



全国高校创新创业
投资服务联盟

The Innovation & Entrepreneurship Investment
Service Alliance of National Universities

服务高校双创 投资中国未来

如何做一份高质量的商业计划书PPT

全国高校创新创业投资服务联盟 蒋楠

说在最前面的话

- **商业计划书PPT就是创业团队的第二张脸面，甚至是第一张脸，见商业计划书如见团队，第一印象很重要**
- **简约，但不简单。一份逻辑清晰、文字精炼、观点鲜明、视觉美观的PPT会让你从众多项目中脱颖而出**
- **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**

项目名称：一句话描述

(例如：小米电视：打造年轻人的第一台电视)

参赛组别

参赛省份

所属高校

联系信息 (姓名/联系方式)

第一部分 (1-2页)

分析市场现状和行业背景-Why/Why Now?

- **主要内容:**

- 1、讲清楚项目相关的行业背景、市场发展趋势、市场空间** (注意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、要描述在目前的市场背景下, 你发现了一个什么样的痛点, 或需求点/机会点**
(在分析这个痛点时, 如已有解决相关痛点的产品或服务, 可能需要简要分析已有的产品或服务存在的不足, 表明当前的商业机会)
- 3、说明目前正是做这件事情的最正确的时间**

第二部分 (1页)

讲清楚你要做什么-What?

- **主要内容:**

讲清楚你准备干一件什么事。不要整页PPT都是大段文字，你要做的事应该是一两句话就能说清楚。最好能配上简单的上下游图或功能示意图或简要流程框图，让人对项目一目了然。

关于内容，有两点需要注意：

- 1、不要追求大而全，要专注聚焦，表明你就想做一件事，而且就想解决这件事中的某一个关键问题
- 2、不建议盲目跟风，追随投资热点

第三部分（6页左右）

如何做以及现状-How?

- **主要内容：**

- 1、**讲清楚你有什么样的解决方案，或者什么样的产品，能够解决第一部分发现的痛点**（你的方案或者产品是什么，提供了怎样的功能？）
- 2、**你的产品将面对的用户群是谁**（一定要有清晰的目标用户群定位）
- 3、**说明你的产品或解决方案的竞争力**（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，你与众不同的地方是什么？比如是否具备科研成果转化背景或拥有有价值的知识产权等）

第三部分（6页左右）

如何做以及现状-How?（续）

- **主要内容：**

4、说明你未来将如何挣钱，即你的商业模式（如果真的不知道怎么挣钱，或者是太早期的2C项目，你可以不说，但关键得让听众觉得你的产品真的对用户有价值，有可能能做大）

5、横向竞品对比分析（做关键维度对比分析。一定要客观、真实，优劣势可能都有）

6、产品的研发、生产、市场、销售等相关策略（如果项目处于太早期（如产品还在概念、想法或设计阶段），该部分的市场、销售等不是重点，简要说明即可）

7、目前已经达成的里程碑（产品、研发、销售、等关键环节的进展，尽量用数据）

第四部分 (1页)

项目团队-Who?

- **主要内容：**
 - 1、讲清楚团队的人员组成、分工和股份比例
 - 2、团队要有合理分工，需要介绍团队主要成员的背景和特长（强调个人的能力适合该岗位，团队的组合适合创业项目）
 - 3、**说清楚你们团队的优势**（要让听众相信为什么这个事情你们这个团队来做，会更靠谱，会更容易成。如果是科技成果转化项目，有必要说明老师在团队中的角色）

第五部分 (1页)

财务预测与融资计划-How much?

- **主要内容:**

1、说说未来一年或者六个月需要多少钱，释放多少股份，用这些钱干什么？达成什么目标？（不建议写未来3年，甚至5年的财务预测，除非是已经非常成熟的项目）

2、目前的估值（最好简述估值逻辑，是基于市盈率*利润，还是基于市销率*销售收入，还是基于对标等方式算出来的）

3、之前的融资情况（如果有的话）

封底

结束语

说在最后的话

- **1、该模板中的主要内容是项目的内容要素，建议务必在各自项目材料中进行体现。至于每部分/页的现有标题，仅供参考和说明使用，各项目可自行发挥**
- **2、如果想提升PPT水平，建议多学习苹果、小米、华为、乐视、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**
- **3、强烈不建议封面标题直接用公司名字（尤其是对于尚未成立公司的项目），因为看公司名并不知道你公司做什么，太不利于建立评委对项目的第一印象**

创新创业，一路一起！