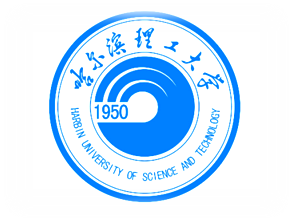
****

哈尔滨理工大学

**课 程 报 告**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| 课程名称 | ： | 创新创业基础 |
| 课程班级 | ： |  |
| 队长姓名 | ： |  |
| 所在学院 |  |  |
| 专 业 | ： |  |
| 学 号 | ： |  |
| 任课教师 | ： |  |
| 日期 | ： | 2023年05月26日 |
| 报告成绩： |  |  |

**第九届中国国际“互联网+”大学生**

**创新创业大赛**

**商业策划书**

学 校：哈尔滨理工大学

参赛赛道： 主赛道-本科生创意组

项目名称：

团队名称：

团队负责人：

负责人联系方式：

团队成员：

指导教师：

*（填写说明：团队成员仅填写本课程班级成员，报名参赛时可根据需要增加人员；指导教师根据实际情况填写。封面可以自己进一步设计完善，要美观大方，突出作品特点。*

*参赛时删除此说明及课程报告首页）*

目 录

[第1章 项目概要 1](#_Toc502756526)

[1.1 行业背景与市场需求 1](#_Toc502756527)

[1.2 产品与服务 1](#_Toc502756528)

[1.3 项目执行进展 2](#_Toc502756533)

[1.4 项目优势 3](#_Toc502756533)

[第2章 行业背景与市场分析 4](#_Toc502756534)

[2.1 行业背景 4](#_Toc502756535)

[2.2 市场调研及需求分析 4](#_Toc502756536)

[2.3 客户定位 4](#_Toc502756544)

[第3章 产品与（或）服务 4](#_Toc502756534)

[3.1 产品介绍（技术方案） 4](#_Toc502756535)

[3.2 服务介绍 4](#_Toc502756536)

[3.3 产品及服务优势 4](#_Toc502756536)

[第4章 商业模式与营销策略 4](#_Toc502756534)

[4.1 运营模式 4](#_Toc502756535)

[4.2 盈利模式 4](#_Toc502756536)

[4.3 营销推广 4](#_Toc502756536)

[第5章 风险分析与应对策略 5](#_Toc502756534)

[5.1 风险分析 5](#_Toc502756535)

[5.2 应对策略 5](#_Toc502756536)

[第6章 团队介绍 5](#_Toc502756534)

[6.1 团队成员与分工 5](#_Toc502756535)

[6.2 导师介绍 5](#_Toc502756536)

[第7章 项目发展规划 5](#_Toc502756534)

[7.1 发展规划 5](#_Toc502756535)

[7.2 进度安排 5](#_Toc502756536)

[第8章 财务分析与融资需求 5](#_Toc502756534)

[8.1 财务分析 5](#_Toc502756535)

[8.2 融资需求 5](#_Toc502756536)

附录附件

撰写说明：（目录仅供参考，可根据项目实际情况选择，此说明内容及撰写提纲上交前请删除）

1. 具体内容参照下面撰写提纲进行构思撰写；目录形式也可以按照课程汇报PPT的内容自行组织撰写（包括但不限于：1.需求及市场-为什么做？；2.产品/服务以及项目进展-做什么以及做得如何？ 3.商业模式与营销策略-怎么做？；4.团队建设及分工-谁来做？5.发展规划及融资计划-未来如何以及如何能做得更好？）
2. Word8000字以上，正文宋体小四，行间距20磅。

撰写提纲（仅供参考）：

**第1章 项目概要**

概要：整个项目计划书的浓缩和提纲，含盖计划书的重点、要点与亮点；描叙要达意；语词要精炼；篇幅要控制；逻辑要清晰。

未创业项目：拟成立公司？专注于？（已创业项目：公司全称，注册地，注册资本，股权结构，主营业务等）。产品技术类项目：公司主要产品，核心技术；（服务类项目：服务性质、商业模式），技术先进性，成熟度，自主知识产权。产品应用领域，目标市场与目标客户群，目标市场容量。公司注册资本，投资总额，预计 5 年实现销售额，净利润；净现值，内涵报酬率，投资回收期等。（已创业项目公司成立以来经营业绩）。

