



滁州学院
CHUZHOU UNIVERSITY

滁州学院首届金融创客“向日葵”大赛 项目计划书

项目名称：蔚园蜂巢孵化风险管理有限公司

项目类型：创业训练类

团队成员：陶勇 华茜媛 刘艳丽 朱佳丽 郝振宇

指导教师：潘英

申报日期：2017年05月

目录

一、项目概述(800字以内)	4
1.1 市场分析及定位	4
1.1.1 市场分析	4
1.1.2 市场定位	4
1.2 业务介绍	5
1.2.1 业务概述	5
1.2.2 业务面向	5
1.3 盈利模式	5
1.4 营销策略	5
1.5 财务分析	5
1.6 团队介绍	6
二、公司简介	6
2.1 公司概况（包括公司 logo 的介绍以及公司的经营理念等）	6
2.2 公司现状	7
2.3 发展规划	7
三、产品与研发	7
3.1 产品/服务介绍	7
3.1.1 产品的用途、功能	7
3.1.2 行业领域	8
3.1.3 市场定位	8
3.1.4 客户价值	9
3.2.1 新颖性（先进性、独特性）	9
3.2.2 竞争优势	10
3.3 技术研发水平	11
3.3.1 项目研究内容，已有技术成果（或实施背景、基础）及指标	11
3.3.2 项目的关键技术、创新点	11
3.4 知识产权情况	11
四、市场营销	12
4.1 市场分析（行业背景、现有市场规模及增长趋势等）	12
4.1.1 行业背景	12
4.1.2 发展前景	12
4.1.3 行业的未来发展趋势	13
4.2 市场定位（地域、产业链、市场占有率等分析）	14
4.3 SWOT 分析	14
4.3.1 优势（Strengths）	14
4.3.2 劣势（Weakness）	15
4.3.3 机会（Opportunity）	15
4.3.4 威胁（Threats）	15
4.4 风险分析（分析资金、技术、市场、环境、管理等存在的风险和规避方案）	15

4.4.1 资金风险及规避方案.....	16
4.4.2 技术风险及规避方案.....	18
4.4.3 市场风险及规避方案.....	18
4.4.4 环境风险及规避方案.....	19
4.4.5 管理风险及规避方案.....	19
4.5 营销策略.....	19
4.6 盈利方式.....	21
4.7 市场预测.....	21
五、发展战略.....	22
5.1 企业愿景.....	22
5.2 三年规划目标.....	23
5.2.1 产品开发.....	23
5.2.2 技术提升.....	23
5.2.3 市场开拓.....	23
5.2.4 技术人才引进.....	24
六、商业模式.....	24
七、财务分析.....	24
7.1 股本结构和规模.....	24
7.2 资金来源与运用.....	25
7.3 未来五年营收预测表（单位：万元人民币）.....	26
7.4 未来五年费用预测表（单位：万元人民币）.....	27
7.5 投融资计划.....	27
7.5.1 风险资本的退出方式.....	27
八、融资说明.....	30
8.1 项目总投入（目前项目已有的总投资，项目未来一年的融资计划及进展预测）.....	30
8.2 资金用途（资金分阶段使用计划及用途）.....	30
8.3 资产估值（有形资产估值、无形资产估值及估值计算方法）.....	31
九、团队介绍.....	33
9.1 团队核心成员介绍.....	33
9.2 公司组织结构及人力资源配置.....	34
9.2.1 公司组织结构及职责.....	34
9.2.2 人力资源配置.....	35

一、项目概述(800 字以内)

1.1 市场分析及定位

1.1.1 市场分析

随着万众创新，大众创业的口号喊起，越来越多的大学生创业项目随之诞生进行创业。仅仅在滁州学院大学生创业孵化基地就已经有 18 个创业团队入住，而在全中国共有 2845 所高校。可见当前创业项目激情之高，数量之多。但是随之面临是问题也是比比皆是。例如创业公司缺乏专业的财务管理、计划管理、生产运营机制、绩效管理以及企业的年度战略目标和公司的经营目标。据不完全统计，在全国高校区已经有大约 20000 个创业团队因缺乏专业的效益盈利管理和风险管理，不得不暂停该创业团队。从上面材料可以分析出做风险管理这个业务是具有很大的市场需求能力。

1.1.2 市场定位

全面管理风险是在企业管理控制中使用最广泛的一种控制方法;经营风险是企业各种资金运用过程中产生风险，是投资决策的结果。

市场全球化:凡是能够创业开办公司项目的人，无论是在新疆创业还是在海南做项目，都将被包容在一个市场中，都有可能成为我们做风险管理的意向客户。

交易的快捷化:风险管理管理系统能在世界各地瞬间完成传递与计算机自动处理，而且无须过多的人员干预，加快了交易速度。

成本低廉化:由于可以通过网络进行管理风险管理业务，信息成本低，足不出户，可节省交通费，且减少了中介费用，因此整个活动成本大大降低。

交易透明化:风险管理业务双方的洽谈、签约，以及货款的支付、交货的通知等整个交易过程都在电子屏幕上显示，因此显得比较透明。

交易标准化:风险管理业务的操作要求按统一的标准进行。

交易连续化:国际互联网的网页，可以实现 24 小时的服务。任何人都可以在任何时候向网上企业查询信息，寻找问题的答案。企业的网址成为永久性的地址，为全球的用户提供不间断的信息源。

1.2 业务介绍

1.2.1 业务概述

管理是指以价值形式对公司生产经营和财务活动作出的具体安排。管理管理是指对管理的编制、审批、执行、控制、调整、考核及监督等管理方式的总称。管理管理是利用管理对企业内部各部门、各单位的各种财务及非财务资源进行分配、考核、控制以便更有效地组织和协调企业的生产经营活动，完成既定的目标。

1.2.2 业务面向

在校大学生初期的创业项目、已经注册并处于发展中期的私人公司。

1.3 盈利模式

采取四级划分金字塔等级式盈利。首先是四级盈利模式为创业项目或者中小型企业进行风险管理管理，并且以风险管理报告的形式获取利润。其次是三级盈利模式，为创业项目或者中小型企业进行风险管理的同时加上风险管理策略业务，从而不断的规范化、专业化。一直到一级盈利模式，形成一整套风险管理、内部控制体系模式。

1.4 营销策略

运用服务、价格、促销、渠道四大营销策略从滁州学院大学生创业孵化基地出发，对服务做宣传，提升管理风险业务知名度，得到滁州学院的官方认可，采取发散式策略推广到滁州市青少年创业项目乃至整个中国青少年创业项目。

1.5 财务分析

根据公司财务管理，拟定公司注册资本为 10 万元（自筹 2 万元，银行创业贷款 8 万元）。

1.6 团队介绍

团队由总经理、人力资源总监、财务总监、市场总监和技术总监这五个职位构成。滁州学院数学与金融学院董春丽老师作为公司的专家顾问，对项目进行专业的指导，优化和完善项目；滁州学院学生处潘英老师作为公司的全局指导，负责公司的前期、中期以及后期的布局和发展规划。

二、公司简介

2.1 公司概况（包括公司 logo 的介绍以及公司的经营理念等）



本公司 Logo 由图案和文字上下两部分构成，下方的文字是公司的名称：“蔚园蜂巢孵化项目风险管理有限公司”，上方的图案由两个三角形组成，三角形不仅暗示着本公司的人力资源模型构造，而且三角形作为最为稳固的“铁三角”，也预示着本公司将为客户提供稳定，安全的风险评估，使客户享有利益最大化。同时两个三角形好似正在翱翔的“飞机”，表达了本公司的美好愿景。

