商业计划书提纲（仅供参考）

**商业计划书参考内容建议**

**一、产品/服务介绍（封面页）**

* “项目名称+一句话描述”来准确定义所提供的产品、技术、概念产品或服务。
* 尽量要体现项目的定位和亮点（避免太过于技术化的题目）及所具有的独创性、领先性。

**二、分析行业背景和市场现状——Why/Why Now？（1-2页）**

* 项目直接相关的行业背景、发展趋势、市场规模、政策法规等因素分析。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。
* 描述在目前的市场背景下，发现了一个什么样的痛点（市场需求点/机会点）。在分析时，如已有相关的产品或服务，请对竞争格局和已有的产品或服务做简要分析，表明当前项目的差异化机会。
* 请说明目前是做该项目正确的时机（如果有必要）。

**三、讲清楚要做什么——What？（1页）**

* 用简洁文字讲清楚准备做什么事，建议配上简单的产业链上下游图（或产品功能示意图、简要流程框图等）。
* 发挥专业特长，挖掘创新内涵，不用简单追随投资热点。

**四、如何做以及现状——How？（6页左右）**

* 讲清楚有什么样的解决方案，或者什么样的产品，能够解决发现的痛点（市场需求点/机会点）。
* 明确产品将面对的用户群是谁（要有清晰的目标用户群定位）。
* 说明产品或解决方案的核心竞争力/壁垒（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？特别的核心竞争力是什么，项目与众不同的地方是什么？比如是否具备科技成果转化背景或拥有有价值的知识产权等）。
* 说明未来如何实现盈利，即盈利模式/商业变现（如果项目还处于雏形阶段或者太早期，无需过多介绍盈利模式，请把重点放在产品/解决方案的介绍上，让大家觉得确实用户有价值，并有机会做大）。
* 横向竞品对比分析（选取关键维度做对比分析，要客观、真实）。
* 该项目面向未来的战略规划，包括但不限于研发、生产、市场、销售等主要环节（项目发展阶段不同，各主要环节的讲述重点也不同）。
* 截止到目前，该项目的发展/执行情况（产品、研发、生产、市场拓展、业务发展、销售等核心环节的进展，尽量用数据进行总结，突出数据变化的趋势）。

**五、项目团队——Who？（1-2页）**

* 团队的人员规模和组成（说明科技成果的专利权人、发明人与团队的关系）。
* 团队主要成员的分工、背景和特长，并说明个人前期经验、能力与岗位的匹配度。
* 团队的核心竞争优势。
* 团队校内外专家、顾问、导师等。

**六、财务预测与融资计划——How much？（1页）**

* 未来1年左右项目收支状况的财务预估。
* 未来6个月或1年的融资计划（需要多少资金，释放多少股份，用这些资金干什么，达成什么目标？）。
* 之前的融资情况（如果有的话）。
1. **结束语（结尾页）**
* 公司（项目）愿景。
1. **附件**

项目支撑材料。

 2024年3月20日