



大赛路演ppt撰写规范

陈俊



中国教育创新校企联盟

中国教育创新校企联盟（产盟）旨在搭建产教融合、校企合作平台，无缝对接教育供给侧与产业需求侧，促进高校创新人才培养，为国家经济发展提供高质量人才。联盟聚集了一支来自世界五百强和各行业创新企业的高管、创始人和科技领军人才组成的专家团队。自成立以来，积极响应国家深化产教融合的指导意见，围绕教育部“新工科”建设和中国互联网+大学生创新创业大赛（大赛），聚拢优质产业资源，促进校企合作对话与机制建设，践行“产学融合2.0模式”，为高校教育提供各层次服务。



个人介绍

陈俊 副教授

中国教育创新校企联盟（产盟）核心专家委员
“互联网+”大学生创新创业大赛国赛金奖导师
教育部万名优秀创新创业导师
百校专业教师双创平台创始人
福建省互联网经济促进会专家顾问
中国科技咨询协会创业导师工作委员会认证导师
福州市创业导师
福州青创创业导师



精益画布

<p>问题 列出1至3个最需要解决的问题</p> <p>1</p>	<p>解决方案 为每个问题提出一个可行的解决方案</p> <p>4</p>	<p>独特卖点 用一句简明扼要而引人注目的话让不知情的访客对你的产品产生兴趣</p> <p>3</p>	<p>门槛优势 不易复制或购买的要素</p> <p>9</p>	<p>客户群体分类 列出你的目标客户和用户</p> <p>2</p>
<p>现存的选择 列出现在的解决方式</p>	<p>关键指标 列出那些昭示公司运营状况的数字</p> <p>8</p>	<p>概括性描述 将你的产品类比为X界的Y (如Youtube=视频界的Flickr)</p>	<p>渠道 列出找到客户的途径</p> <p>5</p>	<p>早期接受者 列出理想客户的特点</p>
<p>成本分析 列出你的固定和变动成本</p> <p>7</p>		<p>营收分析 列出营收的来源</p> <p>6</p>		

LOGO

没有LOGO可以删除

首页

商业计划书模板1.0

让你的路演变得更加简单

参赛组别：创意组/初创组/成长组/就业型创业组

项目负责人：甲乙丙 18988888888

所属高校：冠军大学

主标题亮眼，副标题说明项目定位方向。



社会痛点
(理念由来)



行业市场
(市场的需求)



竞品分析
(别人做得怎样)



解决方案
(如何解决问题)



产品服务
(提供了什么需要)



商业模式
(如何盈利)



执行情况
(我们做了什么)



发展计划
(长远打算是什么)



核心团队
(我们是谁)



财务融资
(花钱与找钱)