公司名称：蔚园蜂巢孵化项目风险管理有限公司

服务理念：有思想，有文化，团队成员在各自的专业领域实现能力的增强。每一位客户在这里都能得到优质、满意的服务。

经营理念：风预思维，风险管理，利益最大化，共情，智慧，和谐

经营内容：蔚园蜂巢孵化项目风险管理有限公司是一家为企业提供管理风险，盈利亏损，前期管理和后期核算业务的有限公司。我们专注于企业的风险评估与管理，为企业提供全方位市场评估管理服务。

2.2 公司现状

本公司正处于萌芽阶段，目前是滁州学院大学生创业孵化基地唯一一家以风险管理为主营业务的公司，现已经和入住孵化基地蔚园工作室进行一系列合作，并且已经提供了该项目的风险管理的报告。

2.3 发展规划

不积跬步，无以致千里，不积小流，无以成江海。

2016 到 2018 年，初期阶段：蔚园蜂巢孵化项目风险管理有限公司主要立足滁州学院，以服务滁州学院大学生自主创业的公司为主，积累人气，积累财富；

2018 到 2020 年，前期阶段：蔚园蜂巢孵化项目风险管理有限公司将在滁州市扩大经营，丰富经营内容，提高服务品质，逐渐成为滁州市有影响力的投资管理公司；

2020 年 2025 年，中期阶段：蔚园蜂巢孵化项目风险管理有限公司进一步扩大经营规模，结合地方特色，在安徽实现大规模经营；

2025 年以后，后期发展：打造蔚园蜂巢孵化项目风险管理有限公司品牌，创造风预模式，营造风预氛围，打造风预文化，最终发展成国内具有影响力的企业之一。

三、产品与研发

3.1 产品/服务介绍

3.1.1 产品的用途、功能

用途：通过对投资组合的测算和平衡，争取在一定的风险承受度下实现收益最大化。收益与风险之间的相关性，便于投资者在收益与风险之间进行选择和平

衡。从更加积极的角度看待风险管理, 提出合理利用风险, 将风险作为收益的来源、风险管理要使预期收益与风险适当匹配. 通过全面管理管理体系的建立, 即进一步明确公司的战略目标、强化对各种不确定因素的分析、调整组织结构与业务流程、规范各项管理制度, 以优化资源配置、加强沟通协调、完善内控机制, 使置身于复杂的环境中企业, 增强自身的危机意识, 有能力应对经济发展中的各项问题, 增强对自身各方面的管理和财务问题中潜在风险的重视, 为企业未来的有利竞争打下良好的基础

3.1.2 行业领域

滁州学院在校大学生创业公司的发展如火如荼, 在这一点上, 我们凭借着对市场的嗅觉直击要点, 创办蔚园蜂巢孵化项目风险管理有限公司, 前期主要以服务滁州学院大学生自主创业的公司为主。

3.1.3 市场定位

随着新的创业风潮时代的到来, 蔚园蜂巢孵化项目风险管理有限公司立足于滁州学院, 市场定位主要分为以下三个阶段:

初期阶段: 蔚园蜂巢孵化项目风险管理有限公司主要立足滁州学院, 以学院为中心覆盖全校, 通过二级院校宣传, 逐渐占领学生市场, 其主要以服务滁州学院大学生自主创业的公司为主;

中期阶段: 在成功进军滁州市市场之后, 进一步结合地方特色, 在安徽实现大规模经营;

后期发展: 蔚园风预品牌, 创造风预模式, 营造风预氛围, 打造风预文化, 最终发展成国内具有影响力的企业之一。

3.1.4 客户价值

①、客户方面（即客户从企业的产品和服务中得到的需求的满足）：明确竞争优势与客户价值的关系，服务大众，便捷和备受尊重的客户体验是无价的。

②、企业方面：使置身于复杂的环境中企业，增强自身的危机意识，有能力应对经济发展中的各项问题，增强对自身各方面的管理和财务问题中潜在风险的重视，为企业未来的有利竞争打下良好的基础

3.2 产品/服务特色优势（新颖性、先进性和独特性，竞争优势）

3.2.1 新颖性（先进性、独特性）

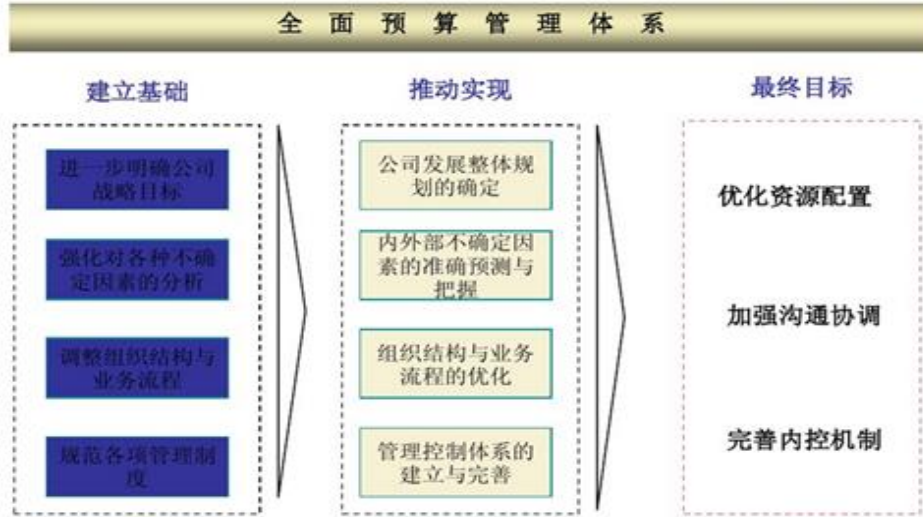
新颖性：我们在项目之初便开始调查滁州学院大学生孵化基地的各项创新创业项目，通过我们的调查发现，滁州学院创业风险管理市场潜力巨大，针对在校学生的风险管理业务基本为零，因此市场这块蛋糕是巨大的，蔚园蜂巢孵化项目风险管理就此诞生。

先进性：我们理念是先进的，公司化的经营，以客户体验至上的服务开创了滁州学院蔚园蜂巢孵化项目风险管理有限公司。

独特性：蔚园蜂巢孵化项目风险管理有限公司的创办至今是滁州学员在校大学生唯一一个以风险管理业务为主的大学生创业公司。

3.2.2 竞争优势

①、建立了全面的管理管理体系



②、后期业务核算着眼于综合评价



③、管理指标“质量”有保障



3.3. 技术研发水平

3.3.1 项目研究内容，已有技术成果（或实施背景、基础）及指标

①、项目研究内容：蔚园蜂巢孵化项目风险管理有限公司主营业务是项目运算和项目运营过程中的风险管理。

②、实施背景：仅仅在 2015 年滁州学院蔚然创业孵化基地已经有 90 多家项目申请，但是最终入住孵化基地仅仅只有 18 家，他们项目失败的背后缺乏专业的团队进行项目运算以及具体运营过程中缺乏必要的风险管理，且一些团队项目在公司财务分析，财务使用上缺乏统筹调配和年度战略总目标与计划，这些分析得出滁州学院创业孵化基地急需一支专业风险管理管理团队，正是因此需求蔚园蜂巢孵化项目风险管理有限公司随之诞生。

