

南京中医药大学2025年“挑战杯”揭榜挂帅项目

商业计划书

**作品名称：**

**所在院（系）：**

**申报者姓名：**

**作品类别：**

□科技创新和未来产业

□乡村振兴和农业农村现代化

□生态文明建设和绿色低碳发展

□文化创意和区域交流合作

□社会治理和公共服务

2025年5月

说明

1. 请项目负责人根据项目情况实事求是填写，此模板提供了商业计划书的一般结构以及撰写思路，可供参考。商业计划书的封面以及格式可以根据实际需要对计划书进行美化设计和排版设计。
2. 商业计划书每一部分的内容已经给了提示，参赛者通过搜索引擎、视频平台、图书馆等媒介学习具体的撰写方法。
3. 请将项目已有的各项成果，包括但不限于【专利、论文、软件著作权、推荐信、新闻报道、获奖证书、成果实物、检测报告、打样合同、订单合同、投资合同、银行流水、完税证明、营业执照】等的图片版证明材料放在计划书末尾“附录”部分，具体格式以参考模板为准。
4. 计划书填写完成后可删除本页。

**版权保护声明**

**© [年份] [项目名称] 版权所有**

本商业计划书及其全部内容（包括但不限于文字、图表、数据、商业模式及创意等）的知识产权归属于[项目名称]团队及全体成员所有。未经本项目团队书面授权，任何单位或个人不得以任何形式（包括但不限于复制、传播、引用、修改、翻译、网络传播等）使用本计划书的全部或部分内容。

一、引用规范

如需引用本计划书内容，须提前获得项目团队书面授权，并注明出处为“[项目名称]商业计划书”。未经许可的引用行为，本项目团队保留追究法律责任的权利。

二、免责条款

本计划书内容仅供[2025年“挑战杯”创业计划竞赛/其他指定用途]使用，所含信息可能涉及商业秘密或未公开创意。接收方应履行保密义务，因接收方泄露信息导致的一切法律后果由接收方承担。

三、侵权处理

如发现任何侵犯本项目知识产权的行为，请联系：[负责人姓名] [联系电话/邮箱]，本项目团队将依法采取法律手段维护权益。

四、法律管辖

本声明之解释与适用，以及因本声明引起的争议，均适用中华人民共和国法律，并以[团队所在地]有管辖权的人民法院为争议解决机构。

五、特别声明

本商业计划书内容为原创成果，不涉及抄袭或侵犯第三方权益。团队成员承诺对计划书内容保密，接收方需妥善保管材料，避免信息泄露。

**注：以下为长安大学2025年“挑战杯”大学生创业计划竞赛商业计划书目录部分的参考范例，内容和排序仅供各团队学习参考。**

目 录

[一、执行总结 1](#_Toc150005040)

[1.1 项目背景 1](#_Toc150005041)

[1.2 产品概述 1](#_Toc150005042)

[1.3 商业模式 1](#_Toc150005043)

[1.4 公司简介 1](#_Toc150005044)

[1.5 财务概况 1](#_Toc150005045)

[1.6 融资计划 1](#_Toc150005046)

[1.7 发展规划 1](#_Toc150005047)

[二、市场分析 2](#_Toc150005048)

[2.1 行业现状 2](#_Toc150005049)

[2.2 行业痛点 2](#_Toc150005050)

[2.3 市场规模 2](#_Toc150005051)

[2.4 宏观环境分析 2](#_Toc150005052)

[三、产品及服务 3](#_Toc150005053)

[3.1 核心技术 3](#_Toc150005054)

[3.2 产品（服务）介绍 3](#_Toc150005055)

[3.3 应用情况 3](#_Toc150005056)

[3.4 竞争分析 3](#_Toc150005057)

[四、商业模式 4](#_Toc150005058)

[4.1 生产模式 4](#_Toc150005059)

[4.2 盈利模式 4](#_Toc150005060)

[4.3 营销策略 4](#_Toc150005061)

[五、公司介绍 5](#_Toc150005062)

[5.1 组织概况 5](#_Toc150005063)

[5.2 组织架构 5](#_Toc150005064)

[5.3 团队介绍 5](#_Toc150005065)

[5.4 管理策略 5](#_Toc150005066)

[六、财务分析 6](#_Toc150005067)

[6.1 财务假设与说明 6](#_Toc150005068)

[6.2 成本费用预计 6](#_Toc150005069)

[6.3 预期收入 6](#_Toc150005070)

