

四川大学互联网+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

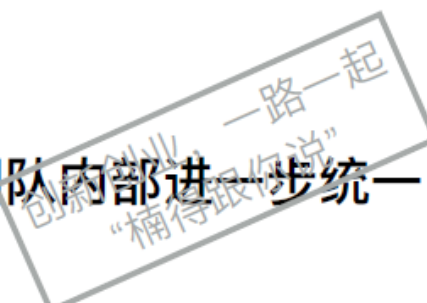
参考文献：蒋楠，参赛项目商业计划书ppt建议模板，2018.

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）

封面



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

创新创业，一路一起
“楠得跟你说”

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。

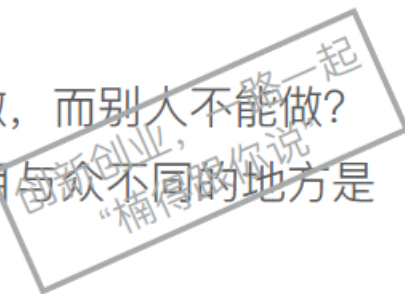
第三部分（6页左右）

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）

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活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>

创新创业，一路一起
“楠得跟你说”

封底

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

创新创业一路一起
“楠得跟你说”

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；
3. 四川大学第六届“互联网+”大学生创新创业大赛信息发布渠道：“四川大学创新创业”微信公众号；大赛交流官方QQ群号：471448183（学生群），228558107（教师群）



四川大学创新创业
微信公众号

大赛信息发布公众号



群名称:2020互联网+大赛交流群
群号:471448183

参赛学生交流QQ群



SCU互联网+导师团队
扫一扫二维码，加入群聊。

指导教师交流QQ群

创业项目计划书样本

- ✓ 按国际惯例通用的标准文本格式形成的项目计划书，是全面介绍公司和项目运作情况，阐述产品市场及竞争、风险等未来发展前景和融资要求的书面材料
- ✓ 保密承诺：本项目计划书内容涉及商业秘密，仅对有投资意向的投资者公开。未经本人同意，不得向第三方公开本项目计划书涉及的商业秘密。

一、项目企业摘要

创业计划书摘要，是全部计划书的核心之所在。

*创业项目概念与概貌

*市场机遇与市场谋略

*目标市场及发展前景

*创业项目的竞争优势

*创业项目营收与盈利

*创业项目的核心团队

*创业项目股权与融资

*其它需要着重说明的情况或数据(可以与下文重复，本概要将作为项目摘要由投资人浏览)

二、业务描述

*企业的宗旨(200字左右，我们是做什么的)

*商机分析(请通过实例与数字论证)

*行业分析，应该回答以下问题：

1、该行业发展程度如何？

2、现在发展动态如何？

3、该行业的总销售额有多少？总收入是多少？发展趋势怎样？

4、经济发展对该行业的影响程度如何？

5、政府是如何影响该行业的？

6、是什么因素决定它的发展？

***主要业务与阶段战略**

三、产品与服务

***产品与服务概况。主要有以下内容：**

1、产品技术概况介绍

2、产品技术优势分析：国外研究情况，国内研究情况

3、产品的名称、特征及性能用途；*介绍企业的产品或服务及对客户的价值

4、产品的开发过程，*同样的产品是否还没有在市场上出现？为什么？

5、产品处于生命周期的哪一段

6、产品的市场前景和竞争力如何

7、产品的技术改进和更新换代计划及成本，*利润的来源及持续营利的商业模式

***生产经营计划。主要包括以下内容：**

1、新产品的生产经营计划：生产产品的原料如何采购、供应商的有关情况，劳动力和雇员的情况，生产资金的安排以及厂房、土地等。

2、公司的生产技术能力

3、品质控制和质量改进能力

4、将要购置的生产设备

5、生产工艺流程

6、生产产品的经济分析及生产过程

四、市场营销

***介绍企业所针对的市场、营销战略、竞争环境、竞争优势与不足、主要对产品的销售金额、增长率和产品或服务所拥有的核心技术、拟投资的核心产品的总需求等，**

***目标市场，应解决以下问题：**

- 1、你的细分市场是什么？
- 2、你的目标顾客群是什么？
- 3、你拥有多大的市场？你的目标市场份额为多大？

***竞争分析，要回答如下问题：**

- 1、你的主要竞争对手？
- 2、你的竞争对手所占的市场份额和市场策略？
- 3、可能出现什么样的新发展？
- 4、你的策略是什么？
- 5、在竞争中你的发展、市场和地理位置的优势所在？
- 6、你能否承受、竞争所带来的压力？
- 7、产品的价格、性能、质量在市场竞争中所具备的优势？

