附件3：

# 青岛理工大学——大学生创业项目计划书

（初创企业）

**一、执行摘要**

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **公司/团队名称** |  | | | | | |
| **注册资金** |  | | | | | |
| **公司类型** | □有限责任公司 □ 个体工商户 □ 个人独资企业 □ 合伙企业  □ 其他 （打√选择） | | | | | |
| **产品/服务概况** |  | | | | | |
| **市场机会** |  | | | | | |
| **商业模式**  **（盈利模式）** |  | | | | | |
| **投资额（元）** |  | 投资收益率（第一年） | | |  | |
| **预期净利润（税后利润）** | 第一年 | 第二年 | | 第三年 | | |
| 年增长率 |  | 年增长率 | |  |
|  |  | |  | | |
| **备注** | 投资收益率＝净利润÷总投资额×100% | | | | | |
| 预期净利润－第一年：见经营第一年利润表 | | | | | |
| 此表中“总投资额”项的金额等于资金需求合计 | | | | | |

**二、市场分析**

|  |  |
| --- | --- |
| **市场定位** |  |
| **目标客户** |  |
| **市场预测**  **（市场占有率）** |  |

**三、营销策略**

|  |  |
| --- | --- |
| **营销计划** |  |
| **竞争分析** |  |

**四、管理团队**

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| 姓名 | 年龄 | 职务 | 学历及专业 | 主要工作经历 | 优势专长 |
|  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |

**五、****启动资金来源**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **筹资渠道** | **资金提供方** | **金额/**万元 | **占投资总额比例** |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
| 总计 | -- |  |  |

**六、融资需求**

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **融资需求** | 当前是否有融资需求 □是 □否 | | | |
| 计划融资方式： □股权融资 □债券融资 | | | |
| 计划融资时间 | | 计划融资金额 | |
|  | |  | |
|  | |  | |
|  | |  | |
|  | |  | |
|  | |  | |
| 是否有融资经历 □是 □否 | | | |
| 投资人/机构 | 融资金额(万元) | | 融资时间 |
| 校园创业基金 |  | |  |
| 国家政策支持 |  | |  |
| 国家贷款 |  | |  |
|  |  | |  |
| 其它融资需求 | | | |
| □科技咨询□融资担保□应收账款融资□技术/产权转让□金融租赁  □股改和上市咨询□科技保险□小额贷款□信用贷款□股权质押贷款  □知识产权质押贷款□中小企业集合债券发行□并购重组□资产管理  □其他服务需求 （可复选项）□无融资需求 | | | |

**七、风险分析与对策**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **创业风险** | **分析** | **对策** |
| **行业风险** |  |  |
| **政策风险** |  |  |
| **市场风险** |  |  |
| **技术风险** |  |  |
| **资金风险** |  |  |
| **管理风险** |  |  |
| **环境风险** |  |  |
| **其他风险** |  |  |

注：只需要填写本企业涉及到的风险。

**八、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。 |

注：创业（商业）计划书要求表述条理清晰，应避免拖沓冗长，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、详实。