**项目计划书**

**【项目定义】**通过创新的技术手段或商业模式解决目前未被解决或者解决效果不好的社会或市场问题，从而形成完整的一套解决问题的运营方案。

**【项目逻辑】**发现问题——分析问题（传统做法存在的问题）——提出解决方案（技术或者模式创新）——方案实施（技术研发）——产品呈现——产品测试（部分试用）——产品投产——销售推广——资金回流再研发——

【页数】50页以上

【字数】8000-15000字

【美化】LOGO确定**主色调**，页眉左对齐或右对齐放logo+项目名称，页脚设置图形（颜色与主色调一致）置于页码下方，一级、二级标题颜色改成主色调，正文中间关键词句或数据换成主色调（但不可滥用，不然就遍地开花，影响阅读。），计划书中有关表格背景颜色设置与主色调一致，首页尾页背景图片色彩与主色调一致。

【图片排版】同一性质的内容可合成集中展示，凸显2-3张看得清晰的，剩余模糊模化做背景，然后底部配合文字说明，体现类似成果的数量。一来图文展示，真实有效，二来主次分明，避免占据太大篇幅而内容同质化，影响阅读。

**封面**

内容：LOGO、项目名称（XXXX—XXXXXXXXXXXX）、学校名称、负责人姓名（或团队核心成员姓名）、指导教师、赛道组别、联系方式（电话/邮箱）

背景图片：选择跟行业相关或相近的，底部居中标注日期。

**保密须知**

版权保护声明、保密承诺之类，网上借鉴，单独一页，落款是团队或者公司名称，黑色或深红色均可。

**目录**

一级标题太笼统，四级及以上标题太复杂，容易内容大肠包小肠，绕不出来。最好是二级或三级标题即可，更建议二级标题，清晰明了，好写好阅读，排版整齐工整。全文撰写并且润色完成再来制作目录及校对页码。

**第一章：执行概要（又名项目简介、公司简介、执行概述、项目概述等）**

1、市场痛点

用一段话或者简要一个模块介绍市场痛点问题的现状以及其背后原因（原因：传统是怎么做的，存在哪些问题。）

2、产品技术

基于上述痛点问题，我们展开论证研究和研发，通过XXXX技术研发，实现XXXX功能，具有哪些优点？有多少类似的关键技术点，可以分条展示，但是要言简意赅，注意格式。

3、运营成果

如果一个项目的运营成果不是很多，可以图文、全面整合在执行概要中进行展示，后面就不需要单设一个运营成果章节；如果一个项目的运营成果很多，则在执行概要中的运营成果需要挑选重要成果展示，且不用配图。

4、团队优势

从项目团队成员、指导教师、专家顾问中挑选有代表性的进行个人简要介绍，介绍内容包括姓名、专业（或者指导教师、专家顾问的本身职务）、优点（与本项目所处领域高度相关、相似甚至相同的曾经的工作经验、研究成果、专业获奖以及其他荣誉）。

5、引领教育

多学科交叉、专创结合（本团队共计8名成员，其中5名来自XXXX专业，主要负责产品技术研发工作；2名来自XXXX专业，主要负责市场销售工作；1名来自XXXX专业，主要负责产品设计包装、宣传工作，来自不同专业的成员，优势互补，体现多学科交叉；同时团队成员在项目所从事任务与所学之专业高度吻合，充分体现专创结合。通过项目实践，有效促进提升团队成员在专业实践、专业研究方面的能力。团队通过项目实践，成功研发并申请专利X项，成功获得XXXX、XXXX等荣誉、资质和认可。）

带动教育（学校依托本项目同企事业单位机构开展产学研、校企合作、科研转化、产教融合等相关合作，为了完成合作内容，需要扩大吸纳更多相关专业的学生参与实践和研究，从而促进新进来学生在XXXX、XXXX等方面能力的提升。本项目同XXXX专业开展专业实践教育合作，每年可以提供近XX个专业实践学习岗位和机会，能有效提升参与学生在XXXX、XXXX方面的能力。本项目已申请XXXX课题研究，获得经费XX万元，新增吸纳X名XXXX专业学生参与课题研究与实践，能有效提升XXXX、XXXXX等方面的能力。本项目已被评为专创结合、创新创业典型项目，项目故事被写进XXXX教材，受益培训者高达XXXX人，同时受邀为XX大学开展近XX场有关于创业竞赛、大学生创业的公益讲座，培训人数高达XXXX人，有利于促进提高创新创业的参与热情和基础认知。）