3.3.2 项目的关键技术、创新点

①、关键技术：蔚园蜂巢孵化项目风险管理有限公司关键技术在于给任何一个行业分析当前经济形势，进行专业的金融管理风险管理。

②、创新点：将项目运算行业形势分析、项目运算过程中风险管理、财务资源合理利用和公司年度战略目标相结合。

3.4 知识产权情况

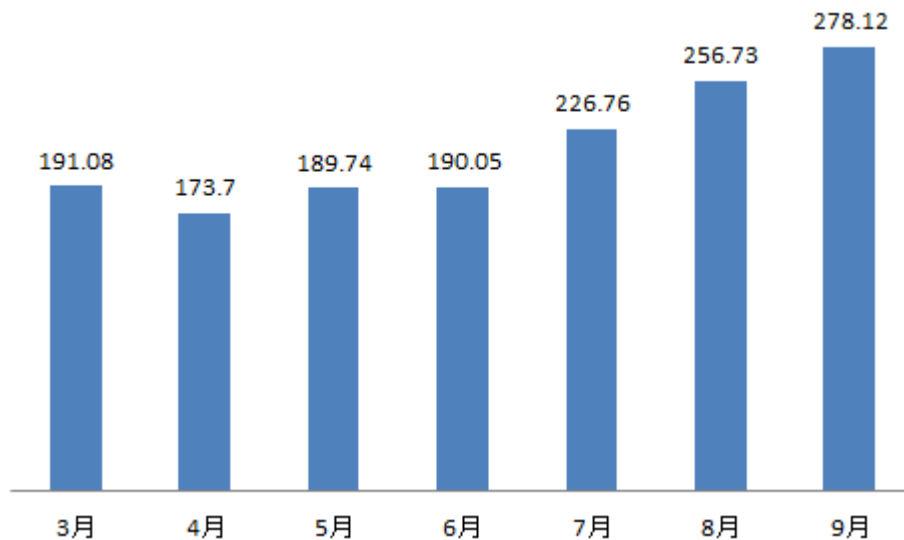
本团队对所有作品享有专有权利，一切是在老师的指导安排下和团队成员的共同努力下完成，我们坚定不移的维护自己的知识产权，并且保证没有侵犯他人知识产权。

四、市场营销

4.1 市场分析（行业背景、现有市场规模及增长趋势等）

4.1.1 行业背景

在鼓励‘大众创业’的经济环境下，风险投资正逐渐渗透到各行各业，而不是仅仅服务于高新技术行业。宏观上，风险投资行业将带动，促进中国经济的未来发展；微观上，风险投资行业也将帮助那些怀有创业梦的人实现自己的梦想，帮助中小企业生存，发展和增长。我们首先了解一些风险投资的基本特点，风险投资在我国发展的基本现状并预测风险投资业在我国的未来发展趋势。



风险管理背景平台总成交额（单位：亿元）

4.1.2 发展前景

一是潜在市场的价值总量高，即随着企业的成长，市场销售额会随着提高，市场对该企业的产品或服务有足够的消化能力，具体地说，如果一个企业的年产值为 1000 万时，市场能迅速消化这 1000 万的产品；当该企业的年产值上升到 10 亿时，市场也能迅速消化这 10 亿的产品；如果一个市场只能容纳 10 亿的产

品，企业是无法将多出 10 亿部分的产品销售出去的，那么多出的部分就有可能造成企业财务困难。二是企业自身可以进行简单膨胀，换句话说，企业可以很容易地从各种市场中购买到扩大生产和经营规模所需的各种生产要素，不必等待某个要素的进步，如一个生产企业要扩大生产规模，只需从市场上买进生产设备、人力资源、厂房、资金和现成的技术就可以了，扩大生产不受机器产能、人力缺乏、土地供应不足、资金短缺、技术不完整等某一个因素的制约，也不必为购买某一要素耗费大量的交易成本和时间。三是企业有完善的自我保护方法，有些地方称为独特性，即专利、诀窍、技术机密、研究开发、营销体系、服务体系、商标等等，一系列对企业经营的保护措施，这些保护措施为企业提供了竞争优势，可以保障企业的现有成果，并能更好地向前发展。

4.13 行业的未来发展趋势

（一）中国风险投资行业的未来投资行业趋势

我国风险投资机构已不再只专注于投资电子、通信、软件、IT 等高新技术产业，对传统产业的投资越来越多，占比也越来越大。未来这个趋势会一直持续下去；风险投资的重心会偏向一些新兴行业，如金融、医药、能源、环保等等。我国风险投资所投资的行业类型正朝着多元化趋势发展。

（二）中国风险投资行业的未来投资阶段趋势

我国风险投资行业的不断发展，越来越多的投资机构获利，导致它们的获利预期越来越高，风险偏好逐渐增加。尽管现在对于成长期项目的投资最多，但未来的投资重心会逐步向起步期甚至种子期转移。

（三）中国风险投资行业的未来风险资本来源

目前，我国的风险投资资本来源单一，大部分都集中在企业、国有独资投资机构和个人三个渠道。未来为获得更多的投资资本，完善市场体系，风险投资机

构会将目光放在政府、上市公司、银行、境外等融资渠道上，争取获得更多的投资资本，甚至可能还会开拓一些全新的资本来源，比如众筹资本。

（四）中国风险投资行业的未来资本退出方式趋势

目前，我国风险投资资本的退出方式以上市、并购和回购为主，而上市退出方式又以境内创业板和中小板上市为主。中小板市场通常被认为是创业板的一种过渡。相对于主板而言，创业板较低的上市门槛会帮助那些有潜力的中小风险企业更加容易获得融资机会。因此，境内创业板上市会受到了越来越多风险投资机构的青睐。

在‘大众创业’的社会环境下，大企业的开放精神会得到加强，一些资本充裕的大型国企或民营企业可能会主动成为创新企业的接盘者，并购风险企业，成就创新闭环。也将会有大量的风险投资机构通过风险企业的并购而成功退出。

4.2 市场定位（地域、产业链、市场占有率等分析）

区域定位：初期以滁州学院大学生孵化基地、滁州学院作为主要服务市场，前期以滁州市作为主要服务市场；中期以安徽合肥、芜湖、黄山等特色城市作为主要服务市场；后期以一线大城市特大城市为主要服务市场，逐渐辐射全国。

4.3 SWOT 分析

4.3.1 优势（Strengths）

①、我校学生处老师的大力支持，以大学生孵化基地为固定的实验对象，前期合作对象明确。

②、财务管理行业的前景的优势是经济越发展，会计、资金管理越来越重要。无论任何一家企业都必须通过财务的数据审核，管理和核算来为年度工作作出具体指导。

4.3.2 劣势 (Weakness)

①、该行业的前景劣势是从业人员很多，竞争很大。做为在校大学生我们本身所具备的财务管理，对账目合算的能力相对来说还比较稚嫩，无法与市场上的专业会计类和风险投资类公司相比较。

②、缺乏明确的产业发展方向,对项目投资缺乏科学论证。一是片面追求“热门”产业，不顾客观条件和自身能力

③、对项目的投资规模、资金结构、建设周期以及资金来源等缺乏科学的筹划与部署，对项目建设和经营过程中将要发生的现金流量缺乏可靠的预测。

④、专业知识缺乏，环境知识的认知存在局限性。

4.3.3 机会 (Opportunity)

①、我校大学生孵化基地的迅猛发展。

②、我校提出双创，积极推动创新创业类系项目的发展。

③、互联网+的发展和推广。

4.3.4 威胁 (Threats)

