



全国创业培训工作指导委员会
创业实训项目专家办公室
Project Office of National Governing Committee
for Entrepreneurship Training

创业实训模拟公司

创业计划与开业准备

创业实训教师手册



教师手册使用说明

1. 此手册作为实训师进行实训授课的教学指南
2. 因各地学时不同，若本手册各模块内容与本地教学计划不完全相同，请以本地教学计划为纲进行教学
3. 实训师在授课中可根据需要添加案例分析、游戏等内容，以丰富教学内容与手段，达到好的教学效果
4. 授课过程中的休息时间为1~2次，每次10分钟，实训师可自行调配
5. 在使用过程中，期待您提出宝贵的改进意见，可联系本地区分中心教学教务负责人



▶ 实训目标：

- 1、展示实训成果，创业计划书PPT演示与团队展示；
- 2、全员参与，提升创业团队的凝集力；
- 3、实训总结，巩固强化实训收获心得。

▶ 实训时长：**4学时** **180分钟**（中途休息**10**分钟）



内容与方法

序号	实训主题	时间安排（分钟）	授课方法
1	创业计划书展示汇报	120'	演讲汇报 师生点评
2	开业准备	20'	小组讨论 小组练习
3	实训总结	20'	问卷反馈
4	结班仪式	10'	活动组织



主题	1 创业计划书展示汇报
时间安排	120 分钟
训练目标	陈述商业计划，PPT制作能力 表达能力，创新能力，总结能力
教学流程	① 各公司用PPT文件展示自己的商业计划书，每个部门需要有代表上台陈述。（每个公司15-20分钟） ② 各公司相互点评。（询问与回答，5分钟） ③ 老师最后就需要注意的方面总结强调一些意见和建议。（10分钟）
实岗任务	商业计划书汇报PPT 电子版本的商业计划书



1 各团队展示创业计划与经营成果

内容:

- 1) 以模拟公司为单位，集体展示创业项目和实训成果
- 2) 展示个人魅力，体现企业文化
- 3) 每一位员工都要上台发言
- 4) 各组互相点评，老师总评



2 学员汇报内容

- ▶ 项目的情况；
- ▶ 产品以及服务；
- ▶ 市场分析以及存在的机会；
- ▶ 企业的竞争优势；
- ▶ 用于提升优势的市场营销策略；
- ▶ 团队及成员资格；
- ▶ 具有吸引力的偿付和回报的财务分析；
- ▶ 企业LOGO、理念、企业愿景。



项目阐述：以BP为主线，总经理带领团队全员参与陈述，

个人心得：每个人用1分钟时间阐述参加实训心得，

团队文化：企业LOGO+企业口号+经营理念，

其他内容：团队成员优势与成绩，模拟银行往来账目。

必须准备形式：PPT

可选准备形式：视频、FLASH



3 如何引导学员完成商业计划书

- ① 根据教学大纲关注每个模块中有哪些任务是商业计划书的内容，并布置任务；
- ② 检查学员完成情况包括数量和质量；
- ③ 指出优点与不足，要求学员实岗工作时完善；
- ④ 在每次集中授课前要完成检查与点评；



4 如何评价商业计划书

- ① 首先通篇浏览，是否全部完成。没有空白。
- ② 页数在20-25页之间即可。
- ③ 查看创业项目简介、市场分析、营销计划里面是否用事实和数据支持看法，避免空乏的高谈阔论。
- ④ 查看固定资产、销售成本预测、启动资金、利润表之间的数据是否钩稽，前后逻辑一致。
- ⑤ 现金流量表侧重看第一个月的期初现金为0，每个月的期末现金和次月的期初现金金额一致；净现金流量计算是否是现金流入-现金流出得出的数据。期末余额=期初余额+现金流入-现金流出，反映公司运营资本的变化。
- ⑥ 是否对风险有充分的分析与采取对应措施。
- ⑦ 是否用了很多行话和缩写。
- ⑧ 封面设计是否醒目（包含公司的名称、口号、利用彩色的图片图标解释关键点）
- ⑨ 书写错误。排版工整。



5 一份好的商业计划书的特点是：

- ① 精炼的计划概要
- ② 展示优秀团队
- ③ 商业模式清晰
- ④ 关注产品、服务
- ⑤ 敢于竞争
- ⑥ 充分市场调研
- ⑦ 用数据作有力资料说明
- ⑧ 表明行动的方针
- ⑨ 良好的财务预计与回报
- ⑩ 用大白话，越朴实越好



6 如何准备创业计划陈述

- ▶ 先说明陈述要点，抓住重点，随后对各个问题在做详细解释；
- ▶ 保持条例清晰；
- ▶ 简洁的解释创业项目的团队与机会以及与其收益，快速抓住投资人；
- ▶ 避免立刻对产品或者服务的细节进行长篇解释，集中说明你的创意带来的市场机会，以及你打算如何抓住机会；
- ▶ 针对投资人心理，回答“这对我有什么好处”；
- ▶ 结束时再次强调机会的特点，确保投资者认识到企业成功将使得他们获得的利益；
- ▶ 对提问做好准备，预想听众最可能提出的问题：团队的资格，市场营销战略等。



集体展示评分表（参考）

模拟公司名称：

总经理：

编号：

项目内容 60 分					
内容完整， 行文规范	市场需求与定 位分析合	财务分析与预 测可行理	产品技术渠道 具有竞争力	商业模式富 于创新	合计
10 分	15 分	15 分	10 分	10 分	

团队内容 40 分				
全员参与	成员专长	实战能力	个人风采展示	合计
10 分	10 分	10 分	10 分	



主题	2 开业准备
时间安排	20 分钟
训练目标	制定开业计划，筹备开业事项 计划能力
教学流程	① 各公司制定开业筹备计划，写在挂纸上。（15分钟） ② 老师评价哪个公司的开业筹备计划最详尽，最有可操作性。（5分钟）
实岗任务	开业计划



主题	3 实训总结
时间安排	20 分钟
训练目标	总结评价，强化实训收获心得
教学流程	① 请学员发言，谈自己的心得收获（10分钟） ② 完成个人实训总结（5分钟） ③ 完成实训反馈表。（5分钟）
实岗任务	个人总结 实训反馈表



主题	4 结业仪式
时间安排	10分钟
训练目标	总结回顾，加深感情
教学流程	① 学员谈实训收获体会 ② 合影 ③ 老师发表鼓励的结束讲话
实岗任务	----



序号	实训任务	说明
1	商业计划书电子版、纸版	课上工作任务
2	个人总结电子版、纸版	
3	实训反馈表	