



疯狂项目

www.crazyxm.com

疯狂创新打磨我的创业项目

疯狂项目

操作手册



目录

内容提要	1
注册环节	2
进入系统.....	5
打磨环节.....	6
创意分析.....	6
项目简介.....	8
创业团队	9
商业机会	11
市场分析.....	14
产品服务.....	16
商业模式.....	19
营销策略.....	21
财务预测	23
风险对策	27
更多帮助.....	28

内容提要

《疯狂项目》是由杭州贝腾科技有限公司研发运营的专业用于创业项目打磨、迭代、完善的互联网综合服务平台，访问域名为：www.crazyxm.com。

平台提供了创意分析、项目介绍、团队管理、商机识别、产品服务、商业模式、市场分析、营销策略、财务预测、风险对策等一系列围绕创业项目打磨与完善的创新性服务，可以帮助创业者与创业教育工作者们以更为高效、智能、专业、创新的方式完成各自的工作。

《疯狂项目》首次通过大数据与人工智能技术实现了创意的智能分析与精准可度量比较，为创业者从 0 到 1 的创新过程提供了强大的工具平台支撑。

《疯狂项目》同时巧妙的利用了全球领先的人工智能语义分析技术，为创业者的项目介绍提供了智能化自动分析与诊断功能，为创业者迭代打磨、精确表达，高质量介绍项目提供了专业依据。

《疯狂项目》内置了十余套围绕创业者、商业机会、商业模式、产品服务等一系列项目核心的专业评估工具，并巧妙的使用了移动端扫码、自评+基于社交网络的第三方他评，使项目核心内容有理有据，逻辑可证。

《疯狂项目》在传统商业画布、用户画像、5W1H、PEST、五力模型、SWOT、4P、财务报表、风险矩阵等各类工具基础上，进行了深度建模与精细化开发，使这些工具的专业性与实用性获得了质的提升，真正帮助创业者打磨出更为优质的创业项目。

对于大部分已经成型的创业计划书，在《疯狂项目》的进一步打磨下，将蜕变成结构完善、表达精炼、逻辑清晰、有理有据的优质计划书。而对于连创业计划书不知为何物的创业者，在《疯狂项目》辅助下，更可以让创业者边学习，边思考，边完善，在不知不觉中就打磨出优质的创业项目。

《疯狂项目》不是一个简单的浮于表面的创业计划书填写模板或工具，而是一个激发创业者不断深度学习、思考、迭代、自证的创业项目驱动系统，创业者唯有疯狂创新，才能打磨出真正具备核心竞争力的创业项目。

《疯狂项目》，等你来体验！

注册环节

使用浏览器（推荐使用谷歌浏览器）在地址栏输入 www.crazyxm.com 后，即可看到以下界面，如为第一次登录，则需要注册，即点击“创客注册”。



点击“创客注册”后出现下图界面。



请输入打磨卡信息

使用说明:

打磨卡用于创业者首次注册或登录《疯狂项目》创业项目打磨平台时使用。本卡片不记名、不挂失，一旦使用，创业者即可在卡片有效期内正常使用《疯狂项目》平台相关功能。打磨卡的具体使用请参照卡片上的说明为准。

卡号 密码

验证码 

将“创业项目打磨卡”的背面密码刮开，在上图界面中输入卡号和密码。



点击“验证”后，在对应位置填入自己的邮箱，输入验证码后，点击“发送邮件”，随后将邮箱收到的验证码输入第二步的“验证邮箱”里。（邮箱为找回密码的方式之一，请务必使用自己常用的邮箱）

邮箱验证

第一步：发送邮件

此处填入自己的邮箱

1079915417@qq.com

5B4C 5B4C 发送邮件

第二步：验证邮箱

请输入邮箱中收到的注册码完成验证

完成验证

此处填入邮箱收到的验证码

点击“完成验证”后，出现下列界面，将自己对应的注册信息填入后，即可完成注册。（需要注意的是密码忘记可以通过“用户名+邮箱”的形式找回，注册用户名的时候应该确保“用户名”能够牢记，建议同学们以自己姓名、学号等常用易记字符进行注册）

创客账号

请填写注册信息

用户名 (必填)

姓名 (必填)

密码 (必填)

确认密码 (必填)

男 女

手机

就读 (毕业) 院校

就读 (毕业) 院系

就读 (毕业) 专业

就读 (毕业) 班级

学号

入学年份

完成注册

进入系统

同样的，在浏览器地址栏输入 www.crazyxm.com 进入项目打磨页面后，输入刚才注册的**用户名**和**密码**，点击“登录”。



点击登录后，进入欢迎界面，简单看完介绍后，即可正式进入项目打磨环节。

(160305324)测试，欢迎你使用《疯狂项目》创业项目打磨平台来开启创新创业之旅。

《疯狂项目》是专业用于创业项目打磨、迭代、完善的互联网综合服务平台。平台提供了创意分析、项目介绍、团队管理、商机识别、产品服务、商业模式、市场分析、营销策略、财务预测、风险对策等一系列围绕创业项目打磨与完善的创新性服务，在这里，你可以从最开始的一个创意点子开始，一步一步梳理打磨出自己完整的创业项目计划。

