

# 商业计划

——创业融资的**敲门砖**

*ShangYe JiHua*

—CHUANGYE RONGZI DE QIAOMENZHUAN

李伯亭 王祖文 编著



新 时 代 出 版 社

<http://www.ntp.cn>

# 商业计划

## ——创业融资的敲门砖

李伯亭 王祖文 编著

新 时 代 出 版 社

· 北京 ·

## 图书在版编目(CIP)数据

商业计划：创业融资的敲门砖 / 李伯亭，王祖文编著.  
北京：新时代出版社，2004. 5  
ISBN 7-5042-0881-7

I. 商... II. ①李... ②王... III. 商业计划—基本知识 IV. F712.1

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2003)第 125406 号

**新时代出版社**出版发行

(北京市海淀区紫竹院南路 23 号)

(邮政编码 100044)

新艺印刷厂印刷

新华书店经售

\*

开本 850×1168 1/32 印张 12<sup>3</sup>/<sub>8</sub> 327 千字

2004 年 5 月第 1 版 2004 年 5 月北京第 1 次印刷

印数：1—4000 册 定价：19.00 元

---

(本书如有印装错误，我社负责调换)

# 前 言

如果说十几年前人们对于创业、风险投资、民营企业这些名词还嫌陌生的话,那么在进入 21 世纪的今天,这些名词已经越来越频繁地出现在各种媒体中,甚至成为人们茶前饭后的谈资。曾经有媒体在挖掘当今中国社会的几大变化时发现,现今国人见面时的问候语也正悄然地发生着变化:原来是“你吃饭了吗?”,现在是“你创业了吗?”。的确,当国人从桎梏我们几十年的计划经济的枷锁中解放出来的时候,他们需要的是一种激情的宣泄、智慧的挥洒,而创业正恰如其分地承担了这样一种载体、一个舞台。一个经济体,当冒险和创业的因子活跃其中的时候,这个经济体注定是充满生机和活力的。因此,当我们欣慰地看到,许多地方政府将就业政策由原来的解决就业机会向鼓励创业转变的时候,我们应当承认,这是有远见的政府,是与时俱进的政府。

但是,当我们被很多成功创业者的光环眩了眼的时候,当我们大声为创业鼓掌与欢呼的时候,我们不能忽视,在追波逐浪的创业浪潮中,也有许多为创业殉道的失败者。前不久在新浪网上引起较大反响的“学生创业公司一元钱贱卖”的例子带给我们的反思是:创业是一项复杂的创新活动,并不是每个人都适合创业,也并不是每个人都能够创业。那么到底哪些人适合创业?如何创业?本书就是为那些想创业的人士而写的。

本书共分七章,第一章阐述了创业的经济学审视及其作用;第二章介绍了创业的准备及创业过程;第三章阐述了创业与风险投资的关系,介绍了创业如何获得风险投资;第四章介绍了如何编写商业计划;第五章介绍了创业及编写商业计划的必备知识;第六章

#### IV

提供了一个商业计划的模板；第七章提供了五个比较典型的商业计划案例；附录提供了一些我国有关创业方面的法律法规。

李伯亭负责编写第一、二、三、四、七章，王祖文负责编写第五、六章及附录，全书由李伯亭统稿。

“创业艰难百战多”。希望此书的出版能够对那些希望创业的人们有所帮助。

作 者

2003年11月28日

## 内 容 简 介

随着我国创业环境的逐步改善,创业在我国正越来越成为国人尤其是年轻人实现自我价值的一种选择。但资金短缺问题一直是困扰初创企业和创业者的一个普遍问题,因此如何融资就成为创业者关心的首要问题,也是决定创业能否成功的关键所在。而商业计划正是创业融资的“敲门砖”。

本书简要介绍了创业的有关知识及创业与风险投资的关系,重点介绍了如何撰写商业计划以及如何评估商业计划。为了使读者能克服对撰写商业计划的陌生感和神秘感,本书还提供了商业计划的模板,并提供了五个具有典型代表性的商业计划范例。本书文字简练、通俗易懂、案例丰富、实用性强,相信读完本书的读者都会成为撰写商业计划的高手。

