第一部分 项目评测 3

模式评测（20%） 3

创新性评测（20%） 3

市场地位领先性评测（10%） 3

机会评测（10%） 3

产品服务评测（10%） 3

收入模式评测（10%） 4

销售方式评测（10%） 4

技术领先性评测（10%） 4

第二部分 团队评测 4

团队核心能力评测（25%） 4

CEO评测（25%） 5

团队综合评测（25%） 5

核心团队能力满足度评测（25%） 5

第三部分 运营评测 6

关键运营数据评测（13%） 6

通过运营数据的重要发现（剔除非主营业务）（12%） 6

通过运营数据判断该项目的投资阶段（13%） 6

客户及收入评测（剔除主营业务）（12%） 6

增资评测（13%） 6

成本及投入效率评测（12%） 7

获客成本（13%） 7

运营策略评测（12%） 7

第四部分 竞争评测 7

竞争格局评测（25%） 7

竞争优势评测（25%） 7

竞争壁垒评测（25%） 7

竞争威胁评测（25%） 8

第五部分 融资评测 8

本轮融资可以满足公司经营的时长（100%） 8

融资假设的关键运营数据指标达成可行性（100%） 8

融资估值合理性（100%） 8

到隔一轮的融资估值及时间表（100%） 8

融资障碍度（100%） 9

第六部分 退出评测 9

法务方面是否存在上市硬伤（100%） 9

财务方面是否存在上市硬伤（100%） 9

上市是否存在政策限制（100%） 9

# 第一部分 项目评测

得分：${T1001!"0"}

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| 模式评测（20%） | | 100 | ${T1002!"0"} |
| 项目定位 | ${ENO1\_1\_1!"——"} | 0 | ${T1003!"0"} |
| 商业模式 | ${ENO1\_1\_2!"——"} | 20 | ${T1004!"未打分"} |
| 业务实质 | ${ENO1\_1\_3!"——"} | 0 | ${T1005!"0"} |
| 刚需或痛点 | ${ENO1\_1\_4!"——"} | 10 | ${T1006!"未打分"} |
| 商业模式进化 | ${ENO1\_1\_5!"——"} | 30 | ${T1007!"0"} |
| 商业模式存在的困惑点 | ${ENO1\_1\_6!"——"} | 30 | ${T1008!"未打分"} |
| 可行性 | ${ENO1\_1\_7!"——"} | 10 | ${T1009!"0"} |
| 创新性评测（20%） | | 100 | ${T1010!"0"} |
| 该项目的颠覆性创新点是 | ${ENO1\_2\_1!"——"} | 70 | ${T1011!"未打分"} |
| 该项目的三个核心亮点 | ${ENO1\_2\_2!"——"} | 30 | ${T1012!"未打分"} |
| 市场地位领先性评测（10%） | | 100 | ${T1013!"0"} |
| 该项目的市场地位领先性 | ${ENO1\_3\_1!"——"} | 50 | ${T1014!"0"} |
| 该项目技术或模式创新领先性 | ${ENO1\_3\_2!"——"} | 50 | ${T1015!"0"} |
| 机会评测（10%） | | 100 | ${T1016!"0"} |
| 是否满足百亿市值空间 | ${ENO1\_4\_1!"——"} | 50 | ${T1017!"0"} |
| 是否有机会 | ${ENO1\_4\_2!"——"} | 50 | ${T1018!"0"} |
| 产品服务评测（10%） | | 100 | ${T1019!"0"} |
| 产品服务用户体验 | ${ENO1\_5\_1!"——"} | 50 | ${T1020!"未打分"} |
| 存在的主要问题是 | ${ENO1\_5\_2!"——"} | 50 | ${T1021!"未打分"} |
| 收入模式评测（10%） | | 100 | ${T1022!"未打分"} |
| 直销收费占比（%）：${ENO1\_6\_1\_1!"——"}  渠道收费占比（%）：${ENO1\_6\_1\_2!"——"} | | | |
| 销售方式评测（10%） | | 100 | ${T1023!"未打分"} |
| ${ENO1\_7\_1!"——"} | | | |
| 技术领先性评测（10%） | | 100 | ${T1024!"0"} |
| 技术创新类项目 | ${ENO1\_8\_1!"——"} | 30 | ${T1025!"0"} |
| 技术的领先性是否得到行业内一流专家的认可 | ${ENO1\_8\_2!"——"} | 30 | ${T1026!"0"} |
| 技术可行性是否得到验证 | ${ENO1\_8\_3!"——"} | 40 | ${T1027!"0"} |