创意分析

最开始，我们需要在“**构思创意**”环节填入 3-10 个创意关键词，每个关键词以空格隔开，然后点击创意分析。

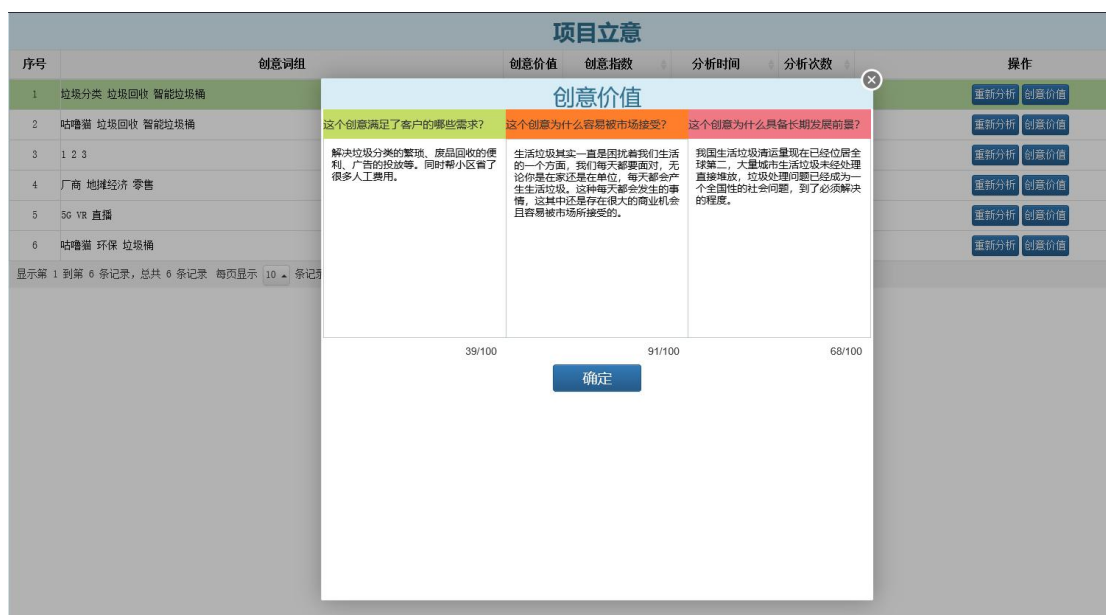


短暂等待后，系统将通过系统内部的大数据给填入的关键词给出创意指数（创意指数越高，说明当前创意词组的原创性越强，与其他项目的雷同性越小）。以及类似创业项目的概况给出参考数据。PS：“**构思创意**”环节可以重复进行，每次可选择不同的关键词进行创意分析，最后选出最合适的进行**项目立意**。





然后点击“项目立意”，在之前输入的关键词组中找到自己认为最合适的创意词组后面点击“创意价值”，以进行创意价值的编辑。如下图所示：



编辑完创意价值后，即可在后面操作环节点击“项目立意”，之后的整个商业计划书打磨迭代都将以此创意分析为基础进行进一步的展开。



项目简介

“创业分析”环节结束后，点击“项目简介”，即可开始通过对项目的名称、介绍、优势、特点等角度进行简单描述。编辑完后，点击 AI 语义分析，随后系统根据描述内容和创意词组的契合匹配度给出简介指数，可以参考简介指数反复修改打磨项目简介。



随后在页面左边点击“项目立项”，将项目名称、所属地区、所在行业等填入，左上角可以对项目或者公司进行 logo 的上传，最后点击下边的项目立项，即完成了“项目简介”环节。



创业团队

点击“**团队管理**”，按操作提示点击左上角“**新增成员**”。



点击左上角新增成员添加你的创业团队成员

随后可以对创业团队成员进行编辑，输入创业团队的姓名、职位、以及简介，左边可以点其头像进行照片上传。团队顾问的操作类似，点击“新增顾问”后即可完成顾问的添加，主要为指导老师、顾问等为团队项目提供指导的相关专家。



完成团队管理的编辑后，再分别点击左边的**创新能力**、**创业能力**和**性格特质**对团队成员进行多角度的测试。点击“查看邀请码”，将每个人的邀请码发给对应团队成员，团队成员通过扫描二维码完成测试，团队成员完成测试后可以点击“查看评估内容”对已完成的评估进行查看。

