附件3

项目商业计划书参考格式

（供参考，非必须按照本格式撰写）

| **序号** | **版块** | **商业计划书详细内容** | **路演PPT参考页数** |
| --- | --- | --- | --- |
|  | 背景介绍 | 1. 行业痛点，该如何解决目前这个问题。 2. 尽量少用专业词汇，深入浅出地介绍产品应用场景，说明产品或者服务的不足，用具体数据来衡量这些问题的严重性。 | 1 |
|  | 市场现状 | 介绍该行业的市场格局和可进入的市场总规模，市场的驱动因素和发展趋势（选择较大规模、高速成长的行业,引用有公信力的研究机构数据，用图表展示，图表数据注明来源）。 | 1 |
|  | 产品和解决方案 | 介绍你的公司/项目是做什么的（明确公司的产品或服务），你的项目优势、特点、创新性、核心竞争力是什么，你如何解决了以上行业痛点？   1. 项目可行性。不需过多技术参数详细描述产品的细节，只需说明它如何工作、为何能运行，以及定量（使用前VS使用后的数据）说明对用户的好处。 | 1-2 |
| 1. 项目独特性。详细介绍产品具体的应用场景、细分目标，能解决什么细分领域的问题。（避免大而全，应精选1-2个细分领域的解决方案，并清晰确定此方案下的客户、渠道和收入模式。） | 1-2 |
| 1. 用图表和专利证书截图，列举已有和正在申请中的知识产权。 2. 用专利的核心点和技术的核心优势说明该项目的技术壁垒是什么？为何人无我有、人有我优。 | 1 |
|  | 行业及市场地位 | 1. 分析国内外同类竞争对手的优劣势（选2-3家行业内知名企业的同类产品，用图表分析产品/服务、投资人和融资情况、公司在市场中所处的地位）。 | 1 |
| 2）公司有无主流产品以外、延伸的新产品线，可扩展应用到哪些新的领域。 | 1 |
|  | 商业模式及实施方案 | 1. 说明商业模式的可行性。项目将如何挣钱，产品或者服务的单价以及市场容量；有无具体的运营及实施计划、发展目标（短中长期、针对不同行业领域）。 2. 用一流客户来解释商业模式的有效性。提出当前主要的五大客户（业内一流、有代表性的客户，至少5家）；可以展示合作意向书、合同条款摘要或相关授权证书等图片。 3. 说明商业模式的创新性。与传统模式或同类竞争者对比分析。 | 2 |
|  | 团队 | 团队核心成员的履历（姓名、职务、相关行业工作经验、成功创业经历、管理经验、教育背景等）；重点要突出核心团队的专业度；顾问团队人数不宜过多。 | 1-2 |
|  | 运营情况及未来发展 | 1）项目进展情况（产品、研发、生产、市场拓展、业 务发展、销售等核心环节的进展，用数据进行总结）。  2）未来的战略规划（不限于研发、生产、市场、销售等主要环节）。 | 1 |
| 8. | 财务分析 | 用表格展示企业的主要经营数据（营业收入、毛利润、研发投入），包括最近三年度财报的主要数据、未来三年的财务预测（有理有据、列出计算依据）。 | 1-2 |
| 9. | 融资方案 | 1）之前公司股权结构、融资情况。  2）本轮融资计划，需说明清晰的融资目标、融资需求（估值、融资额、出让股份比例）、资金用途（半年内的资金使用计划包含市场、研发、人员）及外部投资人的退出策略。  3）如暂不需要融资，可说明项目资金来源及资金保障的可行性（融资计划和出让股权可结合公司现有股权结构介绍，用饼图展示）。 | 1-2 |

补充说明：商业计划书应详细阐明项目的情况，以便专家在项目初选、预赛、决赛等评审环节参阅；路演PPT是晋级预赛、决赛环节的必备材料。