

Companies

怎么写你的创业计划书

6月19日,复旦大学“聚劲杯”创业大赛决出前三甲,人机交互方案交互集成商(一等奖)、SMT行业焊锡膏3D检测设备SPI项目(二等奖)和CAE数值仿真技术咨询服务项目计划(三等奖)。他们将获得10—30万的创业基金和免费办公场地。

这场历时三个月的赛事,事实上是参赛者创意与理想遭遇层层现实的疑问与挑战的历程。对于想要创业,将要创业,以及正在创业的人来说,这场赛事的过程、结果,与各个队伍成败的原因会为他们提供可以参考的实战经验。因此,本期商学院将几支队伍的商业计划书精选出来,供有意者参考。毕竟,这是学院与实业者共同的选择,也代表了学术专家与投资者的判断。

值得一提的是,中国最早的风险投资人之一、上海盛联投资管理有限公司董事长张伟提示创业者,一份好的商业计划书能不能在第一时间抓住读者的眼球至关重要:审阅者会从投资额、商业计划目的等不同维度对商业计划书有不同的审视角度。商业计划书被投资人审阅的过程就是一个相互协调的过程,创业主体要将最精华的东西尽可能地在商业计划书的前部分展示出来,以期尽快吸引投资人的兴趣——寻求投资者必须对于自己的项目作一个深入的思考,以简洁的项目摘要,向投资人传递深刻思考的结果。

“作为一个风险投资人,”张伟坦言,“我关注的是创业团队是否执行过项目,是否共事过,有没有经历过磨合的阶段。”创业的团队最好是知根知底的队员,才有可能有较高的默契。

张伟还提醒到,在创业初期,所选的模式能否良好地利用资源很重要。同时商业模式必须基于对行业的深刻考察,一个好的商业模式能不能被很好地推广,行业的规模是其重要的因素,竞争对手对你所造成的准入障碍也是在创业初期必须考虑清楚的。

风险和收益如何平衡是一个投资人关注的恒定问题,因此在商业计划书当中,撰写者应当突出对商业模式或创业项目所面临的弱势该如何去平衡或者弥补所做的思考和准备的对策,对于竞争者是否有深入的了解和理性的分析也是投资人考察创业者的一个重要方面,这意味着创业者对自己的定位是否够精准。

而欧源资本董事总经理王一则强调,一份好的商业计划书,必须站在投资人的角度思考。商业计划书必须清楚地向投资人展现项目的内容,投资项目的意义,即向投资人介绍所在行业和市场、产品和服务、公司运营、管理团队等。商业计划书还必须就如何融资有清楚的规划,对于该项目潜在的风险及其控制也绝不能避讳。归结而言,商业计划既要尽可能地吸引投资人愿意投资,也要务实地技巧性地提及该项目所存在的风险。

对于一份商业计划书来说,创新仍然是核心,只有颇具创新精神的商业计划书才可能吸引风险投资的关注。

“绿色风尚”——互联网社区及电子商务平台

团队:绿色卫士

创业项目

本项目是通过互联网平台,在倡导绿色环保的同时,培养大众对于绿色、环保及节能的新消费理念,从而通过B2C的电子商务交易方式获得盈利,同时推出“绿色风尚”虚拟互动社区,以游戏的形式吸引更多人气。在网站极具人气的前提下,获得广告收入。

资金需求

我们正在寻求RMB250万元的天使投资资金支持(占项目总股比的20%),这笔资金中RMB150万将用于第一年先期投入:

- 平台建设共20万:
 - 互动社区建设及实体交换平台,为期5个月,费用RMB10万;
 - 电子商务平台,为期3个月,费用RMB10万
- 服务器及带宽,RMB15万/年;
- 网站宣传RMB20万:
 - 搜索引擎:RMB10万/年(百度及Google)
 - 软文宣传:RMB10万/年(50—40篇)
- 网站日常运营及维护RMB10万/年
- 市场及业务拓展费用RMB10万/年
- 运营费用RMB10万/年
- 员工工资及福利费用:RMB50万/年

在绿色产业及互联网两方面产业背景下,我们推出G·Style“绿色风尚”——互联网社区及电子商务平台,在倡导绿色环保的同时,培养大众对于绿色、环保及节能的新消费理念,同时希望获得政府及相关社会机构的支持与合作,力求满足这一社会需求。

管理团队状况:本项目拥有一支在项目管理上经验丰富的管理团队,他们在市场营销、咨询收集、公共关系、人事管理、财务分析、风险评估、电子商务等岗位上具有丰富的经验。主要表现在:

项目总负责(即首席执行官):沈莹:有丰富的专业人事招聘及管理经验,较强的工作前瞻性及有效的沟通技巧。

财务总监:吕斌:复旦国际MBA项目09级新生。风险控制分析能力较强,负责整体运营中财务控制。

市场总监:谢利:复旦国际MBA项目09级新生。思路活跃,对市场变化有较高的敏感度,负责制定市场目标、整体市场推广及新市场拓展,平台建设及管理。

运营总监:关昊:知识体系比较丰富,在机械制造及产业经济方面都有所研究。

商业模式和盈利逻辑

绿色信息门户:引起环保人士及大众的关注,从而达到较高点击率,并以此吸引广告客户和广告收入。

绿色电子商务:在聚集了一批稳定且同环保生活方式的浏览用户的基础上,通过代理产品及网络销售方式,向这些用户推介绿色生活产品从而获得渠道利润。今后可以逐步推出自主品牌绿色产品。

综合服务:通过分析用户行为的历史数据,向第三方提供信息产品。通过与独立设计师合作,帮助他们的绿色产品商业化。在提供这些服务的过程中,创业项目获得服务费用。

竞争策略

- 集中战略——聚焦于绿色产品的电子商务市场
- 产品差异化战略——打造中国最好的绿色产品电子商务网站
- 用户互动性战略——积累高价值用户群
- 强势第三方合作战略——建立共赢战略联盟



人机交互方案集成商

参赛队伍:上海复翔信息科技有限公司

定位

扎根于虚拟现实和多媒体产业,致力于打造国内领先的专业的人机交互方案集成商,提供定制化的人机交互方案和标准化的人机交互产品。

定制化人机交互方案的研发、生产与销售;
标准化人机交互产品:中小学地理、生物类教具;益智类互动玩具

五年发展规划

1—3年——业内知名的人机交互方案集成商,销售额1000万元。

4—5年——业内领先的专业的人机交互方案集成商,销售额3000万元。

核心技术

1. 技术团队:由复旦大学电子工程硕士、微电子硕士和计算机科学本科生组成,也是公司的创始人。学科知识具备很好的互补性,每位成员曾经都参加过各类全国性专业大赛且多次获得一等奖荣誉。

2. 核心专利:基于姿态三维度检测的交互方案(专利申请号:200910057207.1)

未来申请专利:①一种传感网络的实现 ②一种电子智能魔方 ③一种新型互动地球仪 ④一种红外幕墙

3. 公司拥有的其他前沿的人机交互技术

①光信息编码 ②超声波触摸(表面声波触摸屏) ③红外触摸 ④多单元触摸 ⑤远近红外追踪 ⑥G-Speak追踪技术 ⑦互动橱窗

4. 未来技术研发方向

①基于加速度传感器和地磁传感器的应用拓展 ②球面可触摸显示设备 ③人眼视线捕捉技术 ④高速高精度图像捕捉及分析技术 ⑤新型人体动作感知设备 ⑥新型传感技术、

行业及市场情况

1. 市场规模

定制化的人机交互方案

据估计,我国每年仅在多媒体展览展示的市场规模就在800亿元以上,其中属于人机交互方案领域的市场规模大概占到其中的200亿左右。

人机交互方案这一细分领域在国内也才发展不过短短几年,很多关键方案还严重依赖国外进口。我们提供的一系列人机交互方案不但拥有较高的质量水准,同时也具备很有竞争力的价格优势。我们期望5年内我们的市场份额能占到其中的千分之一,那至少也有2000万的销售额了。

2. 标准化的产品:互动地球仪(中小学互动地理教具)

放眼全国,30万所小学,6万所初中,每年来自4,5,6,7年级的中小學生有7600万左右。我们以每万学生购买一套计算,每年全国仅中小學生的需求量即为7600套,每套以1200元计算,销售额能达912万元。如果每年每百所学校购买一套,将有3600套需求,同样以1200元每套计算,销售额达432万元。因此,全国来看,保守估计每年的市场容量能达1344万元。

盈利模式

定制化的人机交互方案项目因为都是采取项目化的定制合作方式,由复翔科技给虚拟现实和多媒体产业的展览展示公司提供定制化的人机交互方案,所以,这里的盈利模式很简单,就是通过单个项目的成本与销售收入之间的利差获得。

鉴于与某美国上市公司的合作模式,我们的盈利分为三方面:专利授权费、专利使用提成费以及复翔科技自销产品的利润。

管理团队:我们是一支来自不同学科、不同工作背景、且在各自领域表现卓越的一群来自复旦微电子、电子工程、计算机和MBA等专业的本硕博生团队。

封华,总经理:平衡、协调各职能部门之间的关系,指定和解雇副总经理和部门经理。

曾祥宇,创意总监:人机交互的前瞻性研究、前沿技术的跟踪,提出创新性的交互方案和表现形式,为定制化的项目提供有建设性的思路。

李健喆,项目经理:主导公司的项目制的合同,负责从前期与客户的项目洽谈,到客户需要的描述、实施方案的落实,再到最终项目交付。

王恩,硬件经理:培养和吸纳硬件方面的人才,并根据客户的需要,提供高质量高性能的硬件产品和服务。

章锦昌,软件经理

赵为,营销经理:对公司的总体市场推广、营销活动负责,管理营销队伍和经销商,负责公司的销售活动和售后服务。

邹亦萌,总经理:协助总经理及各职能部门,负责和协调公司的财务、行政、人事、采购等事务。

风险与对策

我们将会遇到技术、管理、人才、市场、知识产权等方面的风险,但我们自信我们将有这个能力拿出相应的对策来规避其中的一些风险,保证事业的成功。

经济效果分析

NPV=9,364,254元,远远大于0,内部收益率为113%,经济效果良好。

项目投资回收期短,2年左右即可收回全部投资。

计算机模拟仿真(CAE)