序号	成员	团队角色	评估邀请码	评估内容	评估时间	个人创新能力
1	王五	CEO	查看邀请码	查看评估内容	2020-10-14 16:56:30	82.00
2	周彦	市场部部长	查看邀请码	查看评估内容	2020-10-17 15:06:20	82.00
3	匡经理	售后服务部长	查看邀请码	查看评估内容	2020-12-01 14:33:18	85.00
4	老匡	销售部部长	查看邀请码			
5	徐七	制造部部长	查看邀请码			
6	徐齐	研发部部长	查看邀请码			
7	胡部长	财务部部长	查看邀请码			
8	胡总	人力资源部部长	查看邀请码			

此评估结果可以作为团队职位和工作分配的的参考。

序号	成员	团队角色	评估邀请码	评估内容	评估时间	个人
1	王五	CEO	查看邀请码	查看评估内容	2020-10-14 16:56:30	
2	周彦	市场部部长	查看邀请码	查看评估内容	2020-10-17 15:06:20	
3	匡经理	售后服务部长	查看邀请码	查看评估内容	2020-12-01 14:33:18	
4	老匡	销售部部长				
5	徐七	制造部部长				
6	徐齐	研发部部长				
7	胡部长	财务部部长				
8	胡总	人力资源部部长				



市场分析

在市场中点击“宏观分析”后，出现下列画面，打磨者可根据 PEST 分析模型对市场环境进行分析，其中图中红色框框内是可以对其中的环境要素进行选择，也可以选择自定义添加自己需要补充的要素。

P 政治环境-Political	E 经济环境-Economic	S 社会环境-Social	T 技术环境-Technological
与重要大国关系 经济体制： 国内市场化越来越充分和公平，有利初创企业发展 政局稳定状况： 非常稳定 政策的改变： 属于国家战略性新兴产业，公司成立前5年免税企业所得税，增值税减免一 与重要大国关系： 中美贸易战将持续影响国内经济发展	GDP及其增长率 GDP及其增长率： 全球第一GDP增长率，预计未来还将保持6%的速度 证券市场状况： 证券非标准越来越规范，规模越来越大，直接融资越来越方便 进出口因素： 进口便捷 消费模式： 中国国内的消费趋势正在从低档基本消费向中高端消费需求升级	人口结构比例 人口结构比例： 年轻人占总人口30%以上 人均收入： 人均收入保持持续稳定增长 城市、城镇和农村的人口变化： 城市化进一步发展，城市人口规模不断增加 平均教育状况： 进入高等院校深造的学生人数越来越多，所占比例越来越高	重大技术突破 重大技术突破： OLED技术面临换代升级，对我们公司产品带来压力 专利及其保护情况： 美国OAM公司的专利保护期将于2020年10.22日到期，届时该专利将全球可行

PEST宏观分析

政治环境	经济环境	社会环境	技术环境
<ul style="list-style-type: none"> ✓ 执政党性质 政治体制 经济体制 税法的改变 环境保护法 贸易法 产业政策 投资政策 国防开支水平 政府补贴水平 反垄断法规 与重要大国关系 地区关系 政局稳定状况 自定义（可多次添加） 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ GDP及其增长率 GNP及其增长率 利率/汇率 贷款可得性 居民消费(储蓄)倾向 通货膨胀率 政府预算赤字 消费模式 失业趋势 劳动生产率水平 证券市场状况 外国经济状况 进出口因素 货币与财政政策 自定义（可多次添加） 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 人口结构比例 结婚数、离婚数 人口出生、死亡率 人口移进移出率 社会保障计划 人口预期寿命 人均收入 平均可支配收入 投资倾向 平均教育状况 环境能源方面 社会责任 城市、城镇和农村的人口变化 宗教信仰状况 自定义（可多次添加） 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 重大技术突破 技术壁垒 技术传播速度 技术迭代速度 国家对科技开发的投资和支持重点 该领域技术发展动态和研究开发费用总额 技术转移和技术商品化速度 专利及其保护情况 自定义（可多次添加）

类似的，点击“行业分析”后，出现下列画面，打磨者可根据波特五力行业分析工具对行业环境进行剖析，同样在对应地方可以选择想要添加的五力要素，也可以选择自定义添加自己需要补充的要素。

类似的，点击“**内部分析**”后，出现下列画面，打磨者可根据内部的优势和劣势、外部的机会和威胁对自己的项目进行充分的分析，同样在对应地方可以选择想要添加的要素，也可以选择自定义添加自己需要补充的要素。最后根据内部因素和外部因素给出不同的战略方案填入系统。