[6.4 主要会计报表预测 6](#_Toc150005071)

[6.5 投资分析 6](#_Toc150005072)

[七、融资计划 7](#_Toc150005073)

[7.1 资金需求与使用计划 7](#_Toc150005074)

[7.2 股权结构 7](#_Toc150005075)

[7.3 风险资本退出机制 7](#_Toc150005076)

[7.4 风险资本退出时点 7](#_Toc150005077)

[八、风险控制 8](#_Toc150005078)

[8.1 政策风险 8](#_Toc150005079)

[8.2 市场风险 8](#_Toc150005080)

[8.3 管理风险 8](#_Toc150005081)

[8.4 技术风险 8](#_Toc150005082)

[8.5 财务风险 8](#_Toc150005083)

[九、附录 9](#_Toc150005084)

[附录一 专家推荐 8](#_Toc150005079)

[附录二 专利 8](#_Toc150005080)

[附录三 计算机软件著作权 8](#_Toc150005081)

[附录四 媒体报道情况 8](#_Toc150005082)

[附录五 应用成果 8](#_Toc150005079)

[附录六 获奖情况 8](#_Toc150005080)

[附录七 论文 8](#_Toc150005081)

[附录八 检测报告 8](#_Toc150005082)

[附录九 公司概括 8](#_Toc150005079)

[附录十 其他支撑材料 8](#_Toc150005080)

**注：以下为商业计划书撰写的具体指南，主要针对于商业计划书不同部分的写作思路作指导和参考，各团队可根据项目的实际情况采纳参考。**

**1.执行概要（第一印象很重要，交代清楚项目的核心内容）**

**1.1为什么做？（市场问题现状、原因分析）**

介绍你所解决的市场问题现状，用案例、故事、新闻报道引入，通俗易懂、印象深刻。分析产生这些市场、社会问题的本质原因，这些原因就是痛点，为你接下来介绍解决方案埋下伏笔，前后呼应，环环相扣，形成主线。原因分析逐条按点写清楚，分析深入、客观，不要浅尝辄止。欺骗、敷衍，最终只会砸自己的脚。

**1.2怎么做？（产品、创新模式，解决方案）**

接上面的市场问题，紧接着就应该抛出解决方案，这样符合阅读思维。怎么做，可以用产品技术、创新的商业模式。总之，解决方案，要具体、清晰，而且言简意赅、抓住重点描述出来，而不是长篇大论。

**1.3做到哪里？（运营现状、成果展示）**

相关产品专利申请数量、服务客户数量、成交金额、社会问题解决、带动就业/实践人数、媒体报道、领导肯定、参赛获奖等，不同层次、不同维度展示成果。同一性质的内容，不要重复展示。展示方式可以图文结合，特写+淡写结合，主次、轻重有别。

**1.4核心竞争力（特点、优势、创新性、技术保护）**

证明你能做得比别人好，从产品技术/服务模式的创新性、可行性、以及技术或资源的独特优势进行分析；同时较比市面上同等产品或替代品，从性能和价格进行比较，总结竞争优势。

**1.5团队介绍（若非成员或导师够牛，建议在执行概要里不要写团队）**

主要介绍团队成员/导师在本项目所涉及领域和行业内有足够的影响力，包括专业大赛、研究著作、主持项目、媒体报道等，就是证明有此人的加盟，项目如虎添翼。这里要区别跟人力资源板块写团队成员的不同，这里只介绍他在该行业、领域的牛劲儿，而不介绍他在项目中担任何种职务、具体负责事项、为项目做出哪些贡献，这些内容是在人力资源板块才写的，避免这里的团队介绍和后面的团队介绍内容重复。

