第二届全国人工智能应用场景创新挑战赛

**商业计划书**

**（参考）**

项目名称：

团队名称：

参赛组别：

参赛省份：

所属单位：

（注：本目录仅供参考，参赛团队可根据实际情况进行增减或调整）

**目录**

[一、项目概要 4](#_Toc1188)

[二、市场分析 4](#_Toc26598)

[2.1项目背景 4](#_Toc1106)

[2.2痛点分析 4](#_Toc3306)

[2.3市场规模 4](#_Toc2110)

[2.4项目机会 4](#_Toc2779)

[三、产品/服务 5](#_Toc18788)

[3.1产品/服务介绍 5](#_Toc3615)

[3.2技术路线 5](#_Toc1181)

[3.3项目创新 5](#_Toc16902)

[四、商业模式 5](#_Toc6737)

[4.1目标客户 5](#_Toc17996)

[4.2盈利模式 5](#_Toc12408)

[五、营销策略 6](#_Toc16778)

[5.1 项目分析 6](#_Toc4545)

[5.2 竞品分析 6](#_Toc71)

[5.3 营销体系 6](#_Toc6878)

[六、项目团队 6](#_Toc19858)

[6.1负责人 6](#_Toc20290)

[6.2核心团队 6](#_Toc22843)

[6.3组织管理 6](#_Toc14559)

[6.4指导老师/专家顾问 6](#_Toc24887)

[七、发展规划 7](#_Toc4760)

[7.1项目落地执行 7](#_Toc16041)

[7.2业务规划 7](#_Toc31625)

[7.3财务预测 7](#_Toc15524)

[7.4融资规划 7](#_Toc8532)

[八、社会价值 7](#_Toc3500)

[9.1社会效益 7](#_Toc534)

[十、附录 8](#_Toc7799)

[附录 市场调研报告 8](#_Toc10921)

# 一、项目概要

项目概要要求扼要地说明项目的来源以及完成的方法（包括市场需求、解决方案、商业模式）、最终的结果。要注意：重点是结果。结果要列出解决问题的效果、实现的社会价值。（不超过2000字）

# 二、市场分析

## 2.1项目背景

说明目前行业市场的现状、发展趋势。

## 2.2痛点分析

1. 分析行业痛点、市场痛点，要深度挖掘痛点，可以用图片、数据、表格等方式表达。

2．痛点最多不超过4项，要抓住核心痛点；

3．结合专业找痛点，特别是从专业产生的产品和服务在现实生活、生产中使用中的不方便或者困难等。

## 2.3市场规模

目标市场分析，目标市场空间有多大，市场增长率。以权威研究报告或者调研报告为依据。

## 2.4项目机会

1. 政策导向

找到与本项目有关的国家支持政策，要重点看政府有关部门出台的支持政策；将政策文号和关键段落的关键词重点标注出来；列出紧密相关的2-3条即可。

2. 市场需求

针对痛点，描述需求；需求是行业希望消除痛点的方法和状态；

例如：感冒的痛点是头疼、发烧、流鼻涕、浑身酸痛、乏力；行业需求是少花钱、少吃药、快点好、没有后遗症。

3.自有能力

介绍项目启动的有利条件。包括:

（1）具有的关键技术、核心能力，避免用纯技术语言，选择性放部分相关的能力证书（专利证书、获得的荣誉等）；

（2）项目、启动资金、市场资源等。

主要目的是证明项目团队有能力解决上述痛点，满足行业需求。

# 三、产品/服务

## 3.1产品/服务介绍

介绍产品的特性、功能、性能和服务相关内容：

1. 表达出提供的产品或服务与同类产品或服务相比有哪些独特之处。

2．功能可以列表或者条目方式介绍。

3．性能可以列出主要参数和指标。

4. 若产品还在设计中，最好提供相应的设计方案并证明自己的生产能力；若产品生产出来了，要附上原型介绍及图片。

5．服务可以是产品的售后服务或者增值服务。

## 3.2技术路线

1．如果是技术创新的项目，要用示意图表达技术路线。

2．屏蔽商业机密，逻辑清晰地呈现出技术是如何实现的。

## 3.3项目创新

1.介绍项目创新，包括产品创新、工艺流程创新、服务创新、商业模式创新。

2.要有一定数量和质量的创新成果。

# 四、商业模式

## 4.1目标客户

1. 针对本团队的产品或服务，对用户进行分析。

2．通过对用户的描述，进一步清晰本项目的目标客户群体，为后面研究商业模式和推广模式做铺垫。

## 4.2盈利模式

1.项目是如何赚钱的。

2.产业链定位，主要收入来源。

3.项目的成本计算。

# 五、营销策略

## 项目分析

1．从内部看优势和劣势，从外部看机会与威胁。

2．根据优劣势分析，写出你将采取什么策略战胜竞争对手。

建议多用数字和图表呈现。

## 竞品分析

1. 对竞争对手的分析。

2．用参数列表的方式与竞争对手进行比较，让评委一目了然，无需过多解释。

## 营销体系

1．营销队伍建设和管理。

2. 说明如何搭建线上、线下的销售通路，包括建立代理机制。

3. 定价策略、促销计划和广告策略等。

# 六、项目团队

## 6.1负责人

1.负责人要独立呈现，用有力证据证明创始人有能力担当项目总负责。

2.与本项目有关的重点资质证明列出几条。

## 6.2核心团队

创业团队核心成员构成，项目负责人及项目成员所负责工作、学习社会实践背景、所获奖励等，要证明能胜任该项工作。团队成员专业背景和能力特长互补，形成一支完整的创业团队，全面完成战略管理、技术研发、市场营销、财务管理等职能。

项目团队成员的分工，每个人与岗位相匹配的资质和能力证明，列出1-2条。

## **6.3组织管理**

团队的组织架构、人员配置及管理制度等。

## 6.4指导老师/**专家顾问**

高校/科研院所：1．主要是校内的指导老师，说明每位老师在所指导方向的专长和特质。

2．指导老师不超过2位。

企业: 1．企业聘请的专家顾问，说明每位专家顾问的资质和特长。

2．专家顾问在项目中具体起到了什么作用，在哪些方面给予了指导或做出特殊贡献。

# 七、发展规划

## 7.1项目落地执行

1．项目和上下游产业链条合作落地的情况，比如供货协议、收购协议等。

2. 项目小规模试点案例。项目获得客户认可，满足市场需求的充分依据，典型案例能够增加评委对项目的认可度。

3. 客户的合同、用户反馈意见。

## 7.2业务规划

1．业务规划是把未来3年要做的事说清楚，每年完成的标志性事件，可以从技术研发、产品开发、市场推广、销售收入、品牌打造等方面描述。

2．业务规划与财务规划和带动就业有一定的逻辑关系，多大的业务产生多少收入，进而承载多少人就业是有内在数理关系的。

## 7.3财务预测

1．财务预测是基于当前的业务规划、创收能力等条件，预测未来3年的财务情况，主要包括收入和利润。

2．财务预测的收入情况与业务规划有内在逻辑关系，预测要合理。

## 7.4融资规划

1．融资规划主要是三方面的内容，股权结构、融资金额、资金用途。

# 八、社会价值

## 9.1社会效益

项目对社会文明（人们精神生活，文化生活的质量）、生态文明（自然、社会和谐发展）、民生福祉（给老百姓带来的福利）等方面的积极推动作用。

# 十、附录

## 附录 市场调研报告

可以提供对于项目所做的市场调研、社会调研的报告以及主要分析结论。