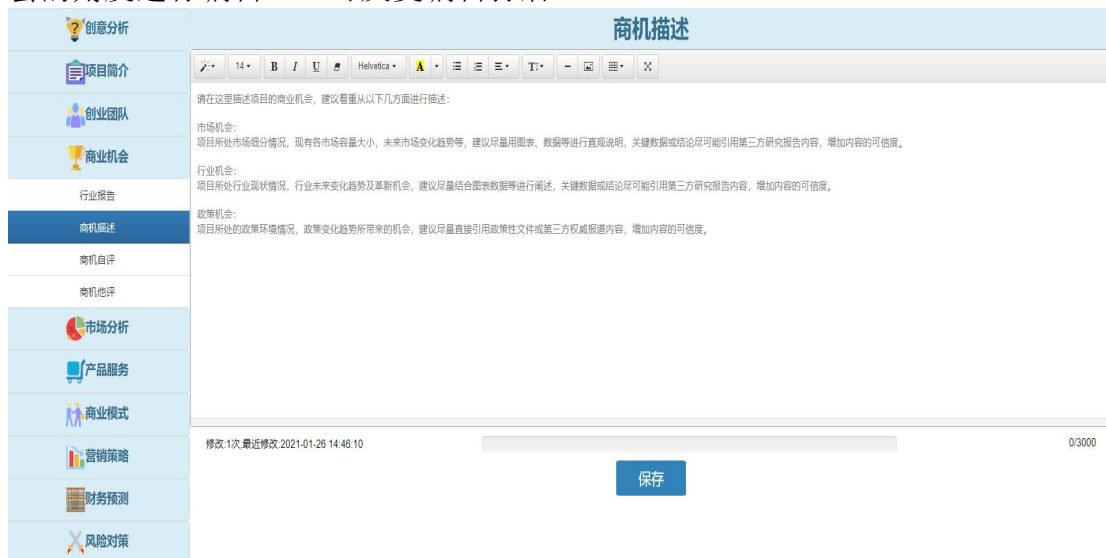


商业机会

点击左边“行业报告”可以通过搜索关键词对系统收录的行业研究报告进行检索并查看。



然后点击“商机描述”对项目的行业机会、市场机会、政策机会等商业机会的角度进行编辑。（可反复编辑打磨）



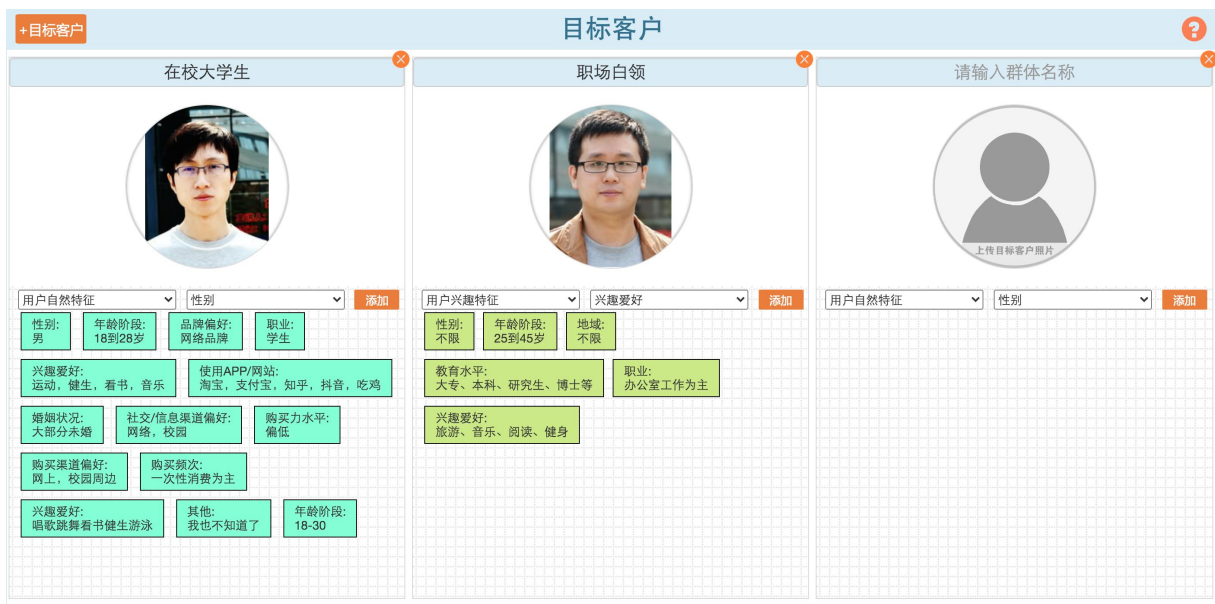


在进行完“商机描述”的编辑后，可以点击“商机自评”和“商机他评”在团队成员内部或者邀请朋友、老师等其他人士进行点评。



产品服务

在产品服务中点击“**目标客户**”，即可对项目的用户群体进行画像编辑，左上角点击“+目标客户”即可添加更多的客户群体，在对应群体里可以在“用户兴趣特征”、“用户自然特征”、“用户社会特征”、“用户消费特征”选择，最终在不同特征中选择例如性别、学历、职业、兴趣等不同的细分模块进行描述画像，点击空白头像可以进行头像的上传。



