

就业大讲堂第二十一期 | 系列三：大学生创业基础知能训练

民大学生就业 4天前

创业计划概述



前程无忧网创始人甄荣辉说过：

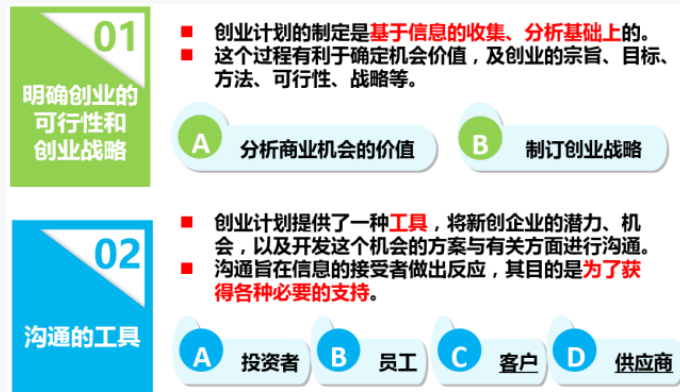
事实上，成功一点都不难！最难的是：想成功，但没有计划！如果你有一个5年或者10年的成功目标，而且能够周密地计划，坚定地执行，那么，因为计划，成功率还是很高的。

创业计划又称商业计划（Business Plan），是对构建一个企业的基本思想以及与企业创建有关的各种事项进行总体安排的文件。

对于初创企业来说，创业计划首先是一种吸引投资的工具，同时也是确定目标和制订计划的很好的参考资料，更是一个企业管理和操作的指南。

再简单粗暴地说，有了创业计划并不一定能保证成功，但是，它缺失可以提高创业成功率。

所以，当创业者在制定创业计划的过程中付出了时间、精力和资源时，这种投资恰恰是为了获得回报。



实际上，很多创业者在创业的时候非常仓促，根本没有投入足够的时间对创业项目的可行性进行调研。创业者在创业初期，就应该本着务实的精神，踏踏实实的结合自己的实际情况和能够整合的资源客观地制订创业计划，这才是最明智的选择。

延伸阅读

一切始于商业计划

案例

艺电公司开发了许多大众游戏，包括模拟人生、哈利·波特和FIFA足球等。仅在2002年，艺电公司销售量超过百万的游戏就有16种，公司年收入高达17亿美元，净利润超过1.015亿美元。

事实表明，艺电公司的成功始于一份商业计划和特里普·霍金斯的愿景，即创立一家新式的电子游戏公司。

在第一家企业失败后，霍金斯进入苹果公司工作。在那里，他为个人电脑产业的出现而兴奋不已。尽管在苹果公司工作很舒服，但他仍决定再次创业。

霍金斯认识到，他需要一个真正的“大创意”以便使新企业有别于电脑游戏产业中的其他公司。事实上，他找到了三个大创意，围绕这三个大创意的商业计划，使艺电公司超

越了当时软件出版商之间的趋同风潮。

数年后，霍金斯发现艺电公司最初的商业计划简直就是一个奇迹，因为它准确预测了公司的未来。他强调，在起步时就注定公司走向成功的是：战略愿景与发现错误、不断调整并执著行事能力的结合。

点评

商业计划描述了新企业计划的目标，以及新企业如何实现这些目标。商业计划是一份用于企业内外的两用文件。

对企业内部而言，商业计划能帮助企业设计出实施其战略和计划的“路线图”；对于企业外部来说，商业计划向潜在投资者及其他利益相关者汇报企业试图追求的商业计划以及如何把握机会的行动计划。

