



第六届中国国际“互联网+”大学生创新创业大赛合肥工业大学校赛专题培训

【备战第六届国际互联网+创新创业大赛】

---项目计划书如何书写？

行知导师团导师：仝兆天

2020年7月10日



导师介绍：



仝兆天

共青团中国青年创业导师

中国管理科学研究院学术委员

粤港澳大湾区创新创业中心理事

北京大学南京创新研究院创业导师

欧中青年领袖论坛青年委员会委员

上海经信委中小企业服务中心志愿服务专家



基于创新的创业

- 六年前（2014年）
- 李克强，浙江大学
- “创业是靠创新才能创出来的。没有新的创新的产品、创新的服务，很难赢得市场。”



大学生创业应区别于低端产业、低价产品、低水平技术 去追求高水平创新和高层次创业



什么是创新？

1997年5月11日

IBM Deep Blue



2016年3月15日

DeepMind AlphaGo



2017年1月30日

CMU Libratus





柳传志：事为先，人为重

事=好的想法+创新的产品

人=优秀的团队+强有力的执行

创业四W： **Why、What、Who、How**

计划书就是回答这四个问题

对外寻求融资，对内统一认识





目录



概述



WORD 版本



PPT 版本



PPT 书面评
审版、现场
评审版



BP 修改
与迭代





商业计划书(BP) 概述





版本：WORD（全面详尽）、PPT（执行概要）逻辑、内容保持一致

PPT版本：书面评审版、现场评审版

书面：不借助其他材料评委能够完全理解项目

现场：吸引评委能够使其全称注意路演

内外兼修：

逻辑清晰、观点鲜明、文字精炼、视觉舒心

能够引投资、能凝聚思想、评委认可（**不同赛事，不同评委规则**）



WORD版本





名称格式：主副标题

项目名+一句话项目介绍

如你所见	全国领先的影视拍摄究竟方案提供商
编程猫	中国最好的少儿编程教育
中云智车	未来商用无人车行业定义者
‘90后’	女大学生有点‘田’ 天英农业
炽云科技	全国车载光学显示技术引领者
NOLO-VR	5G时代全球移动VR的领航者



18	焊接相机——国内首创瞬态光谱成像焊接质量在线监控系统	江苏省	南京理工大学
19	玄武之道-中国路面复合新材开创者	江苏省	扬州大学
20	回车科技——未来全脑智能行业定义者	浙江省	浙江大学
21	智网云联——无限共算全球算力交易平台	浙江省	浙江大学
22	木链科技-工业信息安全首选合作伙伴	浙江省	浙江大学
23	和伍系统科技——大国重器创新设计方法变革先行者	浙江省	浙江大学
24	海声塑磁——新型稀土永磁材料开拓者	浙江省	浙江工业大学
25	超纤科技——新型多功能无醛纤维板先行者	浙江省	浙江农林大学



- 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、市场分析
- 4、产品（服务）及其运营模式
- 5、现状与规划
- 6、核心竞争力
- 7、组织与人员
- 8、财务分析
- 9、分线与对策
- 10、附件：营业执照、合同、证书等





3、市场分析

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

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

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

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

- 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

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

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

主要内容：

营业执照

专利、商标、软著等知识产权申请和授权的证明等

政府部门、权威行业协会的奖励、荣誉等

用户使用证明、用户购买协议

销售合同

融资合同、融资进账单据

调研数据与分析

注意：

- 1、规范、清晰、扫描不要拍照。
- 2、以前比赛获奖要结合实效性来斟酌考虑实际效果。
- 3、要在正文插入编号，以便查询。



提示：融资注意点

- 1、资金需求
- 2、资金用途和使用计划
- 3、投资方的权益
- 4、投资的退出机制





PPT版本





新冠前后的网评有什么区别？

新冠的网评使用书面评审版

新冠后的网评路演使用现场评审版1

线下路演评审使用现场评审版2

PPT（图片加文字）

PPT加实时音视频解说（再加声音）

PPT加现场解说（再加体态、眼神、视觉）





PPT书面评审版、现场评审版





第一部分（10%-20%）

分析行业背景和市场现场-Why/Why Now?

主要内容：

- 1、项目直接相关的行业背景、发展趋势、市场规模、政策法规等因素分析。**行业市场分析要具体且有针对性，避免空乏论述。**
- 2、描述在目前的市场背景下，发现了一个什么样的痛点（市场需求点 / 机会点）。
- 3、请说明目前是做该项目正确的时机（如果有必要）。

建议：

多用数据或案例说明





第二部分（1页）

讲清楚要做什么-What?

主要内容：

请用一两句话说清楚准备做什么事，最好能够配上简单的产业链上下游图（或产品功能示意图、简要流程框图等），让人对要做的是一目了然，不要整页PPT都是大段文字。

建议：

对于项目的定位一定要清晰、明确





第三部分（70%左右）

如何做以及现状-How?

