

指导创业计划书答题示例及评分要点解析

第一部分 答题示例

答：针对此创业计划书，发现主要有以下明显问题：

一、P3 市场评估部分的目标顾客描述

（一）潜在问题点

目标顾客定位不准确，描述不清晰。

（二）问题对应的知识点

目标顾客的概念；确定目标顾客的步骤。

（三）针对问题点提出指导建议

1. 向学员提问，引导其发现问题：

拟定问题如下：

- 1) 你是如何确定目标顾客的？
- 2) 你觉得你的目标顾客有哪些具体的特点呢？

提问目的：了解学员对目标顾客的界定是否准确；学员是否忽视
了其他目标顾客；学员是否掌握目标顾客的选择的知识点。

答题说明：选手应针对问题点设计几个开放式问题，问题要具有很强的引导性、逻辑性，并简要说明向学员提问的目的，要了解或确认什么？

2. 帮助学员梳理、明确问题：

1) 顾客的定位需要更加准确。目前计划书显示该企业生产能力和企业规模，承接机关企事业单位及大型商贸门市订单的能力稍显单薄，如有保障产能措施可补充到计划书以支撑获得商业机会的条件。因此定位为家庭个性化定制或小型商铺的安全防盗市场，对于本项目

更容易实现，但需要制定好个性化产品与标准化产品兼顾的生产与销售组织策略。

2) 目标顾客描述要更加具体和清晰。没有对目标顾客的收入水平、消费习惯、所在区域等特点进行更详细的描述。

3. 针对问题点提出建议：

1) 建议学员参考教材内容，界定调查范围和对象，制定明确的实施计划，如对周边无统一安装防盗门的老旧小区及小型商业区进行走访，从而进行更为细致有效的市场调查；

2) 也可以找建筑行业资深专业人士访谈，获得有效信息和帮助；

3) 基于有效调研获得的信息，对目标顾客重新定位，并做出更加清晰、具体的描述。

此部分内容撰写思路参考：本项目定位防盗门设计与生产，学员可以关注两类群体作为目标客户：一是经年失修的老旧小区居民，其对安全意识及居住环境提升的需求增强，是我们重点目标顾客；二是在建或已有的城市商圈，有定制防盗门需求的商铺。同时在项目初期，学员可以定位以哪类目标顾客为主，哪类顾客为辅。

答题说明：选手可结合问题点，就学员为改进问题下一步做什么给出建议，并提供对应内容的撰写思路参考。

二、创业计划书及项目整体规划建议

总体来说，本计划书的文字描述较为合理，内容填写较为完整，项目计划具有一定的合理性。但在市场评估、市场营销计划、产品成本、保障职工的合法权益和经营许可证照等方面内容信息疏漏和缺失。同时，销售收入预测、财务计划等有待完善。基于问题点出发，建议学员先重新进行市场调查，根据市场调查的结果对创业计划再做全面

梳理。

答题说明：选手可以结合项目具体情况，从文字描述严谨、内容填写完整、市场分析客观、项目计划合理可行、财务计划编写规范等几个维度来进行整体评价，并给出指导建议。

第二部分 评分要点解析

| 评分项目 | 考核要点 | 答题参考 | 评分标准 |
|-------------|--|--|-----------------------------|
| 查找问题 40分 | 找出预设的问题点 | 目标顾客描述 | 20分 |
| | 问题点关联知识点 | 1. 目标顾客概念 2. 确定你的目标顾客步骤 | 20分 |
| 指导建议 60分 | 针对每个问题点提出合理的指导建议 | 1. 向学员提问，引导其发现问题 2. 帮助学员梳理、明确问题 3. 针对问题点提出建议 | 50分，提问引导10分，明确问题20分，提出建议20分 |
| | 针对整个创业计划书和项目规划提出整体建议 | 结合找到的问题，发现该项目存在的共性或根本性问题，并提出整体指导建议 | 10分 |
| 说 明 | 1. 按照评分标准，查找问题占比40%，其中找到问题点20%，关联知识点20%；指导建议占比60%，其中针对问题点提出建议50%，对创业计划书和项目整体规划提出建议10%。 2. 示例仅以《创业计划书》中的一个问题点为例，比赛时的《创业计划书》将预设至少2个问题点，选手可参照示例中的答题思路逐个分析找出的问题点，并给出指导建议。比赛时将根据命题的实际预设问题点数量，按照评分标准比例，再对每个问题点进行分值分配。 | | |