以上图标可以更换，文件内有附带更多图标供使用，以便表达不同的主题。



社会痛点

食品安全问题



AAAAAAAAA

顺风车安全问题



BBBBBBBBBB

产品追溯难



CCCCCCCC

买衣买鞋难



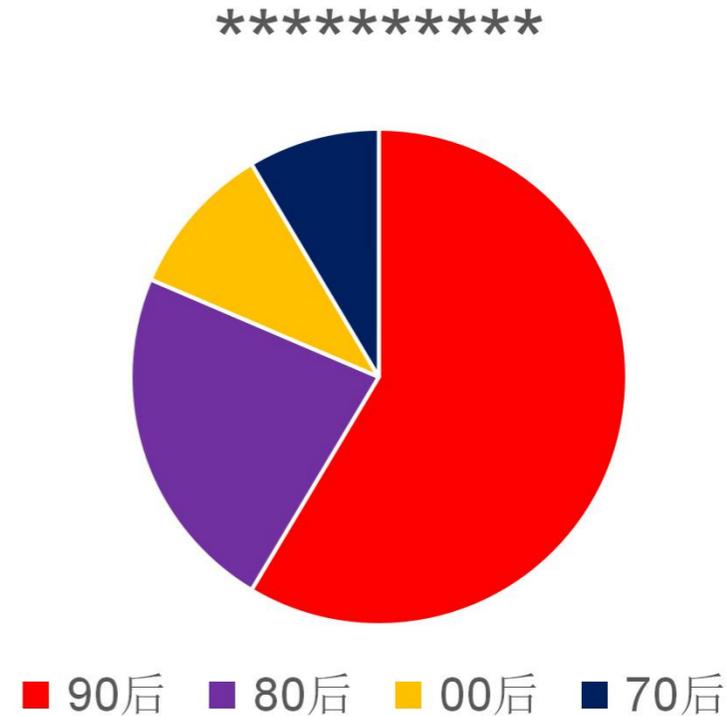
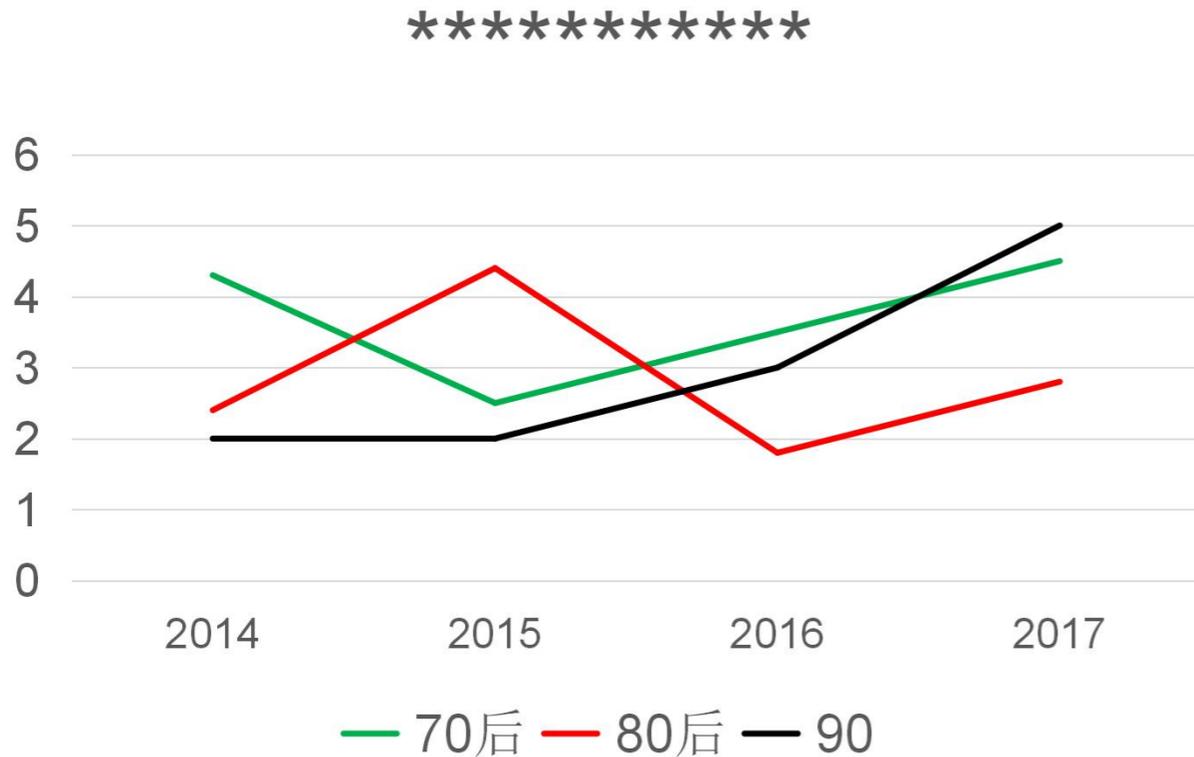
DDDDDDDDDD