参赛团队:凯行数值

创业项目

创业项目旨在为电子设备和汽车制造企业的产品研发设计提供计算机模拟仿真(简称CAE)综合服务。

对比传统开发流程,CAE技术可大幅减少约50%的研发投入成本,缩短约30%—50%的研发周期,并为后续产品开发总结出科学的设计和生经验数据。因此,在产品的设计和创新比较领先的欧美企业已将CAE模拟仿真列为研发和生产过程中必不可少的重要环节。

市场分析和机遇

2007年度国内设备制造业总体CAE市场规模达117亿人民币,并于04—07年保持着25%左右的快速发展。

根据我方核心竞争力及市场状况,我们选择前期进入汽车和电子设备制造业。这两行业07年CAE市场规模约为90亿元(占CAE总体市场份额约80%),过去4年年均增长率超过26%。

市场战略及运营规划

我们将实行差异化的竞争策略,在业内率先提出并实施与中小企业“协作”的战略理念,以极富竞争力的价格为中心制造企业和汽车行业提供“专家级的”、“便捷的”产品模拟仿真的“贴身式”服务;前期以中小型电子设备制造业和汽车行业为突破口,借助灵活的市场拓展渠道和服务收费模式,为客户提供CAE全程综合服务。

对于运营战略规划,我们会首先进入江浙沪地区的汽车、电子市场,然后依次进入武汉经济圈、东北工业基地、珠三角经济圈、西安和环渤海经济圈。由于市场的刚性需求和增长趋势,我们的市场份额在初期将得到较快的增长。

由于员工是服务外包行业最大的资产,做大公司规模就是做高壁垒。所以我们将通过融资,快速做大公司规模做高壁垒,以求在行业的竞争地位。

单位:元	第一年	第二年	第三年	第四年	第五年	累计
销售收入	2,000,000	5,000,000	10,000,000	20,000,000	40,000,000	77,000,000
销售毛利	1,495,000	2,808,500	5,046,200	11,133,000	24,325,650	44,808,350
税后净利润	632,925	586,125	822,675	2,611,950	6,340,988	10,994,663
销售净利率	32%	12%	8%	13%	16%	14%

核心竞争优势

创业团队成员分别具有5年节能及4年高科技领域成功创业经验。同时创业团队涵盖技术专家2位8年以上CAE行业技术专件),管理、市场,项目管理及财务等领域人才

创业团队制定了中长期的员工规模扩张规划,并具备和高校联盟的基础,以保证持续的人员扩张能力。同济大学,华中科技大学和南昌大学,目前和创业项目团队建立了紧密的联系,可为项目后期扩张提供充沛的基层技术人员及相关培训

创业顾问团队包括两位行业资深人士,他们的经验和行业知名度将对创业团队前期业务拓展发挥重要作用

创业团队拥有较为完善的针对不同员工的激励机制,以提高员工效率,保留核心专家团队,提高员工忠诚。

财务状况概述

为迅速扩张公司规模,占据竞争主动权,建立壁垒,我们计划在第二年进行第一轮融资300万元,第五年融资1千万元。在该情况下,五年的利润预测如表:

创业团队及核心竞争优势

我们的团队是技术、营销和管理的复合型团队,成员共有5人,拥有CAE技术、信息技术、营销和财务知识背景,其中有两名成员有成功创业经历。

陈思远:项目发起人,CEO:拥有6年CAE工作经验技术专家,在温度场、流体、结构强度和电磁场

有分析领域有5年以上项目研发和管理经验;现任BOSCH技术研发中心项目经理;2001年至2003年有成功创业经历;复旦08级MBA、工学硕士、经济学学士

李文宾:团队核心成员,CMO。拥有5年金融、汽车、能源等领域战略及市场咨询管理经验;拥有2年信息技术领域商业需求分析经验

许成:团队核心成员,COO。5年国有大型钢铁企业节能咨询的创业经验

沈云凤:团队核心成员,CFO。5年投资管理工作经验及2年上市集团公司内审工作经验;上海仪电集团财务部负责人。

张彦:团队核心成员,CTO。CAE技术专家,在结构强度分析领域10年以上研究经验。在汽车安全性分析方面有多年工作经验,参与过四款整车的碰撞安全性分析。

优势和机会风险

优势

★利用创业顾问的知名度和在业界的影响力
★赞助行业内交流活动,尤其要抓住创业顾问在行业交流及展销上的推销演讲

★对成熟的整车市场,采用低价策略。

风险

经济危机导致客户自身业务的减少以及政府的影响
公司运营依赖于高级管理人员和关键技术人员客户和公司知识产权流失的风险

