

江西服装学院创业学院文件

江服创字【2018】13 号

关于举办江西服装学院

第十二届“赢在江服”创业大赛的通知

各学院：

为贯彻落实党的十九大在新时代对创新创业的新要求，提高大学生创新创业能力，展示我校创新创业教育成果，江西服装学院将于2018年11月份举办第十二届“赢在江服”创业大赛。现将有关事项通知如下：

一、大赛主题：敢闯会创书写人生华章

二、大赛时间：2018年11月18日—12月18日

三、决赛地点：行政楼一楼报告厅

四、大赛组织机构：江西服装学院

五、参赛对象：

江西服装学院在校生。（此次大赛可跨专业以团队形式报名，每个团队人数3-5人）。

六、赛程安排：

（一）参赛报名

大赛报名阶段（2018年11月10日-11月18日）：参赛团队可通过“创客大江湖”微信公众号或者向各学院团委学生会提交报名表进行报名。

（二）大赛初赛

2018年11月21日前各学院赛委会对参赛团队的项目策划书、

路演情况进行评审，每院推选出五支优秀的项目团队进入决赛。

（三）大赛决赛

2018年12月18日14:30，决赛采取项目展示、现场答辩、线上投票、营销实战业绩等方式，由评委根据现场表现及项目发展潜力综合打分，现场评出名次。

八、评比结果及奖励：

大赛设金奖一名，银奖二名，铜奖三名，优秀奖若干名。优秀指导教师3名。向获奖团队颁发荣誉证书及奖金，给予相应的创新创业学分认可，并可获得大学生创业孵化基地店面为期一年的使用权。

奖项	考核环节	大赛奖励	名额
金奖	决赛	2000元奖金+纪念品+证书	1名
银奖	决赛	1000元奖金+纪念品+证书	2名
铜奖	决赛	500元奖金+纪念品+证书	3名
优秀奖	决赛	纪念品+证书	若干名
优秀指导教师奖	决赛	500元+荣誉证书	3名

九、工作要求：

各学院要高度重视本次大赛，通过多种渠道外做好赛事的宣传工作，让更多的在校生成了解大赛，要积极动员各级各类创新创业团队踊跃报名，鼓励跨学院跨专业组队，充分展示我校的创新创业教育成果。同时，坚持以赛促教、以赛促学、以赛促创，积极推进我校大学生创新创业训练和实践，不断提高我校创新创业人才培养水平，推动形成新时代创新创业的新局面。

各学院双创专干负责本院创业大赛相关事宜，在11月10日前加入“第十二届创业大赛工作交流群”（QQ群号：590695216）。各学院请积极动员有创新创业热情和参赛意愿的学生加入“江服第十二届创业大赛群”（QQ群号：827509360）。

十、大赛联系方式

1、初赛联系方式:

学院名称	联系人	联系电话	联系地点
服装设计学院	陈剑强	85168563	清河 9 栋设计学院学工办
服装工程学院	范斌	85168185	清河 11 栋工程学院学工办
艺术设计学院	欧阳源	85164521	艺术楼二楼艺术学院学工办
时尚传媒学院	刘检莲	85059371	艺术楼三楼传媒学院学工办
商学院	陈鹏	85168358	清河 9 栋商学院学工办

2、决赛联系方式: 王妍洁: 0791-85056494

黄家伟: 15279148489

涂明康: 13766487805

联系地点: 江西服装学院 798 东一栋三楼创业学院办公室

附件 1: 《江西服装学院第十二届创业大赛初赛细则》

附件 2: 《江西服装学院创业大赛决赛细则》

附件 3: 《江西服装学院第十二届创业大赛创业计划书模板》

附件 4: 《创业大赛实战环节参展作品登记表》

附件 5: 《江西服装学院第十二届创业大赛大学生参赛协定》

附件 6: 《江西服装学院第十二届创业大赛策划书评分标准》

附件 7: 《江西服装学院第十二届创业大赛路演评分标准》附

件 8: 《江西服装学院第十二届创业大赛评分表》

江西服装学院创业学院

2018 年 10 月 19 日

江西服装学院创业学院

2018 年 10 月 19 日印发

附件 1:

江西服装学院第十二届创业大赛初赛细则

一、初赛形式:

由各参赛队伍提交创业大赛企划书, 经各学院对其创意, 思路, 以及路演的表现进行点评打分, 择优推荐晋级决赛。

二、初赛时间: 11 月 18 日-11 月 21 日。

三、创业大赛企划书相关要求:

(一) 企划书内容要求:

围绕具有市场前景的技术产品或服务概念, 以获得风险投资为目的, 完成一份包括企业概述、业务与业务展望、风险因素、投资回报与退出策略、组织管理、财务预测等方面内容的创业计划书。

企业概述包括企业项目地点, 产品和服务创业企业的宗旨, 企业运营模式及性质, 市场优势, 发展计划; 业务与业务展望包括市场定位, 市场规模、目标市场, 产品消费群体、消费方式、消费习惯及影响市场的主要因素分析, 目前公司产品状况、产品所处市场发展阶段, 市场趋势预测和市场机会, 竞争对手分析等; 风险因素, 主要考察企业的一些有关人事管理, 财务需求与运用, 日常管理, 风险分析与应对方法, 以及三年后企业的发展将会如何。

(二) 格式要求:

字体: 各阶段标题要求黑体小二加粗、小标题华文中宋四号加粗、正文字体为国标仿宋体、字号为三号、行距设置为固定值 28 磅。正文中的结构层次第一层为“一、”, 第二层为“(一)”, 第三层为“1、”, 第四层为“(1)”。采用单倍行距, 页边距要求: 上下 2.54 厘米, 左右 3.17 厘米。生成目录, 标注页码, 页眉为江西服装学院第十二届创业大赛。打印: 统一采用国际标准A4 型纸, 单面印刷。

四、项目展示及路演

第一项包括企业概述、业务与业务展望两部分。

第二项包括风险因素、投资回报与退出策略的规定。

第三项包括组织管理和财务预测两部分。

注：详情请参见附件3“江西服装学院第十二届创业大赛企划书模板”。

附件 2:

江西服装学院创业大赛决赛细则

一、 **决赛时间:** 12 月 18 日 14: 30

二、 **决赛地点:** 行政楼一楼报告厅

三、 **决赛团队:** 各学院推送项目团队。

四、 **决赛流程:**

1、第一环节 创业计划书（见附件 6）

2、第二环节 路演（见附件 7）

3、第三环节 营销实战

参赛团队初赛结束后，开始电子商务项目实战运营环节。自 11 月 22 日初赛结束，团队销售业绩的总分占比为 40%（以创客交易日的交易额为准）。

4、第四环节 线上投票

团队以团队、项目简介的形式介绍自己团队人员、团队名称、口号并进行线上投票。

5、各环节分数所占比例

第一环节得分占总分数的 30%，第二环节得分占总分数的 40%，第三环节得分占总分数的 20%，第四环节得分占总分数的 10%。

附件 3:

江西服装学院第十二届创业大赛

申报书

项目名称:

院（部）名称:

项目负责人姓名及联系方式:

指导教师:

创业大赛组委会制

2018 年 10 月

江西服装学院第十二届创业大赛商业计划书模板

第一部分：摘要

描述所要经营的是什么行业，销售什么产品（或服务），谁是主要的客户，目前市场情况怎么样？竞争是否激烈，是个人独资、合伙经营还是有限公司的形式，需要多少钱的投资，赢利空间多大，有什么样的经营管理措施等。

第二部分：企业概述

- 一、企业、项目地点（你的经营地点在哪里）
- 二、产品和服务（你准备经营的产品、项目或服务的介绍）
- 三、创业企业的宗旨（经营的目的是什么）

第三部分：业务与业务展望

一、市场定位、市场规模（市场结构与划分）、市场优势

（核心顾客有哪些、产品服务范围全面价格等，你所经营的行业目前的市场情况是怎样的空白，已有多大的规模；它们都有哪些类别。比如说你开一家服装店，在你所在的地段中已存在多少家服装店了，他们都经营些什么服装，这些店铺在地段中是怎样的一种情况等。）

