截止报名时间：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，誰牛吹得好，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仝兆天-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，对应的内容就简略先；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 | 刘城浩 | 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/**](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（ 海底涝） 、 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）**