创业计划的信息处理



想要将创意变为现实，撰写一份优秀的创业计划，创业者就必须先进行信息收集工作！

但是需要警惕的是，这些信息里边可能布满了陷阱……

信息收集是使创意变为现实的创业计划的基础工作。

收集信息的方法

首先，根据创意，明确研究的目的或目标。

其次，从已有数据或二手资料中收集信息。

最后，从第一手资料中收集信息。

但是，处理好信息能帮助创业者降低创业风险，处理不当有可能会延误良机或错失良机，甚至作出错误决策！

在现实处理信息时，创业者容易受一些自身经验或认知方面局限性，导致自己在处理信息时容易出现一些偏差：

1. 直觉推断

在面对问题和决策时，人总是倾向于以偏概全，且囿于记忆和可利用的信息限制。

克服方法：将自己的决策与一些平时较理智的、喜欢分析的朋友、同事、专家进行讨论，以克服直觉推断造成的决策失误。

2. 乐观性偏见

总会觉得自己比别人幸运，导致创业者更多地往乐观的结果预期，决策时对风险估计不足。

克服方法：将自己的决策与一些较悲观、喜欢挑刺的人进行探讨，听听最坏的前景预测，以纠正自己的过分乐观的想法。

3. 证实偏见

更愿意注意能证实当前假设的信息的倾向，使创业者不断强化自己的假设，忽视风险。

克服方法：找一些与自己意见相左的人士谈谈自己的决策，与平时观点不一样的人士讨论讨论，特别注意这些人士的不同意见。

4. 控制错觉

人们相信通过努力可以控制自己的未来，导致创业者过高估计自己的控制能力。

克服方法：与周围保守人士讨论自己的决策，征求他们的意见，纠正自己过分冒险的错觉。

5. 早期偏好

容易接受早期时某个决策的倾向，决策者更相信他们最初的解释或决策是正确的。

克服方法：邀请外行的或者新人参与讨论或决策，鼓励提出不同的决策方案，同时禁止对各种方案的任何批评。

6. 群体极化

在群体中进行决策时，人们会比个人决策时更倾向于冒险或保守，向某一个极端偏斜。

克服方法：在提出方案前，要求群体成员独立思考，提出自己的观点和方案，然后汇集在一起讨论，并做出评价。

7. 信息不共享

一些群体成员由于种种顾虑不轻易发表自己的观点，漏掉很多重要信息会给新建企业带来灾难性的后果。

克服方法：平时在群体成员中要充分发扬民主作风，树立鼓励自由思考、鼓励反对意见、畅所欲言。

创业计划书的格式和要点



BP到底应该怎么写？这是一个无数创业者追问的话题。

简单来说，好的BP一定是简洁有力的，可以用人话把复杂的事情讲清楚……

如何制定一份创业计划书？

每一个创业者由于自身经验、知识、目的的差异，制定计划所花费的时间也不相同。但是，无论花费多少时间，创业计划都应尽可能的充实，为潜在的投资者描绘一个完整的企业蓝图。

