河北省创新创业大赛
--请输入搜索关键字--
全部
Search
网站首页
关于大赛
新闻动态
支持政策
媒体专区
赛事聚焦
资料下载
大赛服务
赛事回顾
地方赛区
其他赛区
第十三届中国创新创业大赛河北赛区暨
第十二届河北省创新创业大赛
科技引领 向新同行

河北省创新创业大赛

创新创业大赛

参赛材料准备及政策支持

申雪芝

中国青年创业导师

国家人社部创业培训讲师

青橙公社创始人

企业组、团队组报名入口

初赛（网评）、行业赛（现场赛）→决赛（现场赛）

一、初赛——大赛网上填报哪些内容

企业组

基本信息 | 股东信息 | 核心团队 | 商业计划书 | 创业服务需求 | 补充资料 | 提交报名

企业基本信息和概况 | 人员结构 | 奖励与支持 | 科技成果 | 企业概况

* 企业名称：

限公司

* 统一社会信用代码：

55495

* 营业执照副本(大小：小于2M,支持格式：jpg|jpeg|gif|png)：

上传/更换营业执照　查看已上传营业执照　上传

* 成立日期：

2015-09-23

* 战略性新兴产业：查看详细信息

请选择战略性新兴产业　请选择战略性新兴产业

河北省 - 石家庄市 - 裕华区

* 属于国家高新区内的企业：否　是

基本信息 | 股东信息 | 核心团队 | 商业计划书 | 创业服务需求 | 补充资料 | 提交报名

股东信息 | 融资经历

* 股东信息：

股份比例 = 认缴金额 / 注册资本

股份比例为自动计算，不允许手动填写

股东名称/姓名：　股东类型：　认缴金额（万元¥）：

请输入股东名称　请选择股东类型　请输入内容

实缴金额（万元¥）：　出资形式：　股份比例：(%)

请输入内容　请选择出资形式　股份比例

保存

股东信息 | 融资经历

股权融资：有　无

* 现融资阶段：

天使　A轮　B轮　C轮　其他：请输入内容

债权融资：有　无

保存

核心团队成员

* 教育经历：添加

* 学历：　* 毕业院校：　* 专业：

请选择最高学历　请输入毕业院校　请输入专业名称

* 毕业时间：

请选择时间

主要工作经历：

新增成员 +　删除成员 −　编辑　团队成员不得少于3人

基本信息 | 股东信息 | 核心团队 | 商业计划书 | 创业服务需求 | 补充资料 | 提交报名

参赛项目信息 | 市场竞争分析 | 经营风险与对策及其他 | 财务数据

* 参赛项目名称:

请输入内容

* 参赛项目占去年企业收入比例(%):

请输入内容

参赛项目产品图片: 有 无

* 参赛项目介绍（2000字以内）:

包括项目背景、产品、技术、应用范围、团队等（不少于200字，不超过2000字）

包括项目背景、产品、技术、应用范围、团队等（不少于200字，不超过2000字）

编辑

* 产品技术创新点（1000字以内）:

包括技术创新、产品结构创新、产品工艺创新、产品性能及使用效果的显著变化等（不少于200字，不超过1000字）

包括技术创新、产品结构创新、产品工艺创新、产品性能及使用效果的显著变化等（不少于200字，不超过1000字）

* 技术成熟性及可靠性论述（500字以内）:

技术成熟性及可靠性论述（不少于100字，不超过500字）

技术成熟性及可靠性论述（不少于100字，不超过500字）

* 产品市场分析及竞争优势：

（行业历史与前景分析与预测，产品市场概况，市场需求，规模及增长趋势，市场定位，市场销售预测，进入该行业的技术壁垒，贸易壁垒，政策限制，其他； 产品竞争优势,竞争对手分析，如成本、价格优势、以及产品性能、品牌、销售渠道优于竞争对手产品等）

（行业历史与前景分析与预测，产品市场概况，市场需求，规模及增长趋势，市场定位，市场销售预测，进入该行业的技术壁垒，贸易壁垒，政策限制，其他； 产品竞争优势,竞争对手分析，如成本、价格优势、以及产品性能、品牌、销售渠道优于竞争对手产品等）

* 当前五大客户：

请输入内容

* 当前五大供应商：

请输入内容

保存

基本信息 | 股东信息 | 核心团队 | 商业计划书 | 创业服务需求 | 补充资料 | 提交报名

参赛项目信息 | 市场竞争分析 | 经营风险与对策及其他 | 财务数据

* 国内市场地位排名：

其它

* 市场份额占有率(%)：

请输入内容

主要市场竞争对手：

国内竞争对手： 有 无

国际竞争对手： 有 无

* 商业模式及业务拓展计划：

（产品的市场营销策略，产品的获利模式;在建立销售网络、销售渠道、设立代理商、分销商方面的策略；在广告促销方面、产品销售价格及建立良好销售队伍方面的策略；如何保证销售策略具体实施的有效性；对销售队伍采取什么样的激励机制等)文字不得少于100字

