附件1

**长清区“美客杯”2018创业大赛实施方案**

一、大赛名称

长清区“美客杯”2018创业大赛

二、大赛主题

打造创新创业活力区 引导创新创业新风尚

三、大赛时间

2018年5月至2018年6月

四、组织形式

主办单位：共青团济南市长清区委

长清区人力资源和社会保障局

 长清区委统战部

长清区崮云湖街道办事处

承办单位：山东西城时光文化投资有限公司

协办单位：驻长清区各高校

 济南市长清区大学生创业协会

执行单位：中国美客艺术创意产业园

五、参赛条件

参赛团队应具有较强创新能力和发展潜力，合法经营，社会信誉良好。往届大赛获奖团队不参加本次大赛。

参赛团队需有新创意项目，主要条件：

1、创业项目具有商业开发价值、实际用途广泛、市场发展空间大、带动就业能力强；

2.团队成员2人以上；

3.拥有合法的知识产权，无知识产权纠纷；

4.参赛者年龄40岁以下（1978年1月1日后出生）。

**六、大赛流程**

大赛采取线上筛选、复赛、决赛的办法进行。

**（一）报名阶段（2018年5月1日至5月31日）**

符合条件并有参赛意愿的团队，打开链接；https://pan.baidu.com/s/1TNa9oyuu9XsM0NiQ9h6uxg

或扫描下方二维码：



下载《创业大赛报名表》、《创业大赛商业计划书模版》及相关资料。按要求填写《报名表》和《创业计划书》，并于2018年5月31日前将《创业计划书》和《报名表》发送至大赛报名邮箱：1905214089@qq.com。

**（二）筛选阶段（2018年6月上旬）**

长清区创业大赛组委会邀请专业评委采取线上评审的办法，对参赛人员提交的创业计划书进行评定，得分前20名的选手进入复赛。

**（三）复赛阶段（2018年6月上旬）**

对进入复赛的的20名参赛选手采取“5+3”模式（5分钟PPT展示及陈述+3分钟专家提问点评）组织复赛。由专家对参赛选手进行综合评定打分。前10名参赛选手进入决赛。

**（四）决赛颁奖阶段（2018年6月中旬）**

对复赛产生的参赛选手，通过抽签确定参赛顺序，采取“5+3”的模式（选手5分钟PPT展示及陈述+3分钟专家提问点评），由专家对参赛选手进行综合评定打分，产生一等奖1名，二等奖2名，三等奖3名，优秀奖4名，并颁发获奖证书和奖金。

为确保创业大赛的公平、公正，为我区选手参加山东省2018年创业大赛打好基础。大赛决赛阶段的评委在济南市创业专家导师团中邀请。

**七、奖项及奖金设置**

**（一）奖项设置**

一等奖1个，二等奖2个，三等奖3个，优秀奖4个。

**（二）奖金数额**

一等奖6000元；二等奖4000元；三等奖2000元；优秀奖证书。

**（三）支持政策**

1、符合条件的可优先入驻中国美客文化创意产业园创业孵化基地，享受创业孵化基地的创业扶持政策。

2、符合创业担保贷款条件的可享受最高不超过10万元政府贴息贷款。符合条件的享受政府一次性创业补贴和岗位开发补贴。

联 系 人：长清区人力资源和社会保障局 张丙江

 中国美客文化创意产业园 李新

联系电话：长清区人力资源和社会保障局 87267206

 中国美客文化创意产业园 15552012200

二O一八年四月十六日

附件2

**长清区“美客杯”2018创业大赛报名表**

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| 申报人姓名 |  | 性 别 |  | 年 龄 |  |
| 身份证号码 |  | 联系电话 |  |
| 所在区县 |  | 项目名称 |  |
| 开户银行 |  | 银行账户名 |  | 银行账号 |  |
| 成员 |
| 姓名 | 年龄 | 性别 | 所在单位 | 专业 | 分工 |
|  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |
| 创意项目简介（可附页） |  |
| 人社部门意见 |  年 月 日 |
| **承诺声明：**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： |

附件3

长清区“美客杯”2018创业大赛计划书模板

**一、项目概要**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **创业项目名称** |  | **所属行业** |  |
| **基本投资金额** |  | **适合人群** |  |
| **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。