学校支持与孵化（学校、学校辖下的二级学院、各大基地、科研平台等对项目的支持和帮助有哪些，分段分点列举。这些支持和帮助对项目起到什么作用？举例子说明，正是因为有这些帮助和支持，项目才得以获得什么成绩或者度过什么难关。）

6、社会价值

直接带动就业：原因、带动数量、主要从事什么岗位。

间接带动就业：原因、带动数量、主要从事什么岗位。

问题解决意义：市场痛点问题对社会产生负面影响，现在项目解决了这个问题，自然之前产生的负面效果也会随之减弱，减弱程度需要说明出来。这里可以采用预测的形式，而非已经发生的。

**第二章：市场分析（又名市场痛点分析、项目背景、市场背景等）**

1、案例报道及问题现状

XXXX年XX月XX日《XXXX报刊》报道：

XXXX年XX月XX日《XX市日报》报道：

XXXX年XX月XX日《XX省日报》报道：

【备注】配图配文，不同层面、不同级别的报道相互结合，彰显问题的严重性、迫切性，且所有报道的事故问题其背后原因都是本项目要解决的市场痛点。

全国每年这种事故案例多少，造成的经济损失和负面影响多大，展开论述（突出关键点、数据）。

2、市场痛点问题分析

造成上述类似事故频发的主要原因是什么？分析该领域传统解决办法以及存在的弊端、问题。此处应该客观分析，而不要为了抬高自己，过度贬低竞争对手，因为孰优孰劣，众人心中有判断。

3、市场规模（市场容量或是问题痛点影响范围广）

此类市场问题涉及到的用户群体是谁，数量多少，以及用户群体愿意在此问题上投入的资金预算是多少，初步估计该市场容量。另外，结合这类用户群体的增长趋势，证明市场现有量大且呈增长趋势。

4、政策支持（相关政策文件）

XXXX年XX月XX日XXXX部门（最好是国家级、省级、市级）发布文件《XXXXXXXXXXXXXXX》里面第X条明确指出：

XXXX年XX月XX日XXXX部门（最好是国家级、省级、市级）发布文件《XXXXXXXXXXXXXXX》里面第X条明确要求：

XXXX年XX月XX日XXXX部门（最好是国家级、省级、市级）发布文件《XXXXXXXXXXXXXXX》里面第X条明确指出：XXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXX

以及其他……

时间

部门名称

文件名称

具体条例、措施

【备注】对我们目标客户提出指标、要求的有关政策文件，目标客户为了完成指标和要求，就必然要自发研究或引进外部服务，也为我们项目推广奠定友好环境，这是间接的政策利好。对我们项目自身领域行业的鼓励激励措施，则是正向提供政策支持，直接助力我们项目的发展，这是直接的政策利好。