基本信息 | 股东信息 | 核心团队 | 商业计划书 | 创业服务需求 | 补充资料 | 提交报名

参赛项目信息 | 市场竞争分析 | 经营风险与对策及其他 | 财务数据

* 经营风险与对策：

(包括：政策风险、技术开发风险、经营管理风险、市场开拓风险、生产风险、财务风险、汇率风险、对公司关键人员依赖的风险等，提出有效的风险控制和防范手段)文字不得少于50字

法律风险：

经济诉讼： 是 否

环保诉讼： 是 否

其他诉讼： 是 否

参赛项目信息 | 市场竞争分析 | 经营风险与对策及其他 | 财务数据

* 企业管理模式：

（机构设置，员工持股，劳动合同，知识产权管理，规章制度等）文字不得少于20字

公司对管理层及关键人员是否将采取激励机制？ 是 否

公司是否考虑员工持股问题？ 是 否

* 其他技术、产品及服务：

文字不得少于50字

参赛项目信息 | 市场竞争分析 | 经营风险与对策及其他 | 财务数据

历史财务数据：

注意：以下财务数据是企业整体财务数据 单位：万元人民币，小数点后两位

2020年：

* 资产总额：
请输入资产总额

* 负债总额(单位：万元)：
请输入负债总额

* 净资产(所有者权益)(单位：万元)：
请输入净资产

* 无形资产(单位：万元)：
请输入无形资产

* 营业收入(单位：万元)：
请输入营业收入

* 其中主营业务收入(单位：万元)：
请输入其中主营业务收入

* 营业成本(单位：万元)：
请输入营业成本

* 销售费用(单位：万元)：
请输入销售费用

* 管理费用(单位：万元)：
请输入管理费用

* 其中投入研发费用总额(单位：万元)：
请输入其中投入研发费用总额

* 财务费用(单位：万元)：
请输入财务费用

* 营业利润(单位：万元)：
请输入营业利润

* 利润总额(单位：万元)：

* 所得税(单位：万元)：

参赛项目信息 | 市场竞争分析 | 经营风险与对策及其他 | 财务数据

* 利润总额(单位：万元)：
请输入利润总额

* 所得税(单位：万元)：
请输入所得税

* 研发费用加计扣除所得税减免额(单位：万元)：
请输入研发费用加计扣除所得税

* 净利润(单位：万元)：
请输入净利润

2021年：

* 资产总额(单位：万元)：
请输入资产总额

* 负债总额(单位：万元)：
请输入负债总额

* 净资产(所有者权益)(单位：万元)：
请输入净资产

* 无形资产(单位：万元)：
请输入无形资产

* 营业收入(单位：万元)：
请输入营业收入

* 其中主营业务收入(单位：万元)：
请输入其中主营业务收入

* 营业成本(单位：万元)：
请输入营业成本

* 销售费用(单位：万元)：
请输入销售费用

* 管理费用(单位：万元)：
请输入管理费用

参赛项目信息 | 市场竞争分析 | 经营风险与对策及其他 | 财务数据

* 营业成本(单位：万元)：
请输入营业成本

* 销售费用(单位：万元)：
请输入销售费用

* 管理费用(单位：万元)：
请输入管理费用

* 其中投入研发费用总额(单位：万元)：
请输入其中投入研发费用总额

* 财务费用(单位：万元)：
请输入财务费用

* 营业利润(单位：万元)：
请输入营业利润

* 利润总额(单位：万元)：
请输入利润总额

* 所得税(单位：万元)：
请输入所得税

* 研发费用加计扣除所得税减免额(单位：万元)：
请输入研发费用加计扣除所得税

* 净利润(单位：万元)：
请输入净利润

