

创业管理

Pitching

讲好创业故事



“Well Done Is Better Than Well Said”

- Benjamin Franklin

“Well Said”



做一个会讲故事的创业者

- 不同版本的故事 – 根据情况和听众客制化
 - 1分钟， 5分钟， 20分钟
 - 投资人， 客户， 员工， 合伙人， 政府。。。
- 随时准备着
- 武装到牙齿， 做到字斟句酌
- 演讲的艺术
- 对话的重要性：讲演的目的不是告知而是启发

展示项目

基础模板

- 我们的客户面临一个 “**痛点**”
- 客户愿意也有能力为痛点的解决/消退 “**付费**”
- 公司提供一个可以 “**盈利**” 的 “**解决方案**”
- 团队过去有效的根据计划逐步 “**执行**”，未来也可以执行的很好

项目展示的 10/20/30

- 10张幻灯片
 - 20分钟展示
 - 30号字的文本
1. 公司名称、展示者名称、合同信息
 2. 问题描述：需求和市场
 3. 解决方案：产品和关键优势
 4. 商业模式和盈利能力
 5. 竞争情况和策略
 6. 技术和相关过程
 7. 营销和销售计划
 8. 领导团队和经验
 9. 财务预测摘要
 10. 现状和资金需求

项目计划书模板示例

项目名称

定位

汇报人

投资亮点