①、家加大宏观调控力度，收紧银行信贷，使得建设资金不能如期到位，企业就面临进退两难的境地，甚至造成巨大经济损失。

②、财务风险意识淡薄。

③、财务控制薄弱。

④、工作流程不规范、不严格。

4.4. 风险分析（分析资金、技术、市场、环境、管理等存在的风险和规避方案）

4.4.1 资金风险及规避方案

（一）实行资金统一调度管理，拓宽筹资渠道

目前施工企业工程项目地域分散，逐渐形成了资金的分层管理，由于各项目“肥瘦不均”，致使大量资金沉淀，而有的项目资金匮乏，造成了企业的资金周转缓慢，再加之单一化筹资渠道，影响了企业生产经营的正常运转。为此建议采取以下对策：①、统筹资金管理；年初局根据新上项目和施工生产的需要，统一编制资金管理计划，指导和调节日常的资金管理工作。在资金管理编制的过程中，要坚持全局性、系统性的原则，机关管理管理与项目管理相结合的原则，编制的管理既能保证机关管理层正常经营的开支，又能满足现场施工生产的需要。②、明确责任目标及奖惩办法；与各项目部签订定期上交款目标责任状，明确奖惩措施，确保资金在企业内部的良性运作，减少筹资风险的发生。③、设立资金结算中心，市场化运作；在资金运作上实行集中管理，统一调配，充分发挥资金规模优势，满足发展需要。

（二）严把合同关，做到“五不签”

为有效防范财务风险，把好合同签订关，企业需要做好两方面的防范措施。

①、做到合同“五不签”即： a. 不合投标程序的合同不签； b. 未经审查的合同不签； c. 不合法的合同不签； d. 低于成本价的合同不签； e. 显失公平的合同不签。

②、密切关注施工合同中的“补充协议”

在施工合同中，业主往往基于自身对工程建设管理的需要，对施工合同进行补充或修改，经补充的协议，与施工合同前述条款规定相比有优先适用的原则。特别是工程款的拨付、税金缴纳、大型主要材料款的支付等等要有明确规定。

（三）加强管理管理，推行责任成本核算

成本风险是施工企业的一个重要的财务风险。要采取以下对策来防范财务风

险：

①、切实推行责任成本核算

对责任成本按照：指标分解——指标控制——指标考核三个环节进行分解，层层分解到队部、班组、个人。责任成本分解的过程不仅是增收节支而且也是逐步逐级降低财务风险的过程。

②、加强社会保险意识

在施工生产过程中不仅要为特殊工种人员购买人身意外保险，而且要针对工程的特点参投工程保险，可有效地避免和降低不可预见费用的发生。

（四）及时办理竣工结算，降低外欠款风险

建设工程竣工结算是施工企业所承包的工程按照建设工程施工合同所规定的施工内容全部完工交付使用后，向业主办理工价款结算的环节。要做到以下几点：

①、施工企业一旦按照图纸要求完成施工后，就要及时办理竣工验收，编制工程竣工决算，按照施工合同规定的时间办理决算送审。对于设计变更部分或因业主原因导致的停工损失、场地原因而发生的材料倒运费等费用要及时进行现场签证，追加合同价款办理工程结算，确保取得足额结算收入，加速竣工工程款的回收。

②、根据施工合同做好工程的索赔工作。索赔是市场经济活动中常见的社会现象，是一种以合同和法律为依据、合情合理的签证认可行为，是目前工程承包中不可避免的事项。在施工企业，索赔工作应是全部竣工结算不可忽视的内容之一，施工企业应当重视索赔的实质和方法。当工程施工中出现合同内容之外的自然因素、社会因素引起工程发生事故或拖延工期等情况时，施工单位应及时收集相关证据，认真分析，提出索赔申请，追补损失。

③、在工程保修期内，工程项目部应根据实际工程量，合理预计可能发生的维修费用，并制定保修计划，以此作为保修费用的控制依据。根据实际情况，项目部可委派专人或由就近施工的人员代管，尽量节约开支，降低财务风险。

（五）加强会计基础工作，提高财务人员财务风险意识

风险意识淡薄是产生财务风险的重要原因之一。财务风险存在于企业管理的各个环节，任何环节的工作失误都有可能给企业带来财务风险，所以应提高财务人员的自身业务素质，增强参与经济决策和经济活动分析的能力，能够透过经济活动现象看本质，及时准确捕捉财务风险的信号并向管理者进行反馈并积极采取措施进行防范和规避。

综上所述，在科学发展观的指导下，企业从这五个方面入手就可以防范和化解财务风险，将发生财务风险的机率降到最低限度，从而达到规避资金风险的目的。

4.4.2 技术风险及规避方案

技术是产品的核心，核心技术的保密关系到公司的安全。而不断开发新技术是公司提高竞争力的重要手段，因此本公司可以通过聘请有经验的专业人士或与一些科研院校合作加快产品升级与创新保证产品在不同的应用条件下有较稳定的性能延长产品使用寿命。同时应该增加产品的种类以满足不同企业的需求。通过核心技术的保护和升级使企业增强竞争力从而降低技术风险。

4.4.3 市场风险及规避方案

因为市场经济的不确定性所以产品在进入市场前期必然会存在一定的销售风险。公司通过准确的目标市场定位以及建立长期的合作伙伴关系，应该在保证产品质量的前提下降低成本以获得一定的经济效益维持公司的正常运转。但为了保证收益的最大化同时为了保证产品的销路、产品的认可度显得尤为重要。因此

除了提倡品牌战略之外还要在服务质量和广告宣传等方面有所作为。

4.4.4 环境风险及规避方案

国内市场有一些企业也在生产同类产品，但存在技术水平低、产品质量不够好的问题。本公司可以凭借技术优势以优质的产品与其竞争。国外也不乏一些知名大型企业，而且他们的国际市场份额比较大在同类产品当中的使用性能比较好但他们产品的市场价格往往比较高，我公司可以以较低的价格立足国内凭借地域优势打开国内市场。同时应该加大对产品的宣传使各大企业更快了解本公司产品。

4.4.5 管理风险及规避方案

创业初期公司规模较小，员工数量不多因此这时的管理风险较小。但是随着公司规模的扩大区域市场的增加销售代理和合作伙伴的增多管理的复杂程度也将会增加此时的管理风险也相应地增加。起步阶段公司设置了区域性的组织结构职责明确配备完善的制度实施奖惩激励能者上庸者下的制度。对于合作伙伴本公司将他们纳入公司的战略当中实施双赢的政策以真诚的态度对待他们。以此来降低公司的管理和经营风险。

