**关于组织参加潍坊高新区首届“梦想杯”大学生创新创业大赛的通知**

各二级学院、书院：

为推动以大学生为代表群体的创新创业活动，给有新锐的创业思想、优秀的创业思维、高效能执行能力的优秀大学生提供一个展现创业才华和能力、挥洒创业激情、结交创业伙伴、提升创业技能的平台，潍坊高新区决定举办首届大学生创新创业大赛。经研究决定，我校将积极组织学生参与。现将大赛通知原文转发，请各二级学院、书院积极组织学生报名，相关报名材料请于11月17日前交大学生创新创业教育管理中心（大学生创业孵化基地三楼A23房间）。

联系人：韩桂红

联系电话：13675365711

电子邮箱：805263903@qq.com

附件：高新区“梦想杯”首届大学生创新创业大赛通知

学生工作处（武装部）

二○一六年十一月七日

**附件：**

关于举办潍坊高新区首届“梦想杯”

大学生创新创业大赛的通知

各街道，各园区，各区内高校：

当前，大学生就业形势依然严峻，创业带动就业已然成为就业的重要渠道。推动以大学生为代表群体的创新创业活动，关系到社会的可持续发展，关系到后备人才资源的储备。潍坊高新区重视大学生创新创业工作，拥有全市最好的创业环境、创业政策和创业平台，是大学生创新创业的第一选择。为更好的推动大学生创新创业活动开展，给有新锐的创业思想、优秀的创业思维、高效能执行能力的优秀大学生提供一个展现创业才华和能力、挥洒创业激情、结交创业伙伴、提升创业技能的平台，决定举办首届大学生创新创业大赛，现将有关情况明确如下：

一、活动主题

创新创业、圆梦高新。

二、组织单位

主办单位：高新区人力资源管理服务中心，高新区传媒中心

承办单位：山东智宇非凡企业管理咨询有限公司

协办单位：各园区、各高校

三、大赛时间

（一）报名截止时间：2016年11月20日

（二）初赛时间：2016年11月25日

（三）决赛时间：2016年12月2日

四、大赛地点：

山东潍坊人力资源服务产业园

五、参赛对象

普通高校在校大学生、毕业5年期内的高校毕业生（包括技师学院高级工班、预备技师班和特殊教育院校职业教育类毕业生）和出国（境）留学回国人员。

六、参赛形式

符合参赛条件的人员可根据自身情况选择参加初创企业或创业项目组参赛。

（一）初创企业组

1、创业处于起步阶段的企业；

2、成立时间5年以内（2011年10月1日及之后注册）；

3、经营规范，社会信誉良好，无不良记录，无知识产权纠纷。

（二）创业项目组

1、具有商业开发价值、实际用途广泛、市场发展空间大、带动各类群体创业的项目；

2、创业思路清晰、准备充分、市场前景好、带动就业能力强的项目；

3、拥有合法的知识产权，无知识产权纠纷。

七、参赛报名

（一）报名地点：

1、政务中心报名点：

高新区政务中心人力资源管理服务中心22号窗口　联系人：刁老师　电话：0536-8866061

2、人力资源产业园报名点：

山东潍坊人力资源服务产业园909室　联系人：陈老师　电话：0536-5162527

3、高校报名点：

①潍坊学院报名点：

联系人：韩老师 电话：13675365711

②山东畜牧兽医职业学院报名点：

联系人：王老师 　电话：0536-8586253

③山东交通职业学院报名点：

联系人：张老师 电话：15265627509

（二）报名时间：10月日--10月日

（三）报名材料：学生证或毕业证复印件1份、身份证复印件１份，报名表1份、商业计划书１份

（四）商业计划书要求

1、核心要素：

包括项目的独特详尽的市场分析和竞争分析，精确的财务预算，明确的投资方式，管理队伍和公司介绍。

2、内容框架：

①概要：创业计划概要一般包括以下内容：公司简介、公司名称、公司的结构、公司的基本运作、主要的产品/服务、公司的业务范围、创立公司的地区选择以及创立公司的原因等。

②产品与服务：在这里描述你的产品/服务，包括以下内容：产品/服务的概念、性能和特性、主要产品/服务的介绍、向消费者提供价值的途径、销售/服务的方式等。

③市场分析：简要叙述你的公司所处行业的市场特征，分析是否有新生市场，你将如何发展这个新生市场；你的公司在你选择的开发区域中的发展前景。（以下列举初步提纲：市场描述、目标市场分析、目标消费群分析、经营策略一般包括以下几点：描述你所希望达到的市场份额；描述你进行销售所采取的策略,包括如何做广告等；分销渠道及合作伙伴；定价战略；市场沟通）。