**第2章 行业背景与市场分析**

**行业背景：**

1、你的业务属于什么行业? 基本特点、特征

2、该行业的现状、问题、竞争与合作

3、行业的趋势、发展方向（改变、交融、创新、颠覆、……）

4、国家发展该行业的政策导向（鼓励、支持、限制、放开……）

5、你的业务在该行业所处的环境

注意：行业分析是承前启后，引导出你项目的产品技术（或服务）

**市场分析：**

市场在哪里？社会与世界发生了什么？将会发生什么？需要什么？市场的核心是人！要分析市场的刚需，用户的痛点、用户的真实需求！特别要搞清楚目标市场与用户群体，目标市场是否有类似技术与产品？你再去确定目标再去做，才有可能做出来有用的超越的技术，这样的技术优势要转化为产品优势，才有可能是有市场的，有影响力的。

**1、市场分析（产品技术类）**

产品与市场定位：定位清晰准确，详尽分析；五个聚焦：聚焦初期目标，聚焦细分市场，聚焦细分客户群，聚焦市场切入点，聚焦自身资源。

市场门槛与壁垒：市场准入与许可制度，产品认证等政策、法律法规。如：涉及医药器械、动物植物、燃气具、安全强制等门槛。高技术优性能，高效率低成本，新模式强渠道等壁垒。（国家不断加大清障搭台力度，是创新创业的利好。但市场的进入门槛低了，进入后的监管必然是要加强的。）

市场与客户特征：线下市场与客户分析……线上市场与客户分析……

市场容量与占有：目标市场容量、市场占有率、增长率。（三到五年）

竞争分析：定性与定量结合。与目标市场最强的竞争产品/技术竞争对手，从三个层面对比分析，技术优势：技术与性能指标，产品优势：产品功能、性能与效能，性价比；公司优势：团队人才、产品技术、市场、渠道，成本，效率，品牌以及其他独特资源优势等。

合作分析。

**2、市场分析（文创与服务、互联网+）**

先进前景：创意描述，原创性、独创性与创新性，价值所在与发展前景。

定位清晰：细分服务市场与初期目标客户明确清晰。

目标市场：特征特点，细分目标市场容量、增长与竞争分析。

刚需痛点：社会、市场的刚性需求、真需求，目标群体用户的真实痛点。

**第3章 产品/服务（或文创与服务）**

产品技术（或服务）阐述既要准确易懂，又要详细严谨。专业性较强的产品技术，要有通俗易懂的描述，能使非专业人员（阅读者及投资者）也能看的明白清楚。

**1、产品与技术（先进性是创业最靠谱的核心竞争力）：**

（1）产品的特点、特征；

（2）产品定位与优势，应用领域

（3）用户体验：功能、性能，独特性；

（4）核心技术：技术由来，技术先进性（在国内或国际处于先进、领先水平，创新性、唯一性、填补空白，产品差异化与技术壁垒）；技术成熟度（处于创意设计，样品研发、小试阶段；中试；小批量生产；工业化生产与商业化阶段）。

