**本次课教学组织与设计**

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| 课 次 | 第14次课 | 授课时间 | 第 周 | |
| 章 节  名 称 | 创业计划与路演展示 | | | |
| 授 课  方 式 | 面授 | | 教学  时数 | 2学时 |
| 教学目标  与要求 | 知识目标：了解路演的流程。  能力目标：掌握创业计划书的评价标准和创业路演的技巧。  态度目标：意识到制定创业计划书和路演呈现对创业项目的重要推动作用。 | | | |
| 教 学  重 点  难 点 | 教学重点：路演的展示技巧。 | | | |
| 教学难点：创业计划书的评价标准，路演的展示技巧。 | | | |
| 教 学  方 法  手 段 | 1.讲授法：对课程知识点进行讲授和强调，帮助学生理解，启发学生思维。  2.课堂活动法：通过一系列的活动、练习，带动课堂的活力，培养学生的实际操作能力。  3.小组讨论法：通过师生之间、生生之间的讨论，引出知识点的讲授，深化知识点的理解，促进学生消化课程。  4.归纳总结法：对重要知识点进行归纳、总结，强化学生的认知。 | | | |
| 讨 论  练 习  作 业 | 创业路演 | | | |
| 主要参考书目、资料 | 1.徐俊祥.创未来——大学生创业基础知能训练教程.现代教育出版社，2017.  2.李家华.创业有道——大学生创业指导.高等教育出版社，2011.  3.当年国家有关大学生创业、就业相关文件 | | | |
| 教 学  后 记 |  | | | |

**教 案 讲 稿**

**教学时间:**

90分钟

**时间安排:**

1.课程导入 5分钟

2.创业计划书的评价维度 10分钟

3.创业计划书的致命缺陷 5分钟

4.创业计划的路演展示 10分钟

5.大学生路演常见问题 5分钟

6.课堂活动——创业路演与互评 50分钟

7.布置作业，总结课程，课程答疑 5-10分钟

**主要内容：**

**一、****课程导入**

同学们，上节课，我们学习了创业计划和创业计划书的制订和撰写，也留了课后作业，本节课程我们主要学习对创业计划书的评判标准，以及路演展示的技巧，最后会进行路演模拟训练。

**二、创业计划书的评价维度**

好，我们先来看看创业计划书的评价维度。

由于所选择的产品或服务的不同，创业环境的优劣、创业人员能力的差异等区别，所以要对一个创业计划书的优劣进行评价是一件非常困难的事情。

目前，投资人员和创业大赛的评审者多采用量化打分制来评定创业计划书之间的差异。

参考以往比赛和专家的经验，将创业计划书的评价指标分为以下几个维度：

执行概要的评价标准：简明、扼要、具有鲜明的特色。重点包括对公司及产品或服务的介绍、市场概况、营销策略、生产销售管理计划、财务预测，指出新思想的形成过程和企业发展目标的展望，介绍创业团队的特殊性和优势等。

产品或市场的评价标准：如何满足关键用户需要；进入策略和市场开发策略；说明其专利权、著作权、政府批文、鉴定材料等；指出产品（服务）目前的结束水平是否处于领先地位，是否适应市场的需求，能否实现产业化。产品不过分超前市场而无法接受。

市场的评价标准：市场容量与趋势、市场竞争状况、市场变化趋势及潜力，细分目标市场及客户描述，估计市场份额和销售额。市场调查和分析应当严密科学。

竞争的评价标准：包括公司的商业目的、市场定位、全盘策略及各阶段的目标等，同时要有对现有和潜在的竞争者的分析，替代品竞争、行业内原有竞争的分析。总结本公司的竞争优势并研究战胜对手的方案，并对主要的竞争对手和市场驱动力进行适当分析。

营销的评价标准：阐述如何保持并提高市场占有率，把握企业的总体进度，对收入、盈亏平衡点、现金流量、市场份额、产品开发、主要合作伙伴和融资等重要事件有所安排，构建一条畅通合理的营销渠道和与之相适应的新颖而富有吸引力的促销方式。