④制定生产计划（主要针对制造业而言）：生产制造计划应包括以下内容：产品制造和技术设备现状、产品生产计划、技术提升和设备更新的计划、质量控制和质量改进计划等。

⑤财务分析：以列表形式分析你的原始总资产、固定资产份额、流动资金、员工工资、负债以及每月总收入、最终盈利额等。

八：大赛流程

第一场：书面评审

本场比赛采用个人赛形式，专业评审团对企业组和项目组复赛选手的创业计划书、财务账簿等材料进行打分，分别确定两组选手的本场成绩排名。

第二场：赛前辅导

大赛组委会组织所有书面评审通过的选手进行赛前培训，邀请知名培训老师对选手进行系统的赛事培训。

第三场：创业沙盘

本场比赛采取小组赛的形式，进行沙盘模拟商战。随机抽签组成沙盘小组，采取比赛成绩+评委打分和结合的方式，确定本场选手成绩排名。

第四场：商业实战

本场比赛采取小组赛的形式，随机抽签组成商业小组，每组分别抽取高新区内某创业实体案例，并给予两天时间对企业进行采风和市场调研，并有针对性的提出企业发展、商业模式、内部管理、业绩提升的可行性方案并结合ppt进行10分钟论述，本场比赛由评委打分的方式去顶本场选手成绩排名。

第五场：项目路演

本场比赛采用个人赛形式，企业组和项目组选手通过ppt进行5分钟的项目介绍，充分展示项目的优势、市场前景、商业模式、融资规划等。评委对选手项目进行提问，选手作答。评委们根据选手表现进行打分，确定选手本场成绩排名并累加前三场个人成绩为本次大赛总成绩。

九：奖项设置

冠军1名：奖金5000元，奖杯，证书

亚军２名：奖金3000元，奖杯，证书

季军3名：奖金1000元，奖杯，证书

优秀奖10名：证书

1、决赛选手现场竞争1000万天使投资意向

2、进入复赛选手优先代表高新区评选市级大学生创业之星。

附件：１. 潍坊高新区首届创新创业大赛报名表

２. 初创企业计划书模版

３. 创业项目计划书模版

附件1

 潍坊高新区首届创新创业大赛报名表

编 号： 　　　　　　 填表时间： 年 月 日

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **申报人姓名** |  | **性 别** |  | 一 寸照 片 |
| **出生年月** |  | **政治面貌** |  |
| **学 历** |  | **专 业** |  |
| **E-mail** |  |
| **身份证号** |  |
| **联系电话** |  | Q Q |  |
| **申报类型** | □初创企业 □创业项目 |
| **团队/公司名称** |  | **注册时间** |  |
| **注册资本** |  | **实收资本** |  | **法人代表** |  |
| **营业执照注册号** |  | **组织机构代码** |  |
| **注册地址** |  | **企业人数** |  |
| **公司网址** |  | **邮政编码** |  |
| **申报人主****要工作经历** |  |
| **项目名称** |  | **产业领域** |  |
| **项目简介** |  |
| **项目现状** | □创意阶段 □创业计划 □已经启动 □正在运营 （限单选） |
| **企业（团队）主要股东管理人员** | 姓名 | 性别 | 文化程度 | 专业 | 电话（手机） |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
| **企业获得****荣誉奖项** |  |
| **企业核心技术** | □发明专利 □实用新型专利 □专有技术 □软件著作权□创新商业模式□其它请说明： |
| **声明：**本人已详细阅读本次大赛的相关文件，并保证遵守有关规定。申报人同意无偿提供申报项目介绍，由主办单位公开推介。申报人承诺提供的技术文件和资料真实、可靠，作品的知识产权权利归属明确无争议；未剽窃他人成果；未侵犯他人的知识产权；提供的经济效益及社会效益数据及证明客观、真实。若发生与上述承诺相违背的情形，由申报人自行承担全部法律责任。**申报人** **（签名）** |