主要内容：

- 1、表述清楚有什么样的解决方案，或者什么样的产品，能够解决发现的痛点（市场需求点 / 机会点）（突出自己的独特价值、亮点和优势）
- 2、明确产品将面对的用户群是谁（要有清晰的目标用户群定位）
- 3、说明产品或解决方案的核心竞争力 / 壁垒（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？）





第三部分（70%左右） 如何做以及现状-How? （续）

主要内容：

- 4、说明未来如何实现盈利，即盈利模式 / 商业变现（如果项目还处于雏形阶段或太早期，无需过多介绍盈利模式，把重点放在产品、解决方案上，让大家觉得确实用户有价值，并且机会放大）
- 5、该项目面向未来的战略规划，包括但不限于研发、生产、市场、销售等主要环节（项目发展阶段不同，各主要环节的讲述重点不同）
- 6、截止到目前，该项目的发展 / 执行情况（产品、研发生产、市场拓展、业务发展、销售等核心环节的进展，尽量用数据进行总结，突出数据变化的趋势）





第四部分（1-2页）

项目团队-Who?

主要内容：

- 1、团队的人员规模、组成、股权结构
- 2、团队主要成员的分工、背景和特长，并说明个人能力的匹配度
- 3、团队的核心竞争优势

建议：

对于高校科技成果转化项目，需说明科技成果的完成人与团队的关系





第五部分（1-2页）

财务预测与融资计划-How much?

主要内容：

- 1、未来1-3年左右项目收支状况的财务预估
- 2、未来6个月或1年的融资计划（需要多少资金，释放多少股份，用这些资金干什么，达成什么目标？）
- 3、之前的融资情况（如果有的话）





结束语

感谢聆听

其他（联系人+联系方式）





BP修改于迭代





修改要求：期刊论文、学位论文水平

内容的修改

格式的修改

万绿丛中一点红，错误很显眼，一眼看出来





- 标题：宋体，二号，粗体
- 作者：宋体，三号
- 一级标题：黑体，三号
- 二级标题：黑体，小三号
- 三级标题：黑体，四号
- 四级标题：黑体，小四号
- 正文：宋体，小四号

[illegible]