财务预测（万元￥）：

参赛项目信息 | 市场竞争分析 | 经营风险与对策及其他 | 财务数据

财务预测（万元￥）：

2025年：

* 营业收入(单位：万元)：
请输入金额

* 营业成本(单位：万元)：
请输入金额

* 所得税费用(单位：万元)：
请输入金额

* 净利润(单位：万元)：
请输入金额

2026年：

* 营业收入(单位：万元)：
请输入金额

* 营业成本(单位：万元)：
请输入金额

* 所得税费用(单位：万元)：
请输入金额

* 净利润(单位：万元)：
请输入金额

参赛项目信息 | 市场竞争分析 | 经营风险与对策及其他 | 财务数据

* 营业收入(单位：万元)：
请输入金额

* 营业成本(单位：万元)：
请输入金额

* 所得税费用(单位：万元)：
请输入金额

* 净利润(单位：万元)：
请输入金额

2025年：

* 营业收入(单位：万元)：
请输入金额

* 营业成本(单位：万元)：
请输入金额

* 所得税费用(单位：万元)：
请输入金额

* 净利润(单位：万元)：
请输入金额

保存

基本信息 | 股东信息 | 核心团队 | 商业计划书 | 创业服务需求 | 补充资料 | 提交报名

补充资料

资料类型	描述	文件查询	上传时间	操作

上传文件 参赛企业提交“商业计划书”，建议上传pdf版

基本信息 | 股东信息 | 核心团队 | 商业计划书 | 创业服务需求 | 补充资料 | 提交报名

大赛报名流程	状态	操作
基本信息	企业基本信息和概况未完成 人员结构未完成 科技奖励未完成 科技成果未完成 企业概况未完成	
股东信息	融资经历未完成 股东信息未完成	
核心团队	核心团队人数少于3人	
商业计划书	商业计划书未完成 市场竞争分析未完成 经营风险与对策未完成 财务数据未完成	
创业服务需求	未完成	
补充资料	未完成	

提交报名

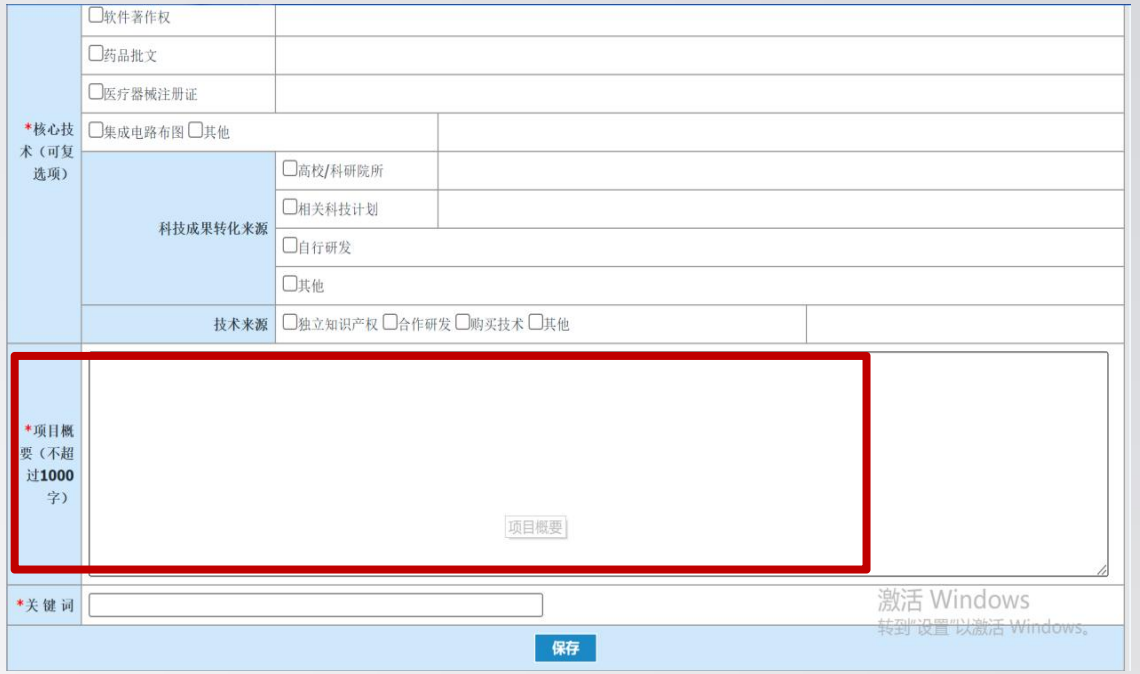
一、初赛——大赛网上填报哪些内容

团队组

河北省创新创业大赛
您好，shenxuezhi!
返回首页
安全退出
今天是：2023年6月1日 星期四
团队用户
团队组项目填报
大赛奖金申领
关于大赛
参赛指南
通知公告
用户基本资料
密码修改
团队项目填报
填报年度
赛事组别
申报开始时间
申报截止时间
审核截止时间
操作
2024
团队组
2024-6
2024-7-15
2024-7-20
填报
1、请注意申报截止日期，逾期将无法提交。
2、参赛资料填写完毕检查无误后，必须点击提交才能上报到上级管理部门进行审核。
3、上级管理部门审核不通过或退回修改的项目不能删除，退回修改的项目团队用户可以修改参赛资料。
【项目列表】
项目状态
操作
团队名称
参赛项目名称
战略性新兴产业
申报年度
推荐单位
所属地区

河北省创新创业大赛团队组资料填写表
团队名称
项目名称
战略性新兴产业
项目阶段
团队组分类
国内团队组
国际团队组
属地管理单位
保存

基本信息
核心团队
商业计划书
创业服务
补充信息
一、团队基本信息和概况
111
团队所在高
111
*战略性新兴产业
新一代信息技术
下一代信息网络产业
*是否技术融合项目
是
否
*项目阶段
研发
*团队组分类
国内团队组
国际团队组
*属地管理单位
石家庄市科技局
*所属县（市、区）
藁城区
*是否众创空间内的团队
*是否孵化器内的团队
激活 Windows
转到"设置"以激活 Windows。