本书适合于想创业的各类人士阅读,也适用于那些已经初具规模但还需进一步融资的公司经理、财务管理等人员参考。

# 目 录

|                              |            |
|------------------------------|------------|
| <b>第一章 创业:时代的主题 .....</b>    | <b>1</b>   |
| 第一节 创业:经济学的审视 .....          | 1          |
| 第二节 创业:无法回避的浪潮 .....         | 3          |
| 第三节 创业在经济发展中的作用 .....        | 10         |
| <b>第二章 创业之路 .....</b>        | <b>14</b>  |
| 第一节 创业准备 .....               | 14         |
| 第二节 创意:创业之源 .....            | 23         |
| 第三节 创业过程 .....               | 31         |
| <b>第三章 创业与风险投资 .....</b>     | <b>34</b>  |
| 第一节 风险资本运作的基本原则 .....        | 34         |
| 第二节 风险资本运作的过程 .....          | 37         |
| 第三节 创业如何融资 .....             | 41         |
| 第四节 创业融资案例 .....             | 47         |
| <b>第四章 商业计划编制 .....</b>      | <b>60</b>  |
| 第一节 商业计划概述 .....             | 60         |
| 第二节 商业计划编制原则 .....           | 63         |
| 第三节 商业计划的结构及内容 .....         | 68         |
| 第四节 商业计划编制程序及写作要点 .....      | 96         |
| 第五节 商业计划常见的弊病 .....          | 102        |
| 第六节 商业计划评估 .....             | 105        |
| <b>第五章 创业及商业计划必备知识 .....</b> | <b>117</b> |
| 第一节 企业的法律组织形式 .....          | 117        |
| 第二节 行业分析 .....               | 132        |

|                           |                     |            |
|---------------------------|---------------------|------------|
| 第三节                       | 市场分析 .....          | 137        |
| 第四节                       | 市场营销策略 .....        | 163        |
| 第五节                       | 财务分析 .....          | 179        |
| <b>第六章</b>                | <b>商业计划模板 .....</b> | <b>188</b> |
| 第一节                       | 摘要 .....            | 189        |
| 第二节                       | 公司介绍 .....          | 193        |
| 第三节                       | 市场分析 .....          | 200        |
| 第四节                       | 竞争性分析 .....         | 204        |
| 第五节                       | 产品与服务 .....         | 206        |
| 第六节                       | 市场与销售 .....         | 209        |
| 第七节                       | 财务计划 .....          | 217        |
| 第八节                       | 附录 .....            | 219        |
| 第九节                       | 图表 .....            | 221        |
| <b>第七章</b>                | <b>商业计划案例 .....</b> | <b>225</b> |
| 案例一:甲壳质材料研究和开发有限责任公司商业    |                     |            |
| 计划 .....                  |                     | 225        |
| 案例二:果友纸业有限公司商业计划 .....    |                     | 246        |
| 案例三:邦达绿色净菜机商业计划书 .....    |                     | 282        |
| 案例四:方圆理财顾问有限公司创业计划书 ..... |                     | 316        |
| 案例五:澳中盖特威(北京)科技发展有限责任公司商业 |                     |            |
| 计划书 .....                 |                     | 339        |
| <b>附录</b> .....           |                     | <b>367</b> |



# 第一章 创业：时代的主题

## 第一节 创业：经济学的审视

创业，自古有之。从古罗马的马可·波罗建立东西方通商之路，到日本盛田昭夫建立庞大的索尼(SONY)帝国，再到美国比尔·盖茨缔造信息时代象征的微软大厦，无一不透射着创业者的勇气、智慧和艰辛。从某种意义上讲，人类社会的发展史，就是一部人类不断创业的历史。实际上，正是人类绵绵不绝的创业冲动，推动了人类社会全方位的发展，塑造了人类文明一个又一个的辉煌。

那么，什么是创业呢？

对于创业，不同的人有不同的理解。在文化学家看来，创业是一种精神，是一种文化；在社会学家看来，创业是制度安排的产物。那么经济学家眼中的创业又是什么呢？

不妨让我们先“浏览”几位有代表性的经济学家的观点：

荣斯戴特(Robert C. Ronstadt)：创业是一个创造增长的财富的动态过程。财富是由这样一些人创造的，他们承担资产价值、时间、事业承诺或提供产品/服务的风险，他们的产品或服务未必是新的或惟一的，但其价值是由企业家通过获得必要的技能与资源并进行配置来注入的。

