市场顾客的描述与分析

◇市场容量和趋势的分析、预测

◇竞争分析和各自的竞争优势

◇估计的市场份额和销售额

◇市场发展的走势

(4)公司战略

阐释公司如何进行竞争：

◇在发展的各阶段如何制定公司的发展战略

◇通过公司战略来实现预期的计划和目标

◇制定公司的营销策略

(5)总体进度安排

公司的进度安排，包括以下领域的重要事件：

◇收入来源

◇收支平衡点和正现金流

◇市场份额

◇产品开发介绍

◇主要合作伙伴

◇融资方案

（6）关键的风险、问题和假定

◇关键的风险分析（财务、技术、市场、管理、竞争、资金撤出、政策等风险）

◇说明将如何应付或规避风险和问题（应急计划）

(7)管理团队

介绍公司的管理团队，其中要注意介绍各成员与管理公司有关的教育和工作背景(注意管理分工和互补)；介绍领导层成员，创业顾问以及主要的投资人和持股情况。

(8)公司资金管理

◇股本结构与规模

◇资金运营计划

◇投资收益与风险分析

(9)财务预测

◇财务假设的立足点

◇会计报表（包括收入报告、平衡报表，前两年为季度报表，前五年为年度报表）

◇财务分析（现金流、本量利、比率分析等）

(10)假定公司能够提供的利益

这是创业计划的“卖点”，包括：

◇总体的资金需求

◇在这一轮融资中需要的是哪一级

◇如何使用这些资金

◇投资人可以得到的回报，还可以讨论可能的投资人退出策略

**3.创业计划的注意点**

(1)一份成功的创业计划应该：

◇清楚，简洁

◇展示市场调查和市场容量

◇了解顾客的需要并引导顾

◇解释他们为什么会掏钱买你的产品／服务

◇在头脑中要有一个投资退出策略

◇解释为什么你最合适做这件事

(2)一份成功的创业计划不应该：

◇过分乐观

◇拿出一些与产业标准相去甚远的数据

◇面向产品

◇忽视竞争威胁

**所有参赛作品必须是原创作品，杜绝抄袭他人，往届作品不得重复申报。**

**三、参赛作品提交要求**

1.参赛人员包括我校所有在校研究生和本科生；

2.参赛作品必须是未公开发表及未参赛过的作品；

3.大学生创业计划竞赛以创业团队形式参赛，每个团队人数原则上不超过8人，每个项目指导教师原则上不超过2人；

4.若作品以论文形式提交，请注意使用标准格式：

(1)材料格式需为WORD格式创业计划书。

(2)题目要求准确、简练、醒目、新颖。

(3)目录是论文中主要段落的简表。

(4)参赛作品必须有明确的方案名称和所设计的企业名称。

(5)参赛作品内容包括但不限于：①执行总结；②项目背景；③市场机会；④公司战略；⑤市场营销；⑥生产管理；⑦投资分析；⑧财务分析；⑨管理体系；⑩机遇与风险；盈亏平衡分析等。