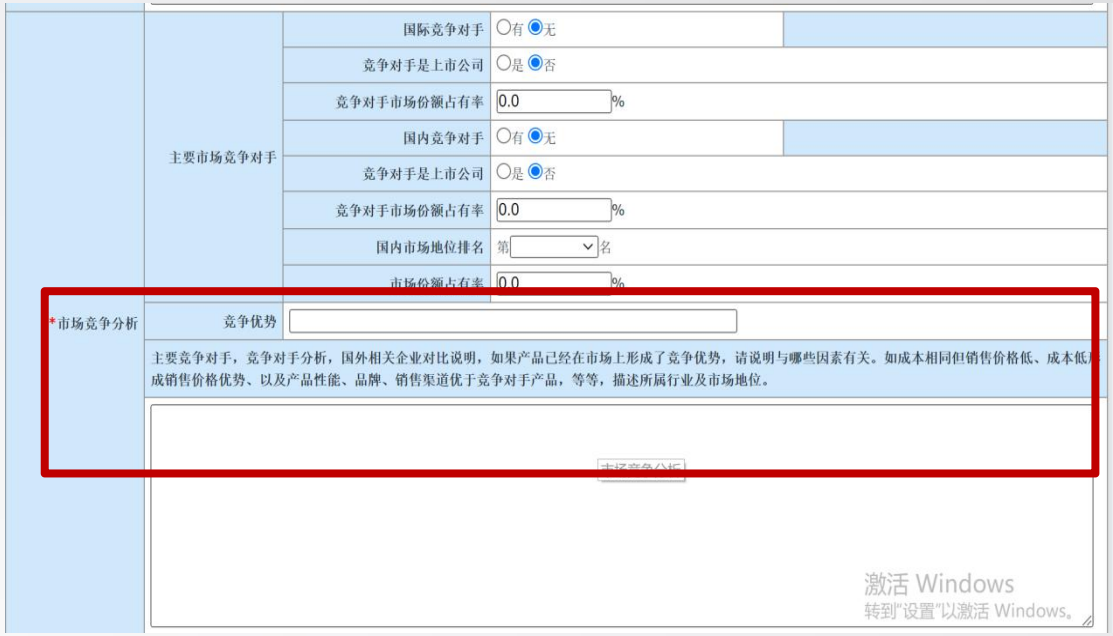

软件著作权
药品批文
医疗器械注册证
*核心技术（可复选项）
集成电路布图
其他
科技成果转化来源
高校/科研院所
相关科技计划
自行研发
其他
技术来源
独立知识产权
合作研发
购买技术
其他
*项目概要（不超过1000字）
项目概要
*关 键 词
保存
激活 Windows
转到"设置"以激活 Windows。

基本信息
核心团队
商业计划书
创业服务
补充信息
核心团队近期合影
上传图片
添加
姓名
性别
出生年月
职位
职称
最高学历
操作
申辰
编辑
删除
核心团队成员（最少三人,最多七人）