斯蒂文森(H. H. Stevenson)：创业是一个人——不管是独立的还是在组织内部——追踪和捕获机会的过程，这一过程与其当时控制的资源无关。

布洛克(Zenas Block)：创业是通过产品创新和市场创新创建新企业的过程。

上述经济学家从不同的视角给出了创业的定义,各有侧重。综合上述各经济学家的观点,可以给创业下这样的定义:

创业是一个发现和捕捉机会并由此创造出新颖的产品或服务并实现其潜在价值的过程。创业必须要付出时间和努力,承担相应的财务的、精神的和社会的风险,并获得金钱的回报、个人的满足和独立自主。

对上述创业内涵的理解可以从以下四个方面来进行。

1. 创业是一个创造的过程——它创造出某种有价值的新事物。这种新事物必须是有价值的,不仅对企业家本身有价值,而且对其开发的某些目标对象是有价值的。这里的目标对象可因创业者所处行业的不同或其创造事物的不同而不同。例如:

(1)当创业者从事的是商务方面的创业的时候,其目标对象就是市场上的购买者,是企业的客户;

(2)当创业者创造的是一个新的网站及相应的功能(新闻提供或搜索引擎)的时候,其目标对象就是大量的网民;

(3)当创业者创造的是一门新的课程或一个新的创业学院的时候,其目标对象就是那些前途无量的学生;

(4)当创业者创造的是由非盈利机构提供的某种新的服务的时候,其目标对象就是全体公民。

2. 创业需要花费必要的时间,付出艰苦的努力。要完成整个创业过程,要创造新的有价值的事物,就需要大量的时间,而要获得成功,没有艰苦的努力是不可想象的。

3. 创业需要承担风险。创业是一个充满风险的历程,创业者有可能取得巨大成功,也可能以失败告终,实际上伴随着巨大风险的成功正是创业最具诱惑力之所在。创业的风险在不同的创业领域有所不同,但通常不外乎财务风险、精神方面的风险和社会领域的风险等几个方面。

4. 创业能给予创业者以回报。作为一个创业者,最重要的回报可能是其由此获得的独立自主,及随之而来的个人的满足。对于追求利润的创业者,金钱的回报无疑也是重要的,对其中的许多

人来说,财富是衡量成功的一种尺度。

## 第二节 创业:无法回避的浪潮

历史的车轮已经驶入 21 世纪,知识经济的浪潮正扑面而来。“知本”概念的横空出世及其演绎的一幕幕财富神话,正激烈地涤荡着工业经济的价值体系,“知识创造财富”已经不仅仅是一种理念、一种倡导,而是正越来越成为一种诠释、一种写照。当代表着工业帝国荣耀的石油大王、钢铁大王、汽车大王纷纷在世界富豪排行榜上黯然隐退,比尔·盖茨、杨致远、戴尔等一批年轻知识新贵陡然跃上财富的风头浪尖,创业正成为这个时代的一种时尚、一个主题。

美国《时代周刊》曾有一篇评论认为,知识经济的到来为高新技术企业营造了创业的广阔空间,它使创业更容易,使企业与成功离得更近,使创业者来源更加丰富而且多样化。在制造业经济时代,创业的主流是技术创业或资本创业;而在知识经济时代,利用构思以及利用技术进行创业将是主流,这大大壮大了创业者的队伍。在制造业经济时代,创业者一般根据自身的资本决定创业的方向和规模;而在知识经济时代,由于风险投资业的发展与成熟,创业者不会把资本作为主导来决定创业的方向和规模。随着计算机、网络技术及通信产业的发展,人们获取创业所需信息的渠道快捷容易,根据市场的需要、企业的需要以及技术的需要进行创业构思并付诸实践是每个正常人都能做到的。在知识经济时代,每个人随时都有创业的机会,只要你愿意。

### 一、透视美国

大洋彼岸,地球的另一边,美国经济从 1991 年到 2001 年第一季度保持了整整十年的持续增长,创业的推动作用功不可没。当充斥着冒险与创新文化基因的硅谷、波士顿 128 号公路成为美国乃至世界创业与创新中心的时候,当创业先驱乔布斯、安德森、戴尔、比尔·盖茨在世界信息产业技术领域呼风唤雨、傲视群雄的

