**关于招募大学生创业基地“创客咖啡”运营团队的**

**通 知**

为更好地服务师生，营造大学生创业基地开放活跃的创业氛围，进一步促进创业交流、弘扬创业文化，汉江师范学院大学生创业基地设立了创客咖啡区，现面向全校在校生招募创客咖啡运营团队。

**一、创客咖啡项目概况**

大学生创业基地创客咖啡项目地址位于大学生创业基地一楼，室内场地使用面积约60㎡，室外设遮阳伞咖啡座5处，学校免费提供场地、配套休闲家具、水电等，相关运营专用设备需创业团队自购自备。

创客咖啡经营许可范围：主营咖啡、附带冷热饮品、甜点等非加工简餐。

**二、招募条件及相关要求**

1．面向汉江师范学院在校生招募运营团队，学生以团队形式报名，不接受个人报名。

2．团队至少5人以上，团队成员思想品德良好，无不良诚信记录，团队成员未出现过违纪违法行为，注重树立创客咖啡品牌和形象，有相关经验者优先。

3．运营团队有一定项目启动资金，自主投资，自负盈亏，运营团队负责人独立承担相关经济责任与法律责任，所营产品一律经创业学院审核通过方可经营。

4．创客咖啡的经营活动应兼顾公益性与创业性，投入运营后，将成为学生与创业导师、企业家导师、创投机构对接的重要平台，运营团队需积极配合创业学院开展创业沙龙、项目路演、创业团队交流会等主题活动。在经营利润稳定向好的情况下，应为在校贫困生提供一定数量的勤工实践岗位或捐赠一定比例的创业基金。

5．运营团队需及时取得工商营业执照及其他餐饮企业须取得的相关经营资质和许可证，严格按照国家食品卫生、安全标准要求及大学生创业基地管理规定进行经营活动。

6．各团队提交材料须保证真实有效，如发现弄虚作假，取消评选资格。

**三、经营期限**

自签订入驻协议之日起1年（含考察期）。考察期为2个月，考察期满经考核通过方可获得正式运营资格；获得正式运营资格之后，每季度进行定期考核，考核不达标则合同即时失效，合同一年期满考核达标者，合同续签，续签条款另行约定。

**四、申报材料及时间**

1．申报材料：

①《大学生创业基地创客咖啡项目申请表》（见附件1）

②《创客咖啡创业项目计划书》（见附件2，计划书应附运营方案、卫生管理方案、服务标准方案、室内咖啡区装饰方案、拟购置专用设备清单等内容）

2．申报时间：

截至日期：2020年2月14日17：00

申报材料电子版发送至邮箱hjnucy@163.com，纸质版交至创业学院102办公室，逾期不再受理。

联系人： 郑老师 电话：07198846112

**五、项目评审**

运营团队的评审采取路演答辩的形式：路演环节10分钟（团队自身优势、项目运营方案、如何定期协助创业学院做好创业沙龙、项目路演、创业团队交流会等主题活动）；问答环节5分钟（评委现场提问）。

**六、结果公示**

根据评委现场评审及创业学院对运营团队的综合评定，最终决定一支团队获得运营资格。

**七、其它**

创业咖啡收入由运营团队自行支配，运营期间享受大学生创业基地其它优惠政策。

 招生就业处（创业学院）

2019年12月25日

附件1

**汉江师范学院大学生创业基地**

**创客咖啡项目经营申请表**

|  |  |
| --- | --- |
| **创业团队名称** |  |
| **启动资金预测** |  | **参与学生人数** |  |
| **拟配购专用设备** |  |
| **团队负责人** | 姓名 |  | 性别 |  | QQ&微信 |   |
| 学院、专业、班级 |  |
| 身份证号码 |  |
| 联系方式 |  | 电子邮箱 |  |
| **创业团队人员信息** | 姓名 | 性别 | 学院专业 | 学号 | 联系电话 | 工作分工 |
|  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |
| **项目简介****特色与创新** |  |
| **项目负责人及团队成员身份证、学生证复印件粘贴处** |
| **家长意见（签字）：** |
| **学院意见（团队负责人所在学院）：**负责人签名： （学院公章） 年 月 日 |
| **创业学院意见：**  负责人签名： （公章） 年 月 日 |