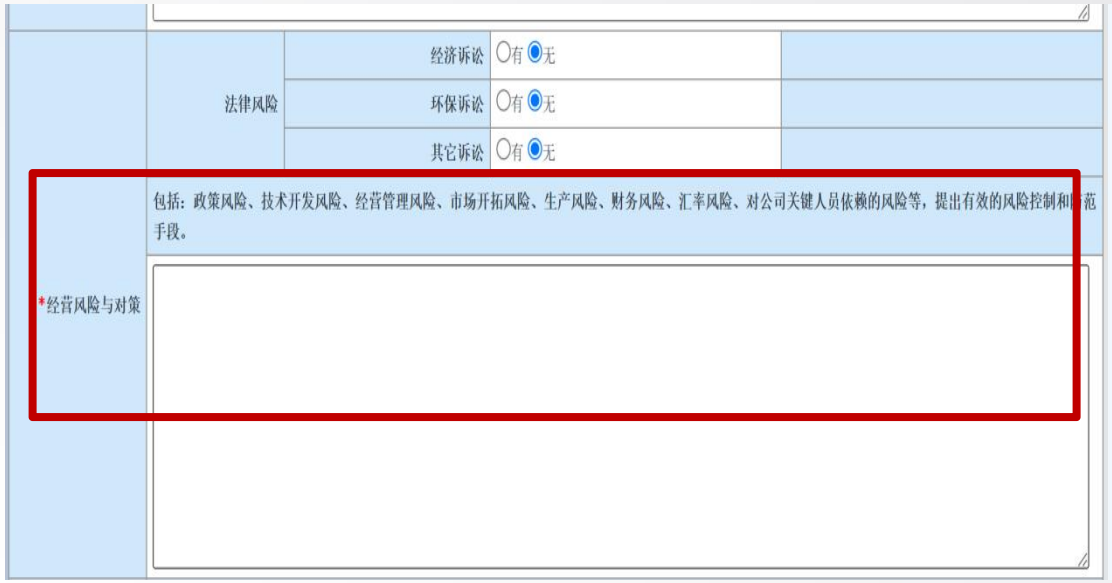
添加
姓名
性别
证件号码
所在学校
职称
最高学历
指导教师（最多两人）

基本信息
核心团队
商业计划书
创业服务
补充信息
三、商业计划书
参赛项目名称
111
参赛项目占去年收入比例
项目前期投资金额
其中：已融资金额
项目拟新增投资金额
其中：融资金额
拟成立公司时间
拟成立公司地点
属国内领先水平
属国际领先水平
类似技术研究机构
参赛项目产品图片
*主要技术、产品及服务
产品开发、生产策略，行业特点、竞争焦点、主要的技术指标和关键技术说明、主要介绍技术、产品及服务的背景、目前所处发展阶段、与国内外同行业其它公司同类技术、产品及服务的比较，本公司技术、产品及服务的新颖性、先进性和独特性，如拥有的专门技术、版权、配方、品牌、销售网络、许可证、专营权、特许权经营等。

*主要技术、产品及服务
产品开发、生产策略，行业特点、竞争焦点、主要的技术指标和关键技术说明、主要介绍技术、产品及服务的背景、目前所处发展阶段、与国内外同行业其它公司同类技术、产品及服务的比较，本公司技术、产品及服务的新颖性、先进性和独特性，如拥有的专门技术、版权、配方、品牌、销售网络、许可证、专营权、特许权经营等。
市场定位及需求分析，行业历史与前景分析与预测，产品市场概况，市场需求程度，规模及增长趋势，市场定位的合理性，未来市场销售预测，哪些行业的变化对产品利润、利润率影响较大，进入该行业的技术壁垒，贸易壁垒，政策限制，其他方面。
*产品市场分析


主要市场竞争对手
国际竞争对手 有 无
竞争对手是上市公司 是 否
竞争对手市场份额占有率 0.0 %
国内竞争对手 有 无
竞争对手是上市公司 是 否
竞争对手市场份额占有率 0.0 %
国内市场地位排名 第 名
市场份额占有率 0.0 %
*市场竞争分析
竞争优势
主要竞争对手，竞争对手分析，国外相关企业对比说明，如果产品已经在市场上形成了竞争优势，请说明与哪些因素有关。如成本相同但销售价格低、成本低
成销售价格优势、以及产品性能、品牌、销售渠道优于竞争对手产品，等等，描述所属行业及市场地位。
主竞争分析
激活 Windows
转到"设置"以激活 Windows。

*商业模式
产品的市场营销策略，产品的获利模式
*业务拓展计划
在建立销售网络、销售渠道、设立代理商、分销商方面的策略；在广告促销方面的策略；在产品销售价格方面的策略；在建立良好销售队伍方面的策略；如何保证销售策略具体实施的有效性；对销售队伍采取什么样的激励机制。
业务拓展计划
法律风险
经济诉讼 有 无
环保诉讼 有 无
激活 Windows
转到"设置"以激活 Windows。


法律风险
经济诉讼 有 无
环保诉讼 有 无
其它诉讼 有 无
*经营风险与对策
包括：政策风险、技术开发风险、经营管理风险、市场开拓风险、生产风险、财务风险、汇率风险、对公司关键人员依赖的风险等，提出有效的风险控制和防范手段。

*财务预测
项目 2023 2024 2025
*主营业务收入 0.0 0.0 0.0
*主营业务成本 0.0 0.0 0.0
*主营业务税金 0.0 0.0 0.0
*主营业务利润 0.0 0.0 0.0
*主营业务利润率 0.0 0.0 0.0
*净利润 0.0 0.0 0.0
保存
激活 Windows
转到"设置"以激活 Windows。

基本信息
核心团队
商业计划书
创业服务
补充信息
五、补充信息
添加
资料类型
描述
上传时间
文件查看
操作

备赛材料及技巧

一．商/创业计划书

二．路演PPT

三．大赛支持政策

四．进入现场赛的路演问题

一、商/创业计划书≠企业宣传册

- 是公司、企业或者项目单位，为了达到招商融资和其他发展目标，根据一定的格式和内容要求而编辑整理的一个向受众全面展示公司或项目状况、未来发展潜力的书面材料。

商/创业计划书的意义

创客们通过文字表达把自己的想法阐述出来，是创业者团队深入思考的项目清单。也是对外推荐给投资者，使其更快更好地了解项目获取融资。

如何制作商业计划书

规范的商业计划书

DRAGON BOAT FESTIVAL

1．封面
2．摘要
3．目录
4．市场分析：行业、客户和竞争者分析
5．公司和产品介绍
6．营销计划
7．运营模式
8．发展规划
9．团队
10.重大风险
11.投资邀约
12.财务计划书
13.附录