时候,恐怕没有人会否认创业对美国经济的推动作用。据美国“考夫曼企业家领袖中心”1999年6月发表的研究报告显示,每12个美国人就有1个人期望开办自己的企业。在该项研究所涉及的10个发达国家中,美国的这一比例最高。调查结果显示,有91%的美国人认为,创办自己的企业是“一项令人尊敬的工作”,而持相同看法的日本人仅占8%。考夫曼中心的研究人员认为,这一现象与日本近年来经济下滑陷入困境并不是一种巧合。下面一组数据也能够说明美国人的创业热潮。据美国普赖斯-沃特豪斯-库帕斯会计事务所统计,在1999年第二季度,新兴公司获得的创业资本投资达到创记录的77亿美元,几乎是第一季度的43亿美元的两倍。以1999年上半年的数据来计算,创业资本投资额达到120亿美元,比去年同期增长了62%。就获得创业投资的公司数量来说,1999年第二季度为992家,而1998年同期为763家。以平均投资的规模来说,1999年达到770万美元,比1998年同期的平均规模490万美元提高了57%。

分析家们认为,美国人的创业热是由多种因素造成的。美国强劲的经济增长为新企业创造了机会,而新技术不仅推动了经济增长,也使得一系列的新型企业如与因特网有关的企业应运而生。此外,与此相应的是,在美国,向人们传授如何开办公司的公共和私人机构也越来越多,促使许多人跃跃欲试,而许多白手起家的人的成功故事,更激励其他美国人仿而效之。再加上美国无与伦比发达的风险投资业,更使美国的创业活动如虎添翼。正如美国普赖斯-沃特豪斯-库帕斯会计事务所全国风险资本研究部负责人柯克·沃尔登说:“现在真是赶上了一个好时候,任何一个人,只要他有一个技术上的设想,有一个很好的商业计划,都能拿到投资。”

美国的硅谷可以称得上是创业与创新精神的化身。在硅谷,一个研究成果、一篇毕业论文甚至一个想法都可以促成一个公司的创立。在玛格丽特·杰克斯大楼的二楼,杰姆·克拉克将一个项目变成了硅图公司, he 现在是网景公司的董事长。在大楼的四层,安迪·贝希托尔斯海姆将博士论文变成了太阳微系统公司。

在地下室,计算机研究室主任莱恩·博萨克与他的妻子、商学院的计算机研究室主任桑迪·勒纳创建了思科系统公司。在硅谷,这样的例子可以说是不胜枚举。硅谷绵绵不绝的创业热情得益于硅谷良好的创业环境,在一条长 50 英里的走廊地带集中了 7000 多家技术公司,这样的环境可使某位创业者的想法在一夜之间变成可能,再加上无可匹敌的吸引风险投资、从大公司获得资金支持的能力以及鼓励冒险和宽容失败的风气,使硅谷成为创业者的“乐园”。

## 二、放眼世界

在席卷全球的创业浪潮中,其他国家也并不甘当配角。1997 年 12 月,欧盟委员会在巴黎召开了有关“创新、新企业建立和就业”的第一次圆桌会议。欧盟委员会专员克雷森在会上提出:欧洲必须大大提高创业与创新精神。这次会议成立了有企业家、金融家、研究人员和其他角色参加的三个专门小组,他们正在集中研究:如何最好地筛选出有助于建立新企业的项目;如何支持这些企业的创办;如何使他们成长。

英国政府于 1998 年发表了《我们竞争的未来:建设知识推动的经济》的白皮书,英国首相布莱尔在宣读白皮书时说:“我们的成功取决于如何善用我们最宝贵的资产:我们的知识、技能和创造力。若有一个稳定的金融和经济背景,有一个支持创业的商业和社会环境,市场、技术和资金容易获得,有一支教育精良和技术熟练的、灵活的劳动队伍,创业就更有可能获得成功。”

德国已放宽银行贷款给新业务的条例,让年轻人能比较容易获得经营生意的资本。此外,德国的教育制度也将配合信息时代作出调整,在新职业不断涌现的情况下让学生获取“学习及重新学习”的技能。同时,化学和药物、汽车制造、电子、通信联络和媒体行业的大企业为了支持富有创新精神的小企业创建者,纷纷建立自己的风险投资公司。