***市场营销，你的市场影响策略应该说明以下问题：**

- 1、营销机构和营销队伍
- 2、营销渠道的选择和营销网络的建设
- 3、广告策略和促销策略
- 4、价格策略
- 5、市场渗透与开拓计划
- 6、市场营销中意外情况的应急对策

五、创业团队

*全面介绍公司管理团队情况，主要包括：

- 1、公司的管理机构，主要股东、董事、关键的雇员、薪金、股票期权、劳工协议、奖惩制度及各部门的构成等情况都要明晰的形式展示出来
- 2、要展示你公司管理团队的战斗力和独特性及与众不同的凝聚力和团结战斗精神

*列出企业的关键人物（含创建者、董事、经理和主要雇员等）

关键人物之一

姓 名			
角 色			
专业职称			
任 务			
专 长			
主要经历			
时 间	单 位	职 务	业 绩
所受教育			
时 间	学 校	专 业	学 历

***企业共有多少全职员工（填数字）**

***企业共有多少兼职员工（填数字）**

***尚未有合适人选的关键职位？**

***管理团队优势与不足之处？**

***人才战略与激励制度？**

***外部支持：**公司聘请的法律顾问、投资顾问、投发顾问、会计师事务所等中介机构名称。

六、财务预测

***财务分析包括以下三方面的内容：**

1、过去三年的历史数据，今后三年的发展预测，主要提供过去三年现金流量表、资产负债表、损益表、以及年度的财务总结报告书

2、投资计划：

- (1) 预计的风险投资数额
- (2) 风险企业未来的筹资资本结构如何安排
- (3) 获取风险投资的抵押、担保条件
- (4) 投资收益和再投资的安排
- (5) 风险投资者投资后双方股权的比例安排
- (6) 投资资金的收支安排及财务报告编制
- (7) 投资者介入公司经营管理的程度

3、融资需求

创业所需要的资金额，团队出资情况，资金需求计划，为实现公司发展计划所需要的资金额，资金需求的时间性，资金用途（详细说明资金用途，并列表说明）

融资方案：公司所希望的投资人及所占股份的说明，资金其他来源，如银行贷段等。

***完成研发所需投入？**

***达到盈亏平衡所需投入？**

***达到盈亏平衡的时间？**

项目实施的计划进度及相应的资金配置、进度表。

***投资与收益**

(单位万元)	第一年	第二年	第三年	第四年	第五年
年 收 入					
销售成本					
运营成本					
净 收 入					
实际投资					
资本支出					
年终现金余额					

***简述本期风险投资的数额、退出策略、预计回报数额和时间表？**

七、资本结构

迄今为止有多少资金投入贵企业？	
您目前正在筹集多少资金？	
假如筹集成功，企业可持续经营多久？	
下一轮投资打算筹集多少？	
企业可以向投资人提供的权益有	<input type="checkbox"/> 股权 <input type="checkbox"/> 可转换债 <input type="checkbox"/> 普通债权 <input type="checkbox"/> 不确定

***目前资本结构表**

股东成份	已投入资金	股权比例

***本期资金到位后的资本结构表**

股东成份	投入资金	股权比例

***请说明你们希望寻求什么样的投资者？（包括投资者对行业的了解，资金上、管理上的支持程度等）**

八、投资者退出方式

***股票上市：**依照本创业计划的分析，对公司上市的可能性做出分析，对上市的前提条件做出说明

***股权转让：**投资商可以通过股权转让的方式收回投资

***股权回购：**依照本创业计划的分析，公司对实施股权回购计划应向投资者说明

***利润分红：**投资商可以通过公司利润分红达到收回投资的目的，按照本创业计划的分析，公司对实施股权利润分红计划应向投资者说明

九、风险分析

***企业面临的风险及对策**

详细说明项目实施过程中可能遇到的风险,提出有效的风险控制和防范手段,包括技术风险、市场风险、管理风险、财务风险及其他不可预见的风险

十、其它说明

***您认为企业成功的关键因素是什么?**

***请说明为什么投资人应该投资企业而不是别的企业?**

***关于项目承担团队的主要负责人或公司总经理详细的个人简历及证明人。**

***媒介关于产品的报道;公司产品的样品、图片及说明;有关公司及产品的其它资料。**

***创业计划书内容真实性承诺。**