

如何撰写商业计划书

word/ppt

汇报人 张平辉

目录 CONTENTS

01 word版商业计划书撰写

02 ppt版商业计划书撰写

03 大学生参赛中的问题

04 评委眼中的好项目

01

word版商业计划书撰写

相对于ppt来说内容要求更加全面，逻辑性更强

—— 中国 · 南艳湖 · 生态科技新城 ——

1.基本情况

中国·南艳湖·生态科技新城



公司基本情况/股权结构

公司的简要介绍，包括公司的定位、业务范围、公司所生产的产品等等，股权结构：截止多少月多少日股权结构。



公司/项目历史沿革

公司自成立到目前的重大变化，包括股权变更，管理团队变更、团队出资额、注册资本等等；项目建议从研发立项到现阶段的成果等等。



公司组织架构/股东/员工情况

主要介绍公司组织架构（树状图为主）核心股东情况介绍及目前员工概况例如：XXX公司是公司股东，需完整介绍该股东背景从事行业等等。



安徽启迪
ANHUI TUSCITY

TusCity
合肥启迪科技城

2.行业与市场

中国 · 南艳湖 · 生态科技新城

行业与市场

行业概况

- 1.公司所处行业的分类情况：公司按照目前国民经济行业分类属于哪个行业
- 2.行业主管部门、监管体制及主要法规：归口哪个部门管理？行业相关标准情况以及政策建议以表格形式列出政策年份、出台政策单位、核心内容等

行业与市场现状

- 1.公司所处产业链情况：公司所处产品上下游产业链，建议展开写
- 2.行业总体发展情况：包括技术迭代、产品迭代等等
- 3.市场容量及未来趋势：涉及到数据情况建议标注图标、数字出处，另建议用万得、choice、微信公众号等等工具
- 4.影响行业发展的有利与不利因素：从政策、竞争对手、下游需求、人才成熟度等等角度

竞争优劣势

公司在行业竞争情况：行业主要企业情况、竞争优劣势等等，例如竞争优势：技术研发优势、团队优势，竞争劣势：规模劣势，团队单一劣势等等

3.业务与技术

1.业务概况

- 1) 公司主营业务介绍
- 2) 公司主要产品：产品图片及文字介绍，若有案例最好附上，以表格形式体现即可。



2.业务模式

- 1) 采购模式；2) 研发模式
- 3) 销售模式；4) 生产模式

3.技术情况

- 1) 核心技术介绍
- 2) 在研项目介绍

4.知识产权情况

各类知识产权：包括专利、软著、商标等等

4. 财务分析

中国 · 南艳湖 · 生态科技新城

财务分析

若企业已产生营收可列出3张表：资产负债表、利润表、现金流表，重点关注：货币资金、应收账款、应收票据、预付款项、存货等核心指标。



若企业无经营财务数据,建议预测财务数据, 要求: 务实有依据, 可适度拉高



安徽启迪
ANHUI TUSCITY

TusCity
合肥启迪科技城

5.项目亮点及资金需求

中国·南艳湖·生态科技新城



项目亮点

多个维度阐述

市场前景、核心技术领先、团队优势等等多个角度展开



资金需求

明确资金需求量

估值多少？释放多少？需要多少资金？干什么？



安徽启迪
ANHUI TUSCITY

TusCity
合肥启迪科技城

02

ppt版商业计划书撰写

—— 中国 · 南艳湖 · 生态科技新城 ——

1.基本框架

中国 · 南艳湖 · 生态科技新城

- 1、公司介绍、目标、定位
- 2、用户痛点，产品/服务怎么满足了用户需求
- 3、市场多大，趋势，成熟度，壁垒
- 4、商业模式是否可行
- 5、竞争分析，核心竞争力
- 6、核心团队-建议加上教授团队
- 7、发展规划
- 8、估值、融资需求、资金用途

2.公司简介

中国 · 南艳湖 · 生态科技新城

远景目标以及准确的定位可以很快速给评委留下印象



提炼成这样一句话是很考验人，这个提炼的过程，也是不断**取舍产品定位、思考产品方向**的过程



专注于计算机视觉和深度学习原创技术的中国公司。



深度学习平台解决方案提供商,致力于成为国际先进的深度学习加速方案提供者。



全球智能芯片领域的先行者,宗旨是打造各类智能云服务器、智能终端以及智能机器人的核心处理器芯片



安徽启迪
ANHUI TUSCITY

TusCity
合肥启迪科技城

3.产品及技术

中国·南艳湖·生态科技新城

- 1.主要介绍公司是干什么的，解决了什么样的问题或者痛点，产生了什么样的价值。
- 2.很多人是由产品想市场，很多市场是虚假的。或者只讲自己的产品，没有讲需求和市场。
很多技术出身的人总是在乎自己的技术有多么炫酷很少关注用户真正的需求，要知道世界上大多数技术发明没有被应用
- 3.是否有痛点没有被有效的解决，痛点是否够痛？
- 4.建议陈述技术特点，并展示已取得成果（专利等）
有产品的话最好做一些演示，一目了然