新加坡内阁资政李光耀在香港接受美国有线电视新闻网(CNN)专访时说,要培养新加坡年轻一代的创业精神。他指出,

随着资讯科技的应用会衍生新的科技与产品,新加坡必须鼓励更多年轻一代勇于冒险,像美国人那样开创新公司,政府也会帮助他们获取创业基金的资助。新加坡为推动科技企业发展和培养科技企业家,设立 10 亿美元的科技企业家投资种子基金,目的是要吸引更多创业基金公司到新加坡投资和鼓励更多创业活动,争取在 25 年内把新加坡发展成为国际上一个重要的科技企业中心。新加坡还将实行“科技公司培养计划”,该计划与“科投基金”相辅相成,两者的不同之处在于前者为商业潜能较强的科技公司而设,强调导师的管理指导及援助;后者偏重于通过奖励方式来提高回报,激励更多专业人士或创业基金公司对规模较小的起步科技公司作出投资。新加坡政府设立这个科技企业投资种子基金的重要意义,在于它以实际行动来说明新加坡对促进科技企业发展所作的重大承诺。同时,政府准备和年轻企业家分担创业风险,经济发展局推出一个总金额达 5000 万元的新创业基金,以扶持更多尚处于初期发展阶段的新加坡及海外公司。按照由副总理陈庆炎博士所领导的部长级 21 世纪科技企业家委员会所制定的工作蓝图,新加坡将从教育、基础设施、条例和集资这四个方面着手,以创造适于企业成长的环境。它的首要目标是使新加坡成为能够将科技与市场结合的人才荟萃中心。

日本不久前推出了《新经济计划》,全面反思战后的经济模式,反对终身制、反对财团经济、鼓励创新经济。从 1998 年 4 月起,日本通产省和文部省携手开始进行“创业教育”。其目的是将开创新兴产业的梦想寄托于下一代身上,以此来与在开拓新兴商业活动中被拉开很大距离的美国相抗衡。为此,日本的创业教育的目标是,在高中生进行今后去向选择以前,就培养学生的创业精神,从中小学生时代起就培养他们对职业的兴趣与基本的商业意识,以鼓励他们的创业热情。

印度科技部为了鼓励大学生自主创业,设立了一项专门鼓励各科技专业大学毕业生自愿发挥创业精神的专项计划,目前,科技部已对 1.2 万人进行了创业培训。此外,印度政府还在 12 个地方

创办了科技创业者园区,这些园区设在工程机构及其他优秀学术和研究开发中心内及周围。

以色列政府为了鼓励创业,推出了“科技保温箱”的计划。按照该计划,创业者只要提出新构想就可获得为期2年、30万美元的创业贷款,以从事产品研发。目前,受益于该计划的新兴公司50%以上羽翼丰满,成为创业投资争相投资的对象。以色列人口590万,目前有2000多家高技术公司,2000年出口额总计达55亿美元。以色列在加密技术、网络安全和多媒体方面具有雄厚实力。据估计,全美国有15%的网络技术是从以色列引进的,以色列科技人才密度独步全球,每10000人中就有135人是工程师,而美国也仅为85人。

### 三、聚焦中国

在全球性的创业浪潮中,我国也并没有仅仅充当看客。江泽民同志1999年6月15日在第三次全国教育工作会议上指出,“要帮助受教育者培养创业意识和创业能力。通过教育部门的努力,培养出越来越多的不同行业的创业者,就可以为社会创造更多的就业机会,对维护社会稳定和繁荣各项事业就会发挥重大的作用。”李岚清同志也曾在会上指出,“要探索鼓励高校毕业生自主创业的有效途径和相应的政策措施。通过政府设立小额贴息贷款,或借助社会风险投资基金等方式,支持大学生开办、承包和改造企业,特别是小型科技民营企业。”1999年4月19日,由科技部、教育部、人事部、财政部、中国人民银行、国家税务总局、国家工商行政管理局联合制定的《关于促进科技成果转化的若干规定》(以下简称《规定》)正式发布。徐冠华同志在为此召开的贯彻落实《规定》的座谈会上指出,该《规定》提出的新政策,旨在引导科研机构、高等学校和广大科技人员去积极转化科技成果,创办高新技术企业,加速我国高新技术产业化进程。《规定》颁布后,清华大学、浙江大学等高校纷纷出台有利于在校学生创业的政策措施。清华大学有关部门为支持学生创业活动,将出台相应学籍管理细则,允许一些自身条件比较优秀的学生暂时中断学业搞创业活动,学校为

