



封面

解释：需要设计一个与项目相关的封面，包括项目名称、组别、类别、申报高校及负责人名字和学历。

强调：视觉效果要美观。

目录

第一章 执行总结

第二章 产品与服务

第三章 市场分析

第四章 项目运营成果

第五章 公司管理

第六章 战略规划

第七章 财务分析

第八章 风险管理

第九章 资本退出

第十章 附录

解释：需要添加这个目录。

强调：包含以上十个部分。

第一章 执行总结

1.1 项目要点陈述

解释: 先用一两句话对行业概念做一个科普性的解释, 比如百度百科的解释。接着陈述项目的起源、沉淀、突破、荣誉、核心技术、核心业务、竞争优势、盈利模式、典型案例、关键里程碑、订单数据、发展规划、取得的国家奖或行业奖、参与或主导标准制定, 以及项目或公司的发展愿景。

强调: 避免出现虚词, 精确到量化的关键数字, 个别关键词可以粗体字体提醒。

1.2 产品及服务

解释: 这个部分用先解释项目的整体解决方案, 而后, 对系列产品分别做一个介绍, 包括: 产品名称、产品功能、核心优势、核心创新、核心壁垒、服务形式及内容。

强调: 尽量用量化的数字来呈现, 个别需要强调的内容可以用红色字体或粗体或下划线来强调。

1.3 市场分析

解释: 包括两个方面, 行业现状及痛点, 以及竞争对手现状分析, 包括 TAM、SAM、SOM。

TAM 指的是 Total Addressable Market “潜在市场范围”, 即你希望产品要覆盖的消费者人群。

SAM 指的是 Serviceable Available Market “可服务市场范围”, 即你的产品可以覆盖人群。

SOM 指的是 Serviceable Obtainable Market “可获得市场范围”, 即你的产品实际可以服务的市场。

强调: 尽量做到精准的深入分析。

1.4 战略规划

解释: 这个部分包括技术战略、产品战略、营销战略、目标市场战略 (初期、中期、后期)。

强调: 尽量以年份来规划, 比如 2019 年、2020 年、2021 年。

1.5 商业模式

解释：这个部分包括：产业供应链和盈利模式，其中，供应链包括项目产品所需要的上游资源以及下游资源；盈利模式就是赚取的方式，比如卖产品和服务、按照年度收费或具体产品收费等。

强调：目标是完善成一个可量化、可持续、可盈利的商业模式。

1.6 财务现状及预期

解释：这个部分包括从项目启动到现在的花费情况及取得的成果，以及，2019 年、2020 年、2021 年的财务预测，这个预测是基于目标客户及产品或服务来推测出来的数据。

强调：以具体情况而定，实事求是，一步一步来实施。

1.7 股权结构及融资需求

解释：这个部分包括注册资本或预注册资本，股权内容包括创始团队、高校、教师及资本方。融资需求就是基于 2019 年和 2020 年的发展规划所要完成的事情而需要的资金情况，即融资多少钱、释放多少股份、这个资金具体用来做什么的。

强调：股权结构的科学和合理性决定了公司或项目的基因，这个基因一直影响到公司 IPO。

1.8 风险与控制

解释：从内部和外部两个维度来分析面临的风险及预防措施。

强调：实事求是，以自己的项目为出发点，切记网上复制粘贴。

1.9 团队介绍

解释：简要说一下本项目团队的总体人员数量、学历分布、经验积累，全职兼职等信息。

强调：以公司化的运作方式来组建及完善团队。

1.9.1 联合创始人简介

解释：这个部分对 2-3 名核心联合创始人的介绍包括：名字、职务、专业、学历及取得的丰功伟绩。

强调：管理团队的教育和工作背景、价值观念、擅长领域的互补性。

1.9.2 顾问团队简介

解释: 这个部分对 2-3 名顾问团队的介绍包括: 名字、职务、某些领域专家、取得的成绩及给团队所提供的支持和帮助。

强调: 特别注意, 每位顾问为项目提供哪些支持和帮助, 列三条。

第二章 产品与服务

2.1 解决方案

解释: 这个部分以图片或实际部署方案为载体来展现整体解决方案, 以及所用的核心技术, 其中, 核心技术部分列举三个方面, 并且以相关的专利、文章、行业影响力等来支撑该项核心技术。