4.5 营销策略

①、校园营销。以大学生孵化基地作为试验点对校园创业团队进行整合与管理

②、广告营销。通过在电视互联网等媒体平台投放广告，来实现宣传与销售。

③、网络营销。借助微博微信等新媒体，实现宣传与销售。

④、价格营销。运用市场价值规律，调节价格，销售产品，获得收益。

⑤、服务营销。通过线上线下互动与客户体验服务，让客户感受到产品的优

质，实现宣传与销售。

⑥、设定切合实际的经营目标，制定切实可行的业务拓展办法。（参照上年目标，参照同类型公司目标，跳起来能摘到桃子）

⑦、开拓新客户和新业务，加强与客户的业务联系和策略支持。

广告公司可采取以下手段赢得客户：

①、为客户提供优质高效的广告服务；

②、选择产品有市场潜力的客户；

③、选择有良好商业信誉和形象的客户；

④、尊重客户；

⑤、随时注意市场情况；

8、了解竞争对手的情况，掌握市场的基本动态和客户的业务相关联的市场行情及发展策略。（研究市场和对手，知己知彼，相时而动，提高自己的核心竞争力。）

9、提高公司专业人员的专业素质，加强在职工的专业培训。

10、提高应收账款回收率，提防坏账，尽力控制公司成本。

（1）公关成本的控制

（2）人事成本的控制

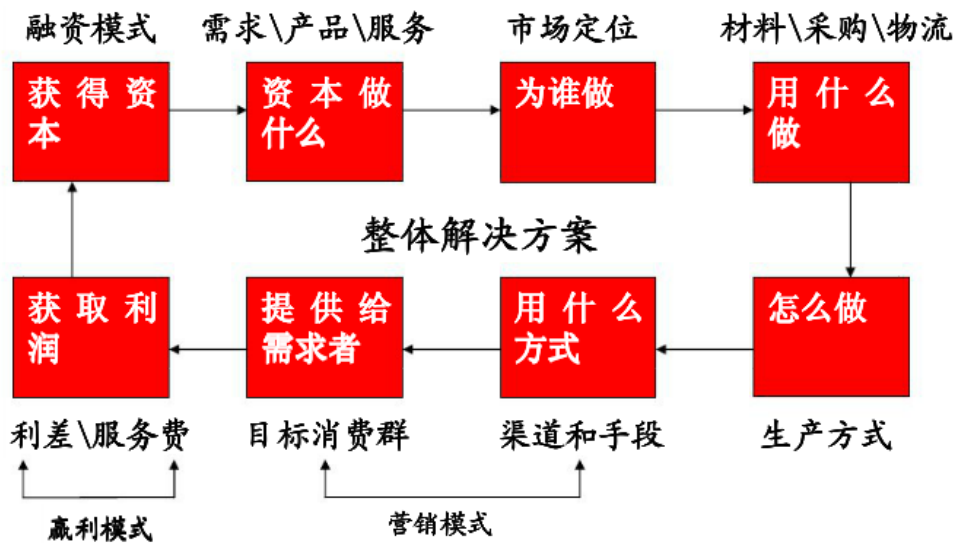
建立起公司的成本会计制度，制定“客户利润表”。

将直接人工成本（如业务部门）控制在客户收入的35%以内，间接人工成本（总经理、财务部、人事部等）应占总人事成本的12%~18%左右。

（3）营运成本的控制

业务人员的年度考核必须将“客户利润”作为重要参考，而非单纯的广告额；相应的费用申请程序与申请机制，采取“先申请后报销”原则。

4.6 盈利方式



通过提供年初管理，月季与年度核算，对其他团队和公司资金做出金字塔式指导进而获得收益来源。

4.7 市场预测

工作室成立于校园，便于一边积累经验一边向校外市场扩张，避免直接与实力强劲的公司碰撞，利于成员和工作室的成长。

未来财务公司的竞争是功能创新的竞争，引进中间业务的根本目的是为了为了更好的创新，逐步增强财务公司的创新能力。财务公司必须发展有优势的中间业务，才能在竞争中获胜，巩固自己在集团内的地位，如果一味承袭别人的产品，则无法掌握市场发展的主导权。

因此，财务公司一方面应首先大力发展无风险或风险系数较低的中间业务，积极参与企业收购、兼并、资产重组、项目融资、理财顾问、信息咨询；另一方面必须坚持风险控制原则，完善内部控制制度，实行稳健经营。加强内部规章建设，规范操作程序，完善管理措施，特别对风险度较高的中间业务要严加监控，

以强化财务公司自我监控、自我保护机制，让中间业务创新在完善的制度和风险控制的前提下进行，最终高效地开拓中间业务。

长期以来财务公司将存贷利差作为主要的盈利来源，但在低利率时代非利息收入具有在整个业务经营中占有主导地位的发展趋势。财务公司应坚持以成员单位的需求为中心，以优良的服务为宗旨，以高效益、低风险为目标的发展战略。

五、发展战略

5.1 企业愿景

当前，我国大学生就业形势越来越严峻，越来越多的大学生将创业作为自己的职业选择。创业教育作为一种新的人才培养模式，是提高大学生创新能力、创造能力和创业能力的有效途径。创业教育是高等教育大众化的必然结果。

大学生创业已经成为社会关注的热点，但迄今为止真正谈得上成功的并不多。由于欠缺管理经验、市场运作策划能力以及足够的资本支持，大学生创业举步维艰。2009年，教育部组织了一项“高校毕业生自主创业研究”调查，调查显示，虽然75%的高校毕业生渴望自主创业，但最终真正开始创业只占1.94%。温州大学瓯江学院2010年共有2149名，根据调查有30人选择了创业，比例为1.4%。2011年毕业生中的自主创业比例达到2.4%，而2012年我院应届毕业生中有136人正在或着手选择自主创业，自主创业率达到5%，由此看出，近几年，大学生自主创业的比例在逐年提高。总的来说，大学生具有相当大的创业潜力，大学生创业，有想法者众，付诸实践者寡。究竟是什么原因导致出现这种现象呢？其中一个很重要的原因便是在校大学生对自主创业项目缺乏必要的风险评估和预期收益估算。

目前，大学生创业自身存在着很多不成熟的因素。比如说对市场的了解，无法掌握市场信息，难以实现顺时而变的发展。自身素质水平还不够，自主创业，

需要有一定的风险评估和估计预期收益的能力，多数大学生在这方面有很多的欠缺。最重要的一点，当代大学生自主创新团队缺乏对风险性分析以及预期收益估算方面的人才。因此对在校大学生自主创业项目进行风险评估和预期收益估算的有效指导具有十分重要的意义。

本公司成立的愿景主要是希望运用自身专业优势帮助大学生自主创业团队对创业项目进行风险评估和估算预期收益。

5.2 三年规划目标

5.2.1 产品开发

本公司在项目发展前期，主要依靠安徽省滁州市滁州学院这个平台，帮助滁州学院所有大学生自主创业团队进行风险评估和预期收益估算。

5.2.2 技术提升

在公司发展前期，本公司的团队成员为滁州学院数学与金融学院 15 级金融工程专业的学生，拥有较强的专业能力，扎实的专业基础。可以从专业数据分析的角度帮助在校大学生自主创业团队对创业项目进行风险评估和预期收益估算。

在公司发展过程中，本公司团队成员将不断提高自身的专业技能，面向更多的创业团队，提供更优质、更高效的服务。

5.2.3 市场开拓

在公司发展前期，主要面向滁州学院大学生自主创业团队。

在公司发展后期，会立足我们自身的发展能力，力求将服务范围不断扩展到滁州市、安徽省以至更高的水平。

5.2.4 技术人才引进

本公司会根据具体业绩的发展状况，必要时，会积极吸收有能力的成员。

六、商业模式

本公司立足于当代大学生的创业形势，前期主要面向滁州学院大学生自主创业团队，对他们的创业项目进行风险评估和预期收益估算。公司收入的主要来源在于收取一定的咨询分析费用。

本公司希望采取 O2O 的发展模式，在宣传与接受咨询阶段采取“线下到线上”的发展模式，可以利用自身线下的优势，把线下的用户群体带到线上来发展，对用户进行合理规划，还要保证线下活动与线上推广相互映射，从而达到推广与咨询的最大化，引导客户体验网上生活，优化用户群体。