规范化商业计划书的一般制式

商业计划书的写作要点

1、封面

01 要注明联系人姓名、电话和电子信箱等信息 。

02 应该包含一份免责声明 。

封面信息

公司名称、口号、联系人及住址、电话号、传真号、电子信箱、日期、免责声明和文本编号

免责申明

此商业计划以密函的形式单独呈交给精选的合格投资者。收到此函者，不得复制本计划书，或在未经我方允许的情况下交由他人传阅。如贵方无投资愿望，请将本计划书妥善寄回。

商业计划书的写作要点

2、摘要

摘要信息

商机描述、商业概念、行业概述、目标市场、竞争优势、经营模式和诱人的盈利模式、团队和投资邀约等。

当下某某产品的市场为5 000万美元，年增长率20%，而且，互联网2.0的出现很有可能会加速这个市场的增长。某某公司专注于此领域，凭借自己的专利技术，完全可以抓住这次浪潮带来的机遇。

注意：

“摘要”是创业计划书中最重要的部分，要开门见山强调商机的潜力。

先完成计划书的其它部分，再回过头写“摘要”。

商业计划书的写作要点

3、目 录

1.目录起导向作用。
2.建立一个目录能帮助读者更容易找到自己感兴趣的信息。
3.“目录”应该包括一级标题、二级标题、图表、附录。
4.自动生成。

商业计划书的写作要点

4、市场分析：行业、客户及竞争分析

1.行业分析

1．行业定义
   A．规模
   B．增长
   C．主要企业
   D．趋势
2．部门
   A．定义
   B．所属部门
   C．规模、增长、主要企业
   D．趋势

1 从行业定义入手，从广义上看，你的公司属于哪个行业?

2 谈谈在该行业中出现的主要趋势(VR、AR）。市场增长、分销渠道、新技术和创新

3 在行业内定义“部门”定义你的细分市场（科普教育）

商业计划书的写作要点

4、行业、客户及竞争分析

2.客户定位

真正了解客户，
和客户交谈并观察他们的行为，能帮助你改善产品，更好地迎合客户期望。（小米）

3.竞争分析

了解竞品，客户对某一特定产品的需求究竟有什么特征。这些产品特征构成你与直接或间接竞争者比较的基础。

商业计划书的写作要点

5、公司及产品介绍

1 公司简介

介绍公司名字和注册地，然后以一两句话概述公司的商业概念。

2 产品简介

产品如何能符合客户价值主张?
你的产品包含哪些价值?
能给客户带来什么附加值?

3 技术优势

为什么你的产品比客户目前使用的质量更好、价格更低?

技术、人才

4 入市策略

你将如何进入这一行业?
如何在最初的几年中生存下来?
如何建设自己的客户群，完善自己的商业模式?

5 市场前景

如果入市战略获得成功，就能产生内部现金流;
或者获得更好的市场认同，以较高估值获得进一步的股权融资

商业计划书的写作要点

6、营销计划

目标市场战略
产品 / 服务战略
价格战略
分销战略
广告和推广
销售战略
销售和市场预测

1 目标市场

根据从目标市场分析中获得的知识，合理地定位自己的产品。

2 产品战略

产品的什么特性对客户来讲很重要?
客户为什么会选择你的产品？怎样留住客户？
如何向客户提供服务？

3 价格战略

A 避免采用成本加成定价（按摩治疗）

B 慎用低价

研究市场，根据竞争者目前的产品和你的产品定位合理定价。

商业计划书的写作要点

6、营销计划

4 分销战略

研究客户是如何获得产品，判定合适的渠道并评估渠道成本。

5 重要合作商

A 谨慎选择合适的战略，进行成本估算
B ，区分早期广告战略和发展中期广告战略

6 销售战略

需要多少销售人员？需要多少客户支持?
这些人是属于公司内部还是外包？

7 销售预测/利润

交代对未来收入的预测。

商业计划书的写作要点

7、运营模式

1.营运战略

公司如何才能在成本、质量、时间和灵活度等方面取胜呢?

2.营运范围

你产品或服务的生产过程是怎样的?你与销售商、供货商、合作伙伴建立的合作关系。

3.日常营运

每天可以生产多少单位的产品?哪种投入是必需的?

商业计划书的写作要点

8、发展战略

1. 开发战略

哪些工作还没有完成？想要成功开发还需要综合哪些因素？公司在开发过程中会面临哪些风险？

2. 企业发展

开发时间表是一个预期进度表，标注各个标志性阶段目标的预期实现时间，可以用来监测公司的发展情况，并让公司适时改变策略。

商业计划书的写作要点

9、团队

A 明确创始团队成员和他们的头衔.