其保留一段时间学籍。1999年,为了扶持、促进科技型中小企业技术创新,科技部和财政部共同设立了科技型中小企业技术创新基金,等等。

政府的厚爱,政策的呵护,催生了20世纪90年代末期华夏大地如火如荼的创业浪潮,在生机勃勃的中国经济画面中勾勒出一道道壮丽的风景。在这些风景之中,给人印象最深的恐怕还是当时号称“知识经济”引擎的互联网创业浪潮。这波席卷全国的网上创业浪潮大致可以分为三个阶段。

第一阶段是从互联网在中国出现开始,到1999年上半年。其间没有后来几次集中式的创业高潮,而是一些先知先觉者摸着石头过河,慢慢积累的一个创业历程。其中有很多人已经倒下,成了中国互联网历史上第一批先烈。而幸运者则成为了今天中国互联网市场上的主要力量,包括新浪、搜狐、网易、联通实华开等。这个阶段创业者的共同特点是个人英雄主义,并且天生对互联网有极强的敏感性和洞察力。由于这时风险资本尚未对中国形成集群式的轰炸,这些创业者早期寻找资金的经历都十分艰苦,如网易一直到1999年7月才有第一笔资金注入。

第二阶段在1999年6月前后。一批海外兵团带着海外资金归来,他们采取的策略是“高举高打”,几十万美金的资本照着几百万的样子去花,成则已,败则回去念书,或者凭着哈佛的文凭再找一份投资银行或咨询公司的工作。这是一个学历很高、教育背景很好的群体,“聪明”写在他们的脸上。他们毕业于美国名牌商学院,抛弃年薪十数万美金的工作机会,靠他们在互联网上发掘的独特视角吸引公众,靠一份出色的商业计划和强大创业团队吸引风险投资者。他们大都有一个很强的团队,团队成员之间有着不同的背景,他们明白互联网时代最重要的是速度,靠个人单打独斗闯天下的时代已经过去。他们在短时期内完成了“圈钱”和“圈地”的过程,快速发家,大有后来者居上,赶超第一批创业前辈之势。这一批公司中最具代表性的有 etang、elong、eachnet、Chinaren、Ctrip 等。



第三阶段在 1999 年 11 月中美签署世贸协议之后。在这之前,由于政策的原因,创业及风险投资沉寂了几个月之后,在那时突然爆发出来。许多犹豫了很久的人下定决心开始创业,许多酝酿了很久的商业计划得以在很短的时间内找到风险资金。从 1999 年 12 月到 2000 年 3 月,这段时间可以说是迄今为止中国创业史上的白金时代。平均每天都有数个新网站开张,各大城市电信局纷纷扩大机房容量以容纳不断拥进来的 .com 们的服务器。或许是由于太多的缘故,这一波的创业者们都没有给公众留下太多的印象。

除了网上创业浪潮外,还有一种风景能够说明中国的创业浪潮之迅猛,这便是全国各地此起彼伏的商业计划大赛。自 1998 年首届商业计划大赛在清华大学举办以来,全国各地的商业计划便如雨后春笋,以 2000 年为例,全国许多经济较发达的省、市如四川、天津、上海、北京等地都举办了创业大赛。

2000 年 1 月 15 日,和讯网“挑战杯”中国大学生商业计划竞赛在清华大学开赛。经初赛、预赛、复赛层层选拔,90 位大学生创业“精英”及其 30 件作品脱颖而出,其中来自清华大学的“视美乐”小组已获得了上海一家商业企业的 5 000 多万元风险投资。

2000 年 11 月,共有 2000 多名大学生参加的“张江杯”上海市大学生商业计划大赛决出了金、银、铜 16 件作品,上海的两家风险投资商抢先与获得金奖的两件作品草签了初步合作协议。

2000 年 6 月 14 日至 11 月 14 日,由中关村科技发展股份有限公司、麦肯锡(中国)公司、中关村科技园区管委会和科技部火炬中心共同主办的“中关村创业二〇〇〇”商业计划大赛在北京举行。大赛凝聚了一流的商业资源支撑网络,吸引了 38 家著名企业鼎力支持,54 家风险投资机构积极参与,其中不乏国际知名的风险投资商,如高盛、软银、维欣、汉鼎亚太等。来自北京、上海的 10 个创业团队脱颖而出,同时,有 4 个团队和投资方签署了投资协议或投资意向书,12 个团队被选入刚刚成立的“中关村科技孵化中心”继续进行培育。这次商业计划大赛成功使 7 个团队获得了投