经营的评价标准：原材料的供应情况，工业设备的运行安排，人力资源安排等。这部分要求以产品或服务为依据，以生产工艺为主线，力求描述准确、合理、可操作性强。

组织的评价标准：介绍管理团队中各成员有关的教育和工作背景、经验、能力、专长。组建营销、财务、行政、生产、技术团队。明确各成员的管理分工和互补情况，公司组织结构情况，领导层成员，创业顾问及主要投资人的持股情况。指出企业股份比例的划分。

财务的评价标准：包含营业收入和费用、现金流量、盈亏能力和持久性、固定和变动成本；前两年财务月报，后三年财务年报。数据应基于经营状况和未来发展的正确估计，并能有效反映出公司的财务绩效。

总体评估的评价标准：条理清晰；表述应避免冗余，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、诚信、详实；计划书总体效果好。

根据这些指标设立相应的权重，大家可以看一下创业计划书评价指标权重值表（ppt展示）。

**三、创业计划书的致命缺陷**

作为传统书面形式的创业计划书，还存在三个方面的致命缺陷：

1.只能反映某个时间点。书面计划书是静态的，而初创企业却充满了变数。对于初创企业来说，最好的做法是保留不同阶段制定的计划书，回顾计划书的变化过程，最重要的是，了解实际情况与书面内容存在哪些方面的差异。有经验的投资家更关注一家企业过去的发展历程，而不是未来的预测。

2.商业计划书的内容纯属预测。大部分商业计划书中的财务数据，只能证明起草人具备基本的商业知识。与潜在投资人共同讨论商业计划书中的预计财务报表，会令人收获颇丰。比数字本身更重要的，是获得这些数字的假设和方法。只有这样的假设才能产生真正能引起投资者兴趣的信息。

3.商业计划书对创业理念的展示差强人意。大多数人都是视觉学习者。书面形式的商业计划书在介绍公司的价值定位和增长潜力时，不利于客户或投资者更好的理解公司的价值。

一位优秀的企业家应该更专注于自己的产品和最终的转折点，而不是死守一份书面计划书。要让投资者和客户知道自己有能力稳妥应公司的发展变化。

最后，我们来看一下创业计划的展示，也就是路演。

**四、创业计划的路演展示**

路演时，首先，要明确创业计划的展示对象。

如果是企业内部的员工或股东，表述清晰的书面商业计划，有助于澄清创业目标，协调团队的各项工作，增强团队凝聚力和行动力，激发团队一致行动向目标前进。

如果是投资者和其他外部利益相关者，要吸引这些人，创业计划不要过分乐观，过分乐观会破坏创业计划的信度。创业计划必须明确显示商业创意可行，并与那些风险更小的投资选择相比，商业创意能给潜在投资者带来更高的资金回报；对于商业伙伴、客户和前来应聘的关键员工而言，仍须如此。

