

双创项目 商业计划书（WORD及PPT版）建议模板

（8.0版）

蒋楠

公众号：楠得跟你说

楠得跟你说

说在最前面的话

- 商业计划书（BP）的核心在于“计划（PLAN）”，谋定而后动。一套好的BP模板，就是一套有效的商业化思考训练工具。更重要的是用它来锻炼自己思维模式
- 高质量的BP应“内外兼修”，需具备4大要点：**逻辑清晰、观点鲜明、文字精炼、视觉美观**
- 商业计划书的**WORD版和PPT版只是不同的表现形式**，WORD版扩展详细版，PPT版是精简概要版，二者的核心逻辑应该保持一致

楠得跟你说

封面

项目名称 + 一句话描述

(例如, 芒果青年: 中国领先的新一代校园品质后勤生活服务提供商/
邦巍科技: 全球高性能结构材料领跑者/壹明唐: 现做现卖豆制品连锁运营第一品牌)

参赛赛道/组别/类型

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、一句话描述为本项目量身定制, 尽量要体现项目定位和独一无二的亮点
 - 4、避免太过于技术化的题目

楠得跟你说

正文

第一部分 (10-20%)

分析行业背景和市场现状-Why/Why Now?

主要内容:

- 1、宏观: 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、微观及中观: 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

楠得跟你说

正文

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、对于项目的定位一定要清晰，明确

楠得跟你说

正文

第三部分（70%左右）

如何做以及现状-How?

- **主要内容：**

- 1、讲清楚有什么样产品/解决方案/服务，能够解决发现的痛点（市场需求点/机会点）（即产品/方案/服务的重点功能介绍，以目标客户能看懂的语言，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）

楠得跟你说

正文

第三部分（70%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，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、总结过去：截止到目前，该项目的发展/执行情况及各种成效（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）
- 7、展望未来：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）

正文

第四部分（2页左右） 项目团队-Who?

· 主要内容：

- 1、团队包括三类人：核心团队、指导老师、专家顾问
- 2、各类团队主要人员的人名、职务、分工、简要的个人履历介绍
- 3、核心团队成员的股权结构

建议：

- 1、对于高校科技成果转化项目，需说明科技成果的完成人与团队的关系

楠得跟你说

正文

第五部分 (1-2页)

财务预测与融资计划-How much?

- 主要内容:

- 1、未来1-3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）

楠得跟你说

引领教育&社会价值

第六部分 (1-2页)

引领教育&社会价值的相关总结

- 主要内容:

- 1、围绕大赛评审规则中“教育维度”和“社会价值”相应评审要点的评审内容进行相关总结

楠得跟你说

结束语

楠得跟你说

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)**”
- 3、对于所有阶段的项目，都应该着重把自己的产品/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!

楠得跟你说