

项目名称+一句话（目标愿景）

从项目标题看冠军相

（例如：巫师编程—中国创造力编程领导者）

如：领导者、开创者、定义者、先锋等

参赛组别

参赛省份

所属高校

联系信息（姓名/联系方式）

项目概述

项目亮点、优势展示

如：技术独创性、专利数量、团队实力、
市场份额、意向订单、融资等

第一页将项目的优势亮点展示出来，吸引评委的目光与关注。非常重要！！！！

第一部分 痛点分析（1-2页）

Why? Why Now?

分析市场痛点、现状和背景

主要内容：

1、讲清楚项目的**行业背景（细分行业）**，**规模（用数字说明一切）**、**发展趋势等**（注意分析要具体可信，与所要做的事要紧密相关，避免空泛论述）

2、描述在目前的**市场背景下**，你发现的**痛点或需求点/机会点**

（在分析=痛点时，如已有解决相关痛点的产品或服务，简要分析已有的产品或服务存在的不足，表明当前的商业机会）

第二部分 解决方案（3-8页）

一、讲清楚你要做什么

一两句话讲清楚产品及方案

1、有什么样的解决方案或产品，解决什么痛点

（你的方案或者产品是什么，提供了怎样的功能？）

配上产品原型设计图（实物图）、功能示意图或简要流程框图，简要文字辅助说明。

2、关于内容，有两点需要注意：

- a、不要追求大而全，要专注聚焦，解决这件事中的某一个关键问题
- b、不建议盲目跟风，追随投资热点

二、讲清楚优势

- 1、**技术优势**，专利、科研等，国内国际排名，业内排名
- 2、**资源优势**（为什么这件事情你能做，而别人不能做？或者为什么你能比别人干得好？你的特别的核心竞争力是什么，你与众不同的地方是什么？比如学校支持的啊，政府支持啊，行业垄断啊）
- 3、**口碑优势**，目前已经达成里程碑（产品、研发、销售等关键环节的进展，尽量用数据）
- 4、**团队优势**，技术科研型团队可作为优势介绍
- 5、**竞品分析对比**：国内外同类产品（做关键维度的全**参数**和**价格**等元素的对比分析。一定要客观、真实，优劣势可能都有）

第三部分 市场分析（6页左右）

- 1、市场规模及容量**（细分目标市场，引用相关的权威数据、注明出处），突出本项目的前景。
- 2、说明你未来将如何挣钱，即你的商业模式，你的产品将面对的用户群是谁，针对这个用户群，你所采用的有效（结果说明一切）营销方式。营销方式要真的能落地，能执行，能赚钱。说明盈利模式（成本、售价、盈利空间等）**
- 3、目前已经达成里程碑合作案例**（总共有几家，总收入，年限，产品、效果反馈等关键环节的进展，用数据说明）

第四部分 财务预测与融资计划（1-2页）

- 1、财务预测：**未来6个月--3年的财务预测，总收入，总支出（场地，人员，固定成本，生产成本等），利润，最后持续盈利。（创意组1-2年预测数据、创业组前2年及未来3年财务预测）
- 2、融资：**目前的股权结构（创意组）、估值（创业组）（最好简述估值逻辑，是基于市盈率（5-10-40）*12个月的利润，还是基于市销率*销售收入，还是基于对标等方式算出来的）
- 3、需要多少钱，释放多少股份，用这些钱干什么？达成什么目标？**（写1年的融资即可，不建议写未来3年，甚至5年的财务预测，除非是已经非常成熟的项目）
- 4、之前的融资情况**（如果有的话）

第五部分 战略规划（1页）

- 1、**战略布局**：根据市场的情况，分阶段战略布局说明。
- 2、**发展预测**：1年的发展预测情况

第六部分 项目团队（2页）

主要内容：

- 1、讲清楚团队的人员组成、分工和股份比例（照片+岗位、介绍，突出创始人）
- 2、团队要有**合理分工，人尽其职**，需要介绍团队主要成员的背景和特长（强调个人的能力（专业）适合该岗位，团队的组合适合创业项目）
- 3、指导老师说明（说明指导老师的技术背景、创业经历等，行业顾问一定要权威人物）
- 4、说清楚你们团队的优势（要让人相信为什么这个事情你们这个团队来做，会更靠谱，会更容易成功。如果是科技成果转化项目，有必要说明老师在团队中的角色）

结束语

铿锵有力，紧扣内容
情怀与愿景齐飞

其他建议

- 用一两句最具诱惑力的话概括公司的经营内容，也就是投资亮点。
- 用一两句话来介绍公司的产品或服务，以及他解决了用户什么痛点问题。
- 用一两句话来清晰的描述公司的商业模式——盈利模型。
- 用一两句话来描述公司行业及细分领域、巨大的市场规模及美好的发展前景。
- 用一两句话来描述公司相对于竞争对手的核心竞争优势。
- 用一两句话来陈述公司本轮期望的融资金额及主要用途。
- 用几句话来展示创业者和核心管理团队的背景及曾经取得的相关成就。
- 用一个图表来展示公司的财务状况和未来财务的预测。

说在最后的话

- 1、该模板中的主要内容是项目的内容要素，建议务必在各自项目材料中进行体现。至于每部分（每页）的现有标题，仅供参考和说明使用，各项目可自行发挥。
- 2、投资人很看重商业计划书的**PPT**，以此来判断创业团队的综合素质。因此，第一印象非常重要。一份逻辑清晰、文字精炼、观点鲜明、视觉美观的**PPT**非常重要。创业团队必须要会写和会讲**PPT**，多练多讲。
- 3、如果想提升**PPT**水平，建议多学习苹果、小米、华为、罗辑思维等产品发布或对外演讲的**PPT**，包括他们的文字和视觉等。如：走技术创新路线的，突出科技感。简约、大方为主。
- 4、强烈不建议封面标题直接用公司名字（尤其是对于尚未成立公司的项目），因为看公司名并不知道你公司做什么，太不利于建立评委对项目的第一印象。
- 5、PPT整体建议以导航页或目录页标题的形式，可以为路演人员提醒，不至于逻辑出错