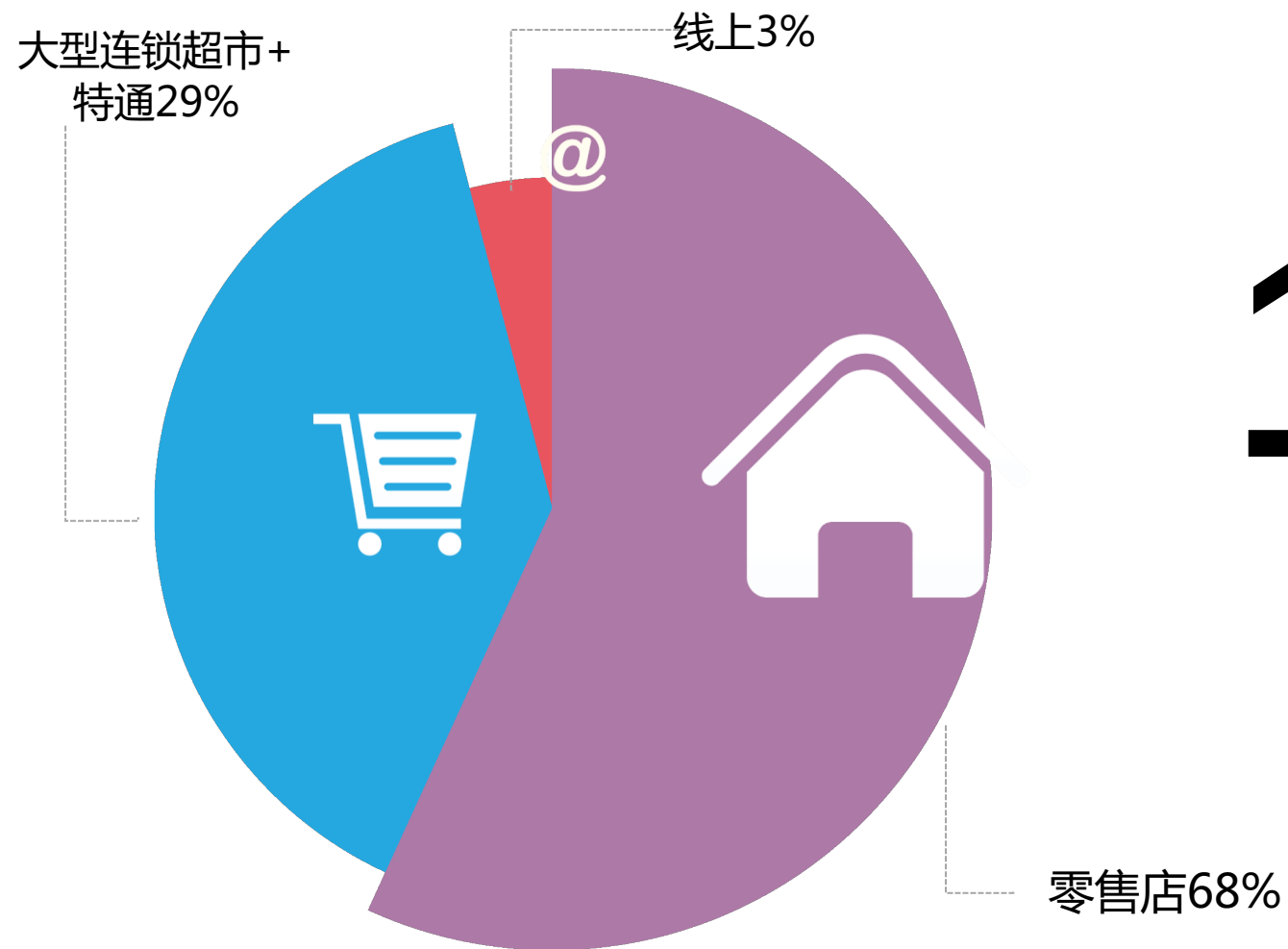
简洁，重点突出
看完要有立刻投资的冲动

我们做了件什么事情

定位：

详细解释

市场有多大



10万亿

我们解决什么问题

痛点

执行效果差、信息传递缓慢且不精准

不良库存压力巨大、变现时间成本高、现金流缺口大

无法获得真实销售数据、新品研发受阻

分销层级多导致对渠道终端把控力减弱

产品周转成本过高、流转低效

地面团队臃肿复杂、成本巨大

解决方案

政策信息快速直达终端、精准高效且无偏差

加快周转速度效率降低时间成本、现金流健康回转

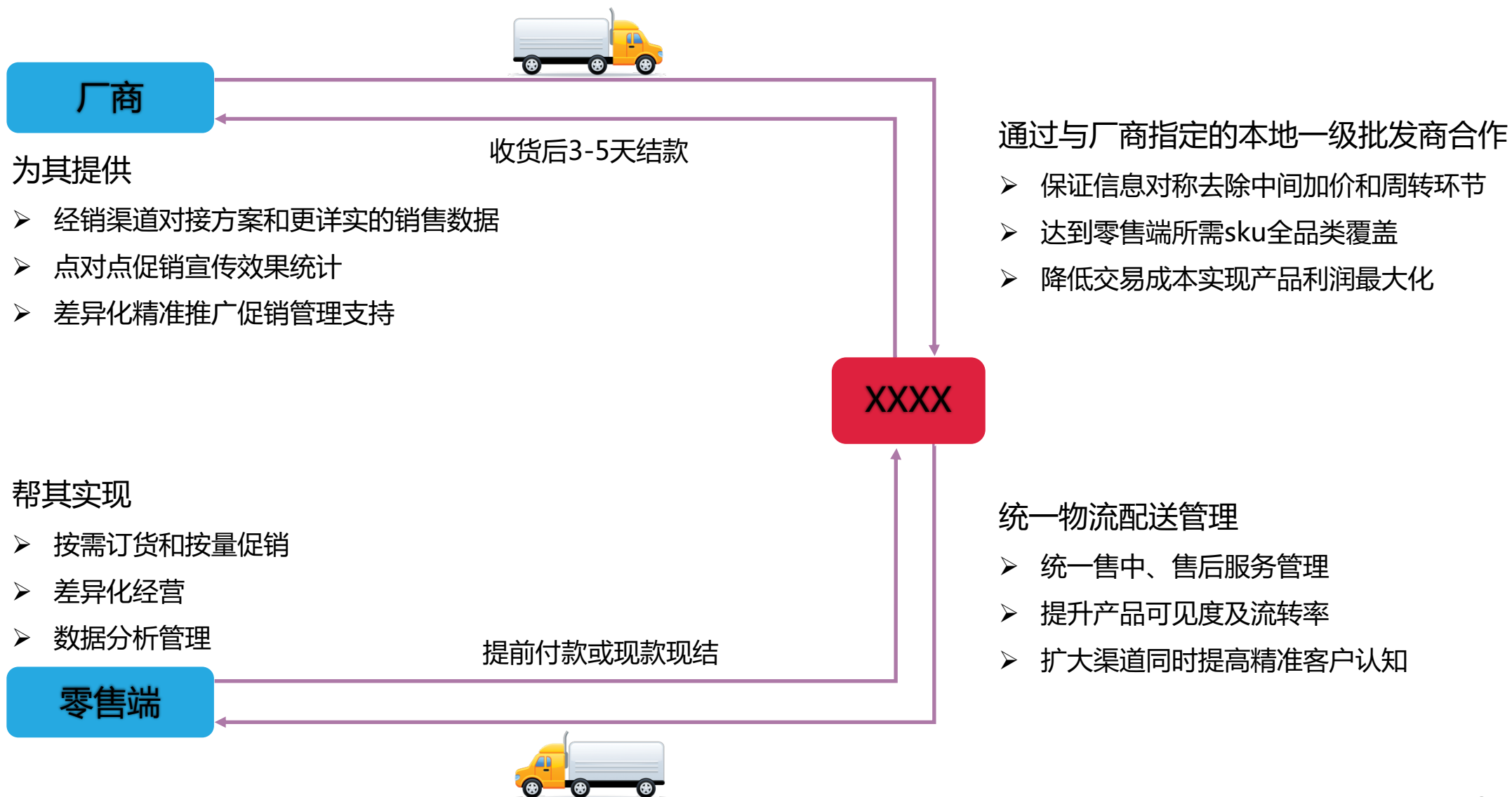
终端按需按量订货、所定即所售

渠道扁平化利于终端所售SKU分析把控

减少产品搬运次数降低周转过程中产生的各方损耗

通过培养终端用户使用习惯使人更少服务效率更高

我们怎么做-----业务模式（商业模式）



我们怎么做-----产品体系

产品图谱和产品体系

我们和同业有什么不同-----竞争优势

	选易惠	自营模式	撮合模式
自有库房	✓	✓	X
自有物流	✓	✓	X
自有SKU	✓	✓	X
全品类SKU	✓	X	✓
长尾高毛利产品多	✓	X	✓
周转少效率高	✓	✓	X
交易成本降低	✓	X	✓
不依赖地面团队	✓	X	X
统一标准服务流程	✓	X	X
依赖性高	✓	X	X