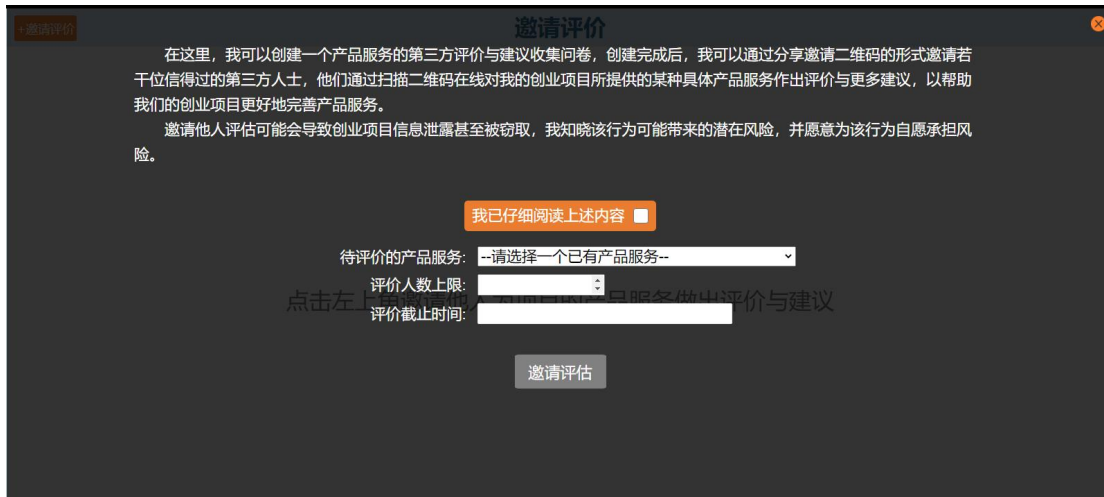
页面左边点击“痛点需求”，即可开启 5W1H 分析工具，通过“5W”对用户痛点进行分析。



点击“产品服务”，即可编辑“HOW”，即对产品服务的优势、特点等进行全面清晰地介绍。

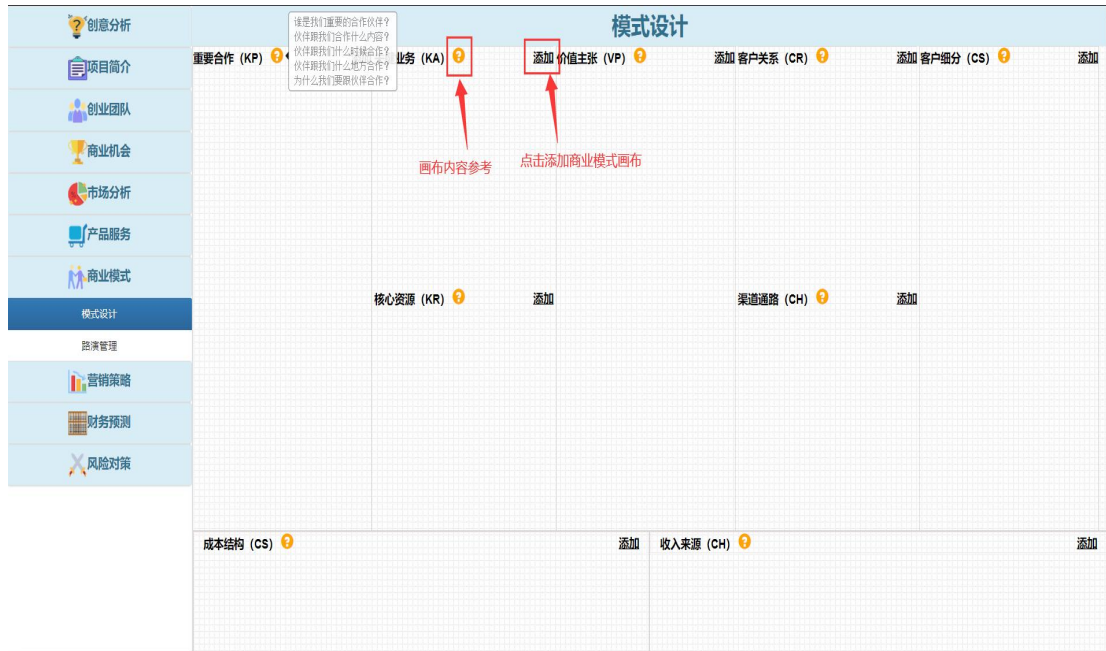


同样的，产品服务环节也有对应的邀请评估，点击“邀请评估”可通过邀请团队内外人员进行邀请打分并给出相应意见。在此可以选择其中一个产品服务，进行评价的人数和时间的限制，最终以二维码的形式呈现，将二维码分享给你需要评价的人士，最终由系统自动生成分数并录入系统。



商业模式

点击商业模式中的“**模式设计**”，即可对项目的商业模式画布进行设计，一共为九个模块，点击图中的“问号”可以对需要填写的模块内容进行参考；点击“添加”可以将想增加的画布内容贴上去。



参考效果图

点击“路演管理”，则可以根据“商业模式画布”进行一场项目路演活动的制定，设立完活动名称、时间和地点以及点评人数后进行保存。随后可以点击“开始路演”，则可以在教室、礼堂等地进行路演活动。