B 应该填写姓名和简介，简介要涵盖过往成功案例 .

C 写明每个团队成员在关键活动中的责任 .

商业计划书的写作要点

10、重大风险

1. 新产品销量达不到预期

问题发生后，公司将采取何种策略、何种应急预案进行应对。

2.竞争对手的行动和反击

如果这种竞争冲击发生，你将如何保护自己的企业，如何重新定位？

商业计划书的写作要点

11、投资邀约

- 商创业计划书的主要目之一是：寻找和获取融资。
- 创业者不仅要知道自己需要多少钱，还要知道如何使用这些钱才能实现公司各阶段性的发展目标。

商业计划书的写作要点

12、财务计划

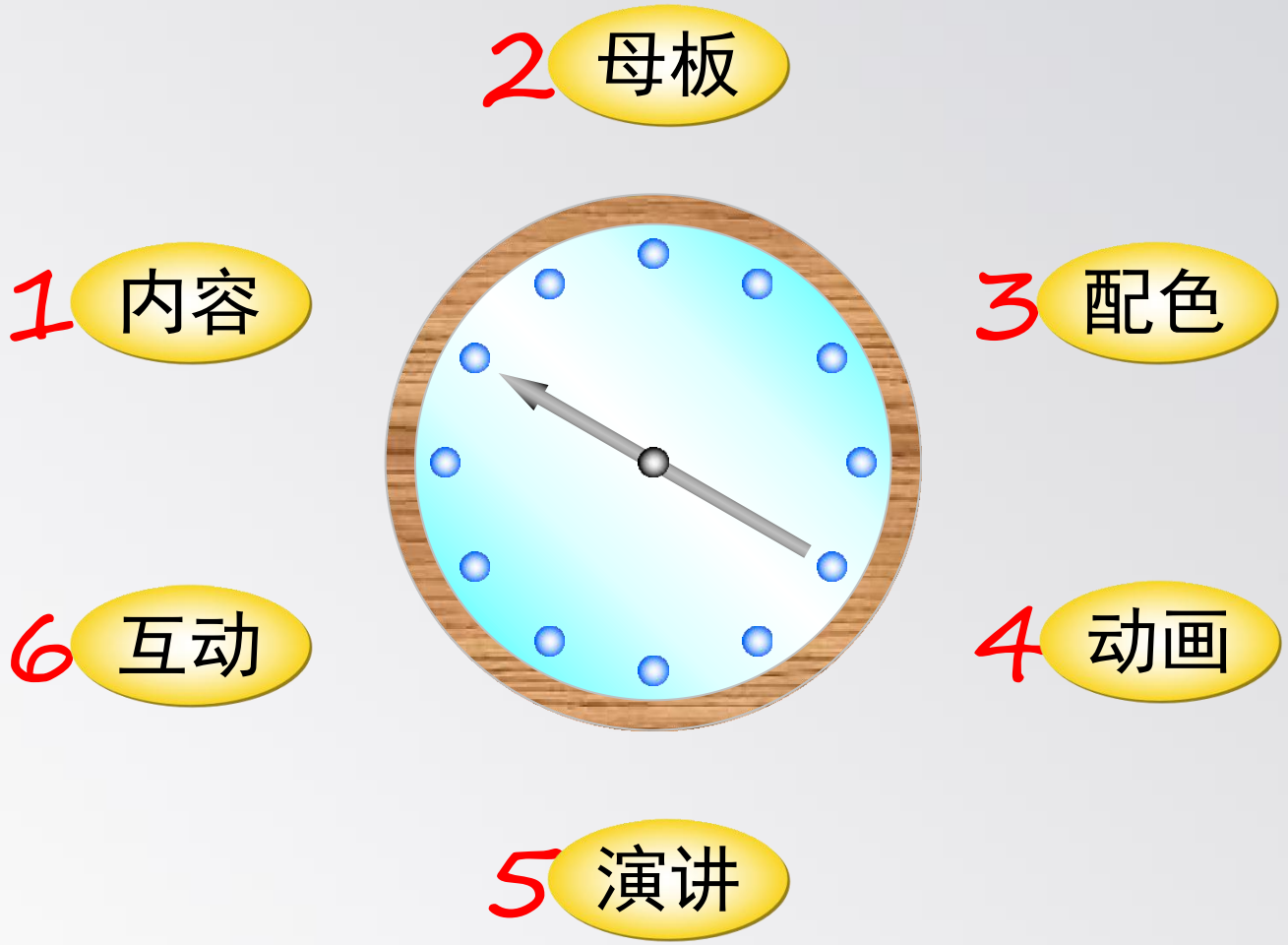
计划书里的财务预测必须包括三大报表：
损益表、现金流量表及**资产负债表**。

注意：预测时段越长，预测数据越不准确。因此，投资人一般愿意看到5年的财务预测数据。
原因：前2年是公司的挣扎求生期，后3年能展现公司的成长潜力。大多数企业的前两年都是亏损的。