列举四个左右的痛点即可，突出重点。



行业市场



给出靠谱数据，说明数据的来源，必须让人信服



市场竞品



现有竞品A

A产品的性能价格等方面介绍



现有竞品B

B产品的性能价格等方面介绍



潜在竞品C

C产品的性能价格等方面介绍



潜在竞品D

D产品的性能价格等方面介绍

竞争优势



性能A



性能B



性能C



价格

请说明目前是做该项目正确的时机。



解决方案



解决方案一

方案一
能解决哪些问题



解决方案二

方案二
能解决哪些问题



解决方案三

方案三
能解决哪些问题

针对问题提出具有创新、有效的问题解决方案



产品服务——产品的概念、性能及特性



对核心产品概念性能及特性进行介绍，生动形象

突出自己的独特价值、亮点和优势。



产品服务——精准的目标用户

用户群体

寻找到精准的用户群体



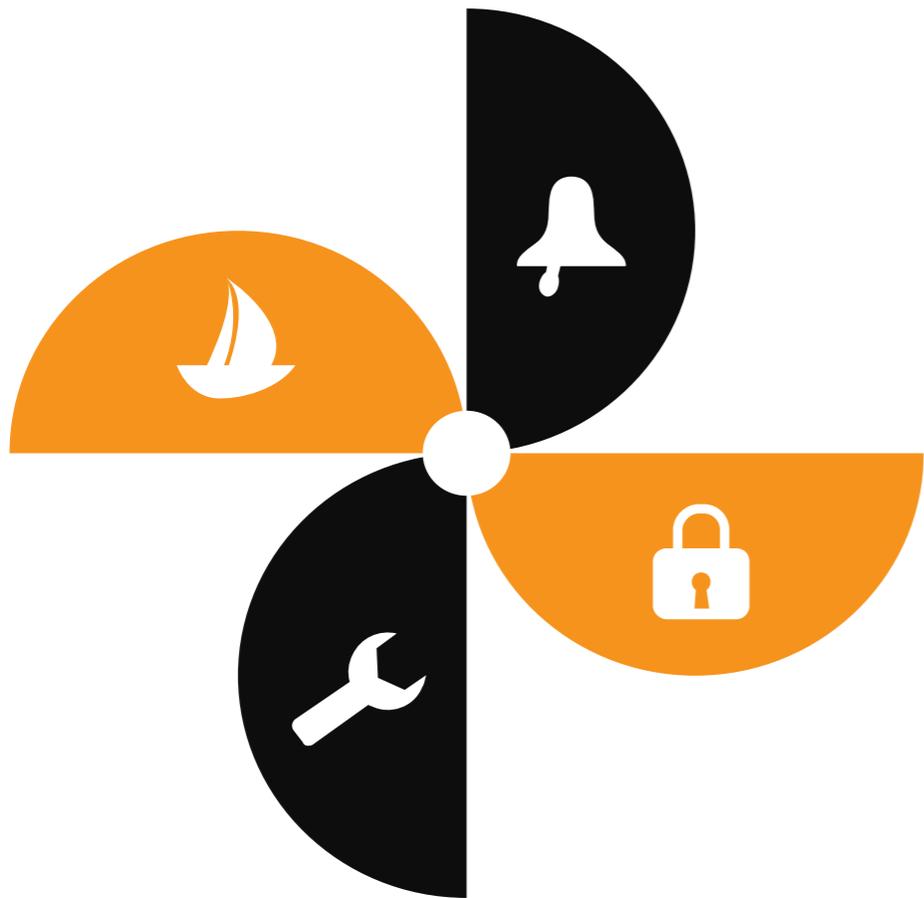
客户群体

寻找到精准的客户群体

列出精准的目标客户和用户。



产品服务——核心竞争力



- 1 核心竞争力一**
解决了什么问题，比其他人的优势在哪里
- 2 核心竞争力一**
解决了什么问题，比其他人的优势在哪里
- 3 核心竞争力一**
解决了什么问题，比其他人的优势在哪里
- 4 核心竞争力一**
解决了什么问题，比其他人的优势在哪里