在演讲结束后，可以点击下图中的“开始评价”邀请观众对项目的商业模式以及路演效果进行打分评价，观众扫描屏幕上的二维码即可进行评价，收到的评价最高不超过设置的“计划点评人数”。





营销策略

营销策略以 4P 营销组合策略,即产品(product) 价格(price) 渠道(place) 促销(promotion) 为模板进行设计, 点击“产品策略”, 即可开始编辑产品对应的营销策略, 在对应地方可以选择想要添加的要素, 也可以选择自定义添加自己需要补充的要素。

产品策略

产品组合	新产品开发	产品服务	其他策略
<p>产品大类或产品线 添加</p> <p>产品大类或产品线: 公司提供3大类产品, 包括果汁类, 提神类; 奶品类。</p> <p>各产品大类间关系: 满足不同客户对口味的不同需求</p> <p>每个大类产品: 果汁类包括: 冰爽柠檬; 九转橙汁; 清凉苹果; 红魔火龙果; 提神类包括: 卡布诺奇; 黑咖啡; 奶品类包括: 丝袜奶茶, 提神奶茶; 黑糖奶茶。</p>	<p>新开发产品类型(创新、革新、改进、仿制等) 添加</p> <p>新开发产品类型(创新、革新、改进、仿制等): 计划新开发凉茶品类, 以改进现有常见凉茶品种基础上开发。</p>	<p>售前服务内容 添加</p> <p>售前服务内容: 提供智能扫码自助下单服务; 美团APP, 饿了么下单外卖服务; 微信公众号积分会员服务;</p> <p>售中服务内容: 提供门店等待区 (免费小零食、茶水、沙发软座)</p> <p>售后服务内容: 提供未开封免费退换服务; 开封后质量问题免费退换服务;</p> <p>服务评价标准: 提供线上公众点评功能 美团, 饿了么等第三方平台点评功能;</p>	<p>其他更多策略 (可多次添加) 添加</p> <p>其他更多策略 (可多次添加): 产品制作过程全透明公示; 产品配料表墙面公示;</p>

同样, 其他“价格策略”“渠道策略”“促销策略”操作环节类似。

价格策略

定价策略	定价因素	价格调整	其他策略
<p>各产品大类定价策略 添加</p> <p>各产品大类定价策略: 果茶系列定价3元到10元 提神系列定价6元到20元 奶品系列定价5元到12元</p> <p>大类各产品定价策略: 冰爽柠檬 (3元); 九转橙汁 (6元); 清凉苹果 (6元); 红魔火龙 (7元); 卡布诺奇 (12元) 黑咖啡 (15元) 丝袜奶茶 (9元) 提神奶茶 (11元) 黑糖奶茶 (8元)</p>	<p>产品成本因素 添加</p> <p>产品成本因素: 产品成本在销售价格的30%到60%之间</p> <p>市场需求因素: 公司附近有6所高校, 辐射约10万余学生, 需求较大, 所以定价采用需求导向为主, 同时提供1到2款产品以成本定价, 吸引客流</p> <p>行业竞争因素: 竞争较大, 同类服务商大概有10余家。</p>	<p>何时何地何因提价 添加</p> <p>何时何地何因提价: 随着房租逐年增加, 产品价格每年约将提升5%左右 随着人工成本增加, 产品价格每年也将提升5%左右</p> <p>何时何地何因降价: 寒暑假学生放假期间, 客流减少, 通过降价吸引客流</p>	<p>其他更多策略 (可多次添加) 添加</p> <p>其他更多策略 (可多次添加): 针对普通会员提供9折优惠 针对金会员提供8折优惠</p>



渠道策略

渠道策略	渠道管理	渠道调整	其他策略
分销渠道策略 以省区为单位设立省级总代理商；并在每个省内地区城市设立城市代理商；在每个城市设立经销商，以进货数量为标准，设立1, 2, 3级经销商 直销渠道策略 在每个省的省会城市核心商圈开设1到3家形象体验店，宣传品牌	渠道进货付款政策 渠道业绩任务考核： 省区总代理要求一年保底完成销售业绩600万元 渠道进货折扣优惠 各级渠道一次性进货达到100W的给予标准进货价8折优惠；各级渠道一次性进货达到200W的给予标准进货价7折优惠；各级渠道一次性进货达到300W的给予标准进货价6折优惠；	渠道整体调整原则 渠道整体调整原则： 在部分东部沿海地区，适当增加渠道密度 在西部人口稀少地区，减少渠道布局密度 渠道成员增减策略 每年进行一次渠道资格审核与新进退出 对于完成业绩的渠道予以保留，不达标的渠道予以清退	其他更多策略（可多次添加）： 同步开展电商渠道的开发与直营电商官方店建设