安徽启迪
ANHUI TUSCITY

TusCity
合肥启迪科技城

4.行业与市场

中国 · 南艳湖 · 生态科技新城

行业发展状况和特点

说明市场容量，发展速度，结构有理有据，注意千万不要画大饼，要细分；建议引用权威数据，逻辑至少要通顺，例如：钢铁及其设备市场万亿，而企业是做焊接机器人，若再说万亿市场比较牵强

特殊行业、高门槛行业可以做行业科普

行业发展的趋势和前景

发展趋势

发展速度（以图表展现）

5.商业模式

中国 · 南艳湖 · 生态科技新城

1.商业模式是否可行?

2.商业模式是否得到验证

模式越简单越清晰越好、越长越复杂变量越多失败几率越高



安徽启迪
ANHUI TUSCITY

TusCity
合肥启迪科技城

6.竞争

中国 · 南艳湖 · 生态科技新城

“我们没有竞争对手”这句话对评委意味着：

市场太小，没人玩

模式不行，没人玩

不知道竞争对手，不了解市场

知道竞争对手避而不谈，没什么优势

不是从市场角度出发，过于乐观，没有看到替代产品...

对比分析：

用表格横向对比与竞争对手的优劣势，例如价格、性能等等



安徽启迪
ANHUI TUSCITY

TusCity
合肥启迪科技城

7.团队

中国·南艳湖·生态科技新城

搭配合理、经验丰富、背景靓丽

注意相关性，匹配性、合理性

比如：A在财务、管理、销售等领域有超过20年经验，主导公司公关和融资，毕业于**大学。B主要负责市场方面的合伙人，之前在北汽担任华北区总经理，领导500人团队，实现收入20亿元，在此之前，在宝马担任市场部副总经理，通过一系列新媒体营销方式，是利润率提高20%；他拥有清华大学计算机学士和美国凯洛格大学MBA学位。

技术团队建议加上教授，运营团队建议加上硕士



安徽启迪
ANHUI TUSCITY

TusCity
合肥启迪科技城

8.财务

中国 · 南艳湖 · 生态科技新城

- 1.若有数据详实展示并预测，毛利、净利润等
- 2.如无数据，基于目前状况适当分析，是否有正在洽谈的投资等？



安徽启迪
ANHUI TUSCITY

TusCity
合肥启迪科技城

9.发展规划

中国 · 南艳湖 · 生态科技新城

1.大的方向对于公司发展设定近期、中期、远期目标

2.运营方面：研发、市场、组织构架等

预测要考虑各种情景，不要盲目乐观，最好有数据支撑。



安徽启迪
ANHUI TUSCITY

TusCity
合肥启迪科技城

9.融资及用途

中国·南艳湖·生态科技新城

避免漫天要价，听起来就是瞎忽悠，不要低估评委对于价值的判断

用途要详实，最好围绕公司管理做个细致说明

03

大学生参赛中的问题

—— 中国 · 南艳湖 · 生态科技新城 ——

大学生参赛中的问题

中国 · 南艳湖 · 生态科技新城

现场路演

- 1.不熟悉内容，直接读ppt
- 2.不懂技术，评委一问三不知
- 3.过多延展话题，不讲重点，甚至胡说八道（例如：马云梦里告诉他估值）
- 4.太过紧张话讲不利索，语速过快听不清
- 5.路演过程太过随意，不够得体

.....

商业计划书制作

- 1.word版太过粗糙，连基本的问题都没有说清，以知识产权证书及营业执照为主
- 2.语言不够精炼，产品描述不清楚
- 3.格式乱七八糟、字体大小不一
- 4.ppt没有重点，文字堆积严重，建议图文搭配
- 5.浪费时间与页码去强调政策
- 6.财务数据乱写，缺乏事实依据
- 7.估值全部依赖拍脑袋，且拍的重
- 8.ppt太大，动画太多（炫技浪费时间）

.....



安徽启迪
ANHUI TUSCITY

TusCity
合肥启迪科技城

04

评委眼中的好项目

—— 中国 · 南艳湖 · 生态科技新城 ——

评委眼中的好项目

中国 · 南艳湖 · 生态科技新城

优秀的项目：

1. 规模巨大的市场和行业
2. 优秀的产品
3. 独特有效的商业模式
4. 诱人的财务状况和数据

优秀的团队：

1. 团队的背景
2. 成员过往的履历
3. 信任感和创业精神（嗅觉、影响力、野心、专注、胸怀、思维）
4. 客观的证据（已取得的成绩）



安徽启迪
ANHUI TUSCITY

TusCity
合肥启迪科技城

感谢

T H A N K S

—— 中国 · 南艳湖 · 生态科技新城 ——