



# 参赛项目商业计划书PPT建议模板

## (4.0版)

---

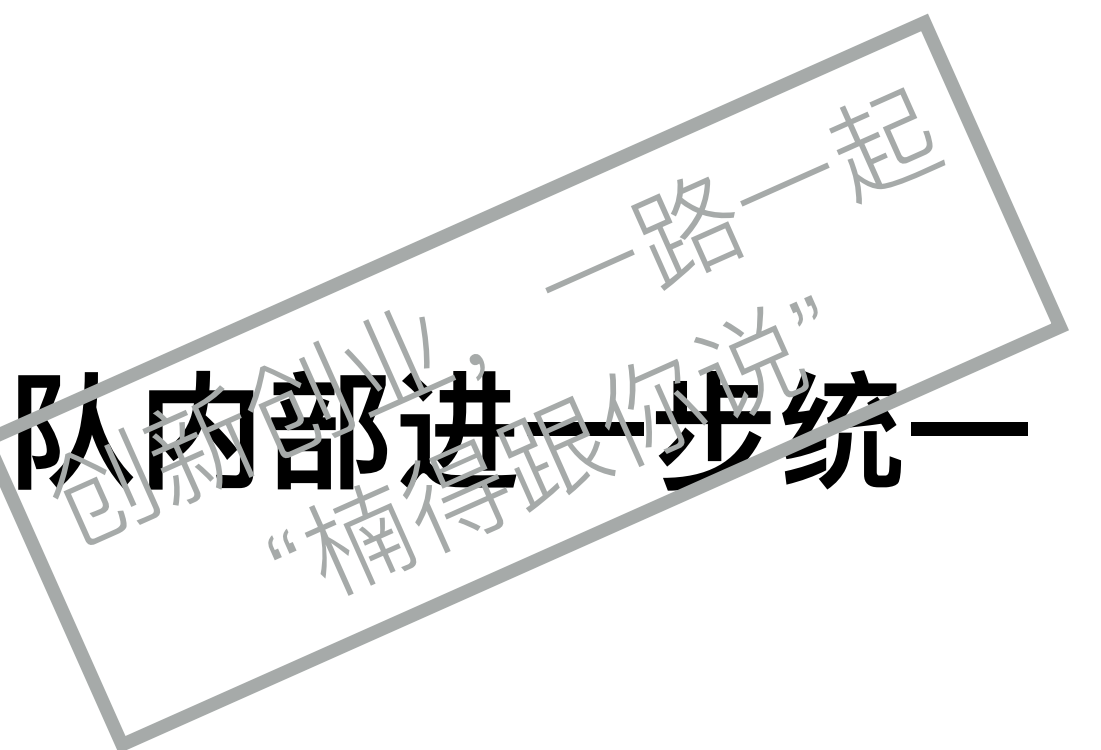
蒋楠

全国高校创新创业投资服务联盟 副秘书长

前海梧桐并购基金 董事总经理/梧桐高创资本 创始合伙人

# 说在最前面的话

- 商业计划书（BP）PPT就是创业团队的第一张脸，是敲门砖，投资人见商业计划书如见团队，第一印象很重要
- 好的BP要做到“内外兼修”，必须满足4大要点：**逻辑清晰、观点鲜明、文字精炼、视觉美观**
- 创业团队必须要会写和会讲商业计划书PPT。这个过程也是团队内部进一步统一思想、明确思路的过程



# 项目名称 + 一句话描述

(例如, ofo小黄车: 共享单车的原创者和领骑者/慧淬: 全球首创的钢轨延寿服务专家/  
粉丝网: 打造第一粉丝社群媒体/罗小馒: 目前云南最火的“罗三长红糖馒头”)

参赛组别

参赛省份

所属高校

联系信息 (姓名/联系方式/公司名字)

**建议:** 1、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)

2、项目名称不建议有“互联网+”

3、一句话描述尽量要体现项目定位和亮点

4、避免太过于技术化的题目



# 第一部分（1-2页）

## 分析行业背景和市场现状-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，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，发现了一个什么样的痛点（市场需求点/机会点）。在分析时，如已有相关的产品或服务，请对竞争格局和已有的产品或服务做简要分析，表明当前项目的差异化机会
  - 3、请说明目前是做该项目正确的时机（如果有必要）

