

商业计划书路演PPT提纲

商业计划书是从产品服务、市场营销、管理团队、财务规划、商业运营到融资方案等多维度对产品进行的全面描述，传达产品的商业价值，用于说服投资人（或自己）投入资源推动项目实施。

第一部分：产品

1. 封面：主体名称 + 一句话描述项目内容；
2. 产品价值：用户痛点是什么，产品解决了什么问题；
3. 产品创新点：介绍产品，说明解决痛点的方法，产品是否有技术创新，用表格或图进行同类产品数据优势对比；
4. 客户价值：用户使用本产品可以得到哪些益处；
5. 项目进展情况：可以用流程图做简要展示；
6. 技术成熟度：依据附件10确定产品的技术成熟度；

第二部分：市场

7. 市场分析：本产品属于哪个细分领域，目标用户有哪些，用户规模有多大，用数据说明本产品的发展潜力；
8. 竞品分析：本产品与竞品不同点或者相比竞品的优势有哪些；
9. SWOT 分析：分析产品自身的优势与劣势，机遇与威胁；

第三部分：商业

10. 销售策略：说明销售渠道和实施方案；

- 11. 利润率测算：产品单品成本核算及销售利润率测算；
- 12. 未来三年财务发展规划：预计三年营业额、利润、纳税；

第四部分：项目团队和知识产权

- 13. 管理团队、技术团队、拥有知识产权简要介绍

第五部分：融资计划

- 14. 天使轮融资/风险投资/私募基金（不需要可不写）

第六部分：成长规划

- 15. 企业成长规划