

PPT

商业计划书 (PPT版) 建议模板

(5.0版)

蒋楠

中国“互联网+”大学生创新创业大赛专家委员会 委员
全国高校创新创业投资服务联盟 副秘书长/梧桐高创资本 创始合伙人

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
- 高质量的BP应具备“目标明确、重点突出、逻辑清晰、观点鲜明、文字精炼、视觉美观”
- BP的撰写不是某一个人的事，而是整个团队的事。通过讨论和撰写BP这个过程，团队进一步统一思想、明确思路

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：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

创新创业，一路一起
“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、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,避免泛泛而论
- 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

创新创业, 一路一起
“桶得跟你说”

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做什么

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)

创新创业, 一路一起
“桶得跟你说”



封底

结束语

创新创业，一路一起
“精得跟你说”

说在最后的话