促销策略

广告宣传	公关活动	促销活动	其他策略
投入预算 投放平台： 抖音推广 百度推广 淘宝直通车 电梯广告 投入预算： 抖音推广每季度投入1万元 百度推广每季度投入1万元 淘宝直通车每月投入2000元 电梯广告每年投入10万元	巡回展示类活动 巡回展示类活动： 1.按省区为单位，计划在浙江、上海、江苏、山东、北京、辽宁、吉林、黑龙江、山西、河北等21省市开展巡回客户现场答谢会。2.在杭州、北京、南京、深圳、广州、成都6个城市各做一场现场签约仪式；	抽奖、返利活动 各级业务员推销： 每个门店标配2名业务员现场推销 折扣、买赠活动： 每个月21号举办买一送一促销活动 每周二举办晚场买赠活动 抽奖、返利活动： 五一假期，十一假期、春节期间，开展现场抽奖，返券活动	其他更多策略（可多次添加）： 老客户带新客户的，给予老客户5%返利

渠道策略和促销策略模块示意图

财务预测

点击财务预测中的“收入预测”，编辑收入预测表，左上角的“+收入预测”可以添加更多年份的收入预测。



白色区域为可编辑区域，编辑完其中一个产品销售数量和平均单价，月销售额会自动生成，完成一年的12个月产品销售数据后会生成合计全年预计销售额。同理可以完成更多产品或服务的收入预测，系统自动生成计算合计销售收入预测，据此完成更多年份的收入预测。

		销售收入预测												
		第1年销售收入预测			第2年销售收入预测			第3年销售收入预测						
产品服务	项目	1月	2月	3月	4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月	合计
大学生职场胜任力评估	销售数量	1000	80	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1080
	平均单价	100.00	100.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	-
	月销售额	100000.0	8000.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	108000.0
职业兴趣评估	销售数量	80	90	109	120	150	170	180	190	220	300	330	350	2289
	平均单价	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	-
	月销售额	8000.0	9000.0	10900.0	12000.0	15000.0	17000.0	18000.0	19000.0	22000.0	30000.0	33000.0	35000.0	228900.0
合计	总销售数量	1080	170	109	120	150	170	180	190	220	300	330	350	3369
	总销售收入	108000.0	17000.0	10900.0	12000.0	15000.0	17000.0	18000.0	19000.0	22000.0	30000.0	33000.0	35000.0	336900.0

保存

点击“成本结构”，即可进入成本结构画布工具，可根据成本分类厘清明显成本项目。点击“问号”可查看各种成本的明细，点击“添加”增加项目实施过程中可能会发生的成本费用，全部填入后，形成成本结构画布。

“利润预测”“现金流量”“资产负债”环节收入类似，在白色的区域填入预测的数据，系统最终自动生成利润表、现金流量表以及资产负债表。

净利润预测														
+ 净利润预测		第1年净利润预测	第2年净利润预测	第3年净利润预测	第4年净利润预测	第5年净利润预测	第6年净利润预测	第7年净利润预测	第8年净利润预测	第9年净利润预测	第10年净利润预测	第11年净利润预测	第12年净利润预测	合计
项目	月份	1月	2月	3月	4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月	
一、营业收入		108000	17000	10900	12000	15000	17000	18000	19000	22000	30000	33000	35000	336900
减：营业成本		0.00	10000.00	0.00	0.00	0.00	90000.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	98000.0
销售费用		0.00	10000.00	0.00	0.00	0.00	9000.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	19000.0
营业税金及附加		0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.0
二、主营业务利润		108000.0	-1000.0	10900.0	12000.0	15000.0	-82000.0	18000.0	19000.0	22000.0	30000.0	33000.0	35000.0	219900.0
减：管理费用		0.00	28000.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	28000.0
财务费用		0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.0
三、营业利润		108000.0	-29000.0	10900.0	12000.0	15000.0	-82000.0	18000.0	19000.0	22000.0	30000.0	33000.0	35000.0	191900.0
加：投资收益		0.00	0.00	0.00	90090.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	90090.0
营业外收入		67.03	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	67.03
减：营业外支出		0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.0
四、利润总额		108067.03	-29000.0	10900.0	102090.0	15000.0	-82000.0	18000.0	19000.0	22000.0	30000.0	33000.0	35000.0	282057.03
减：所得税		0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.0
五、净利润		108067.03	-29000.0	10900.0	102090.0	15000.0	-82000.0	18000.0	19000.0	22000.0	30000.0	33000.0	35000.0	282057.03