在公司发展后期，本公司会同安徽省滁州市证券以及银行合作，为有意向进行投资的团队们推荐符合他们的金融理财产品。本公司收取一定的中介费用。

七、财务分析

7.1 股本结构和规模

根据公司财务管理，拟定公司注册资本为拾万元（可有风险投资部分）。股本结构和规模如表 8-1 所示。

表 8-1 公司初始股权构成表

姓名	投资额（单位：万元）	投资比例（%）	出资方式
A	2.5	25%	自筹+创业贷款
B	2	20%	创业贷款
C	2	20%	创业贷款
D	1.5	15%	创业贷款
E	2	20%	自筹+创业贷款

7.2 资金来源与运用

资金主要来源于股东投资拾万，其中以货币资金入股肆万元，以固定资产入股贰万元，以无形资产入股壹万元，长期借款叁万元，总计拾万元。股东投入货币资金肆万元主要用于固定资产、流动资产的投资和支付开办费用。包括购置生产设备，生产中所需的直接原材料、直接人工、制造费用等、开办费和日常办公费等其它各类期间费用等。长期借款叁万主要用于新产品研发和市场开拓等。货币资金来源及运用如表 8-2 所示。

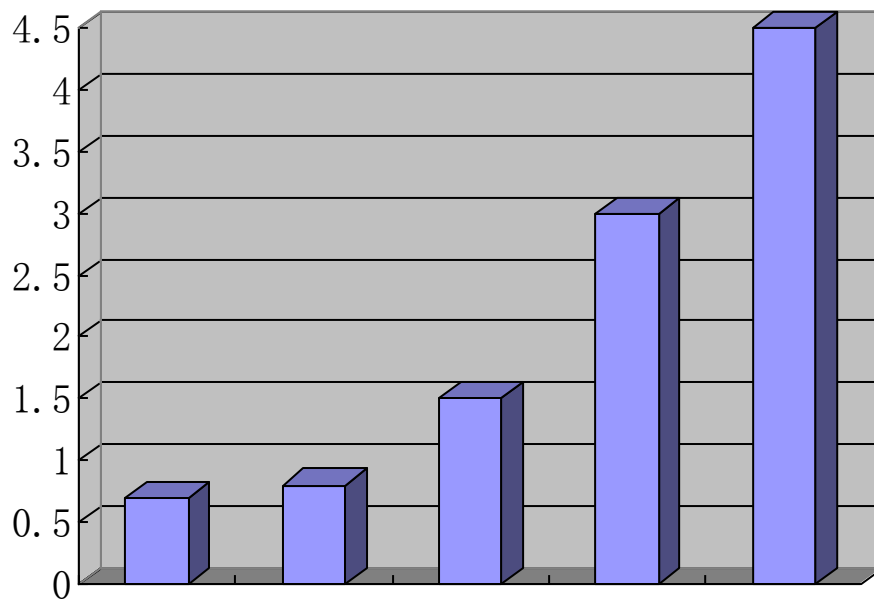
表 8-2 资金来源及运用一览表 单位：元

资金来源	具体项目（货币资金来源）	金额
	自筹	20000.00
	银行创业贷款	80000.00
	合计	100000.00
资金运用	固定资产	50000.00
	流动资产	25000.00
	购置生产设备	5000.00
	直接原材料	2000.00

	直接人工	3000.00
	制造费用	5000.00
	开办费用	5000.00
	日常办公费	5000.00
	合计	100000.00

7.3 未来五年营收预测表（单位：万元人民币）

项目	2017年	2018年	2019年	2020年	2021年
一、营业收入	1.0	1.5	2.0	3.5	5.0
减：营业成本	0.1	0.2	0.3	0.4	0.5
销售费用	0.05	0.1	0.15	0.2	0.25
管理费用	0.05	0.05	0.05	0.1	0.15
财务费用	0.5	0.5	0.5	1.0	2.0
主营业务税金及附加	0.1	0.15	0.2	0.35	0.5
二、营业利润：	0.6	1.1	1.6	3.1	4.4
营业外收入	0.4	0.5	1.0	1.5	2.2
营业外支出	0.2	0.6	0.6	1.6	2.2
三、利润总额	0.8	1.0	1.5	3.0	4.0
减：所得税费用	0.1	0.15	0.2	0.3	0.4
四、净利润	0.7	0.8	1.5	3.0	4.5



7.4 未来五年费用预测表（单位：万元人民币）

年份	研发	市场	生产	行政	设备	其他	合计支出
2017	0.5	0.5	0.2	0.2	0.3	0.2	1.9
2018	0.5	0.5	0.2	0.2	0.4	0.2	2.0
2019	1.0	1.0	0.5	0.3	0.5	0.3	3.6
2020	1.5	1.5	0.8	0.4	0.5	0.4	5.1
2021	2.0	2.0	1.0	0.5	0.6	0.5	6.6

7.5 投融资计划

7.5.1 风险资本的退出方式

1. 撤出方式

退出机制正是风险投资变现的机制，是风险资本的加速器和放大器，是为风险投资提供必要的流动性、连续性和稳定性。没有退出机制，风险投资就难以发

展；退出机制不健全，风险投资的发展也就不迅速。因此，我们说退出策略是风险投资运作过程的最后也是至关重要的环节，风险投资的成功与否体现在退出的成功与否。风险投资的退出机制是否有效，风险投资能否达到最终目的的关键所在，并且退出机制与风险投资可以相互促进，互相强化，退出机制对于风险投资健康发展具有重要意义。目前，国内风险投资的退出方式一般有以下几种：首次公开发行（IPO）、收购和清算、剩余利润分红、股权转让、二次出售等方式。鉴于公司形式和具体状况，本公司选择了以下几种风险资本撤出方式：

国内中小企业版上市

本公司会在企业运营 5-7 年上市，因为此时公司已发展到相当大的规模，公司已经连续盈利了四年，公司的净资产，股本结构，营业收入，经过改组后的公司制度都很有优势的。从投资的时间和公司发展的角度考虑，公司经过了导入期和成长期，已完成一部分新产品和相关产品的开发，发展趋势很好，此时上市对公司和风险投资家来说，都是有利的。在我国目前还没有合适的二板市场能够让风险企业上市融资的这种情况下，我们可以充分利用周边国家和地区的创业市场，实现风险投资的退出。实际上，我国目前已有数家公司在海外上市，如 1999 年，搜狐、网易在 NASDAQ 市场上市并取得了巨大成功，为中国风险企业在海外的上市提供了很好的借鉴。

2. 股份转让

股份转让是风险资本退出的另一条途径。当本公司发展到一定程度，要想再继续发展就需要大量的追加投资，风险投资者有可能不愿继续投资。此时，企业的良好发展态势会吸引另外一些风险投资家或者银行资本的进入。那么，原有的风险投资家可把手中的股份转让给这些人，从而实现自己资金的退出。

兼并与收购

考虑到公司成立一段时间后会存在经验不善的情况，我公司会在适当时间通过兼并和收购的形式来避免公司的损失。

3. 破产清算

破产清算是本公司在风险投资不成功或风险企业成长缓慢、未来收益前景不佳的情况下所采取的一种退出方式。虽然以清算方式退出一般会带来部分损失，但也是明智之举的，因为投在不良企业中的资金存在一定的机会成本，与其被套牢而不能发挥作用，倒不如及时收回资金投入下一个更有希望的项目中去。据统计，美国由创业资本所支持的企业，有 20%~30%完全失败，约 60%受到挫折，只有 5%~10%的创业企业可以获得成功。当某一项目面临失败或缺乏足够的成长性时，风险投资家应拿出壮士断腕的勇气，果断地抽出资金，转向投入预期回报更高的标的之中，寻求更好的获利机会。在很多时候采用清算公司的方法虽是迫不得已，却是避免深陷泥潭的最佳选择。

