

项目名称：一句话描述

（例如：小米电视：打造年轻人的第一台电视）

联系信息（姓名/联系方式）

建议：项目名称不要直接用公司名字（尤其是对于尚未成立公司的项目）

## 第一部分（1-2页）

# Why ? Why Now ? 分析市场现状和行业背景

- **主要内容：**

- 1、讲清楚项目相关的行业背景、市场发展趋势、市场空间**（注意行业市场分析要具体且有针对性，与所要做的事要紧密相关，避免空泛论述）
- 2、要描述在目前的市场背景下，你发现了一个什么样的痛点，或需求点/机会点**（在分析这个痛点时，如已有解决相关痛点的产品或服务，可能需要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）
- 3、说明目前正是做这件事情的最正确的时间**

## 第二部分（1页）

# What？讲清楚你要做什么

- **主要内容：**

**讲清楚你准备干一件什么事。不要整页PPT都是大段文字，你要做的事应该是一两句话就能说清楚。最好能配上简单的上下游图或功能示意图或简要流程框图，让人对项目一目了然。**

**关于内容，有两点需要注意：**

- 1、不要追求大而全，要专注聚焦，表明你就想做一件事，而且就想解决这件事中的某一个关键问题
- 2、不建议盲目跟风，追随投资热点

## 第三部分（ 6页左右 ）

### How ? 如何做以及现状

- **主要内容：**

- 1、讲清楚你有什么样的解决方案，或者什么样的产品，能够解决第一部分发现的痛点**（你的方案或者产品是什么，提供了怎样的功能？）
- 2、你的产品将面对的用户群是谁**（一定要有清晰的目标用户群定位）
- 3、说明你的产品或解决方案的竞争力**（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？比如是否具备科研成果转化背景或拥有有价值的知识产权等）

## 第三部分（6页左右）

### How？如何做以及现状（续）

- **主要内容：**

**4、说明你未来将如何挣钱，即你的商业模式**（如果真的不知道怎么挣钱，或者是太早期的2C项目，你可以不说，但关键得让听众觉得你的产品真的对用户有价值，有可能能做大）

**5）横向竞品对比分析**（做关键维度对比分析。一定要客观、真实，优劣势可能都有）

**6）产品的研发、生产、市场、销售等相关策略**（如果项目处于太早期（如产品还在概念、想法或设计阶段），该部分的市场、销售等不是重点，简要说明即可）

**7）目前已经达成的里程碑**（产品、研发、销售等关键环节的进展，尽量用数据）

## 第四部分（1页）

### Who ? 项目团队

- **主要内容：**

- 1、**讲清楚团队的人员组成、分工和股份比例**
- 2、**团队要有合理分工，需要介绍团队主要成员的背景和特长**（强调个人的能力适合该岗位，团队的组合适合创业项目）
- 3、**说清楚你们团队的优势**（要让听众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。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）

## 第五部分（1页）

# How much ? 财务预测与融资计划

- **主要内容：**

- 1、**需要多少钱，释放多少股份，用这些钱干什么？达成什么目标？**
- 2、**财务的预测**（未来1年左右项目收支预估，针对较为成熟的项目可进行3-5年的财务预测）
- 3、**之前的融资情况**（如果有的话）

封底

结束语