其次，掌握向投资者陈述创业计划的技巧。

与投资者会面之前，创业者一定要准备好幻灯片，而且内容要以预订的陈述时间为限。

陈述仅需要使用10～15张幻灯片，不追求全面，要抓重点，尤其是投资者可能感兴趣的部分。

公司部分，用1张幻灯片迅速说明企业概况和目标市场。

机会，这是陈述的核心内容，最好占2-3占幻灯片。

解决方式，也就是企业将如何解决问题或如何满足需求，需要1-2张幻灯片。

管理团队，用1～2张幻灯片简要介绍每个管理者的资格和优势。

产业、目标市场，用1～2张幻灯片介绍企业即将进入的产业及目标市场状况。

竞争者，用1～2张幻灯片简要介绍直接和间接竞争者，并详细介绍企业如何与目标市场中的现有企业竞争。

知识产权，用1张幻灯片介绍企业已有的或待批准的知识产权。

财务，简要说明即可。强调企业何时盈利，为此要多少资本，以及何时实现现金流持平，最好用2-3张幻灯片。

需求、回购和退出战略，用1张幻灯片说明企业需求要资金数目及设想的退出战略。

整个过程中要注意：确保陈述流畅，逻辑清晰；幻灯片要简洁扼要；内容应通俗易懂；陈述企业自身状况而非技术或产品细节；避免遗忘一些重要的资料。

最后，现场答辩与反馈。

创业者要敏锐预见投资者可能会提出什么问题，为此创业者就可以做好准备。现场回答投资者问题要注意：对投资者问题的要点有准确理解，回答具有针对性而不是泛泛而谈；在投资者提问结束后迅速作出回答，回答内容连贯、条理清楚；回答问题建立在准确的事实和可信的逻辑推理上；对投资者特别指出的方面能做出充分的说明和解释；陈述和回答的内容有整体一致性；团队成员在回答时，还要有较好的配合，能协调合作，彼此互补，对相关领域的问题能阐述清楚。

对于路演，同学们一定要做好充足的准备，经常练习，比如这些大学生路演时容易出现的7个问题，不能再犯！

**五、大学生路演常见问题**

问题一：不知所云。这是最常见的问题，也是最严重的问题。具体表现是在路演过程中以自我为中心，演讲完后，评委还不知道你要干什么事。

解决对策是：尽量用3句话表达清楚，让普通人能听懂要干的是什么。

问题二：技术展示。有时大学生创业者讲起技术滔滔不绝，很少涉及实际运作情况、商业模式和财务数据，导致投资人无法做出判断。

解决对策是：在1分钟之内，论述技术实验的基本原理、研究成果和应用即可。

问题三：盲目乐观。表现为企业负责人对未来市场盲目乐观，自身预期远大于实际情况，导致评委及投资人没有沟通的欲望。

解决对策是：客观冷静的评判项目，建议参赛之前和三位以上的投资人进行相关情况的沟通。

问题四：超出时间。路演的时间是严格控制的，务必在规定的时间内完成路演。通常，评委也认为不能严格把握时间的创业者准备不足，打分上一般会有所考量。

解决对策是：多次练习，严格控制时间。

问题五：弄虚作假。部分大学生，为了吸引注意力，会编造数据或者提供假的证据，这是坚决不允许的。其实，造假行为很容易被发现。一经发现，就严重影响信誉。所以，这一点一定要注意。

解决对策是：实事求是，坦诚面对。

问题六：答非所问。提问环节，需要准确作答。一部分创业者会出现答非所问、有意拖延的情况。这样的回答往往没有太大作用，影响团队印象。

解决对策是：建议在30秒到1分钟的时间内，回答每个问题。一般来讲回答问题越多，越有利于展示团队形象，增进评委了解。

问题七：荣誉说明。参加路演的团队，很多是已取得一定成绩和成就的。一般来讲，团队在介绍荣誉时点到即可，一切的路演论述，需要以项目为核心。

解决对策是：如实说明各个板块，不要喧宾夺主。

**六、课堂活动——创业路演**

同学们已经有了项目、团队，评估了风险，论证了资源，设计并验证了商业模式，也制定了创业计划现在我们就以小组为单位，进行路演展示模拟比赛。每组的路演时间不超8分钟。每一组路演的时候其他小组进行评分。

活动进行，小组互评，教师总结……

此次课程就讲到这里，本节课我们主要讲到了：创业计划书的评价维度，创业计划书的致命缺陷，创业计划的路演展示等等内容，希望同学们通过本次课程的学习，能够意识到创业计划对大学生创业的重要推动作用，为自己的项目制订一个优秀的创业计划书，并锻炼自己的路演技巧。

同学们在今天的课程中还有什么疑问吗？或者有自己的感悟想说一下……

学生提问题或分享感悟，老师回答、总结……

好，下次课，我们将一起学习最后一章，企业创办的内容，谢谢大家。