强调: 特别注意, 对于抽象的核心技术或方案, 最好附上图片或部署方案图, 方便理解。

2.2 第一代产品

2.2.1 产品介绍

解释: 包括所在行业、应用场景、功能介绍、核心优势、解决的问题、,

强调: 以实物图或实际部署方案图的方式来展现。

2.2.2 效果展示

解释: 这个部分包括部署方案图, 以及部署前后对客户价值提升。

强调: 回归到商业本质, 部署前后的量化对比数据。

2.2.3 技术原理

解释: 包括技术科普、技术原理、技术积累、技术壁垒、核心专利、核心文章以及取得的奖项, 比如国家奖、行业奖等。

强调: 极强的技术壁垒的项目可持续领先的基石。

2.2.4 产品特点

解释：基于产品或服务的创新点，从用户的角度，列三条关键的产品特点。

强调：换位思维，基于用户的出发点来总结产品特点。

2.2.5 产品性能

解释：从产品规格、产品型号及产品性能三方面来说明阐释产品性能。

强调：以实际的量化数据来体现产品的性能。

2.2.6 核心竞争力

解释：从供应链、产品、迭代、售后等方面来体现综合竞争力。

强调：精确到具体的公司及已经验证过的成功模式。

2.2.7 应用场景

解释：当前应用领域、正在拓展的领域，以及未来三年可探索的领域。

强调：实事求是，接地气。

2.3 第二代产品

2.3.1 技术突破

解释：相比于第一代产品，第二代产品的技术突破有哪些。

强调：列三方面。

2.3.2 应用场景

解释：基于前面部分的应用场景，正在拓展及未来三年可拓展的领域。

强调：列三方面。

2.4 第三代产品

2.4.1 技术突破

解释：相比于第二代产品，第三代产品的技术突破有哪些。

强调：列三方面。

2.4.2 应用场景

解释：基于前面部分的应用场景，正在拓展及未来三年可拓展的领域。

强调：列三方面。

2.5 相关服务

2.5.1 服务综述

解释：包括可拓展的产品及服务整体解决方案。

强调：结合大数据、人工智能、“智慧+”的概念，深入融合与交叉。

第三章 市场分析

3.1 市场综述

解释：从国内、国外、行业分布、行业龙头、技术趋势等维度来对市场进行整体分析。

强调：以 2018 年或 2019 年的最新数据为依据，并且数据来源有据可查。

3.2 行业现状及市场痛点

解释：换位思考，站在用户的角度，结合项目本身的特别，深入一线，以实际客户的现状及痛点来总结市场的真正痛点。

强调：实事求是，接地气。

3.3 目标市场及客户

解释：结合所发现的痛点，以及实际的测试或联合研发案例来总结目标市场，可以按照不同领域来具体

分析。

强调：以类别的方式呈现会比较清晰。

3.4 市场规模

解释：以 2018 年或 2019 年的官方报告为准，同时，再进行细分 TAM、SAM、SOM。

强调：

TAM 指的是 Total Addressable Market “潜在市场范围”，即你希望产品要覆盖的消费者人群。

SAM 指的是 Serviceable Available Market “可服务市场范围”，即你的产品可以覆盖人群。

SOM 指的是 Serviceable Obtainable Market “可获得市场范围”，即你的产品实际可以服务的市场。

3.5 竞品分析

解释：从国内、国外、技术、市场、规模、运营数据等可量化的维度来分析。

强调：以 Excel 方式来展示，横坐标为公司、纵坐标为对比维度。

3.6 市场策略及运营成果

解释：首先确定本项目是 To B 还是 To C，以此来确定市场策略，如果是 To B，则从行业论坛、行业报告、行业资源来推广本产品。同时，对于 2018 年及 2019 年的实际案例来佐证所实施的策略方案。

强调：以全校之力或全院之力来逐步推广本项目。

3.7 竞争策略

解释：基于竞品分析后的优势，以此从市场上已有产品的替换、已有产品升级、新产品示范工程三方面来逐步进入市场及占领市场。

强调：实事求是，接地气。

3.8 盈利模式

解释：从产品供应链及产品盈利体系两个维度来分析，比如：基于实验室或中试车间，可以生产 10-50 台，如果生产 500 台、1 万台、10 万台怎么办；盈利模式也要从售前、交付和售后三个方面考虑，以及产品级和系统级的收费模式。