**填表说明**

（1） 填写表格须用中文，涉及到学习或工作单位、专业术语等可使用外文。所有涉及时间均以北京时间为准；

（2）性别选填男/女。政治面貌选填中共党员/共青团员/民主党派/群众。文化程度选填博士研究生/硕士研究生/大学本科/大学专科；

（3）申报人是指团队中参赛项目的首要负责人。申报人必须能够代表团队洽谈项目，申报人一经确定，不得更改；

（4）表格中所涉及的各项内容，除有特别说明外，均指申报人的相关信息；

（5）高校/院所指目前在读或最后毕业的高等学校或科研院所。毕业时间、学科/专业均指目前在读或所获得的最高学历对应的信息；

（6）项目现状限制单项选择，请在选项前面打“√”；

（7）项目简介字数限定在 600 字以内，入围项目的项目概述可能通过网站及其它媒体对社会公布，请务必认真仔细填写该项；

（8）声明填写申报人姓名；

（9）申报人需提供身份证、营业执照副本、组织机构代码证扫描件；

（10）填写以上资料必须真实、有效、完整，切勿修改本表格式，不足部分可编制附件一同送达组委会。

附件2

初创企业计划书模版

**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** | 描述经营项目的创意来源与可行性，突出产品与服务的新颖性、独特性和可行性，目前所处发展阶段、与国内外同行业其它公司同类技术、产品及服务的比较，本公司技术、产品及服务的新颖性、先进性和独特性，如拥有的专门技术、版权、配方、品牌、销售网络、许可证、专营权、特许权经营等行业优势。 |
| **市场机会** | 指已经出现或即将出现在市场上，但未得到实现或完全实现的市场需求。 |
| **商业模式****（盈利模式）** | 即盈利的模式，企业从哪里获得收入，获得收入的形式有哪几种？客户是谁？卖什么产品服务给客户？为客户带来什么价值？竞争壁垒是什么？此部分也可以谈谈企业的盈利渠道，即企业从哪里获得收入，获得收入的形式有哪几种？ |
| **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** | 1、产品定位：侧重于产品实体定位质量/成本/特征/性能/可靠性/实用性/款式2、竞争定位：确定企业相对与竞争者的市场位置3、消费者定位：确定企业的目标顾客群 ，指你究竟想要把产品卖给谁？ |
| **目标客户** | 可以按照客户年龄、地域、收入、偏好、消费习惯等分类。 |
| **市场预测****（市场占有率）** | 在已有“市场机会”的基础上着重分析市场容量等市场需求情况及其变化趋势；企业提供的产品或服务所占的市场份额。 |

**三、营销策略**

|  |  |
| --- | --- |
| **营销计划** | 在销售网络、销售渠道、设立代理商、分销商方面的策略；在广告促销方面的策略；在产品销售价格方面的策略；在建立良好销售队伍方面的策略；如何保证销售策略具体实施的有效性；对销售队伍采取什么样的激励机制等。 |
| **竞争分析** | 列出在本公司目标市场中的1-3个主要竞争者；分析竞争者的优势和劣势。 |

**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、财务分析报告**

**1、启动资金来源**  单位：万元

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| 筹资渠道 | 资金提供方 | 金额 | 占投资总额比例 |
| 自有资金 | 股东 |  | % |
| 私人拆借 | 亲属、朋友 |  | % |
| 银行贷款 | 银行 |  | % |
| 政府小额贷款 | 政府相关部门 |  | % |
| 总计 | -- |  | % |

**2、最近年度利润**  单位：元

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **项 目** | **13年期末余额** | **14年期末余额** | **15年期末余额** |
| 一、主营业务收入 |  |  |  |
| 加：其他收入 |  |  |  |
| 减：主营业务成本 | 生产/采购成本 |  |  |  |
| 营业税金及附加(按5.5%计算) |  |  |  |
| 变动销售费用 | 销售提成 |  |  |  |
| 边际贡献率(%)=（主营业务收入-主营业务成本-营业税金-销售提成）/主营业务收入 |  |  |  |
| 固定销售费用 | 宣传推广费 |  |  |  |
| 管理费用 | 场地租金 |  |  |  |
| 员工薪酬 |  |  |  |
| 办公用品及耗材 |  |  |  |
| 水、电、交通差旅费 |  |  |  |
| 固定资产折旧 |  |  |  |
| 其他管理费用 |  |  |  |
| 财务费用 | 利息支出 |  |  |  |
| 二、营业利润 |  |  |  |
| 减：所得税费用（按25％计算） |  |  |  |
| 三、净利润 |  |  |  |
| 备注：员工薪酬包括企业主薪酬和职工薪酬，本计划书所提到的员工薪酬都符合该条件。 |

**3、利润预测**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **项 目** | **2016年** | **2017年** | **2018年** |
| 一、主营业务收入 |  |  |  |
| 加：其他收入 |  |  |  |
| 减：主营业务成本 | 生产/采购成本 |  |  |  |
| 营业税金及附加(按5.5%计算) |  |  |  |
| 变动销售费用 | 销售提成 |  |  |  |
| 边际贡献率(%)=（主营业务收入-主营业务成本-营业税金-销售提成）/主营业务收入 |  |  |  |
| 固定销售费用 | 宣传推广费 |  |  |  |
| 管理费用 | 场地租金 |  |  |  |
| 员工薪酬 |  |  |  |
| 办公用品及耗材 |  |  |  |
| 水、电、交通差旅费 |  |  |  |
| 固定资产折旧 |  |  |  |
| 其他管理费用 |  |  |  |
| 财务费用 | 利息支出 |  |  |  |
| 二、营业利润 |  |  |  |
| 减：所得税费用（按25％计算） |  |  |  |
| 三、净利润 |  |  |  |
| 备注：员工薪酬包括企业主薪酬和职工薪酬，本计划书所提到的员工薪酬都符合该条件。 |

