

# 说在最前面的话

- 商业计划书PPT就是创业团队的第一张脸，见商业计划书如见团队，第一印象很重要
- 一份逻辑清晰、文字精炼、观点鲜明、视觉美观的PPT会让你从众多项目中脱颖而出。简约，但不简单。
- 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，小米电视：打造年轻人的第一台电视)

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：**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）

## 分析行业背景和市场现状-Why/Why Now?

- 主要内容：
  - 1、项目相关的行业背景、市场发展趋势、市场空间。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，请对已有的产品或服务做简要的对比分析，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

### 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？）
  - 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，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，即商业模式**（如果商业模式还处于雏形阶段或者是太早期的To C项目，请说明产品/解决方案对用户有确切价值，且能做大规模）
- 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、产品/解决方案的研发、生产、市场、销售等环节相关策略**（如果项目处于创意阶段或太早期，该部分的市场、销售等不是重点，简要说明即可）
- 7、目前阶段已经达成的关键指标**（产品、研发、销售等环节的进展，尽量用数据）

## 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、目前的估值及估值逻辑（估值逻辑请说明是基于市盈率\*利润，还是基于市销率\*销售收入，还是基于对标等估值方式）

- 4、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