二、路演PPT的准备

别被PPT绑架

何为优秀的路演PPT？



整个路演ppt中的要点

1 内容不在多，贵在精当

2 色彩不在多，贵在和谐

3 动画不在多，贵在需要

文字要少　公式要少　字体要大

少就是多

- 一页PPT中不要过多普及及传达概念
- 不要过多换行，不要超过10~12行
- 只用一层缩进小标题
- 不用倾斜或艺术化字体
- 图文穿插，排版整齐
- 数据概念视觉化，把概念或数据翻译成图

三、大赛支持政策

《河北省创新创业大赛管理办法》

1 资金奖励

2 创业孵化服务

3 创投资金或贷款支持

展览展示　展览展示　服务推介

（一）决赛。企业和团队组分别设一等奖 3 项，二等奖 5 项，三等奖 10 项，颁发奖励证书并予以资金奖励。

企业组：一等奖每项奖金 100 万元，二等奖每项奖金 60 万元，三等奖每项奖金 30 万元。

团队组：一等奖每项奖金 50 万元，二等奖每项奖金 30 万元，三等奖每项奖金 20 万元。

获得资金支持的企业和团队应积极参与科技成果在河北转化活动，其中团队项目须报名结束 1 年内在河北省新注册成立企业或依托省内企业成果落地后方可获得奖金支持。

第五章 配套服务和管理

第十六条 各级科技管理部门择优将参赛项目推荐给合作的孵化器或众创空间，符合条件的项目可享受最新创业扶持政策和创业孵化服务、房租优惠或减免支持；择优向合作的创投机构、金融机构等推荐，组织开展线上线下创新创业培训、产学研合作、融资对接、项目路演等活动，符合条件的项目可获得创投资金或贷款支持。

第十七条 省科技厅享有对参赛项目进行公益性展示、信息网络传播等权益，积极通过双创大赛合作媒体和机构开展优秀参赛项目的展览展示、宣传报道和服务推介等活动。

第十八条 鼓励高校师生、科研院所科研人员等积极参与创新创业，对主持获得“河北省创新创业大赛”决赛三等奖及以上奖项的，在业绩考核、职称评定中与省级科技计划项目同等对待。

鼓励高校师生、科研院所科研人员等积极参与创新创业，对主持获得“河北省创新创业大赛”决赛三等奖及以上奖项的，在业绩考核、职称评定中与省级科技计划项目同等对待。

四、路演现场注意事项

路演现场注意事项

1、事先对路演听众有所了解

- “从听众出发”：高校老师评审、政府主管机构、投资机构，重点围绕听众最想听到的关键进行阐述

- 只有一套讲稿和PPT，按照固有的方式讲解

路演现场注意事项

2、路演时最好由CEO主讲

- CEO ✓
- CFO、CTO、普通员工 ✗

路演现场注意事项

3、路演时切莫念PPT，面对听众而不是屏幕

➢PPT的制作以简洁明了的图片、数据、柱状图为首先内容，辅助配以一些简短的总结性话语使用PPT做展示，重点部分（商业模式、盈利方式、财务预测、市场竞争 ）应突出，路演时视线与听众做交流

➢PPT上面写着密密麻麻的小字，然后照本宣科

路演现场注意事项

4、实事求是，不要含糊或者夸大其词

➢诚恳真实的说出企业目前的现状，不回避问题和缺点：目前做了哪些事，有怎样的技术能力，现在的产品和运营状况是怎样的，资源支持如何，遇到了哪些问题.....

➢好高骛远，一味地“画大饼”

路演现场注意事项

5、先展示创业激情和实实在在的想法/做法，然后再要钱（Hearts、Minds、Wallets)

- 首先要充满激情，然后靠实实在在的想法和做法落地
- 只有激情和idea

路演现场注意事项

6、突出项目优势，讲清楚如何赚钱

- 核心团队、商业模式、技术门槛、市场渠道……

- 过分强调企业的技术与产品

路演现场注意事项

7、化繁为简，学会用通俗易懂的语言

- 化繁为简通俗易懂，要能在有限的时间里讲清楚，让第一次听的人也能听明白，有逻辑且生动类比

- 堆砌大量枯燥的专业术语和数据

路演现场注意事项

8、足够了解市场

- 了解市场具体的细节：竞争对手是什么，竞争对手做了多少年，他们的产品是什么，经营模式是什么，利润率是多少

- 过分专注于技术而忽略市场

路演现场注意事项

9、自信而不自大

- 要想说服别人首先要说服自己，学会尊重对方
- 认为自己很牛，很厉害，听不进去反面意见

路演现场注意事项

10、保持一颗平常心去面对

- 不要为那些不理解、不喜欢、不相信你的想法的听众而苦恼
- 情绪化，患得患失

互动答疑

谢谢！