4. 退出时间

一般来说，公司未来投资的收益现值高于公司的市场价值时，是风险投资撤出的最佳时机。因此，从撤资的时间和公司发展的角度考虑，第 1—2 年时，我公司经过了导入期和成长期，已完成一部分新产品和相关产品的开发和升级，发展趋势很好；同时，公司在国内的新能源产品行业树立了良好的形象，产品将有相当的知名度，此时退出可获得丰厚的回报。

5. 本公司风险资本的具体退出方式

股份回购

投资后满三年，公司发展稳定，按 1: 1.4 回购 15%~20%股份；

投资后满四年，按 1: 1.5 回购 20%~30%股份；

投资后满五年，按 1：1.6 回购剩余股份。

公开上市（二级市场）

五年发展过后，据管理，公司会计年度净利润、期末净资产、无形资产占净资产的比例，符合中小企业上市条件，同时风险投资股份退出方式可采用公开上市。通过公开上市可以保持公司的独立性和管理层的稳定性；除此，通过公开发行人成功，也说明了金融市场和投资者对该公司创业成功的一种确认。

八、融资说明

8.1 项目总投入（目前项目已有的总投资，项目未来一年的融资计划及进展预测）

目前：投入 20000 元，进行创意构思，以及基础平台的搭建。

初期管理注册时，创业团队占有公司股份 25%，用 50%股权吸收风险投资 6 万元人民币，用 25%引入技术入股。

项目未来一年会将已经构建好的风险管理业务投入使用，吸引投资。因为我们的发展战略是由点到全，由核心到外围，解决了基本技术后，初期发展会比较顺利。

8.2 资金用途（资金分阶段使用计划及用途）

主要用于业务开发、技术提升、市场开拓、技术人才引进、平台建设、跨地域分布、产业链组建等。

简单整个项目分为三个时期，资金也主要会运用在这三个不同的阶段的具体安排

第一是开发阶段，项目是业务项目，通过风险预测管理系统开发技术人员的不断努力，此阶段重点在于业务功能的建设，仪器设备的购买等。

第二是推广运行阶段，推广将和运行同时进行，方式是线上线下都会进行推广。

第三是项目的业务运营阶段，在前期的建设和推广之后，风险管理项目要不断的拓展新的领域和完善用户体验，加大网站建设、市场推广等多方面的投入。

明细：

第一阶段：首先资金用于产品的开发，引进技术和人才。此时，我们的主要目标是围绕核心服务——借贷和社交板块进行基础平台的建设。

第二阶段：资金将用于技术不断提升，加大技术人才的引进、平台的逐渐完善以及产业链的开拓如增加其他业务包括对外围服务版块的研发和完善与丰富，资金主要投入于平台的建设与技术的研发。

第三阶段：包括主要产业的核心服务，对于技术的提升、市场的开拓、技术人才的引进、平台的建设、产业链的完善等依旧继续。此时的资金主要用于提高数据的收集和分析技术以及风控技术，可以的话将跨地域发展，同时开发 app 和微信公众平台。

8.3 资产估值（有形资产估值、无形资产估值及估值计算方法）

有形资产：建立网站需要的设备（固定资产）等

无形资产：网站专利权、非专利技术、商标权、商誉、数据信息等。

（1）同类型企业的估值

你的竞争对手和同行企业估值多少？你未来在用户数、活跃用户数、单用户价值、市场份额等方面是它的几倍还是几分之一？

Facebook 和 Twitter 的投资人使用「单用户价值」来计算估值，其参照对象是 Google，Google 的年收入除以其用户数即得到了一个基准线。

未来（如五年后）公司如果上市或者出售时的价值

从未来那个时点倒推，越早期的投资者，因为风险越大，需要投入的精力也越多，因此对回报的倍数要求越高。

但这个回报倍数预期并非一个天文数字，Google 那样的几百倍回报不能作为投资的参考。一般而言，对于一个投资后期创业公司的 VC 来说，3 倍以下的回报是不值得的。比之更早的创投机构，如关注成长期和种子期的，则可类推。

不同阶段企业很不一样，早期项目很多时候用 Comp 和倒推法来估吧，就是觉得这个企业 5 年后能值多少钱，现在的风险有多大，希望多少的回报，然后算回来。

(2) 中后期的基本以 DCF 和 P/E 为主

个人一直觉得，对于互联网早中期企业，估值不是投资回报的敌人，成长和模式是。相反，估值其实是企业家的敌人，因为太低了自己心理不平衡，太高了自我膨胀，最后搞坏了自己的心态。

对于 PE 的估值，主要会涵盖：估值模型+经验判断+谈判。

估值模型：估值模型的应用非常 tricky，需要根据被估值公司的发展阶段选择合理的方法，比如对于处于初始阶段和 rapid growth 的企业来说，DCF 和 comparable 方法并不适合，因为他们的现金流远未稳定和确定，甚至为负值。

经验判断：而在模型的变量估值时，需要很多经验判断和对未来预期的演绎；

谈判：最后就是谈判，对于 PE 来说，不管是 VC 还是 LBO，用模型得出的企业价值只是一个参考值，最后的估值需要 Fund 和 Company 之间进行艰难地谈判而得出，因此最后的估值结果也许只是相关利益体的博弈产物，当然这是一个基于数据的博弈产物。

公司估值是公司金融学中最核心的内容，其实质是探寻企业的股权交易中买卖双方均认同的交易价格——用货币量化一个企业的内在价值。

经典理论认为，企业内在的价值体现在未来收获利益的多少，并与此产生了推测包括未来现金流、利润、或股利收入等指标（不同类型的企业会选择不同的财务指标），估算公司价值的方法。

事实上，因为未来财务指标的推测不确定性极大，加上存在可借鉴的股权交易市场，尤其是股市（因其公开自由交易，理论上可被视为自由市场-当然，中国股市除外），其交易可以视为买卖双方均认可的交易基础，从而作为所有产权交易的定价基准，利用比较的方式对企业进行定价，也就是估值。例如，可以利用市盈率（比较未来的利润）、市净率（比较净资产），甚至可以利用每个用户值多少钱的方式，对企业进行估值。

九、团队介绍

9.1 团队核心成员介绍

团队介绍：我们的团队由五名成员组成，成员如下：

		姓名	所在学院	入学时间	所学专业	角色与任务
项目 负责 人及 成员	负责人	陶勇	数学与金融学院	2015年9月	金融工程	队长
	成员	郝振宇	数学与金融学院	2015年9月	金融工程	宣传推广
		华茜媛	数学与金融学院	2015年9月	金融工程	组织策划
		刘艳丽	数学与金融学院	2015年9月	金融工程	技术支持
		朱佳丽	数学与金融学院	2015年9月	金融工程	后勤服务