（5）产品成本等；

**2、自主知识产权：**

（1）专利、软件著作权、版权、集成电路布图设计权、专有技术等；

（2）发明（2年实审）、实用新型（6-8个月未实审）、外观设计专利等含金量不同；

（3）已申报、已受理或已授权；

（4）发明人、发明权人（所有权人）；本人权益：独占实施许可等；

（5）注意专利的保护年限（发明20年、实用与外观均10年）

**3、研发力量与技术依托：**

（1）公司自身技术研发力量（软硬件）。

（2）技术依托：国家级、省级工程技术研究中心，重点实验室，公共技术服务平台，企业技术中心；省、市级重点研发机构等资源优势。

（3）其他依托。

（4）获奖情况。

**4、文创与服务（互联网+）：**

（1）业务简介：文创与服务性质、目标人群、特点特征、需求烈度，满足需求、创造需求，细分行业领域

（2）创意创新：独创性、原创性及价值所在

（3）调研资料：业务行业的调研程度

（4）市场机会：识别、利用与前景

（4）商业模式：商业设计运营的可行性与盈利性

思路体验：创新独到的思路、独特的客户体验

门槛壁垒：独特的自身优势与资源优势，市场门槛与壁垒

**第4章 商业模式与营销策略**

**商业模式：满足与创造用户价值的运营模式（清晰与可操作性），低成本、优性能、高效率、强壁垒的盈利模式（商业性与过程的合理性）。**

1. **公司（项目发展）愿景、使命或者宗旨；公司（团队）文化。**
2. **盈利模式**

**3、运营管理：**（1）组织架构；（2）供应链管理：供应商、采购，物流与仓储）；（3）厂房设备安排、工艺流程与质量管理、生产计划（产能扩张）；（4）全面质量管理；产品如是代工生产，更需简述如何保证外加工的质量与交期、结算等。（5）企业内外部的物流、信息流、资金流、人员流的管理。

**营销策略：**

“市场核心是用户”，所有营销策略都是对用户的关系，对市场用户特点特征的关系。针对不同的市场、不同的客户、不同的区域、在不同的时期，制定有针对性的不同营销策略。营销关注点：目标用户需求，市场的变化、企业自身。

**1、传统营销策略（4P营销组合策略）：**

（1）产品策略（2）价格策略（3）渠道策略（4）促销策略

**2、网络组合营销策略（4C策略）：**

网页策略、名人策略，微信营销、事件营销，病毒营销、粉丝营销、数据营销、社群营销、直播短视频营销等等。

**3、线上、线下组合营销策略。**

营销策略最重要的是需求分析精准、创新合理组合与实施运用有效。营销策略的要点：精准；有效。

**第5章 风险分析与控制**

创业项目面临的风险及对策：

详细说明项目实施过程中可能遇到的风险，提出有效的风险控制和防范手段，包括技术风险、市场风险、管理风险、财务风险及其他不可预见的风险。

**第6章 团队介绍**

1、讲清楚团队的人员组成和分工：团队要有合理分工，需要介绍团队主要成员的背景和特长（强调个人的能力适合该岗位，团队的组合适合创业项目）  
2、讲清楚你们团队的优势（讲清楚为什么这个事情你们这个团队来做，会更靠谱，会更容易成。导师及专家顾问团队，有必要说明老师在团队中的角色及专家顾问的作用）

**第7章 项目发展规划**

发展战略及规划：

总体战略，战略规划（初期、中期、长期）。公司战略目标、战略能力、战略核心竞争力以及战略决心的描述与体现。

**研发、市场等发展规划。**

**第8章 财务分析与融资需求**

**财务分析：针对较为成熟的项目可进行3-5年的财务预测，如果处于创意阶段1-2年即可。**

**收益分析**

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| （单位万元） | 第一年 | 第二年 | 第三年 | 第四年 | 第五年 |
| 年 收 入 |  |  |  |  |  |
| 销售成本 |  |  |  |  |  |
| 毛 利 润 |  |  |  |  |  |
| 运营成本 |  |  |  |  |  |
| 净 利 润 |  |  |  |  |  |

**如果是已注册创业公司要有前三年的财务经营业绩，过去三年的现金流量表、资产负债表、损益表。（创意类项目无必要提供）**

**近期规划**（详细阐述最近一年的资金使用、意向客户、收入预测等）

**融资需求：说说需要多少钱，释放多少股份，用这些钱干什么？达成什么目标？**

1、融资方案介绍（项目估值，融资金额，出让股份等）

2、融资用途分析（列表说明）

**附 件：**

**\*查新报告/实际调研报告**

**\*已注册创业企业**营业执照复印件

\*专利证书/论文复印件

\*成果鉴定复印件

\*获奖证书复印件

\*重要机构的合作协议复印件

\*重点客户的销售协议复印件

\*重点媒体的报道截图

\*特殊行业市场准入、许可、认证证明

注意：附件的权威性、信用性、时间性、合理性等，标明出处与时间。