

主题 4	创业计划篇
学时	2
学情分析	一、学生不清楚创业计划书的重要性及作用，对创业计划书的结构组成不清楚； 二、学生不知道如何进行创业计划书的编制及编制过程中应注意的事项； 三、学生缺乏创业计划书内容的展示指导，无法重点的展示创业的要点。
教学内容分析	一、 创业计划书的作用及结构 1. 创业计划书的作用 (1) 创业计划书是创业的行动指南和蓝图 创业计划，就是对创业项目的系统思考，组织、安排与规划。是创业行动具体的方案、指南和蓝图 (2) 是进行创业准备的基础工作 创业计划是“计划好了再干”这样一个基本理念。 毕竟人们做任何事情都不能想当然地、糊里糊涂地、漫无目的地开始。有了好的创业计划，就有了好的行动方案，也就有了成功的希望。 (3) 是创业者叩响投资者大门的“敲门砖” 一份优秀的创业计划书往往会使创业者达到事半功倍的效果。创业计划书是一份全方位的商业计划，其主要用途是递交给投资商，以便于他们能对企业或项目做出评判，从而使企业获得融资。 2. 创业计划书的结构 (1) 封面 封面的设计要有审美观和艺术性，一个好的封面会使阅读者产生最初的好感，形成良好的第一印象。 (2) 计划摘要 它是浓缩了的创业计划书的精华。计划摘要涵盖了计划的要点，以求一目了然，以便读者能在最短的时间内评审计划并作出判断。 (3) 企业介绍 介绍目的不是描述整个计划，也不是提供另外一个概要，而是对你的公司作出介绍，因而重点是你的公司理念和如何制定公司的战略目标。 (4) 行业分析 在行业分析中，应该正确评价所选行业的基本特点、竞争状况以及未来的发展趋势等内容。 (5) 产品（服务）介绍 产品介绍应包括以下内容：产品的概念、性能及特性；主要产品介绍；产品的市场竞争力；产品的研究和开发过程；发展新产品的计划和成本分析；产品的市场前景预测；产品的品牌和专利等。 (6) 人员及组织结构 在企业的生产活动中，存在着人力资源管理、技术管理、财务管理、作业管理、产品管理等等。而人力资源管理是其中很重要的一个环节。 (7) 市场预测 ➤ 需求进行预测； ➤ 市场预测市场现状综述； ➤ 竞争厂商概览；

- 目标顾客和目标市场；
- 本企业产品的市场地位等。

(8) 营销策略

对市场错误的认识是企业经营失败的最主要原因之一。在创业计划书中，营销策略应包括以下内容：

- 市场机构和营销渠道的选择；
- 营销队伍和管理；
- 促销计划和广告策略；
- 价格决策。

(9) 制造计划

创业计划书中的生产制造计划应包括以下内容：

- 产品制造和技术设备现状；
- 新产品投产计划；
- 技术提升和设备更新的要求；
- 质量控制和质量改进计划。

(10) 财务规划

财务规划一般要包括以下内容：其中重点是现金流量表、资产负债表以及损益表的编制。

(11) 风险与风险管理

- 你的公司在市场、竞争和技术方面都有哪些基本的风险？
- 你准备怎样应付这些风险？
- 就你看来，你的公司还有一些什么样的附加机会？
- 在你的资本基础上如何进行扩展？
- 在最好和最坏情形下，你的五年计划表现如何？如果你的估计不那么准确，应该估计出你的误差范围到底有多大。如果可能的话，对你的关键性参数做最好和最坏的设定。

