Logo

大学生创新大赛（2024）

参赛项目商业计划书

|  |  |
| --- | --- |
| 项目名称： |  |
| 团队名称： |  |
| 申报学院： |  |
| 负责人： |  |
| 联系方式： |  |
| 指导老师： |  |

二〇二四年三月

版权保护声明

未经本公司（团队）书面许可，任何单位及个人不得以任何方式或理由对上述计划书、服务、信息、材料的任何部分进行使用、复制、修改、抄录、传播或其它产品捆绑使用、销售。

凡侵犯本公司版权等知识产权的，本公司（团队）必依法追究其法律责任。

特此郑重法律声明！

声明单位：\*\*\*\*公司（团队）

年 月 日

目 录

**[一、 执行概要 1](#_Toc20358)**

[1.1市场问题现状及分析 1](#_Toc9132)

[1.2解决方案 1](#_Toc10552)

[1.3本产品的运营现状 1](#_Toc3344)

[1.4本产品的核心竞争力 1](#_Toc21699)

**[二、 市场痛点分析 1](#_Toc29160)**

[2.1市场问题现状 1](#_Toc5098)

[2.2 市场原因分析 1](#_Toc32515)

[2.3市场前景 2](#_Toc21004)

**[三、 产品介绍 2](#_Toc17634)**

[3.1产品技术 2](#_Toc28095)

[3.2产品图片 2](#_Toc24437)

[3.3产品优势 2](#_Toc13345)

**[四、 商业模式 2](#_Toc11430)**

[4.1商业模式介绍 2](#_Toc17317)

[4.2盈利模式分析 2](#_Toc4207)

**[五、 运营现状 2](#_Toc31344)**

**[六、 营销策略 3](#_Toc31297)**

[6.1目标客户分析 3](#_Toc29827)

[6.2推广策略 3](#_Toc16139)

[6.3产品策略 3](#_Toc64)

**[七、 SWOT分析 3](#_Toc13350)**

**[八、 风险分析及应对 3](#_Toc25617)**

[8.1资金风险 3](#_Toc6893)

[8.2市场风险 3](#_Toc26160)

**[九、 财务与融资 4](#_Toc10704)**

[9.1股本结构及融资需求 4](#_Toc20460)

[9.2财务数据表格 4](#_Toc10002)

**[十、 团队成员介绍 4](#_Toc12256)**

[10.1组织框架 4](#_Toc27304)

[10.2项目成员 4](#_Toc31466)

[10.3 指导老师 4](#_Toc1993)

**[十一、 未来规划 4](#_Toc27118)**

**附录附件...................................................................................................................................5**

2. 执行概要

1.1市场问题现状及分析

本部分主要是介绍你所解决的市场问题现状，可用案例、故事、新闻报告引入，通俗易懂，印象深刻。 本部分主要分析产生这些市场、社会问题的本质原因，这些原因就是痛点。原因分析逐条按点写清楚，分析深入、客观。

1.2解决方案

开始写自己的产品技术、创新的商业模式，提出你自己的解决方案，要具体、清晰，而且言简意赅，抓住重点描述。不需要长篇大论。

1.3本产品的运营现状

本部分主要写相关产品的专利申请数量、服务客户数量、成交金额、社会问题解决、带动就业/实践人数、媒体报道、领导肯定、参赛获奖等，不同层次、不同维度展示成果。

1.4本产品的核心竞争力

证明你能做得比别人好，从产品技术/服务模式的创新性、可行性、技术或资源的独特优势进行分析。还可以同时比较市面上同等产品或替代品，从性能和价格进行比较，总结竞争优势。

1. 市场痛点分析

2.1市场问题现状

案例、报道、故事引入，图文结合，将痛点描述的更清楚。

2.2 市场原因分析

分析原因，客观、深入，逐点逐条写清楚。

2.3市场前景

这部分主要讲这个产品可以应用的场景有哪些，各个角度覆盖，证明这个市场很大。

1. 产品介绍

3.1产品技术

用了什么技术，实现了什么功能，解决了什么问题。技术参数、路线、方案，以及实现效果。

3.2产品图片

实物图、操作流程图，配以文字说明。

3.3产品优势

你的产品具有的创新性、市场可行性、性能优势、价格优势。

1. 商业模式

4.1商业模式介绍

即把所有涉及到的目标对象，以及目标对象之间的关系，描绘出导向图，配合文字进行说明。

4.2盈利模式分析

哪些环节、板块、渠道可以实现盈利的，逐一介绍，包括盈利项目、如何盈利、一些相关的数据。

1. 运营现状

5.1技术专利

5.2合作客户

5.3带动就业人数

5.4媒体报道

1. 营销策略

6.1目标客户分析

客观分析谁才是你的目标客户，他们的数量、需求成都、购买力等属性。

6.2推广策略

第二步，怎样向目标客户推广你的产品。

6.3产品策略

第三步，关注产品的促销策略、价格策略、服务策略，目的是让客户信任我们，购买我们的产品。

1. SWOT分析

S（优势）从项目/团队内部分析，技术、专业、创新等优势。

W（劣势）从项目/团队内部分析，经验、资金等劣势。

O（机会）从外部环境分析，利于项目推进的友好社会/政策环境。

T（威胁）从外部环境分析，资质许可、被替代等项目进入市场遇到的各种阻碍。

小结：综合分析SWOT，总结项目可行性高（语言自己组织）。

1. 风险分析及应对

8.1资金风险

风险分析：生产、销售环节等需要大量资金，出现断链就会运营不下去。

应对措施：专利技术抵押贷款、自筹、参加政府比赛获得资金扶持等。

8.2市场风险

风险分析：产品技术壁垒不高，容易被替代，市场容量小，不被信任等。

应对措施：深入研究，迭代和升级产品，提高产品壁垒；开发衍生产品，提供更好的服务等等。

1. 财务与融资

9.1股本结构及融资需求

目前股本结构，谁占股多少，凭什么占股的，写清楚。

预计出让多少股份，融多少钱，这些钱用于什么地方，写清楚。

9.2财务数据表格

盈利分析表

销售预测表

1. 团队成员介绍

10.1组织框架

总经理、技术部、财务部、销售部、招商部....等，但凡公司涉及到的部门都应该涉及。部门具体做什么的，要实际具体细化，以及部门成员有几个，带头的是谁，部门成员的专业组成以及整体实力。

10.2项目成员

专业专长、担任职务、具体负责事项，如果已有做出成绩，可附上说明。图片要符合项目的特征，切莫卡哇伊、美颜图片。

一般是团队成员的正装照片

10.3 指导老师

有关项目涉及领域和行业方向的研究专长、影响力、成果展示，以及具体负责事项，而不只是挂名而已。

1. 未来规划

6月计划、1年计划、2年计划。

用具体的手段和策略实现具体的目标，而不是轻描淡写你要怎么做而已。

不用3-5年甚至5-10年的规划，有点不切实际，初创企业能够熬过一年的并不多。短期、可实现的目标，往往能够激发团队信心。

**附录附件**

多余的证书、专利介绍；项目其他附属、周边内容；关于技术实现的详细方案；调研数据、分析详情；有关项目实践的图片……