

## 2023年3月9日会议总结

1. 要充分了解自己的产品
2. 路演、答辩要准确表达、避免避重就轻（简洁明了、直切要害）
3. 数据测算要有科学依据
4. 参赛项目要有一定的创新性（体现在模式创新、产品创新、生产技术、工艺创新）

**(1)产品创新是以前没有，现在有，并满足了特定人群的特殊需求。（创意组）**

**要把创意的东西，生产，人员，和你走访厂家等的照片和产品模型搞出来**

(2)生产技术和工艺创新在于能够提高产品的生产效率，降低生产的成本，或是提高产品的性能。(归属问题要写清楚)

(3)研发部分是一个用武之地，这里可以配实际的图片，比如实验室的图片，可以说成你产品的研发基地，让评委觉得高大上都已经有了基地了。

(4)技术创新，对于技术分析，要写出整个项目技术的水平，要体现出创新性、独特性及领先性，研发与技术的市场程度技术分析包括技术的延展度、附加值、应用程度等。

**4.把 20 大报告和今年两会政府报告，今年最近的文件找出来，一定要写到计划书里。**

**5.专利，软著要搞，要了解专利的全称**

6.准备商业计划书 BP +路演 PPT

商业计划书的写作既要客观描述公司产品和业务的开展情况，又要突出创业项目发展亮点和核心竞争力，具体内容涵盖团队介绍、市场介绍、产品和业务介绍、竞品分析、核心竞争力、已获得业绩、股权结构、财务情况，融资需求等。**(关注东方财富网看看行业发展研报)**

**BP 和 PPT 的写作和演说原则**

**简单明了+直击核心**

7.5 页重点

(1)你是谁

(2)你想干什么

(3)你干成了什么

(4)你拥有什么

(5)你需要什么

8.创业启动资金的 5 个来源和渠道

(1)创业者团队出资

(2)政府政策支持

(3)银行贷款

(4)风险投资机构

(5)其他

9. 3 大核心。

参赛项目尤其要突出商业性，要重点强调三个方面：**项目的市场前景和规模、细分垂直领域的客户画像、公司财务预测**。在商业模式上，还要重点阐述生产和销售，两者不能厚此薄彼。详细写明企业的产业链，从上游到下游都要讲清。

10.以价值驱动利益聚集核心竞争力，解决最大最要命的市场痛点，完备的系统化实施策略，用团队，产品，运营多维度证实项目的市场价值闭环。项目创新点是一个项目的核心，能达到的最终高度关键还是取决于自身的商业模式。

11. 2 大切忌

**切忌拿路演当练习：**正式路演者必须是 CEO 或项目负责人，正式路演前必须经过头脑风暴的演练推演。

**切忌只会念 PPT：**照本宣科的阅读，再好的创意也会成为被口水淹没的垃圾。

**12. 一定要有一句口号**