二、 编制创业计划书的五个步骤

1. 知识经验学习

- 知识经验学习是创业的基础
- 知识经验学习的途径

2. 创意与构思

- 创新需要拓展思维
- 创意需要解决问题

3. 市场调研

- 是编写创业计划书的前提
- 是进行财务与市场分析的基础

4. 撰写创业计划书

- 计划摘要
- 产品(服务)介绍
- 人员及组织结构
- 市场预测
- 营销策略
- 制造计划
- 财务规划
- 风险分析

	5. 完善创业计划书 ➤ 人、财、物的核查 ➤ 创业计划书格式的调整完善 三、 创业计划书的展示 1. 创业计划书的展示技巧 (1) 创业计划书的评价：报告全面、方案可行、技术创新、效益评价、资金筹措合理和市场前景广阔等。 (2) 创业计划书的展示内容细节 ➤ 简洁、明了、易懂； ➤ 用数据、图表展示市场调查和市场容量； ➤ 了解顾客新需要并指导顾客如何消费(即消费者教育及培训)； ➤ 解释消费者为什么需要购买公司的产品或服务； ➤ 具备一个投资退出策略； ➤ 解释为什么公司最合适做这件事。 2. 展示你的创业计划书 ➤ 充分准备，做好创业计划书的演讲 ➤ 完美展示你的创业计划书
教学目标	1. 基本知识层面：通过相关知识概念展示，让学生清楚创业计划书的作用及组成结构，以及相关要点； 2. 应用能力层面：重点介绍创业计划书的要点，培养学生学会编制创业计划书，以及创业计划书的展示内容，进一步提高学生综合实践能力； 3. 素质养成层面：从具体事例及案例出发，结合知识要点，培养学生系统组织能力，提高学生的分析、解决问题的思维能力和素质。
教学重难点	创业计划书的构成及编制方法及步骤
教学手段及方法	利用案例讲授和微课视频相结合的方式开展教学，以实践教学贯穿思路主线，理论结合实际，将知识要点讲解清楚，加深学生的印象。
教学过程	先从案例引入，循序渐进，引出要点，分析知识点，总结要点，布置作业。 一、 导入 从“张华的创业计划”案例开始，引导学生思考创业计划书会对创业者的帮助有哪些、创业计划书都有哪些组成及作用，创业的前期基础工作要做什么，进一步突出创业计划书的作用，让学生认识到具有可行性的创业计划书，是融资最起码的条件。而创业计划书的撰写过程，也是创业者了解市场和对创业项目进行更深入的思考的过程。 二、 教学知识点 分解本节教学知识点：创业计划书的作用、创业计划书的结构，从知识经验学习、创意与构思、市场调研，到撰写创业计划书，进而完善创业计划书，以及创业计划书的展示技巧，从而展示自己的创业计划书。先让学生了解“创业计划书”、清楚“创业计划书”、掌握“创业计划书”编制要点及所需的能力，树立学生“计划好了再干”的基本理念，促进学生做好创业的行动指南和蓝图。 三、 提问互动 根据学生课堂反馈及学习效果，结合案例进行提问，部分问题如下： ➤ 张华初期融资屡屡受挫的原因是什么？

	➤ 知识经验学习的途径都有哪些？ ➤ 创意最大的作用是什么？ ➤ 市场调研的意义是什么？ ➤ 创业企业在市场、竞争和技术方面都有哪些基本的风险点？ ➤ 撰写创业计划时应注意什么？ ➤ 描述与撰写市场分析情况时应从哪些方面展开？ ➤ 创业中影响营销策略的主要因素是哪些？ ➤ 商业模式是什么？ 四、 课堂小结 通过对创业计划篇的相关内容讲授，让学生充分理解创业计划书的结构和作用。让学生清楚知道创业计划书就是对创业项目的系统思考，组织、安排与规划。而且一份优秀的创业计划书往往会使创业者达到事半功倍的效果。需要学生重点掌握创业计划书的结构，认识到知识经验学习是创业的基础，而创意则是需要解决客户的问题，进行市场调研的意义在哪里，熟练掌握编制创业计划书的五个步骤，着重强调如何解决用户的痛点、撰写创业计划时应注意的要点，描述与撰写市场分析情况时的重点，以及影响营销策略的主要因素。通过案例让学生明白商业模式就是创业企业通过什么途径或方式来赚钱，所以需要不断完善创业计划书，及创业计划书的评价要素，培养学生自信大方的展示创业计划书。 五、 布置作业 1、 思考题： ➤ 阿里巴巴是如何成功的？ ➤ 如何解决客户的痛点问题？ ➤ 如何展示自己的创业计划书？ 2、 实操题： 每人针对创业机会编制创业计划书，按照创业计划书的要点，不断的完善形成完整的计划书，并做好创业计划书 PPT 和演讲人的准备。
教学反思	通过课堂的教学情况及提问互动，测试学生对本章节内容的实际掌握情况，突出理论结合实际的重要性，及时发现学生存在的问题，切实提高学生对理论知识的实际应用能力。