**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 |
|  |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |
| 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** | 指行业的生命周期、行业的波动性、行业的集中程度。 |  |
| **政策风险** | 指因国家宏观政策（如货币政策、财政政策、行业政策等）发生变化，导致市场价格波动而产生风险。 |  |
| **市场风险** | 市场风险涉及的因素有：市场需求量、市场接受时间、市场价格、市场战略等。 |  |
| **技术风险** | 指企业产品创新过程中技术不确定性、前景的不确定性、技术效果的不确定性、技术寿命的不确定性。 |  |
| **资金风险** | 资金风险主要有两类：一是缺少创业资金风险，二是融资成本风险。 |  |
| **管理风险** | 企业经营过程中的风险，如管理者素质风险、决策风险、组织风险、人才风险等。 |  |
| **环境风险** | 指社会、政治、政策、法律环境变化或由于意外灾害发生而造成失败的可能性。 |  |
| **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。

附件3

创业项目计划书模版

一、项目概要

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **运营公司名称** |  | **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） |
| **公司注册地址** |  | **网址** |  |
| **创业项目名称** |  | **所属行业** |  |
| **基本投资金额** |  | **适合人群** |  |
| **商务部备案** | **□ 是 □ 否** | **备案号** |  |
| **经营模式** | □ 联锁加盟 □ 区域代理 □ 特许经营 □ 委托管理 |
| **创业项目介绍** | 描述创业项目的创意来源与可行性，突出产品与服务的新颖性、独特性和可行性，与国内外同行业其它公司同类技术、产品及服务的比较，如拥有的专门技术、版权、配方、品牌、销售网络、许可证、专营权、特许权经营等行业优势。 |
| **市场机会** | 指已经出现或即将出现在市场上，但未得到实现或完全实现的市场需求。 |
| **商业模式****（盈利模式）** | 即盈利的模式，企业从哪里获得收入，获得收入的形式有哪几种？客户是谁？卖什么产品服务给客户？为客户带来什么价值？竞争壁垒是什么？此部分也可以谈谈企业的盈利渠道，获得收入的形式有哪几种？  |
| **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** | 1、产品定位：侧重于产品实体定位质量/成本/特征/性能/可靠性/实用性/款式。2、竞争定位：确定企业相对与竞争者的市场位置。3、消费者定位：确定企业的目标顾客群 ，指你究竟想要把产品卖给谁？ |
| **目标客户** | 可以按照客户年龄、地域、收入、偏好、消费习惯等分类。 |
| **市场预测****（市场占有率）** | 在已有“市场机会”的基础上着重分析市场容量等市场需求情况及其变化趋势；企业提供的产品或服务所占的市场份额。 |

三、营销计划

|  |  |
| --- | --- |
| **营销计划书** | 在销售网络、销售渠道、设立代理商、分销商方面的策略；在广告促销方面的策略；在产品销售价格方面的策略；在建立良好销售队伍方面的策略；如何保证销售策略具体实施的有效性；对销售队伍采取什么样的激励机制等。 |
| **项目成功案例** | 首家直营或加盟店的成立时间，目前在运营的店的数量、分布区域、运作的情况等。 |
| **竞争分析** | 列出在本公司目标市场当中的1-3个主要竞争者；分析竞争者的优势和劣势。 |

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、合作条件

|  |  |
| --- | --- |
| **加盟代理条件** | 对合作伙伴的要求，对场地、选址、环境等方面要求的描述。 |

六、年度项目利润预测

|  |  |
| --- | --- |
| **项 目** | **金 额** |
| 一、主营业务收入 |  |
| 加：其他收入 |  |
| 减：主营业务成本 | 生产/采购成本 |  |
| 营业税金及附加(按5.5%计算) |  |
| 变动销售费用 | 销售提成 |  |
| 边际贡献率(%)=（主营业务收入-主营业务成本-营业税金-销售提成）/主营业务收入 |  |
| 固定销售费用 | 宣传推广费 |  |
| 管理费用 | 场地租金 |  |
| 员工薪酬 |  |
| 办公用品及耗材 |  |
| 水、电、交通差旅费 |  |
| 固定资产折旧 |  |
| 其他管理费用 |  |
| 财务费用 | 利息支出 |  |
| 二、营业利润 |  |
| 减：所得税费用（按25％计算） |  |
| 三、净利润 |  |
| 备注：员工薪酬包括企业主薪酬和职工薪酬，本计划书所提到的员工薪酬都符合该条件。 |

七、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。