

适用于大学生和博士研究生的创业想法描述指南

本指南将指导您如何逐步描述您的创业想法。您向德国外国人管理局提出《德国居留法》第 21 条第 6 款规定的申请时需要提供此描述内容。即使无需出示完整的商业计划书，您也必须向外国人管理局清楚地说明，您的创业想法具有可行性且您的自雇职业计划不会影响您的大学或博士研究生学业。

为了向外国人管理局证明不会影响您的大学或博士研究生学业，您每周的自雇工作时间不得超过 15 个小时，并且不得在上课期间工作，包括大课和讨论课！建议：请在描述中说明您每周自雇工作时长不超过 15 个小时，并且工作时间不与学习时间冲突！工作时间可在大课和讨论课结束后的晚上或周末！建议最好单独列出一个章节专门阐述工作时间！

注意：该建议也适用于博士研究生。请明确说明，您不会于在校工作时间或课程进行期间开展您的自雇工作。

本指南划分为不同章节说明如何描述创业想法。请“逐步”遵循各个章节的说明描述您的创业想法。在每个章节的开头段落我们均简要地总结了您需要描述或阐述的内容。接着我们将针对您个人或您的创业想法提出若干问题。回答这些问题您就能充分描述您的创业想法。

您无需回答所有问题，因为其中有些问题可能与您的创业想法不相关。字体颜色为灰色的问题表示可能对您有帮助的非必答问题。

重要提示：即使您已回答了所有问题并确信自己详细地描述了您的创业想法，这也不表示外国人管理局不会驳回您的申请。我们无法向您保证申请一定会成功通过。若外国人管理局驳回您的申请，请发邮件告知我们，我们将尽力为您提供进一步帮助。

总结

总结是描述的第一步。在总结部分中，请简明、扼要和准确地介绍您本人以及您的创业想法中的要点。在这个简要描述中应尽量让外国人管理局对您本人以及您的创业想法感兴趣。请完成所有章节后再进行总结。总结篇幅不得超过一页。

- ➔ 自我介绍和创业想法。
- ➔ 总结内容不超过五分钟阅读时长，请确保内容通俗易懂！

姓名、出生日期、婚姻状况、原国籍、专业资质

请简要描述您的创业想法和给客户带来哪些利益

- 我的商业想法/产品/服务内容。
- 产品/服务可为客户创造的利益。
- 商业想法/产品/服务的特色优势（例如填补市场空白、新的潮流趋势、可以为客户节省时间等）。

目标群体/市场

- 客户群体（例如根据年龄、性别划分）。
- 市场潜能大小。目前是否有这方面的潮流趋势。

自雇职业类型

- 商业性质或自由职业性质的自雇职业
- 个人或团队形式

地点

- 创业地点

工作时间

- 每周从事自雇职业的工作时长。
- 每周具体的工作日以及工作时间。

第 1 章：个人简介

请描述您的创业动机以及您个人所有具备的品质和能力。更多关于个人的详细信息提醒参阅随附的简历。若您得到您家人的支持，也请在此处提及。若您的自雇职业需要正规的资质认证（例如满师考试合格证书、学历证书），则必须证明出示您在原国籍国家所获得的等效的资质认证。

- ➔ 我的个人动机。
- ➔ 我的个人技能/专业资质。

在就读期间从事自雇职业的动力（例如我想学以致用、我想勤工俭学、我想将我的一个创意付诸实践）。

具备的个人能力和专业资质（例如就读专业的专业知识、在校积累的经验、个人兴趣爱好、语言能力、在原国籍国家从事过的自雇职业等）。

具备哪些企业经营技能（例如计算机方面的知识）。与从事自雇职业相关的优势（例如在原国籍国家曾有这方面的经验、来自家庭和朋友圈的榜样等）。

第 2 章：我的产品/服务

请描述您的创业想法和计划的业务活动。请描述您的产品和服务以及您的创意和其他人相比有何不同之处，还有您的商业创意是否是您的原创。

- ➔ 我的创业想法包含的内容。
- ➔ 创业想法的亮点。

我提供的产品/服务内容。我的创业想法的灵感来源。

我的产品/服务的特点，即它们能为客户创造的优势。

我的创业想法是如何产生的。

目前市场是否有类似的产品/服务。若有，请描述个人产品/服务有何与众不同之处（例如价格、质量、及时性、潮流趋势等等）。

如何将产品推销给客户（销售途径）。

第 3 章：我的客户

请描述您的目标客户群体以及您打算如何开发客户。

➔ 购买我的产品/服务的客户群体。

我的目标客户群体（例如年龄、收入、国籍、性别、生活方式等）。

客户购买本人产品/服务的原因。

我对我的客户的消费行为有哪些了解（例如客户购买频率）。

第 4 章：我的经营地点

描述您从事自雇职业的工作地点以及该地点对您个人而言的优势所在。

➔ 我的经营地点以及选址原因。

是否需要个人办公场所或者可居家办公。

是否需要营业场所。若需要，请描述营业场所的区位环境（例如位于市中心、郊区、住宅区、工业区、商务区、周围是否有餐馆等）。

若已有营业场所：此营业场所的区位环境对我而言的优势。

我是否需要自己的仓库。若需要，请描述仓库位置。

第 5 章：业务推销

请描述如何与客户建立联系。

➔ 如何推销和销售产品/服务。

客户如何了解产品/服务（例如通过报纸、广告海报、宣传单、互联网、Facebook、Instagramm）。

第 6 章：公司形式 & 工作时间

请描述是否进行商业性质或自由职业性质的自雇职业，以及独立创业还是团队创业。若在以上章节中仍未描述您的工作时间，请在本章节说明。

- | |
|---|
| <p>→ 我计划从事的自雇职业类型。</p> <p>→ 我想独立创业还是团队创业。</p> |
|---|

商业性质或自由职业性质。

个人或团队形式。

计划成立的公司法律形式（例如个体经营企业、民法公司 (GbR)、创业型有限责任公司 (UG)、有限责任公司 (GmbH)）

计划工作时间以及每周工作时长。

第 7 章：产品价格/利润

请描述产品或服务的预售价格、产品/服务可能产生的成本以及期望利润。

- | |
|---|
| <p>→ 产品/服务的预售价格。</p> <p>→ 产品/服务的投入成本。</p> |
|---|

产品/服务的预售价格。

必要的成本投入项。

- 必要的投资项。
- 前期准备所产生的成本（例如咨询、费用、税收、管理、市场营销）。
- 可能产生的投资成本（例如租金、机器、家具、计算机、工具）

制造产品/购买产品可能产生的成本。

办公室/营业场所/车间每月的运营成本。

我期望的利润。