我们和同业有什么不同-----竞争优势

效率提高

零库存日周转（减少产品周转次数**2-3**次，供给效率提升**4-6**倍），日清库存**70%**

成本降低

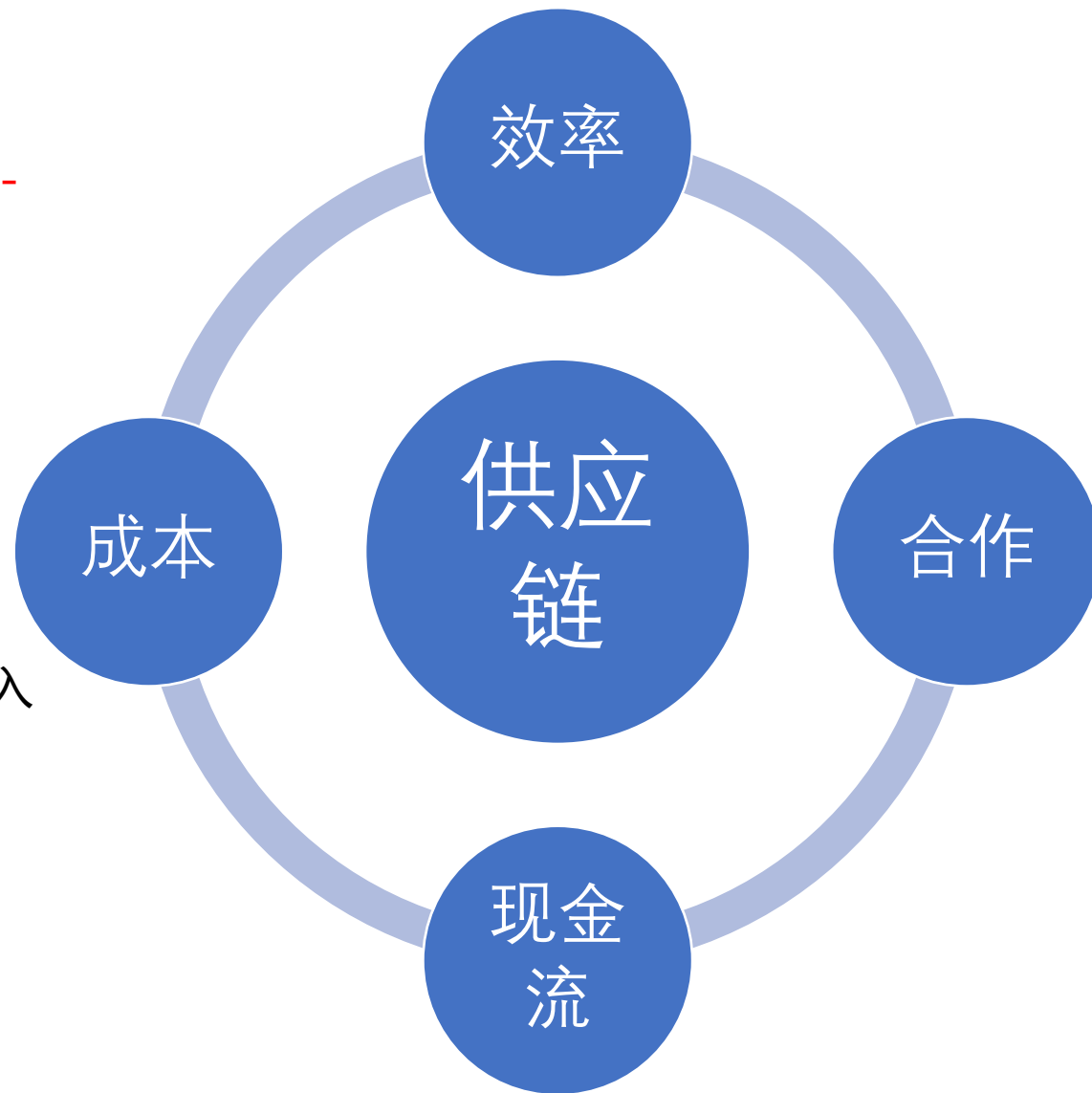
人员少效率高，一线人员成本**下降一倍以上**
轻配送将传统8%的综合物流**成本降低至3%**

