



全国高校创新创业
投资服务联盟

The Innovation & Entrepreneurship Investment
Service Alliance of National Universities

服务高校双创 投资中国未来

如何做高质量的BP PPT&Road Show

蒋楠

前海梧桐并购基金董事总经理/1617科技创始合伙人

全国高校创新创业投资服务联盟副秘书长

Part 1

“如何做高质量的BP PPT”

现场调研

- **1、大家是否在学校或其他地方接受过关于商业计划书写作方面的训练？**
- **2、大家是否觉得商业计划书很重要？为什么？**
- **3、你们目前的商业计划书PPT大概都多少页？ 10页以内/10-20页/20-30页/30页
+**

说在最前面的话

- **商业计划书PPT就是创业团队的第一张脸，见商业计划书如见团队，第一印象很重要**
- **一份逻辑清晰、文字精炼、观点鲜明、视觉美观的PPT会让你从众多项目中脱颖而出。简约，但不简单。**
- **创业团队必须要会写和会讲商业计划书PPT。这个过程也是团队内部进一步统一思想、明确思路的过程**

项目名称 + 一句话描述

(例如, ofo共享单车: 共享单车的原创者和领骑者/小米电视: 打造年轻人的第一台电视)

参赛组别

参赛省份

所属高校

联系信息 (姓名/联系方式/公司名字)

建议: 项目名称不要直接用公司名字 (尤其是对于尚未成立公司的项目)

第一部分 (1-2页)

分析行业背景和市场现状-Why/Why Now?

- **主要内容:**

- 1、**项目相关的行业背景、市场发展趋势、市场空间。**行业市场分析要具体且有针对性，与所要做的事要紧密相关，避免空泛论述
- 2、**描述在目前的市场背景下，发现了一个什么样的痛点（市场需求点/机会点）。**在分析时，如已有相关的产品或服务，请对已有的产品或服务做简要的对比分析，表明当前项目的差异化机会
- 3、**请说明目前是做该项目正确的时机**

建议:

- 1、多用数据或案例说明

第二部分 (1页)

讲清楚要做什么-What?

- **主要内容:**

请用一两句话讲清楚准备做什么事，最好能配上简单的产业链上下游图（或产品功能示意图、简要流程框图等），让人对要做的事一目了然，不要整页PPT都是大段文字

建议:

- 1、发挥专业特长，有创新内涵，不要简单追随投资热点
- 2、要专注聚焦，不追求大而全

第三部分（6页左右）

如何做以及现状-How?

- **主要内容：**

- 1、**讲清楚有什么样的解决方案，或者什么样的产品，能够解决发现的痛点（市场需求点/机会点）**（方案或者产品是什么，提供了怎样的功能？）
- 2、**明确产品将面对的用户群是谁**（要有清晰的目标用户群定位）
- 3、**说明产品或解决方案的竞争力**（为什么这件事情你能做，而别人不能做？或者为什么你能比别人干得好？你的特别的核心竞争力是什么，项目与众不同的地方是什么？比如是否具备科技成果转化背景或拥有有价值的知识产权等）

第三部分（6页左右）

如何做以及现状-How?（续）

- **主要内容：**

- 4、说明未来如何实现盈利，即商业模式**（如果商业模式还处于雏形阶段或者是太早期的To C项目，请说明产品/解决方案对用户有确切价值，且能做大规模）
- 5、横向竞品对比分析**（选取关键维度做对比分析，要客观、真实）
- 6、产品/解决方案的研发、生产、市场、销售等环节相关策略**（如果项目处于创意阶段或太早期，该部分的市场、销售等不是重点，简要说明即可）
- 7、目前阶段已经达成的关键指标**（产品、研发、销售等环节的进展，尽量用数据）

第四部分（1-2页）

项目团队-Who?

- **主要内容：**

- 1、团队的人员规模和组成
- 2、团队主要成员的分工、背景和特长，并说明个人能力与岗位的匹配度
- 3、团队的核心竞争优势

建议：

- 1、科技成果转化项目，需说明科技成果的专利权人、发明人与团队的关系

第五部分 (1页)

财务预测与融资计划-How much?