### 建议：

- 1、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：

请用一两句话讲清楚准备做什么事，最好能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），让人对要做的事一目了然，不要整页PPT都是大段文字

建议：

- 1、发挥专业特长，有创新内涵，不要简单追随投资热点
- 2、要专注聚焦，不追求大而全

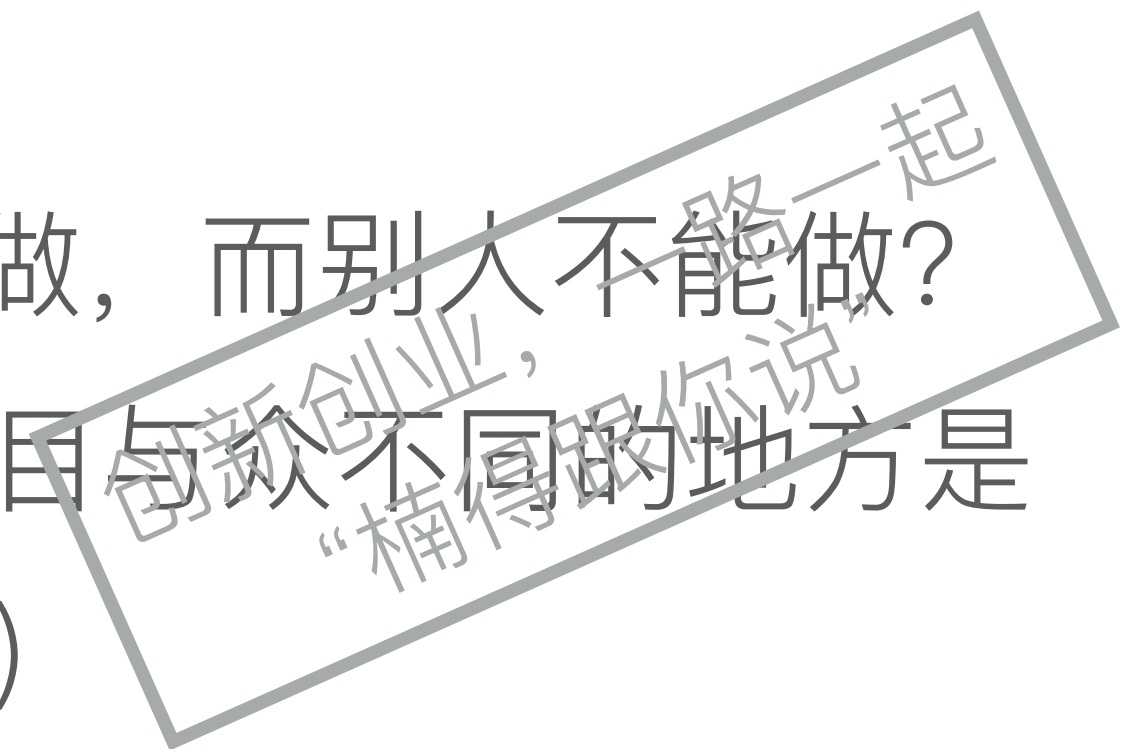


## 第三部分（6页左右）

### 如何做以及现状-How?

- 主要内容：

- 1、讲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）（方案或者产品是什么，提供了怎样的功能？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？你的特别的核心竞争力是什么，项目与众不同的地方是什么？比如是否具备科技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）

### 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者太早期，无需过多介绍盈利模式，请把重点放在产品/解决方案的介绍上，让大家觉得确实用户有价值，并有机会做大）

**5、横向竞品对比分析**（选取关键维度做对比分析，要客观、真实）

**6、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也不同）

**7、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、团队的人员规模和组成
  - 2、团队主要成员的分工、背景和特长，并说明个人能力与岗位的匹配度
  - 3、团队的核心竞争优势