# 第二部分 团队评测

得分：${T1031!"0"}

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| 团队核心能力评测（25%） | | 100 | ${T1032!"0"} |
| 核心创始团队拥有的核心能力 | ${ENO2\_1\_1!"——"} | 20 | ${T1033!"未打分"} |
| 团队专业度 | 核心团队是否是行业内从业人员：${ENO2\_1\_2\_1!"——"}  核心团队在该领域是否足够沉淀：${ENO2\_1\_2\_2!"——"} | 10 | ${T1034!"未打分"} |
| 团队完整度 | 核心团队是否完整：${ENO2\_1\_3\_1!"——"}  核心创始团队组合是否完美：${ENO2\_1\_3\_2!"——"}  核心团队成员之间是否存在夫妻、恋爱关系、或其他亲属关系：${ENO2\_1\_3\_3!"——"} | 10 | ${T1035!"未打分"} |
| 团队磨合度 | ${ENO2\_1\_4!"——"} | 20 | ${T1036!"0"} |
| 团队专注度 | ${ENO2\_1\_5!"——"} | 10 | ${T1037!"0"} |
| 团队创业精神 | 是否自动自发：${ENO2\_1\_6\_1!"——"}  否勤勉敬业：${ENO2\_1\_6\_2!"——"}  是否低调勤俭：${ENO2\_1\_6\_3!"——"}  每周平均工作时长（小时）：${ENO2\_1\_6\_4!"——"} | 10 | ${T1038!"未打分"} |
| 团队执行力 | 是否经历了小团队迭代试错（次）：${ENO2\_1\_7\_1!"——"}  从启动开发到第一个版本上线的时长（月）：${ENO2\_1\_7\_2!"——"}  计划下一个版本的迭代时间（月）：${ENO2\_1\_7\_3!"——"} | 10 | ${T1039!"未打分"} |
| 股权结构合理性 | 团队重要成员是否拥有足够、合理的股权：   |  |  | | --- | --- | | 持股人 | 持股比例（%） | | 小 | 2 |   期权池是否足以激励团队：${ENO2\_1\_8\_2!"——"} | 10 | ${T1040!"未打分"} |
| CEO评测（25%） | | 100 | ${T1041!"0"} |
| 是否是本领域一流专家、大咖、牛人或科学家 | 是否是本领域杰出人才：${ENO2\_2\_1\_1!"——"}  是否毕业于一流名校：${ENO2\_2\_1\_2!"——"}  是否某些公司中层以上背景：${ENO2\_2\_1\_3!"——"}  个人的核心能力是：${ENO2\_2\_1\_4!"——"} | 10 | ${T1042!"未打分"} |
| 创业动机 | 创业的主要动机是什么：${ENO2\_2\_2\_1!"——"}  是否充满动力、充满欲望、充满激情：${ENO2\_2\_2\_2!"——"} | 10 | ${T1043!"未打分"} |
| 聪明 | ${ENO2\_2\_3!"——"} | 10 | ${T1044!"0"} |
| 学习能力 | ${ENO2\_2\_4!"——"} | 10 | ${T1045!"0"} |
| 领导力 | 是否具有管理经验：${ENO2\_2\_5\_1!"——"}  是否具有在团队中超强的感召力和认同感沟通能力：${ENO2\_2\_5\_2!"——"} | 10 | ${T1046!"未打分"} |
| 沟通能力 | ${ENO2\_2\_6!"——"} | 10 | ${T1047!"0"} |
| 抗压能力 | ${ENO2\_2\_7!"——"} | 10 | ${T1048!"0"} |
| 专注力 | 核心团队是否有兼职：${ENO2\_2\_8\_1!"——"}  核心团队是否有其他公司股权：${ENO2\_2\_8\_2!"——"}  核心团队是否有对外投资行为：${ENO2\_2\_8\_3!"——"} | 10 | ${T1049!"未打分"} |
| 其他综合 | ${ENO2\_2\_9!"——"} | 10 | ${T1050!"0"} |
| 缺点 | ${ENO2\_2\_10!"——"} | 10 | ${T1051!"未打分"} |
| 团队综合评测（25%） | | 100 | ${T1052!"0"} |
| 核心创始团队的三个核心亮点 | ${ENO2\_3\_1!"——"} | 60 | ${T1053!"未打分"} |
| 该团队是否是业内无可争议的一流团队 | ${ENO2\_3\_2!"——"} | 40 | ${T1054!"0"} |
| 核心团队能力满足度评测（25%） | | 100 | ${T1055!"0"} |
| 该项目需要核心团队具有的能力 | ${ENO2\_4\_1!"——"} | 20 | ${T1056!"0"} |
| 核心创始团队已经具有的能力 | ${ENO2\_4\_2!"——"} | 20 | ${T1057!"0"} |
| 核心创始团队尚缺少的能力 | ${ENO2\_4\_3!"——"} | 20 | ${T1058!"0"} |
| 解决的方法和时间表 | ${(ENO2\_4\_2.N1)!"——"} | 10 | ${T1059\_1!"未打分"} |
| ${(ENO2\_4\_2.N2)!"——"} | 10 | ${T1059\_2!"未打分"} |
| 核心团队对这些的能力的满足度分别是 | ${ENO2\_4\_5!"——"} | 20 | ${T1060!"0"} |

