



## 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的整体解决方案。

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