### 建议：

- 1、科技成果转化项目，需说明科技成果的专利权人、发明人与团队的关系





## 第五部分（1页）

# 财务预测与融资计划-How much?

- 主要内容：

- 1、未来1年左右项目收支状况的财务预估

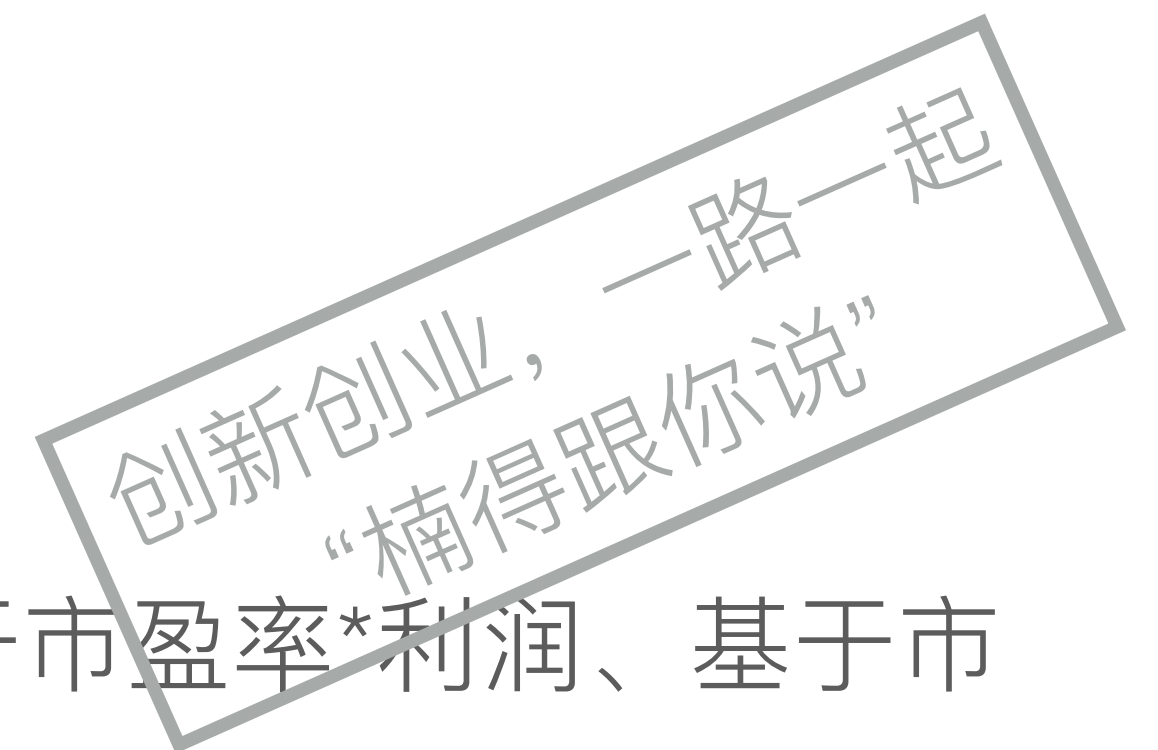
- 2、未来6个月或1年的融资计划（需要多少资金，释放多少股份，用这些资金干什么，达成什么目标？）

- 3、之前的融资情况（如果有的话）

### 建议：

- 1、不必写未来3年，甚至5年的财务预测，除非是已经非常成熟的项目

- 2、估值逻辑需要提前思考，但一般不用写在BP上。估值逻辑通常包括基于市盈率\*利润、基于市销率\*销售收入、基于对标、基于活跃用户\*单用户价值等估值方式



封底

结束语

# 说在最后的话

- 1、该模板的内容是项目的主要要素，仅供参考。参赛PPT的核心目标是“讲清楚”和“说服力”，形式可以多样化
- 2、建议每页一定要提炼一句“Key Point（核心观点）”，且每页的核心观点连起来就是该项目的摘要
- 3、对于所有阶段的项目，建议都应该把自己的产品/服务/解决方案介绍清楚。判断清楚与否的标准就是让评委/听众产生购买或合作冲动！
- 4、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
- 5、一套好的BP模板，就是一套有效的商业化思考训练工具，用它来锻炼自己思考

创新创业一路一起  
“楠得跟你说”



# 勇立时代潮头敢闯会创， 扎根中国大地书写人生华章

---

创新创业，一路一起