

# 互联网 + 创新创业大赛

## 商业计划书参考模板

一、商业计划书简洁版（PPT版）

二、商业计划书详细附录

注：以上两部分整合到一起，形成一份完整的商业计划书

# 一、商业计划书简洁版（PPT版）

---



## 参赛项目商业计划书参考模板

# 一、商业计划书简洁版（PPT版）



## 说在最前面的话

- 商业计划书（BP）PPT就是创业团队的第一张脸，是敲门砖，投资人见商业计划书如见团队，第一印象很重要
- 好的BP要做到“内外兼修”，必须满足4大要点：**逻辑清晰、观点鲜明、文字精炼、视觉美观**
- 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



# 一、商业计划书简洁版（PPT版）



## 项目名称 + 一句话描述

(例如, ofo小黄车: 共享单车的原创者和领骑者/慧淬: 全球首创的钢轨延寿服务专家/  
粉丝网: 打造第一粉丝社群媒体/罗小馒: 目前云南最火的“罗三长红糖馒头”)

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”

## 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、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
- 2、行业背景和市场容量应精确瞄准项目产品和服务解决的问题，不应说得太大

创新创业，一路一起  
“楠得跟你说”

## 第二部分 (1页)

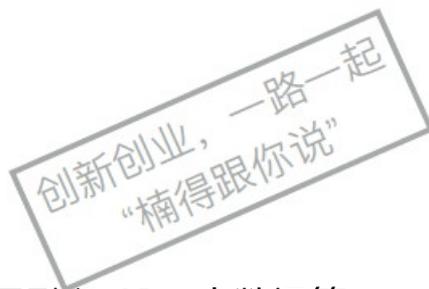
# 讲清楚要做什么-What?

### · 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
- 3、如有“**硬核**”**科技创新**，在商业模式方面，不建议融入模式创新，不建议盲目融入 AI，大数据等“时髦”卖点
- 4、“平台”类项目，如互联网送外卖，因创业门槛低，川大历年未有此类项目获高级别奖励；“促进就业”赛道对川大已取消，四川大学历年未有“促进就业”类项目获高级别奖励



备注：如在商业模式设计方面有困难，建议科技成果发明人在 ppt 拟写之前寻求企业家、商业咨询师、投资人等的建议和帮助，教务处双创办竭诚提供帮助。

## 第三部分（6页左右）

### 如何做以及现状-How?

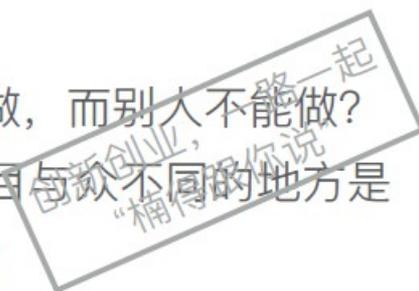
- 主要内容：

- 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？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）

备注：四川大学规定，四川大学为权利人的知识产权可以免费授权在校生和毕业一年内学生使用五年，请联系科研院成果转化办公室办理相关手续，并将相关批复文件放在商业计划书的附录中。



## 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，即盈利模式/商业变现（如果项目还处于雏形阶段或者太早期，无需过多介绍盈利模式，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、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）

7、截止到目前，该项目的发展/执行情况（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）

创新创业，一路一起  
“楠得跟你说”

## 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
- 2、四川大学规定发明人（老师）与四川大学可通过“确权”程序，分割所有权与分红权，请联系科研院成果转化办公室办理相关手续，并将相关批复文件放在商业计划书的附录中
- 3、四川大学规定，四川大学为权利人的知识产权可以免费授权在校生和毕业一年内学生使用五年，请联系科研院成果转化办公室办理相关手续，并将相关批复文件放在商业计划书的附录中
- 4、大数据类项目**合法的数据来源**往往是核心竞争力，建议清晰交代“**数据来源合法性**”问题

创新创业，一路一起  
“楠得跟你说”

## 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、之前的融资情况（如果有的话）

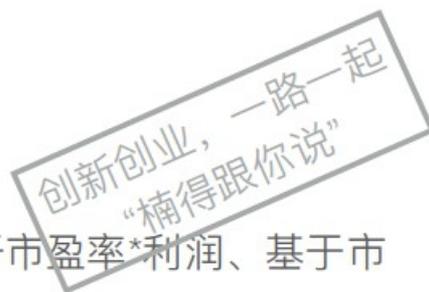
### 建议:

- 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
- 2、估值逻辑需要提前思考，但一般不用写在BP上。估值逻辑通常包括基于市盈率\*利润、基于市销率\*销售收入、基于对标、基于活跃用户\*单用户价值等估值方式

### 注意:

这一页，是基于“**公司值多少钱（即估值）**”计算的，而不是“**需要多少钱**”计算的。关于估值请参考：

1. 估值的艺术 . <https://wenku.baidu.com/view/68fd3f4c32687e21af45b307e87101f69e31fbef.html>
2. 史上最全的投资估值方法和技术 . <https://xueqiu.com/1319955334/87644084>



# 结束语

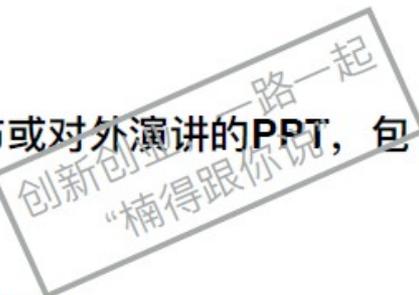
绚丽的图片背景 + 一两句话重复“使命、价值观、产品核心”

# 一、商业计划书简洁版（PPT版）



## 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）”，且每页的核心观点连起来就是该项目的摘要
- 3、对于所有阶段的项目，建议都应该把自己的产品/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！
- 4、如果想提升PPT水平，建议多学习苹果、小米、华为、罗辑思维等产品发布或对外演讲的PPT，包括他们的文字和视觉
- 5、一套好的BP模板，就是一套有效的商业化思考训练工具，用它来锻炼自己思考



## 二、商业计划书详尽附录



根据经验，网评评委主要根据商业计划书简洁版 ppt 打分，未尽部分从商业计划书详尽版中寻找依据，因此建议商业计划书详尽版仅提供商业计划书简洁版未充分展现的内容，包括但不限于：

- 行业和市场背景（可比简洁版中稍扩大领域、产业链上下游，以表明市场足够广阔）调研数据及其**来源**（最好引用近年政府、事业单位、研究院和权威商业咨询机构的调研报告）；
- 产品或服务的形态、功能、与竞品相比优势、创新点、生产过程（合作方）等的图片、图表、合作研发、生产的相关协议合同、知识产权获授权证明、视频等的详细介绍
- 商业模式市场实践与验证相关证明，如顾客使用照片、活动举行场面、销售渠道合作与订购合同、财务流水和报告、产生社会影响的照片、视频、投融资证明等

# 重要的建议

1. 最大限度的争取专家建议往往可更多次的修改迭代进化，往年经验表明，获奖机会更大，建议尽早接触企业家、投资人、咨询专家等，征求意见建议；建议积极报名参加教务处组织的孵化活动，争取早期被辅导、诊断的机会；
2. 为便于微信传播、手机查看，建议整个 **ppt 存为 pdf 版本，不超过 5 M**，传播阶段请注意保护知识产权；