- 



格式修改

2、页面设置

- (1) 行距：1.5倍行距，比要求的1倍行距舒服

- (2) 页边距：

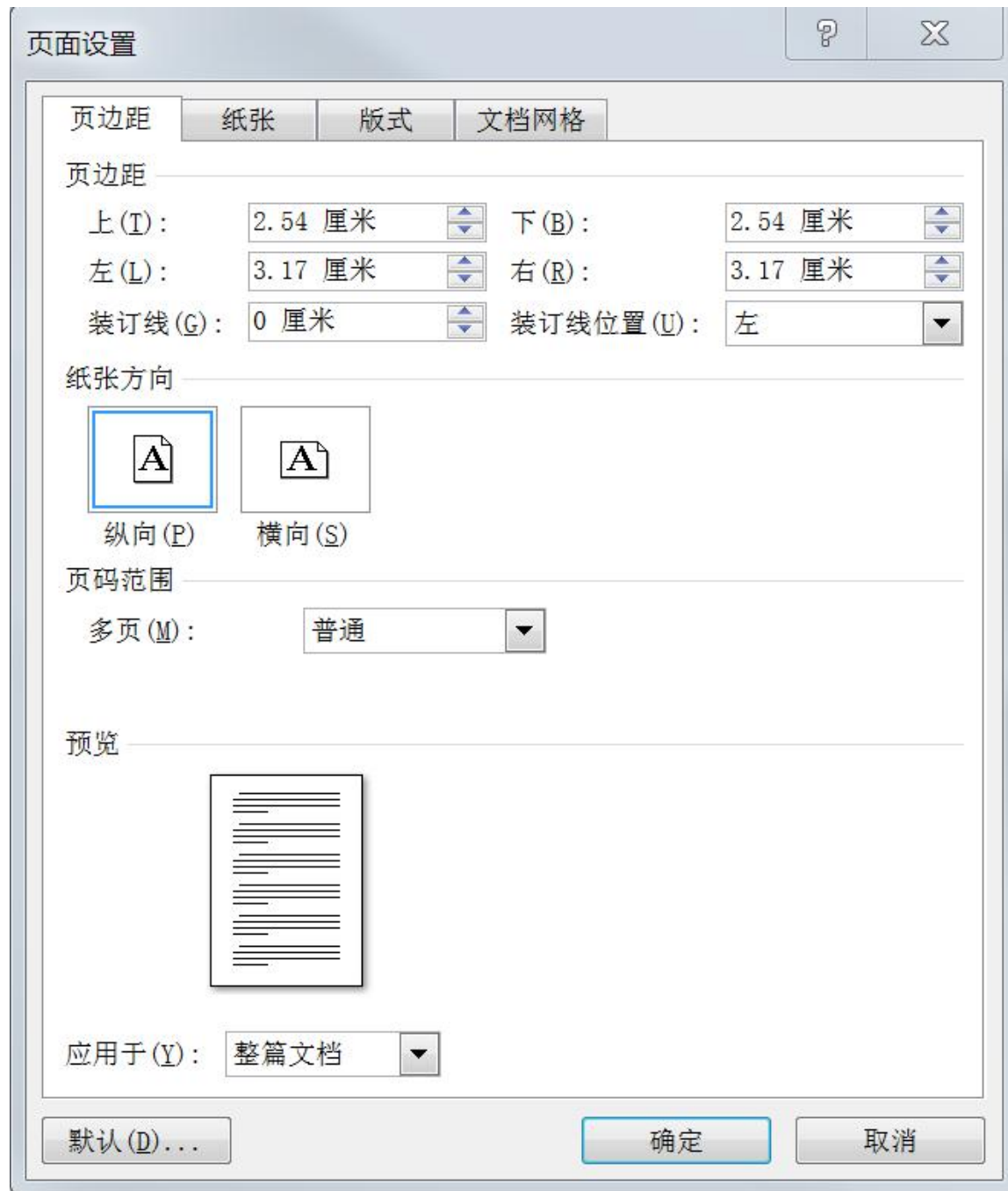
上下：2.5厘米

左右：3厘米

装订线：0厘米

- (2) 页眉：1.5厘米

页脚：1.5厘米





格式修改

· 加页眉

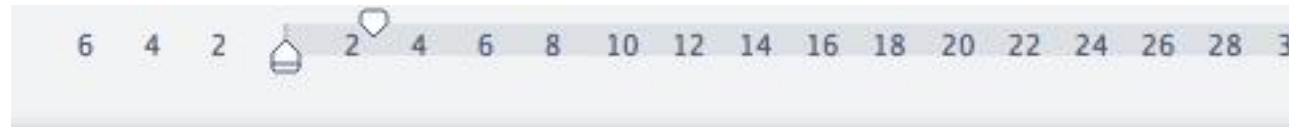
内容为：“创青春”合肥工业大学大学生创新大赛参赛作品

字体为：什么字体？楷体、小五号居中

· 插入页码

位置：页面底端

对齐方式：外侧



晏子身无五尺，封作齐国宰相；孔明卧居草庐，楚霸虽雄，败于乌江自刎；汉王虽弱，竟有万里江山威，到老无封；冯唐有乘龙之才，一生不遇。韩信未三餐，及至遇行，腰悬三尺玉印，一旦时衰，死于阴

有先贫而后富，有老壮而少衰。满腹文章，白发竟然



→ 内容修改

- 用全心
- 看要求
- 听录音（口述思想）
- 整材料
- 修文笔
- 术语同
- 个人完成
- 交叉改
- 再汇总
- 内容同
- 不冲突
- 句句过
- 要三改
- 集体完成



→ 看要求

- 1、创业机会：项目的产业背景和市场竞争环境；项目的市场机会和有效的市场需求、所面对的目标客户；项目的独创性、领先性以及实现产业化的途径。
- 2、发展战略：项目的商业模式、研发方向、扩张策略，主要合作伙伴与竞争对手等；面临的技术、市场、财务等关键问题，提出合理可行的规避计划。
- 3、营销策略：结合项目特点制定合适的市场营销策略，包括对自身产品、技术或服务的价格定位、渠道建设、推广策略等。
- 4、财务管理：股份结构与规模、资金来源与运用；盈利能力分析；风险资金退出策略。
- 5、管理团队：管理团队各成员有关的教育和工作背景、成员的分工和互补；公司的组织架构以及领导层成员；创业顾问，主要投资人和持股情况。
- 6、经营状况预测：项目的营业收入、税收上缴、现金流量、持续盈利能力、市场份额等情况；主营业务利润、总资产收益、净资产收益、销售收入增长等情况。



整理材料的要求

- 要求有立意 高屋建瓴、通揽全局
- 要求有思想 保持大家一致性
- 要求有石锤 要有网上消息或自己的分析
- 要求有逻辑 符合事实的逻辑，比如我们一个收费1万的培训到乡村小学找生源是否合适？
- 要求有针对 不要拷贝
- 要求有条理 单纯罗列不行



修文笔、术语同

- 标点符号，一逗到底，，，，，，
- 啰嗦、重复
- 不要口语化，我们？我？
- 使用大陆标准语
- 同一个事物，同一个术语 要自己彻底检查一遍，就是碰到一个术语就标红，然后过一下结尾的文字，确认统一。





创业的准备

- **心理** 韧性，压力，胆识，清晰，主见，目标，坚持
- **项目** 刚需，领先，壁垒，容量
- **资金** 启动与发展
- **人员** 选项目就是选人，做事人为先
- **环境** 大环境和小环境



感谢聆听

欢迎提问！创业路上，行知陪你一起走！

行知导师团 · 全兆天



有需要的可以扫描联系教学助理（陈老师）