强调：基于实际案例，实事求是，接地气。

第四章 项目运营成果

4.1 运营成果综述

解释：从项目立项开始，取得的一系列成果，包括技术突破、专利、荣誉、订单、客户、收入、持续迭代、资本注资等。

强调：实事求是，可量化，可扩展。

4.2 构建完善上下游产业链

解释：从 0-1、1-10、10-100 的角度来逐步构建自己的产业链体系。

强调：以一步一个台阶的思路来逐步完善。

第五章 公司管理

5.1 公司或项目介绍

解释：如果是创意组项目，介绍项目的起源、发展、规模、里程碑等；如果是初创组、成长组或师生共创组，介绍公司的概况：公司名称、注册资本、法人、注册时间、注册地址、主营产品、主营业务、核心优势、所获荣誉等。

强调：无论是否成立公司，均以上公司的思维方式来呈现以上核心要素。

5.2 团队介绍

解释：从团队规模、学历背景、专职兼职、具备能力等维度来展示。

强调：以上公司的视角来完善该部分内容。

5.2.1 组织架构

解释：无论是否成立公司，均以公司是模式来完善这个部分，包括：董事会、专家顾问、总经理、技术、市场、运营等部门。

强调：以上公司的视角来完善该部分内容。

5.2.2 核心成员介绍

解释：对 2-3 名核心联合创始人介绍包括：名字、职务、专业、学历及取得的丰功伟绩。

强调：管理团队的教育和工作背景、价值观念、擅长领域的互补性

5.2.3 顾问团队

解释：对 2-3 名顾问团队的介绍包括：名字、职务、某些领域专家、取得的成绩及给团队所提供的支持和帮助。

强调：特别注意，每位顾问为项目提供哪些支持和帮助，列三条。

5.3 运营模式

解释：从研发、生产、销售、售后四个方面来阐释每个环节的关键要素。

强调：以上公司的视角来完善该部分内容。

第六章 战略规划

6.1 战略愿景

解释：基于行业痛点，站在国家层面上考虑，能为国家做哪些事情，能为行业带来哪些重大突破。

强调：远大而又接地气。

6.2 战略目标

解释：从标准战略、技术战略、产品战略、品牌战略、迭代战略、市场战略、发展战略等维度分别阐释

具体规划。

强调：回归商业本质，公司是以盈利为目的的组织。

第七章 财务分析

7.1 财务现状及财务预期

解释：这个部分包括从项目启动到现在的花费情况及取得的成果，以及，2019 年、2020 年、2021 年的财务预测，这个预测是基于目标客户及产品或服务来推测出来的数据。

强调：以具体情况而定，实事求是，一步一步来实施。

7.2 股权结构及融资需求

解释：这个部分包括注册资本或预注册资本，股权内容包括创始团队、高校、教师及资本方。融资需求就是基于 2019 年和 2020 年的发展规划所要完成的事情而需要的资金情况，即融资多少钱、释放多少股份、这个资金具体用来做什么的。

强调：股权结构的科学和合理性决定了公司或项目的基因，这个基因一直影响到公司 IPO。

7.3 三张表：资产负债表、现金流量表、损益表

解释：对于初创、成长、师生共创组，需要这三张表；对于创意组，不需要这三张表。

强调：里面的每一个数据，均要客观且真实，同时，对于 2018 年度收入或融资 1000 万元及以上的项目，均需要提供相应的佐证材料。

第八章 风险管理

解释：这个部分为通用部分，暂不过多阐释。

强调：参考相关课程上的内容即可。

8.1 风险管理概述

8.2 风险管理程序

8.2.1 风险识别

8.2.2 风险评估

8.2.3 风险管理

8.3 全面风险管理体系

8.4 内部控制

第九章 资本退出

解释：这个部分为通用部分，暂不过多阐释。

强调：参考相关课程上的内容即可。

9.1 风险资本退出方案分析及选择

9.1.1 退出策略

9.1.2 退出时机

第十章 附录

解释：这个部分为通用部分，按照以下内容提供清晰的材料即可。

强调：这里的所有材料都会被核实和查证，不能出现任何问题。

10.1 企业法人营业执照

10.2 专利

10.3 合同

10.4 订单

10.5 荣誉及获奖信息

10.6 媒体报道及领导关怀

2019年4月14日星期日

©版权归属：靓米资本