二、目标市场、发展计划

目标市场是指你的创业企业在市场细分之后的若干“子市场”中，所运用的企业营销活动之“矢”而瞄准的市场方向之“的”的优选过程。例如，现在我国城乡居民对照相机的需求，可分为高档、中档和普通三种不同的消费者群。那么你是选择他们中的哪一个层次的消费群体呢？

发展计划则是你准备怎样发展自己的企业或项目的，比如说怎么打开市场、怎样销售自己的产品、产品怎样进行推广以及开创企业后准备怎样去经营等。首先，店面的装潢；其次，宣传；第三，营销。三、产品消费群体、消费方式、消费习惯及影响市场的主要因素分析

是你准备经营的项目是面向哪些人群，他们有什么特性，他们一般的购物地点是哪里，都喜欢买些什么价格的商品，他们的消费方式是怎样的以及什么最能影响他们的消费方向及数量等。

四、目前公司产品市场状况，产品所处市场发展阶段（空白/新开发/高成长/成熟/饱和）产品排名及品牌状况（是指你的产品现在还在设

想阶段还是已经开始实施，到了哪个层次，你的产品在你所经营的市场中占有多大的份额，以及你在这个市场里的信誉是怎样的。)

五、市场趋势预测和市场机会

你的产品在目前的市场中还有没有份额，如果你投入了能不能赚钱，将有多少利润可赚等。

六、竞争对手分析

在你的经营范围的地方内，你的竞争对手是怎样的，他们都经营哪些产品，都有什么优势，有多大的消费群，都有哪些人买他们的产品或服务。

七、营销策略

(一) 概述营销计划(区域、方式、渠道、预估目标、份额)、(你准备在多大的地方内开展、销售你的项目、产品，以什么方式进行的，都有哪些渠道，能有多大的利润等。)

(二) 销售政策的制定(以往/现行/计划)、(你的产品或服务是怎样进行买卖的)。

(三) 销售渠道、方式、行销环节和售后服务(你的产品或服务目前都有哪些渠道，你的产品或服务目前以什么方式进行买卖的，这里面有什么环节，你的售后服务是怎样的)。

(四) 主要业务关系状况(你和哪些单位、个人的业务关系是怎样的，他们有什么特点及优势。)

(五) 产品价格方案(你的产品或服务的价位是怎么定的，都在什么范围内)

(六) 销售资料统计和销售纪录方式(你的产品或服务目前的销售情况的汇总，以及你是怎么记录这些数据的。)

(七) 市场开发规划

销售目标(近期、中期)，销售预估(3-5年)销售额、占有率及计算依据(你的项目或产品在近期、中期有什么目标，在往后的几年内你的销售额将可达到多少，以及你是怎么预测这些目标能否实现的，依据是什么?)

第四部分：风险因素、投资回报与退出策略

风险分析及应对方法(你的投资都有哪些风险，这些风险你准备

怎样应对，比如说当你的资金不足时，你会怎么做？又如你的产品出现了质量问题你怎么办等。）

投资和利润分析（你准备给你的项目总投资多少资金，这些资金是怎样分配的，比如前期推广包括广告、人员推销费用等，你准备投入多少钱；公司的流动资金有多少，留为预防应急的资金又有多少？你的产品价格与利润是怎么的？）成本；价格；利润。

第五部分：组织管理、财务预算

一、创业企业组成形式

创业企业是怎样组成的，比如是个人或是合伙，是集资还是个人投资等，目前有多少人与你共事或有多少员工，他们的教育水平如何等。

二、人事管理：

要考虑现在、半年内、未来三年你的企业将需要多少人加入，并且具体考虑需要引进哪些专业技人才、全职或兼职、薪水如何计算，所需的成本是如何等。

三、财务需求与运用：

考虑融资款项、投资的资金是怎样运用的、平时经营的资金是怎样周转的等，并预测未来 3 年你的利润、负债多少和现金多少等。四、管理制度

第七部分：成长与发展

成长与发展：企业或项目的发展前景如何，在未来几年将朝什么方向发展，发展到什么程度等。

附件 4:

创业大赛实战环节参展作品登记表

项目名称					
项目所属领域	() A、产品 B、服务				
团队名称					
团队 主要 成员	姓名	性别	年龄	年级、专业	联系方式
指导教师 信息	姓名	所在院部		手联系方式	备注

作品概述

(限 200 字内)

--

附件 5:

江西服装学院第十二届创业大赛大学生参赛协定

在参加江西服装学院第十二届创业大赛时，作为参赛者，我们同意如下条款：

一、计划的首创性：

我们作品中的构想和概念是由我们所创造、发明，有权将这种构想或者概念提交给大赛；在作品中用到研究成果的，在转让成果或者寻求投资者时，未经学校有关部门或个人同意，绝不擅自向外转让或者寻求投资；在作品中用到他人成果的，未经成果所有人同意，绝不私自转让或寻求投资。未遵守上述规定而发生的法律纠纷由参赛者自己承担责任。

二、责任免除：

本次大赛的评委、赞助商、主办方等成员以个人名义所发表的意见，不代表大赛组织方的意见。

三、参赛者同意：

尽管组委会已经和将要采取措施保护参赛者提交的计划的商业秘密，但是采取法律措施或者其他的必要措施保护自己的计划中的商业秘密完全是参赛者自己的责任。考虑到组委会和组织者的时间、专业能力和其他资源的限制，每个参赛者放弃对组委会和组织者更高的要求。

参赛者（队员）签名：

日期： 年 月 日

附件 6:

江西服装学院第十二届创业大赛创业计划书评分标准

序号	评分项目	权重	评分说明	分值
1	计划书概述	5 分	简明扼要，描述准确，突出项目特点	
2	计划书质量	5 分	题目与内容吻合，材料详实，文字表达清楚；选题与创意紧密结合，新颖独特	
3	市场	15 分	项目市场前景乐观，适于自主创业； 市场描述； 市场变化趋势及潜力； 产品目标市场及客户定位； 市场调查分析	
4	竞争力	15 分	符合地区地域、文化、环境特点，便于在地区推广； 市场份额； 市场定位； 总体发展规划及近期目标； 市场推动性。	
5	产品介绍	15 分	原创设计、视角独特、主题鲜明、商业价值、社会需求、技术含量、发展态势预测、所有权状况。	
6	财务分析	10 分	预计营业收入和费用、现金流量、盈利能力、固定和变动成本等	
7	团队管理	10 分	团队设置、管理分工、企业股权分配比例等	
8	带动就业性	15 分	社会效益或应用前景、带动就业能力等	
9	可行性分析	10 分	市场机会、独特的部分优势、管理能力、投资潜力等	
评语:				总分:

附件 7:

江西服装学院第十二届创业大赛路演评分标准

评审要点	评审内容	分值	评分
创新性	突出原始创意的价值，不鼓励模仿。强调利用互联网技术、方法和思维在销售、研发、生产、物流、信息、人力、管理等方面寻求突破和创新。鼓励项目与高校科技成果转移转化相结合。	40	
团队情况	考察管理团队各成员的教育和工作背景、价值观念、擅长领域，成员的分工和业务互补情况；公司的组织构架、人员配置安排是否科学；创业顾问，主要投资人和持股情况；战略合作企业及其与本项目的关系，团队是否具有实现这种突破的具体方案和可能的资源基础。	30	
商业性	在商业模式方面，强调设计的完整性与可行性，完整地描述商业模式，评测其盈利能力推导过程的合理性。在机会识别与利用、竞争与合作、技术基础、产品或服务设计、资金及人员需求、现行法律法规限制等方面具有可行性。在调查研究方面，考察行业调查研究程度，项目市场、技术等调查工作是否形成一手资料，不鼓励文献调查，强调田野调查和实际操作检验。	25	
带动就业前景	综合考察项目发展战略和规模扩张策略的合理性和可行性，预判项目可能带动社会就业的能力。	5	