产品或解决方案的核心竞争力。



利润来源，各阶段的目标及计划安排

通过哪些渠道和手段推广产品/服务，让客户知道并了解产品



如何跟合作伙伴合作，让客户买单？

说明未来如何实现盈利，即盈利模式/商业变现。



执行情况

01

产品研发发展的基本情况，可以用案例和数据说话。

02

市场拓展发展的基本情况，可以用案例和数据说话。

03

业务销售发展的基本情况，可以用案例和数据说话。

说明截止到目前，该项目的发展/执行情况。



发展计划



说明企业（项目）的发展目标。



核心团队——团队成员

成员
照片

张某某
创始人

项目把控、内
外资源整合

成员
照片

王某某

技术负责人
产品整体开发

成员
照片

陈某某

技术负责人
产品整体开发

成员
照片

李某某

技术负责人
产品整体开发

团队主要成员的分工、背景和特长。



核心团队——导师顾问



张某某
指导老师



王某某
指导老师



陈某某
市场顾问

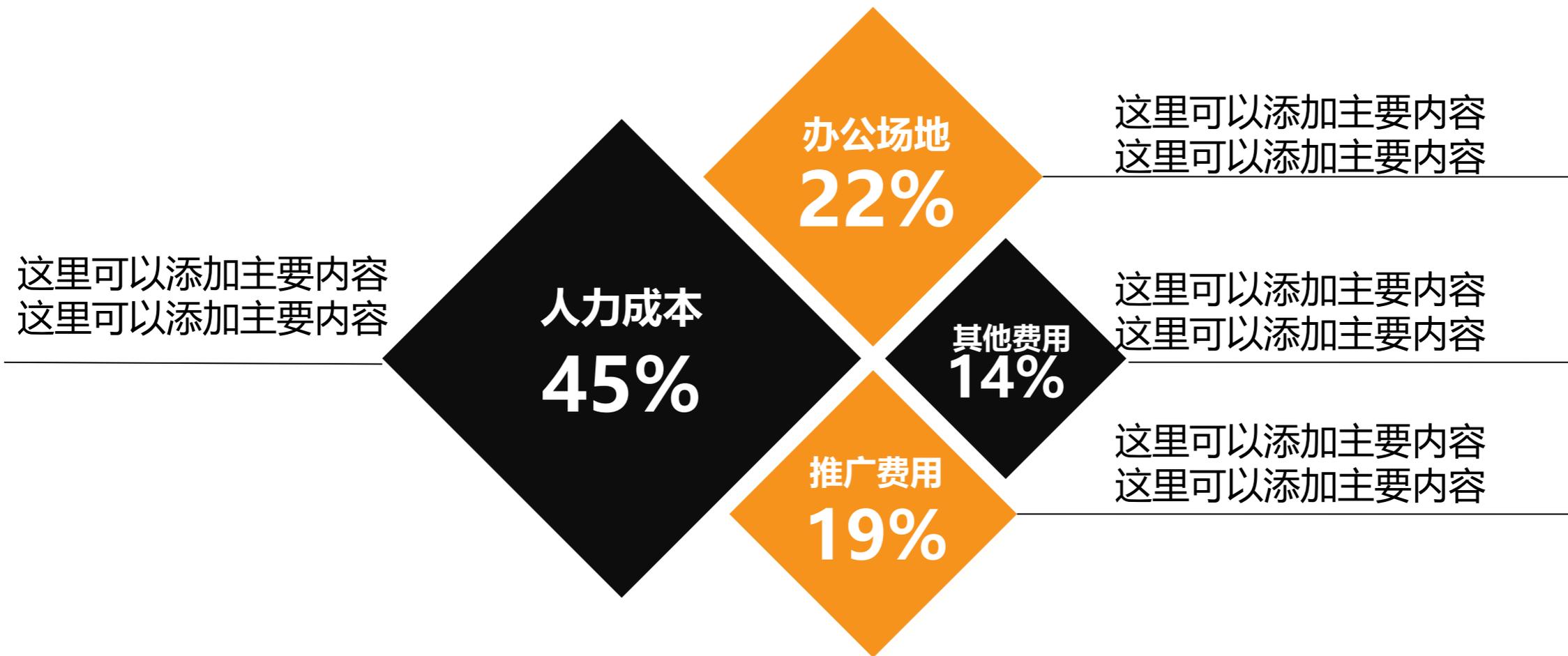


李某某
技术顾问

团队主要成员的分工、背景和特长。



财务融资——成本预算

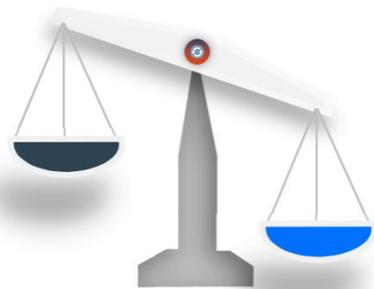


做好财务的成本预算。



财务融资——融资计划

原始股权
100W



10%
融资金额

01 人才梯队50万



1名技术总监

产品研发30万 02

1名程序员

1名销售专员

03 市场开拓20万

1名运营

1名招商专员

说明融资计划或之前融资情况。

LOGO

没有LOGO可以删除

尾页

商业计划书模板1.0

为你开启伟大的创业之路

项目负责人： 甲乙丙

联系电话： 18988888888

主标题亮眼，副标题说明创业者的情怀。

备用图标







- 行业·资源
- 创新·创业
- IT·互联网
- 设计·方案
- 考研·留学
- 灵感·创意
- 课设·论文
- 源码·工具
- 素材·模板
- 文娱·竞赛

[02-25]逸行未来上线测试咯~ 更多

畅销好课



输入课程名称进行查找

综合排序 创新·创业

- 创业计划书概述** 1创业计划书概述

陈俊 副教授

免费

1640人已学习 共13节课程 100%好评
- 创业计划书编写** 2创业计划书编写

陈俊 副教授

免费

1386人已学习 共7节课程 100%好评
- 项目概述** 3项目概述

陈俊 副教授

免费

579人已学习 共3节课程 100%好评
- 参赛材料准备** 4参赛材料准备

陈俊 副教授

免费

458人已学习 共7节课程 100%好评
- 现场答辩** 5现场答辩

陈俊 副教授

免费

596人已学习 共8节课程 100%好评

上次学习: 《第十一讲: 如何了解你的行业?》 立即跳转



详情 目录 评价(0)

创业项目从0到1培训讲座[共11节课]

- 第一讲: 创业项目的选择[免费]
- 第二讲: 在校大学生创业项目指南[免费]
- 第三讲: 如何选择创业合伙人(一) [免费]
- 第四讲: 如何选择创业合伙人(二) [免费]
- 第五讲: 如何选择创业合伙人(三) [免费]



THANKS