利润预测表示意图



+ 现金流预测														
现金流预测														
第1年现金流预测														
项目	月份	1月	2月	3月	4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月	合计
一、经营活动产生的现金流量:														
1.销售商品、提供劳务收到的现金		18000	21000	9000	13500	25000	16000	18900	21200	30000	26000	14000	16000	228600.0
2.收到的税费返还		0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
3.收到的其他与经营活动有关的现金		0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
现金流入小计		18000.00	21000.00	9000.00	13500.00	25000.00	16000.00	18900.00	21200.00	30000.00	26000.00	14000.00	16000.00	228600.00
1.购买商品、接受劳务支付的现金		0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
2.支付给职工以及为职工支付的现金		8000	8000	8000	12000	12000	12000	12000	12000	12000	12000	12000	12000	132000.0
3.支付的各项税费		500	500	500	500	500	500	500	500	500	500	500	500.00	6000.00
4.支付的其他与经营活动有关的现金		0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
现金流出小计		8500.00	8500.00	8500.00	12500.00	12500.00	12500.00	12500.00	12500.00	12500.00	12500.00	12500.00	12500.00	138000.00
经营活动产生的现金流量净额		9500.00	12500.00	500.00	1000.00	12500.00	3500.00	6400.00	8700.00	17500.00	13500.00	1500.00	3500.00	90600.00
二、投资活动产生的现金流量:														
1.收回投资所收到的现金		0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
2.取得投资收益所收到的现金		0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
3.处置固定资产、无形资产和其他长期资产而收到的现金净额		0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
4.收到的其他与投资活动有关的现金		0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00

现金流量预测表示意图

+ 资产负债预测			
第1年资产负债预测			
资产类		负债及权益类	
流动资产:		流动负债:	
货币资金:	2000000	短期借款:	800000
应收票据:	0.00	应付账款:	0.00
应收账款:	0.00	应付职工薪酬:	0.00
应收利息:	0.00	应交税费:	0.00
应收股利:	0.00	其他应付款:	0.00
其他应收款:	0.00	流动负债合计:	800000.00
存货:	0.00	非流动负债:	
流动资产合计:	2000000.00	长期借款:	0.00
非流动资产:		非流动负债合计:	0.00
长期应收款:	0.00	负债合计:	800000.00
长期股权投资:	0.00	所有者权益:	
固定资产:	300000	实收资本(或股本):	1500000
固定资产清理:	0.00	资本公积:	0.00
无形资产:	0.00	盈余公积:	0.00
长期待摊费用:	0.00	未分配利润:	0.00
非流动资产合计:	300000.00	所有者权益合计:	1500000.00
资产合计:	2300000.00	负债和所有者权益合计:	2300000.00

资产负债表示意图

点击“+股东信息”即可对股东的姓名、股东类型、照片等信息进行编辑，填写完所有股东信息出资的金额后会自动生成出资比例。



接下来即可对“融资计划”进行编辑。点击“+融资计划”即可对融资方式、融资金额和融资期限或出让股权进行说明，多次点击可以增加更多的融资计划。



融资完可以填写融资用途的计划，同样的，点击“+融资用途”，即可对融资的用途进行填写，可发布各种不同的融资用途。





风险对策

点击风险对策中的“风险分析”即可对项目可能会发生的风险进行编辑，通过严重性和可能性的各三种不同程度得出九种不同组合风险，可以根据项目各种程度风险，点击“添加”填入到对应的板块。

风险分析			
可能性	严重度	较轻	中度
较低	较低可能性，较轻严重度 (风险度:1)	直营形象店装修开业进度不达预期	较低可能性，中度严重度 (风险度:2)
	较低可能性，较轻严重度 (风险度:1)	关键岗位人员招聘困难	内部人员离职开设类似经营业务
中性	中度可能性，较轻严重度 (风险度:2)	竞争对手恶意中伤、不正当手段竞争	中度可能性，中度严重度 (风险度:4)
			同质化替代产品竞争

最后点击“应对策略”，根据风险分析的各种不同风险给出对应的应对策略。PS：一定要在“风险分析”有对应的风险信息填入，才能在“应对策略”中给出相对于此风险给出应对策略。

应对策略	
风险内容	应对策略
较高可能性，较重严重度 (风险度:9) 关键人才流失	设立专职人力资源部门 建立储备人才梯队，形成师徒机制。 关键岗位人才双重备份，降低对单一人员依赖 建立股权激励机制，通过长期利益捆绑核心人才
中度可能性，较高严重度 (风险度:6) 经营现金流不足，影响正常业务开展 关键原材料大幅涨价，营销公司经营成本 关键原材料供应商中断供应	针对现金流可能不足的情况，拓展融资渠道，同时提前制定现金流预算方案，严格按方案执行。 针对关键原材料突然涨价与原材料断供的风险，同一原材料至少建立3家分散的核心供应商，降低对单一供应商的过度依赖
中度可能性，中度严重度 (风险度:4) 同质化替代产品竞争	强化公司品牌宣传，通过品牌效应避免新竞争者的直接冲击。 与老客户建立感情联系，提供丰富立体的售后服务，稳住老客户

更多帮助

如果想了解更多信息请扫描项目打磨卡背后的二维码，
或微信公众号搜索：《疯狂项目》

使用中如果有任何问题，可以通过以下方式联系我们：

服务电话: 0571-88197889 转 813

在线 QQ: 76406030,981611396,987957611

电子邮件: tech@bster.cn