**2.市场痛点分析（有哪些市场问题、为什么会产生、市场规模前景）**

**2.1市场问题描述**

案例、报道、故事引入，图文结合，数据描述，让痛点够“痛”。

**2.2市场原因分析**

有问题，必然有原因，揪出问题本质，分析原因，客观、深入，按点逐条写清楚。

**2.3市场规模（前景）**

存在这类问题、需要解决的人群或者应用场景有哪些，重点+略写，全方位覆盖，证明这个市场很大。

**3.产品介绍（产品即解决方案，如果没有技术产品，商业模式就是解决方案）**

**3.1产品技术**

用什么技术，实现什么功能，解决什么问题，清晰明了。技术参数、路线、方案，以及实现效果。

**3.2产品图片**

实物图、模型图、操作流程图，配以文字说明。

**3.3产品优势**

创新性、市场可行性、技术保护（技术可行）。

竞品分析，包括性能、价格，可用表格对比，一目了然。

**4.商业模式（以产品为中心构建合理可行的运营模式，效益/价值最大化，而不是为了比赛构建一个假的、可有可无的模式出来。）**

**4.1商业模式介绍**

商业模式图，即把所有涉及到的目标对象，以及目标对象之间的关系，描绘出导向图，配合文字进行说明。如果项目没有涉及到产品模块，商业模式就是解决市场痛点的方案。

**4.2盈利模式分析**

商业模式介绍里面，哪些环节、板块、渠道可以实现盈利的，逐一介绍，包括盈利项目、如何盈利、相关数据。

**备注**（项目如有涉及产品，产品是最直接解决市场痛点问题的手段、办法。商业模式是在产品的基础上，进行价值和效益最大化，并非直接解决市场问题的方案。如果项目没涉及技术、产品，那么商业模式即是解决市场问题的方案。）

**5.运营现状（成果展示）**

**5.1技术专利，内容、数量，属于本项目的，而非无关专利。**

**5.2合作客户有谁，数量，成交金额。**

**5.3带动就业人数**

**5.4解决市场问题的成效（前后对比，凸出社会价值）**

**5.5媒体报道、领导肯定、参赛获奖**

……（按照跟项目的关联程度进行先后排序）

**6.营销策略**

**6.1目标客户分析**

客观分析谁才是你的目标客户，他们的数量、需求程度、购买力等属性。

这里要跟市场分析模块里面的应用场景做好区别，前者是为了证明市场具有广阔的前景，而这里是实打实分析谁才是目标客户和他们的属性。

**6.2推广策略**

分析完谁是目标客户，接下来进行第二步，怎么样才能让客户知道你的存在？这个过程用的办法、手段、渠道都可以是策略，也就是推广策略。这个环节至关重要，决定了你产品的销路。具体、落地的办法，逐一描述，做明白、写明白、讲明白。

**6.3产品策略**

当推广策略奏效后，你才有机会跟客户谈合作，否则客户不知道你，何来谈判。这个环节就是讲究产品策略，一般我们的促销策略、价格策略、服务策略都是在该环节出现的，目的就是让客户信任我们，购买我们的产品。具体、可行的方案，逐一描述。

**备注**（谁是你真正的客户？怎么样才能让他们知道你？知道你之后，怎么样才能跟你合作？三步走，不仅比赛这样，实践亦是如此。）

**7.风险分析及应对**

**7.1资金风险**

风险分析：生产、销售环节等需要大量资金，出现断链就会运营不下去。

应对措施：专利技术抵押贷款、自筹、参加政府比赛获得资金扶持等。

**7.2市场风险**

风险分析：产品技术壁垒不高，容易被替代，市场容量小，不被信任等。

应对措施：纵深研究，不断迭代和升级产品，提高壁垒；横向研发周边应用产品，相辅相成。

**技术风险、交易风险、管理风险等**

**备注：**一个风险一个应对措施，真实、客观分析，实践中总结，防患于未然，用于实践中，不要形式主义、凑字数。

**8.财务数据及融资**

**8.1股本结构及融资需求**

目前股本结构，谁占股多少，凭什么占股的，写清楚。

预计出让多少股份，融多少钱，这些钱用于什么地方，写清楚。

**8.2财务数据表格**

盈利分析表

销售预测表

……

**备注：**先制作财务明细表，再转由财务人员制作专业的财务数据表。数据预测合理、客观，不要过度膨胀。数据符合规律，不要凑整数、等差等比。

**9.团队成员介绍**

**项目成员**

专业专长、担任职务、具体负责事项，如果已有做出成绩，可附上说明。图片要符合项目的特征，切忌卡哇伊、美颜图片。

**指导老师**

有关项目涉及领域和行业方向的研究专长、影响力、成果展示，以及具体负责事项，而不只是挂名而已。

**10.未来计划**

6月计划、1年计划、2年计划。

用具体的手段和策略实现具体的目标，而不是轻描淡写你要怎么做而已。

不用3-5年甚至5-10年的规划，有点不切实际，初创企业能够熬过一年的并不多。短期、可实现的目标，往往能够激发团队信心。

**11.附录附件**

多余的证书、专利介绍；项目其他附属、周边内容；关于技术实现的详细方案；调研数据、分析详情；有关项目实践的图片……

正文放不下，又有用的，可以在附录附件说明，按主次、轻重，排序展示。