在真正着手开始准备之前，先了解一下创业计划书的内容都有哪些：

创业计划书的基本格式



创业计划书的基本格式



创业计划书在内容与写作上的要点：

创业计划书的内容要点



创业计划书的内容要点

企业介绍

如果企业处于种子期或创建期

重点介绍创业者的成长经历，求学过程，创业原因及创意如何产生等。

如果企业处于成长期

简明扼要介绍公司过去的发展历史（对以往的失误不要回避）、现在的状况以及未来的规划。

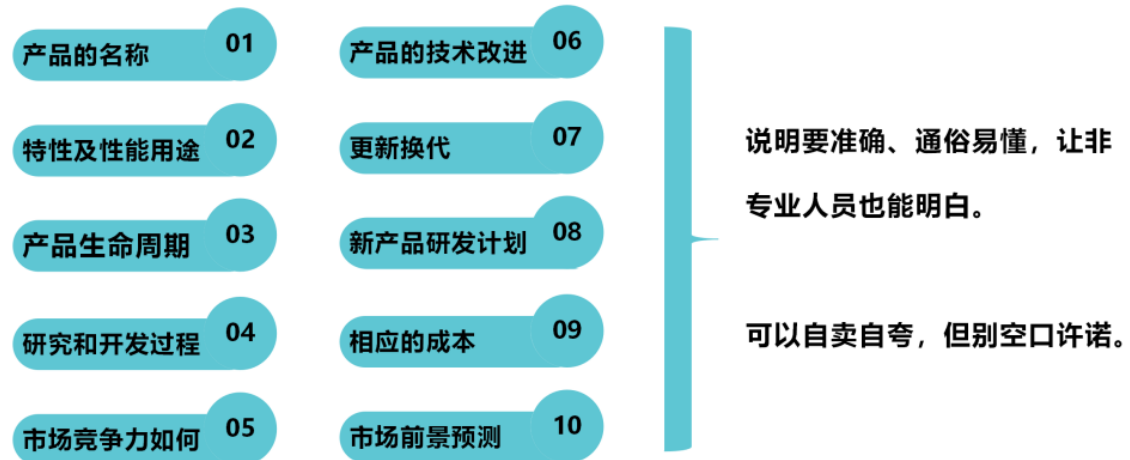
创业计划书的内容要点

管理团队介绍



创业计划书的内容要点

技术产品（服务）介绍



创业计划书的内容要点

行业、市场分析预测



行业基本情况

企业的产品或服务的现有市场情况、未来市场前景。



行业发展趋势

国家有关政策，市场容量，竞争情况，盈利模式，市场策略等。



创业计划书的内容要点

市场营销策略



市场营销策略：



集中性营销策略：为单一的、特别的细分市场提供一种类型的产品。



差异性营销策略：为不同的市场提供不同类型的产品。



无差异性营销策略：只向市场提供单一品种的产品。

创业计划书的内容要点

生产计划

现有的生产技术能力

质量控制和改进能力

新产品的生产经营计划

现有的生产工艺流程

物资的现有和需求情况

劳动力和雇员的有关情况

尽可能把新产品的**生产制造及经营过程**展示出来



创业计划书的内容要点

财务分析与预测

01

去若干年的财务状况分析



02

今后三年的发展预测



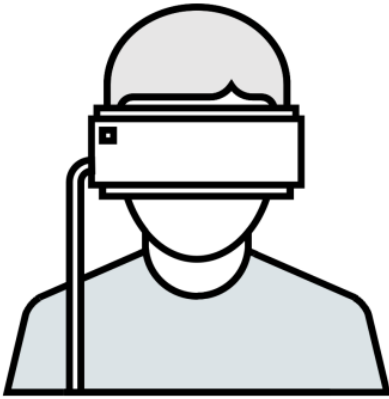
03

详细的投资计划



创业计划书的内容要点

融资计划



企业资金需求数量、融资的方式、工具



投资者的权益、财务收益及资金安全保证



投资退出方式

创业计划书的内容要点

融资计划

融资数额？已获哪些投资？希望融多少？

融资工具是？

A

B

公司未来的资本结构如何安排？债务情况如何？

公司融资所提供的抵押、担保文件？

C

D

投资收益和未来再投资的安排如何？

如果以股权形式投资，双方比例如何安排？

E

F

投资者介入后，公司经营管理体制如何设定？

资金如何运作？预期回报？如何监督控制？

G

H

风险投资的退出途径和方式是什么？

创业计划书的内容要点



可能面临的各种风险隐患



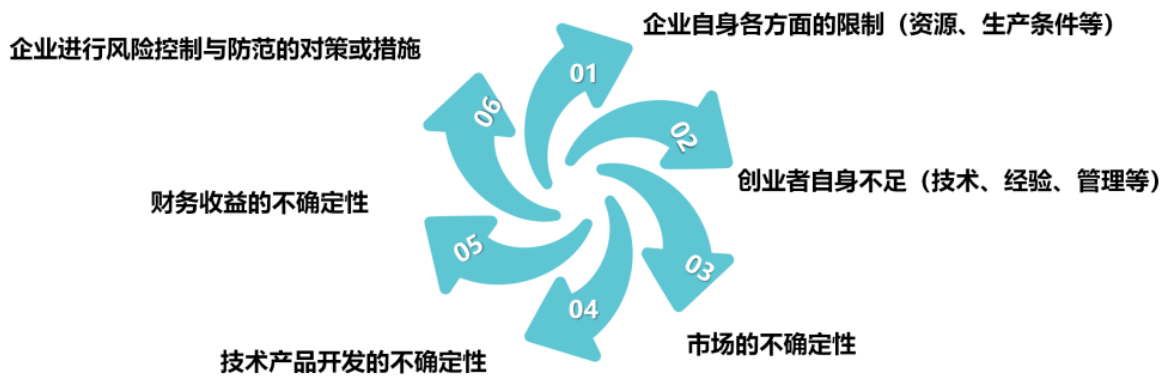
风险的大小



采取何种措施来降低或防范
风险、增加收益

创业计划书的内容要点

风险分析



附件和备查资料

附件是对涉及到的一些**问题细节**和**相关证书、图表**进行描述或证明，如营业执照、专利证书、财务报表等。

它与创业计划书主体部分一起装订成册。

备查资料只需列出清单，待资金供给方有投资意向时查询。



自强不息 全面发展

扫
码
关
注



贵州民族大学毕业生就业指导中心

官微：gzmdxsjy

电话：0851—83610441

邮箱：2737754724@qq.com

官网：<http://zjc.gzmu.edu.cn/zsxx.htm>