附件2

****

大学生创业基地创业商业计划书

（封面模板）

 项目名称：

 负 责 人：

 指导教师：

 负责人联系电话：

二〇 年 月 日

**汉江师范学院创业商业计划书模板**

**（仅作参考）**

**一、项目概要**

|  |  |
| --- | --- |
| **企业名称** |  |
| **企业类型** | □ 有限责任公司 □ 股份有限公司 □ 个人独资企业 □ 合伙企业 □ 个体工商户 □ 其他 （打√选择） |
| **注册时间** |  | **注册地址** |  |
| **注册资金** |  | **法人代表** |  |
| **统一社会信用代码/注册号** |  |  **企业人数** |  |
| **网 址** |  |
| **产品/服务概况** | 描述经营项目的创意来源与可行性，突出产品与服务的新颖性、独特性和可行性，目前所处发展阶段、与国内外同行业其它公司同类技术、产品及服务的比较，本公司技术、产品及服务的新颖性、先进性和独特性，如拥有的专门技术、版权、配方、品牌、销售网络、许可证、专营权、特许权经营等行业优势。 |
| **市场机会** | 指已经出现或即将出现在市场上，但未得到实现或完全实现的市场需求。 |
| **商业模式****（盈利模式）** | 即盈利的模式，企业从哪里获得收入，获得收入的形式有哪几种？客户是谁？卖什么产品服务给客户？为客户带来什么价值？竞争壁垒是什么？此部分也可以谈谈企业的盈利渠道，即企业从哪里获得收入，获得收入的形式有哪几种？ |
| **总投资额（元）** |  | 投资收益率（第一年） | % |
| **预期净利润（税后利润）** | 第一年 | 第二年 | 第三年 |
| 年增长率 | % | 年增长率 | % |
|  |  |  |
| **备注** | 投资收益率＝净利润÷总投资额×100% |
| 预期净利润－第一年：见经营第一年利润表 |
| 此表中“总投资额”项的金额等于资金需求合计 |

**二、市场分析**

|  |  |
| --- | --- |
| **市场定位** | 1、产品定位：侧重于产品实体定位质量/成本/特征/性能/可靠性/实用性/款式2、竞争定位：确定企业相对与竞争者的市场位置3、消费者定位：确定企业的目标顾客群 ，指你究竟想要把产品卖给谁？ |
| **目标客户** | 可以按照客户年龄、地域、收入、偏好、消费习惯等分类。 |
| **市场预测****（市场占有率）** | 在已有“市场机会”的基础上着重分析市场容量等市场需求情况及其变化趋势；企业提供的产品或服务所占的市场份额。 |

**三、营销策略**

|  |  |
| --- | --- |
| **营销计划** | 在销售网络、销售渠道、设立代理商、分销商方面的策略；在广告促销方面的策略；在产品销售价格方面的策略；在建立良好销售队伍方面的策略；如何保证销售策略具体实施的有效性；对销售队伍采取什么样的激励机制等。 |
| **竞争分析** | 列出在本公司目标市场中的1-3个主要竞争者；分析竞争者的优势和劣势。 |

**四、管理团队**

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| 姓名 | 年龄 | 职务 | 学历及专业 | 主要工作经历 | 优势专长 |
|  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |

**五、财务分析报告**

**1、启动资金来源**  单位：万元

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **筹资渠道** | **资金提供方** | **金额** | **占投资总额比例** |
| 自有资金 | 股东 |  | % |
| 私人拆借 | 亲属、朋友 |  | % |
| 银行贷款 | 银行 |  | % |
| 政府小额贷款 | 政府相关部门 |  | % |
| 总计 | -- |  | % |