指导老师：董春丽：滁州学院数学与金融学院 助教、硕士，主攻金融学，

货币理论与政策、证券投资与分析；

王与：滁州学院数学与金融学院教学秘书、助理实验师，主攻数据结构、计算机网络、ACCESS 程序设计；

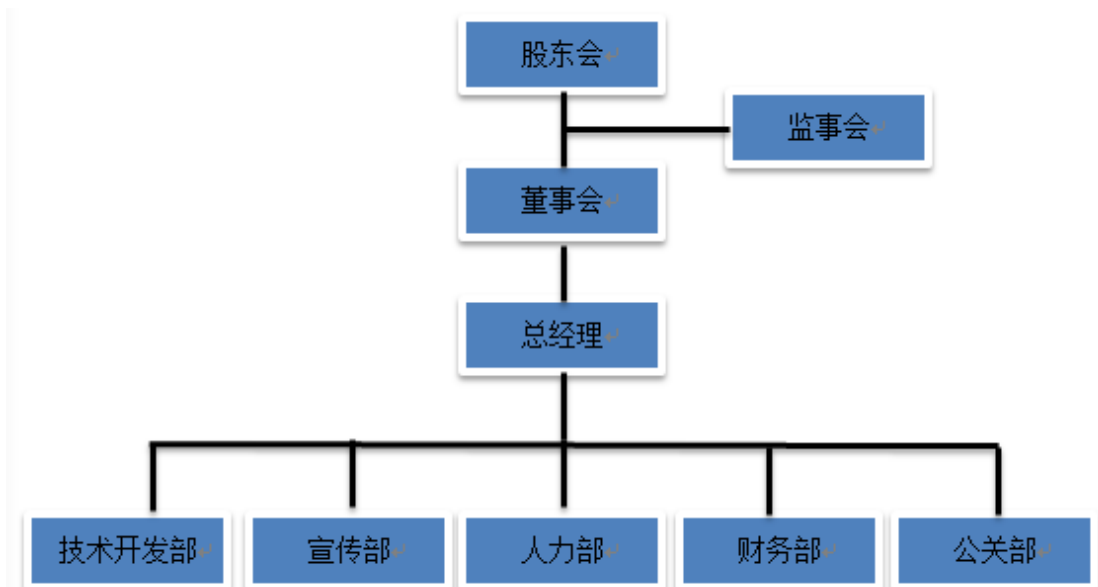
蔡杨：滁州学院数学与金融学院硕士，助教，主攻衍生金融工具、金融学、西方经济学、财务分析；

潘英：滁州学院学生处，主攻毕业与就业指导分析规划。

9.2 公司组织结构及人力资源配置

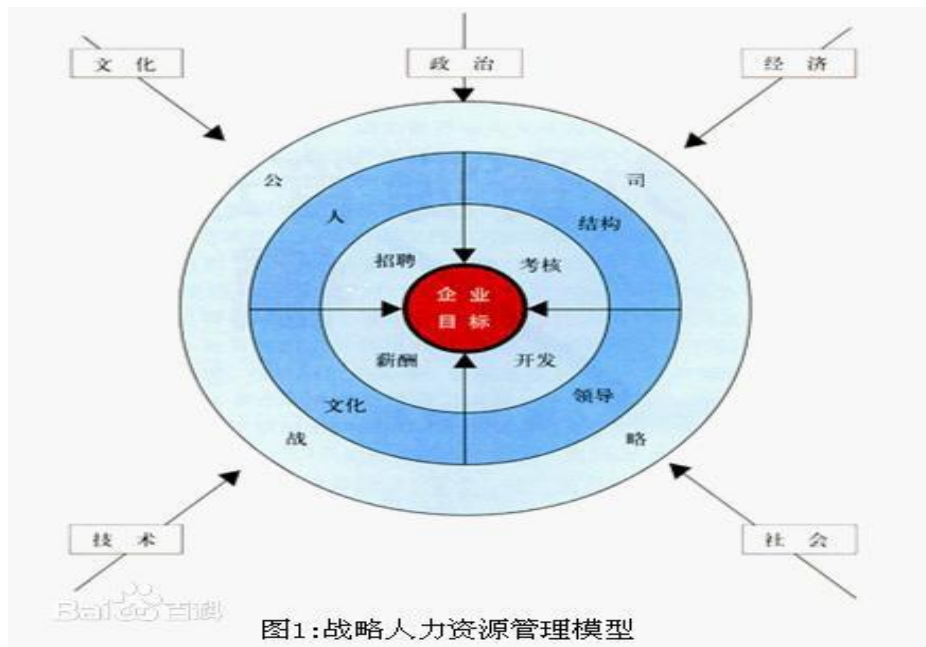
9.2.1 公司组织结构及职责

- (1) 技术开发部：负责公司技术维护及升级等。
- (2) 宣传部：负责公司宣传及窗口的招募。
- (3) 人力部：负责公司信息搜集整合发布。
- (4) 财务部：负责公司财务管理，定期财务审查核实。
- (5) 公关部：负责公司风险管理及解决，应急策划实施。
- (6) 市场营销部：负责公司的产品销售。



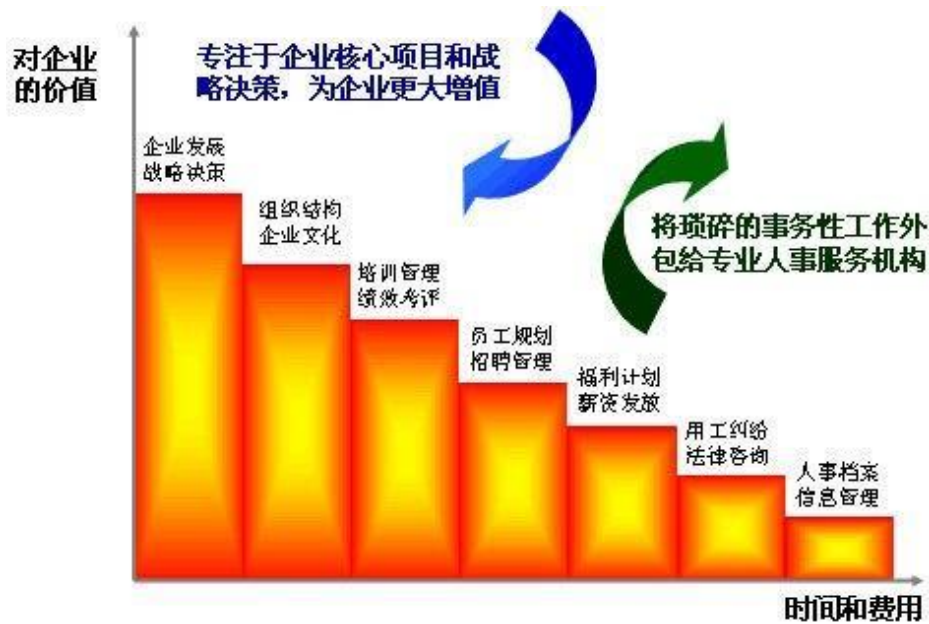
公司组织结构及职责

9.2.2 人力资源配置



配置时应遵守的原则:

- 1、能级对应原则（人员能力与岗位要求相适应）；
- 2、优势定位原则（岗位有利于人员优势特长的发挥）；
- 3、动态调节原则（人员与岗位要适时进行调整）；
- 4、内部为主原则（优先从内部挖掘培养人才）



一、才能配置

根据每个人的专业专长, 安排分工, 使他们各尽其才

二、性格配置

根据每个人的性格, 搭配合理的搭档, 分工协作

三、氛围配置

制定公司理念, 营造自由轻松创造的氛围

四、理念配置

树立公司发展理念, 强化创新、公益、利益理念

五、考核奖惩激励机制

实行一定的奖惩激励机制, 不定期进行职业素质考核

六、危机机制

树立危机意识, 建立竞争机制, 优胜劣汰, 实现资源优化配置与组合