

截止时间：2020 年 7 月 23 日 23:00。

这是个 A 类赛事。个人感觉，互联网+比赛就是项目计划书或商业策划书写作大赛，谁牛吹得好，能够征服评委就可以拿奖。大一时了解到，张先宜带的一个队伍，除了计划书，还去找一个社区搞了一个调研证明什么的东西，就拿了省一等奖。

项目计划书的写作还是比较讲究技巧的，大家加油，多在网上搜搜相关资料。可以参考《20200710 全兆天-项目计划书如何书写？.pdf》来写作，里面的都是干货。模板页数少，对应的内容就简略些；模板页数多，相应内容就详细些。具体情况，具体分析。写作时不用太关注格式，最后整合的时候再调整；几级标题、哪个标题要让看的人能分清。

我们整到这周五，7 月 17，大家把自己的工作成果发群里面，整合一下。

| 名称 | 负责人 | 模板参考页数 | 备注 |
|--------------|---------|--------|------------------|
| 执行/项目概要 | 未定 | 3 | 项目简介、每部分摘要等；最后来写 |
| 市场分析 | 陈叶红、王文举 | 9 | |
| 产品（服务）及其运营模式 | 文华 | 14 | |
| 现状与规划 | 周余 | 7 | |
| 核心竞争力 | 刘宏鑫 | 5 | |
| 组织与人员 | 林聚 | 4 | |
| 财务分析 | 郭立程 | 4 | |
| 风险与对策 | 风险与对策 | 2 | |
| 附件 | 无 | | 营业执照、合同、证书等 |

1、目录（不要超过 3 级）

2、执行/项目概要（项目简介、每部分摘要等）
3（未确定负责人，最后来写）

3、市场分析

9

（陈叶红、王文举）

主要内容：

- 1、描述在项目直接相关的市场背景（行业背景、市场发展趋势、市场空间等）下，发现一个什么样的痛点（市场需求点 / 机会点）
- 2、解决痛点的项目目标客户精准画像，（特征、数量、分布、购买动机、购买能力等）
- 3、目前是做该项目正确的时机（前浪后浪）

注意：

- 1、不要八卦文、要有阅读乐趣，小标题设问等吸引人。
- 2、图文并茂、言简意骇。
- 3、数据精准详实，要求最新数据。

4、阅读者要产生共鸣。

4、产品（服务）及其运营模式

14（文华）

主要内容：

1、产品的功能、组成或结构、知识产权产生与保护、生产工艺流程、**生产成本（为财务提供基础数据）**等。

2、服务的内容、人力资源、服务对象、相关资源。

3、销售推广模式：针对目标客户，是线上还是线下？推广方式、范围、内容？**要说清楚采用的模式的内在商业逻辑。**

4、盈利模式：

付费方式（付款时间，先付后付，付款人？还是要说清楚采用的模式的内在商业逻辑？）

定价模式（撇脂策略？成本策略？还是要说清楚采用的模式的内在商业逻辑？）

验证情况（测试范围、测试效果、存在问题、如何迭代？）

注意：

图文并茂。产品设计图、产品实物图、服务流程图、服务实景

图、产业链结构图、商业模式图。

5、现状与规划

7

（周余，去知网搜一些综述论文，如知识图谱发展与应用、瓶颈；国家统计局网站[<http://www.stats.gov.cn/>]找一些数据，具体数据自己把握下，如检索：深度学习、人工智能等）

主要内容：

从产品销售角度看：产品模式、样品试制、开始量产、开始稳定运营、爆发期...（创意、初创、成长）

从外界评价角度看：税收、就业、获奖、视察、报道等。

从社会价值贡献看：带动增收脱贫、消减污染总量，弘扬社会正气等。

未来发展计划要分**时间**和**空间**两个维度。

1、时间上一般 1-3 年的详尽定量规划、中长期战略规划。

2、空间上包括产品品类的扩张，产品销售地域的扩张。

注意：

1、**现状很重要，注重已经做出的成绩。**

2、规划更重要，没有足够市场和发展前景的项目没法吸引投资人的注意。

3、不要老虎吃天，盯住细分市场，聚焦小切口，做隐形冠军。

5、**评审规则重点着重介绍。**比如注重就业的，那就多提就业现状和未来。

6、核心竞争力

5

（刘宏鑫，我们这个产品有哪些优势）

主要内容：

商业项目：技术壁垒（专利、技术秘密、

AMSL）、非遗、文化（同仁堂、

周村烧饼）、服务（海底捞）、组织模式（华为全面持股）、价格（小

米）、市场空档（滴滴）、客户规模（滴滴）、

人力成本等。

公益项目： 可持续性（ 红会、 韩红基金、 壹基金）

7、组织与人员

4

（， 前期团队成员， 后期如何发展人员
[一本正经地瞎编]， 团队成员分工介绍，
团队目标等）

- 1、 讲清楚创始团队背景及擅长的专业方向；
- 2、 创业组织结构最佳形式是一个篱笆三个桩型的；
- 4、 组织结构要是适应项目， 岗位职责要明确， 一岗多人、 多人一岗。
- 5、 人员的背景、 知识结构、 个人能力等要符合岗位要求。

6、创业负责人要做到一口清，路演要亲自上场。

8、财务分析 2（郭立程，随便写写，别写太多）

主要内容：

1、财务制度与假设、财务预测报表、财务指标与评价。

报表：资产负债表、损益表、现金流量表等。

财务指标：偿债能力（资产负债率、流动比率等）、运营能力（应收账款周转率、存货周转率）、盈利能力（资本金利润率、成本费用利润率）等。

2、融资：估值逻辑与项目估值

注意：

1、和计划书其他内容保持一致，年份一致，预测基础一致。

2、数据来源真实，假设合理（预估的增长率要合理）、计算准备。

3、建议聘请专业会计或者优秀会计专业学生完成底稿、报表。

9、风险与对策

2

（刘诚浩，具体点，稍微多写点，模板这部分的内容稍少）

主要内容：

技术、管理、市场、经营、财务、其他

注意：

- 1、讲完一个风险就提出相应的对策。
- 2、对策能切实解决或者降低风险。
- 3、分析要结合项目实际。

10、附件：营业执照、合同、证书等

（附 iCAN 获奖证书与大创验收证书）