- **主要内容:**

- 1、未来1年左右项目收支状况的财务预估

- 2、未来6个月或1年的融资计划 (需要多少资金, 释放多少股份, 用这些资金干什么, 达成什么目标?)

- 3、目前的估值及估值逻辑 (估值逻辑请说明是基于市盈率*利润, 还是基于市销率*销售收入, 还是基于对标等估值方式)

- 4、之前的融资情况 (如果有的话)

建议:

- 1、不必写未来3年, 甚至5年的财务预测, 除非是已经非常成熟的项目

封底

结束语

关于演示视频

- **1、建议配字幕**
- **2、需要将演示视频与PPT等其他资料的定位区别开，内容要有差异！应充分发挥视频的特点，重点演示PPT等文档无法展示，或不便展示的内容或场景**
- **3、多参考广告视频的叙事结构和手法**

说在最后的话

- 1、该模板的内容是项目的主要要素，仅供参考。参赛PPT的核心目标是“讲清楚”和“说服力”，形式可以多样化
- 2、如果想提升PPT水平，建议多学习苹果、小米、华为、乐视、罗辑思维等产品发布或对外演讲的PPT，包括他们的文字和视觉
- 3、本次介绍重在内容框架，但其中与创业公司经营紧密相关的：**企业战略与架构、团队组建与管理、产品与运营、市场与销售、融资与股权**等重点环节具体如何做，如何写，建议大家在训练营中跟导师多做沟通

Part 2

“如何做高质量的Road Show”

现场调研

- **1、大家为最终的路演准备了文字稿吗？**
- **2、大家为最终的路演演练了多少次？**
- **3、你们的路演计划几个人上场？如果只能选一个人，选谁？**

Road Show葵花宝典三大招

- **第一大招：多演练！**
- **第二大招：继续演练！！**
- **第三大招：反复的演练！！！！**
- **直到演讲人对路演的演讲稿熟记于心，可以脱口而出**

演练需要做的准备

- **第一步：准备路演PPT**

注意事项： 参考前面的结构，正文（除去头尾和目录页）部分：建议1-2页/分钟

- **第二步：准备路演PPT相对应的演讲文字稿**

注意事项： 1、一般人正常语速180-260字/分钟。具体字数根据时长和演讲人的语速而定；2、充分运用可用的时间，尽量利用满

- **第三步：反复演练演讲全过程（15+次以上，直到熟悉且找到最佳状态为止）**

注意事项： 1、初期先熟悉文字稿几遍，对文字进行反复斟酌和润色；2、PPT翻页配合和文字稿演讲一起练，逐步加入肢体语言；3、站立，按照演讲时状态来（一个人进行）；4、当着团队，重复3；5、演练过程中不断对演讲文字稿和PPT进行更高要求的打磨（**长话短说、深入浅出**）

关于Road Show的主讲人选择

- 1、主讲人的数量：1人（10分钟以内的演讲不建议换人）
- 2、谁来做主讲人最好：优先级排序如下
 - 1) CEO（通常也是创始人）
 - 2) 联合创始人
 - 3) 其他高管（如VP）

优先级排序=此人对公司的重要性的排序



你们能有他们忙？CEO=Chief Exhibition Officer!

关于Road Show的主讲人服装



关于Road Show最后的问答环节

- 1、最好是主讲人一人负责所有问题的解答。如果主讲人不是CEO，最好由CEO负责所有问题的解答
- 2、如果CEO实在不能回答所有问题（该CEO需要检讨），则由CEO来负责分配和点名谁来负责该问题解答
- 3、应答要直接回应，尽量简短。切忌绕弯子，答非所问
- 4、简言之：**最后的问答环节应该由CEO Hold住**

说在最后的话

- **1、自信，是最好的演出服装**
- **2、路演不是表演。评委也不是来选演员的，他在意的是你的状态、逻辑和表达。CEO都需要有好的表达**
- **3、人人都不是天生的演讲高手，都是练出来的，关键在于你是否用心。一个用心的路演都应该是“量体裁衣”的！**
- **4、千万不要拿着提词卡上台**



投资中国未来，服务高校双创

创新创业，一路一起！

全国高校创新创业投资服务联盟