# 第三部分 运营评测

得分：${T1071!"0"}

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| 关键运营数据评测（13%） | | 100 | ${T1072!"未打分"} |
| ${ENO3\_1\_1!"——"} | | | |
| 通过运营数据的重要发现（剔除非主营业务）（12%） | | 100 | ${T1073!"未打分"} |
| ${ENO3\_2\_1!"——"} | | | |
| 通过运营数据判断该项目的投资阶段（13%） | | 100 | ${T1074!"0"} |
| ${ENO3\_3\_1!"——"} | | | |
| 客户及收入评测（剔除主营业务）（12%） | | 100 | ${T1075!"未打分"} |
| 收入结构的构成：${ENO3\_4\_1\_1!"——"}  收入数据曲线变化（细分项目、拆分到年度、月度、周、日）：    通过收入数据的重要发现：${ENO3\_4\_1\_3!"——"}  非主营业务收入构成：${ENO3\_4\_1\_4!"——"} | | | |
| 增资评测（13%） | | 100 | ${T1076!"0"} |
| 该项目关键运营快速增长的拐点在哪里 | ${ENO3\_5\_1!"——"} | 40 | ${T1077!"未打分"} |
| 关键运营指标增长的驱动力是什么 | ${ENO3\_5\_2!"——"} | 20 | ${T1078!"未打分"} |
| 影响客户和收入高速增长的瓶颈是什么 | ${ENO3\_5\_3!"——"} | 40 | ${T1079!"0"} |
| 成本及投入效率评测（12%） | | 100 | ${T1080!"未打分"} |
| 支持该运营数据的市场投入：${ENO3\_6\_1\_1!"——"}  支持该运营数据的销售投入：${ENO3\_6\_1\_2!"——"} | | | |
| 获客成本（13%） | | 100 | ${T1081!"0"} |
| ${ENO3\_7\_1!"——"} | | | |
| 运营策略评测（12%） | | 100 | ${T1082!"0"} |
| 该项目是否选择了一个从一个边缘市场、细分领域切入 | ${ENO3\_8\_1!"——"} | 25 | ${T1083!"0"} |
| 该项目是否找到了用户通过口碑相传实现快速自增长的切入爆点 | ${ENO3\_8\_2!"——"} | 25 | ${T1084!"0"} |
| 该项目的关键节点是 | ${ENO3\_8\_3!"——"} | 25 | ${T1085!"未打分"} |
| 该项目的里程碑节点的构想 | ${ENO3\_8\_4!"——"} | 25 | ${T1086!"未打分"} |