**2、最近年度利润**  单位：元

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **项 目** | **20 年期末余额** | **20 年期末余额** | **20 年期末余额** |
| 一、主营业务收入 |  |  |  |
| 加：其他收入 |  |  |  |
| 减：主营业务成本 | 生产/采购成本 |  |  |  |
| 营业税金及附加(按5.5%计算) |  |  |  |
| 变动销售费用 | 销售提成 |  |  |  |
| 边际贡献率(%)=（主营业务收入-主营业务成本-营业税金-销售提成）/主营业务收入 |  |  |  |
| 固定销售费用 | 宣传推广费 |  |  |  |
| 管理费用 | 场地租金 |  |  |  |
| 员工薪酬 |  |  |  |
| 办公用品及耗材 |  |  |  |
| 水、电、交通差旅费 |  |  |  |
| 固定资产折旧 |  |  |  |
| 其他管理费用 |  |  |  |
| 财务费用 | 利息支出 |  |  |  |
| 二、营业利润 |  |  |  |
| 减：所得税费用（按25％计算） |  |  |  |
| 三、净利润 |  |  |  |
| 备注：员工薪酬包括企业主薪酬和职工薪酬，本计划书所提到的员工薪酬都符合该条件。 |

**3、利润预测**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **项 目** | **20 年** | **20 年** | **20 年** |
| 一、主营业务收入 |  |  |  |
| 加：其他收入 |  |  |  |
| 减：主营业务成本 | 生产/采购成本 |  |  |  |
| 营业税金及附加(按5.5%计算) |  |  |  |
| 变动销售费用 | 销售提成 |  |  |  |
| 边际贡献率(%)=（主营业务收入-主营业务成本-营业税金-销售提成）/主营业务收入 |  |  |  |
| 固定销售费用 | 宣传推广费 |  |  |  |
| 管理费用 | 场地租金 |  |  |  |
| 员工薪酬 |  |  |  |
| 办公用品及耗材 |  |  |  |
| 水、电、交通差旅费 |  |  |  |
| 固定资产折旧 |  |  |  |
| 其他管理费用 |  |  |  |
| 财务费用 | 利息支出 |  |  |  |
| 二、营业利润 |  |  |  |
| 减：所得税费用（按25％计算） |  |  |  |
| 三、净利润 |  |  |  |
| 备注：员工薪酬包括企业主薪酬和职工薪酬，本计划书所提到的员工薪酬都符合该条件。 |

**六、融资需求**

|  |  |
| --- | --- |
| **融资需求** | 当前是否有融资需求 □是 □否 |
| 计划融资方式： □股权融资 □债券融资 |
| 计划融资时间 | 计划融资金额 |
|  |  |
|  |  |
|  |  |
| 是否有融资经历 □是 □否 |
| 投资人/机构 | 融资金额(万元) | 融资时间 |
|  |  |  |
|  |  |  |
| 其它融资需求 |
| □科技咨询□融资担保□应收账款融资□技术/产权转让□金融租赁□股改和上市咨询□科技保险□小额贷款□信用贷款□股权质押贷款□知识产权质押贷款□中小企业集合债券发行□并购重组□资产管理□其他服务需求 （可复选项） □无融资需求 |

**七、风险分析与对策**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **创业风险** | **分析** | **对策** |
| **行业风险** | 指行业的生命周期、行业的波动性、行业的集中程度。 |  |
| **政策风险** | 指因国家宏观政策（如货币政策、财政政策、行业政策等）发生变化，导致市场价格波动而产生风险。 |  |
| **市场风险** | 市场风险涉及的因素有：市场需求量、市场接受时间、市场价格、市场战略等。 |  |
| **技术风险** | 指企业产品创新过程中技术不确定性、前景的不确定性、技术效果的不确定性、技术寿命的不确定性。 |  |
| **资金风险** | 资金风险主要有两类：一是缺少创业资金风险，二是融资成本风险。 |  |
| **管理风险** | 企业经营过程中的风险，如管理者素质风险、决策风险、组织风险、人才风险等。 |  |
| **环境风险** | 指社会、政治、政策、法律环境变化或由于意外灾害发生而造成失败的可能性。 |  |
| **其他风险** |  |  |

注：只需要填写本企业涉及到的风险。

**八、企业愿景**

|  |
| --- |
| 企业及其内部全体员工共同追求的企业发展愿望和长远目标的情景式描述，对企业发展具有导向功能，对员工具有激励与凝聚作用。 |

注：创业（商业）计划书要求表述条理清晰，应避免拖沓冗长，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、详实。