现金流健康

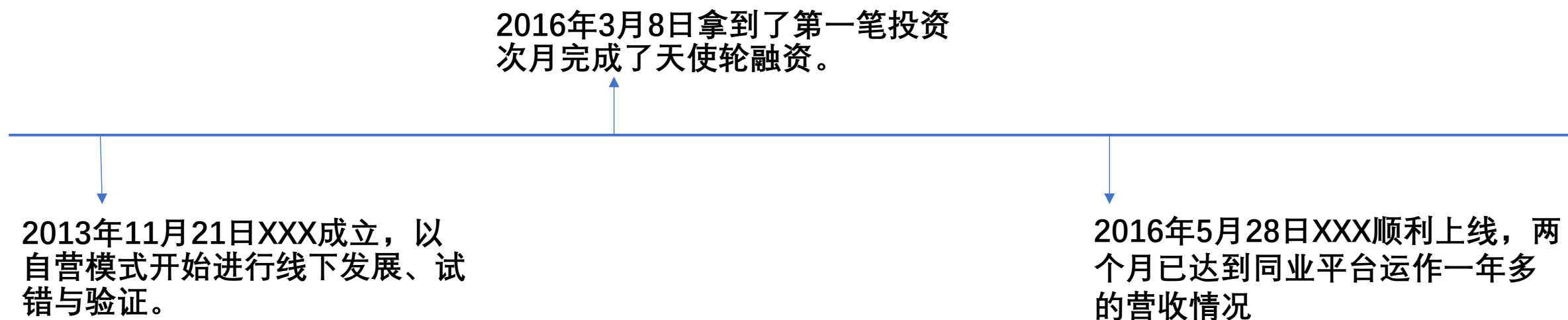
现金流稳定无账期压力，造血能力强，可将标的物变现切入
供应链金融服务

合作非竞争

同时降低两端交易成本提升**两端获利能力**



我们的发展轨迹



我们怎么赚钱（盈利模式）-----目标： XX年过千万，XX年过亿

- | 商品销售及服务
- | 厂家推广及促销
- | 供应链金融
- | 第三方合作等其他收入

为什么是我们（团队）

XXXX
CEO

- | 13年快消品从业经验
- | 可口可乐、百威英博、宁夏红集团、山地阳光集团、等国际企业担任渠道销售及高级管理职务，并在多家快消品细分行业第一品牌负责全国市场运营经理，具有极强的供应链把控议价能力
- | 熟悉快消品行业规则及产业链各环节痛点，在行业内拥有广泛人脉资源，具有极强谈判及议价能力

为什么是我们

XXX
CTO

- | 多年软件开发经验，参与过各种大型软件的制作与开发，以及后期维护、升级等
- | 项目包括：苏宁易购B2C网购平台、企业级CRM&OA系统、中国移动互联网项目、社交类APP等

XXXXXX
COO

- | 有多年供应链管理经验，英国利物浦大学运筹学与供应链硕士，连续创业者
- | 曾任中国远洋国际货运有限公司业务主管以及英国Laker Vent Engineering Ltd公司负责ERP项目经理