# 第四部分 竞争评测

得分：${T1091!"0"}

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| 竞争格局评测（25%） | | 100 | ${T1092!"0"} |
| 行业竞争格局 | ${ENO4\_1\_1!"——"} | 100 | ${T1093!"0"} |
| 竞争优势评测（25%） | | 100 | ${T1094!"0"} |
| 市场地位 | ${ENO4\_2\_1!"——"} | 50 | ${T1095!"0"} |
| 前三项核心竞争力 | ${ENO4\_2\_2!"——"} | 50 | ${T1096!"未打分"} |
| 竞争壁垒评测（25%） | | 100 | ${T1097!"0"} |
| 该项目是否具有可垄断潜质 | ${ENO4\_3\_1!"——"} | 20 | ${T1098!"0"} |
| 建立垄断的预期时间表 | ${ENO4\_3\_2!"——"} | 0 | ${T1099!"0"} |
| 未来护城河构建的支点 | ${ENO4\_3\_3!"——"} | 35 | ${T1100!"0"} |
| 该项目的机会窗口期 | ${ENO4\_3\_4!"——"} | 20 | ${T1101!"未打分"} |
| 是否有机会在进入红海以前在规模上构建竞争壁垒 | ${ENO4\_3\_5!"——"} | 25 | ${T1102!"0"} |
| 竞争威胁评测（25%） | | 100 | ${T1103!"0"} |
| 主要竞争威胁来自 | ${ENO4\_4\_1!"——"} | 0 | ${T1104!"0"} |
| 胜算度 | ${ENO4\_4\_2!"——"} | 10 | ${T1105!"0"} |
| 主要的竞争对手 | ${ENO4\_4\_3!"——"} | 30 | ${T1106!"未打分"} |
| 主要的潜在竞争对手 | ${ENO4\_4\_4!"——"} | 30 | ${T1107!"未打分"} |
| 差异化策略 | ${ENO4\_4\_5!"——"} | 10 | ${T1108!"未打分"} |
| 与主要竞争对手的差异化是否彻底和充分 | ${ENO4\_4\_6!"——"} | 20 | ${T1109!"0"} |

# 第五部分 融资评测

得分：${T1110!"0"}

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| 本轮融资可以满足公司经营的时长（100%） | 20 | ${T1111!"未打分"} |
| 启动下一轮融资的时间点：${ENO5\_1\_1\_1!"——"} | | |
| 融资假设的关键运营数据指标达成可行性（100%） | 20 | ${T1112!"未打分"} |
| ${ENO5\_2\_1!"——"} | | |
| 融资估值合理性（100%） | 20 | ${T1113!"未打分"} |
| ${ENO5\_3\_1!"——"} | | |
| 到隔一轮的融资估值及时间表（100%） | 20 | ${T1114!"未打分"} |
| 隔轮融资估值：${ENO5\_4\_1\_1!"——"}  隔轮融资时间点：${ENO5\_4\_1\_2!"——"} | | |
| 融资障碍度（100%） | 20 | ${T1115!"未打分"} |
| ${ENO5\_5\_1!"——"} | | |

# 第六部分 退出评测

得分：${T1116!"0"}

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| 法务方面是否存在上市硬伤（100%） | 30 | ${T1117!"0"} |
| ${ENO6\_1\_1!"——"} | | |
| 财务方面是否存在上市硬伤（100%） | 30 | ${T1118!"0"} |
| ${ENO6\_2\_1!"——"} | | |
| 上市是否存在政策限制（100%） | 40 | ${T1119!"0"} |
| ${ENO6\_3\_1!"——"} | | |