XXXXXX
BD

- | 9年供应链谈判、产品地推及管理经验
- | 曾任七天连锁酒店集团总部大客户经理和罗蒙集团大客户总监
- | 曾创立明腾教育培训机构

为什么是我们

模式唯一

不烧钱，已逐步养成使用习惯

运营成本低、模式可复制

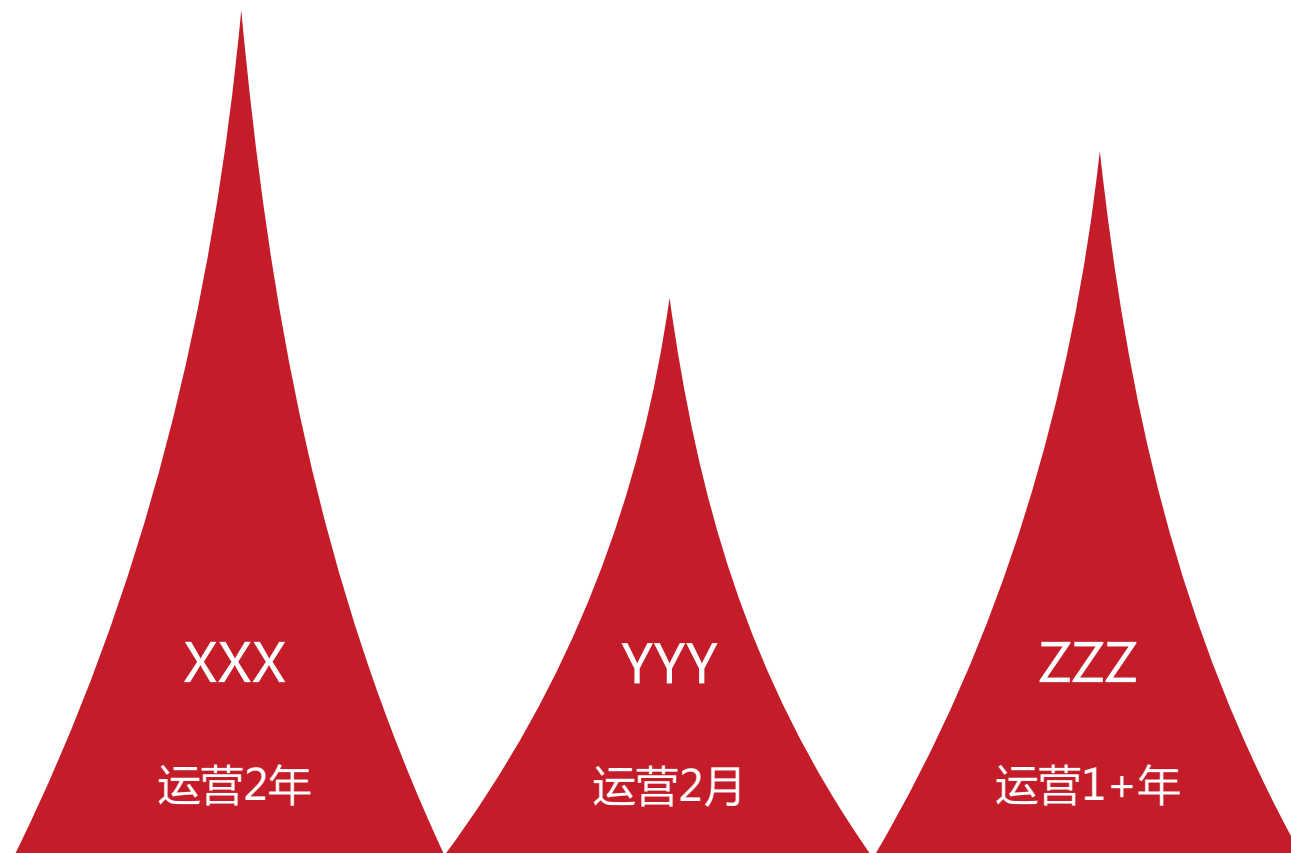
用户粘性最高

拓展速度快、服务效率高

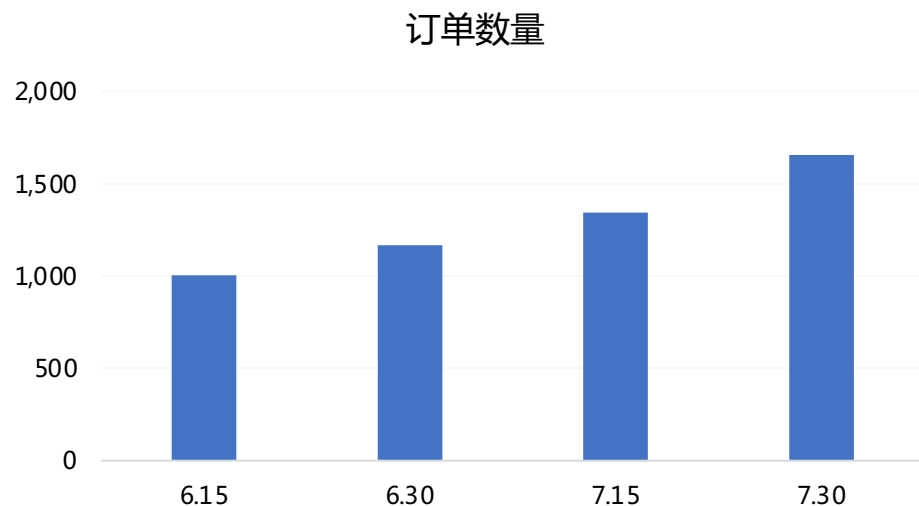
创始团队实战经验丰富

我们做的效果如何----运营数据

在不烧钱的方式下，规模正在逐步超越竞争对手



我们做的效果如何-----运营数据



- ✓ 平均月活80%
- ✓ 平均半月复购率50%
- ✓ 平均单价500元
- ✓ 现每日超过150单
- ✓ SKU 2402

核心竞争力

简洁，重点突出
可维持、可拓展

未来我们能做到什么程度

以三省省会城市为中心扩展至6-9个城市，实现标准化复制

常售SKU数扩增到4000个，涵盖大部分二三线品牌产品

服务零售端超过1万家，复购率达到80%

月流水超千万综合毛利率超15%，同时提供金融解决方案

未来我们能做到什么程度

XX年年交易额过亿
XX年年交易个过10亿

融资计划

融资金额：1500万人民币

出让股份：15%

使用时间：6 - 12个月

未来6-12月的预算