**第三章：研发历程及产品介绍**

1、项目研发历程

XXXX年XX月至XX月：由于什么原因发现市场痛点问题，并且进行市场调研与分析。

XXXX年XX月至XX月：对产品初步方案进行构思与论证

XXXX年XX月至XX月：核心技术XXXXX开始研究研发并且实现突破

XXXX年XX月至XX月：核心技术XXXXX开始研发并实现功能

XXXX年XX月至XX月：产品外观设计、技术合成

XXXX年XX月至XX月：产品在XXXX单位进行测试，测试次数XXXX次，测试结果是XXXXX。

XXXX年XX月至XX月：产品技术申请专利（发明型X项、应用新型X项、软件著作权X项，发明人均为项目团队成员）

XXXX年XX月至XX月：产品通过XX大学科技成果转化方式，同XXXX企业开展合作应用，附上该企业的效果反馈。

XXXX年XX月至XX月：项目团队同XXXX单位开展应用合作，附上效果反馈。

XXXX年XX月至XX月：XXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXX

XXXX年XX月至XX月：XXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXX

以及……

可以画出流程图，讲上述重要的时间点及事件在图中展示，然后流程图下方附上不同时间段团队成员的实践照片。

2、产品介绍

产品图片、产品主要参数介绍、产品功能属性、产品使用操作简要介绍

**第四章：核心技术及竞争优势**

1、核心技术一：XXXXXXXXXXXXX

该项核心技术的原理图、流程图、工艺图等有关图片；

该项核心技术的内容介绍（技术路径、技术方案）；

该项核心技术的功能、优点介绍。

2、核心技术二：XXXXXXXXXXXXX

该项核心技术的原理图、流程图、工艺图等有关图片；

该项核心技术的内容介绍（技术路径、技术方案）；

该项核心技术的功能、优点介绍。

3、核心技术三：XXXXXXXXXXXXX

该项核心技术的原理图、流程图、工艺图等有关图片；

该项核心技术的内容介绍（技术路径、技术方案）；

该项核心技术的功能、优点介绍。

4、专利布局

类型

名称

发明人

备注

发明型专利

XXXXXXXXXXXXX

XXX、XXX、XXX

已提交受理中

实用新型专利

XXXXXXXXXXXXX

XXX、XXX、XXX

申请材料制作中

实用新型专利

XXXXXXXXXXXXX

XXX、XXX、XXX

已提交受理中

软件著作权

XXXXXXXXXXXXX

XXX、XXX、XXX

已授权

软件著作权

XXXXXXXXXXXXX

XXX、XXX、XXX

申请材料制作中

本项目共计申请发明型专利X项，实用新型专利X项，软件著作权X项，发明人、完成人均是本项目团队成员，有效建立技术壁垒。

**5、竞争优势（竞品分析）**

产品指标

指标1

指标2

指标3

指标4

指标5

产品A（美国）

产品B（日本）

产品C（德国）

产品D（深圳）

产品E（上海）

本产品

以上用于比较的指标是用户在购买类似产品的时候会考虑的因素，例如价格、功能等，而不是产品底层技术逻辑，因此指标要是表象化，是买家购买产品时考虑的因素，而不是你自认为的指标。

文字总结：本产品在XXXX、XXXX等方面具有明显的优势，且价格是同类产品中最低。

**第五章：商业模式及盈利分析**

1、商业模式介绍

商业模式图：研发（依托背景：实验室、机构等）——测试（依托XXXXX单位进行）——生产（委托XXXXX企业代加工）——销售（有效的推广渠道、创新的销售模式）——售后（用户反馈、售后服务）——再研发——

文字介绍：测试单位、代加工企业等合作单位的介绍，包括单位简介以及与本项目的合作关系。介绍重要的合作单位、合作关系以及重要的某个环节内容，言简意赅，切勿长篇大论。

2、盈利分析

针对上述商业模式中，哪个环节、哪个内容可以实现盈利，如何盈利，利润空间多大，可以逐条介绍清楚。

产品销售（盈利点一）：XXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXX

提供服务（盈利点二）：XXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXX

以及其他……

**第六章：营销策略**

1、目标客户分析（搞清楚谁是真正的目标客户）

目标客户：有需求、消费等级与本项目产品定位一致的客户

目标客户的数量、地区分布（决定在哪些地区投入更大的销售力度）以及共有特征、习性（决定在哪些渠道进行营销）。

【备注】符合条件：有需求、属于本产品的主打客户群体（有需求不代表一定会喜欢你的产品，你的产品也很难是功能最优、最全，同时价格最低的物美价廉产品，即便如此，客户也可能会因你的品牌知名度低而不选择你，因此每款产品应该要有自己的目标客户群体定位，主攻主打一类群体，在该类客户群体，你的产品是性价比最高或者最优选择。）

2、市场推广策略（如何找到目标客户）

根据上述对目标客户的定位分析，找准谁才是本项目产品或服务的最终、最有可能的买家。通过对目标客户的共有特征分析，决定在哪个平台、哪个渠道，或者通过那种方式找到客户，此为获客渠道与策略。

在哪个网站、论坛、新媒体投放广告，费用标准，获客成本；

通过哪个行业、专业领域的会议、博览会、展销会进行现场推广；

通过学校校企合作渠道，通过产学研合作方式，开展同XXXX、XXXX等企业单位的有关合作；

以及其他……主要的营销策略1-3种，不用过多，具体介绍，不要轻描淡写或笼统介绍，紧扣项目的实际，具体能落地。如果对应的营销策略已取得一些效果，可在该策略之后附上说明已取得的销售成果（已获客户数量、已签署意向订单数量、已达成合作金额数量等指标）。

3、产品服务策略（如何说服客户）

弄清楚谁是目标客户，找到目标客户之后，接下来就是如何展开攻势，说服客户跟你展开合作或者购买你的产品或服务，如果该步骤不实现，最终成交不了，那么之前所有的努力都将白费。如何说服客户，无外乎用产品亮点、优点、特色使得客户认可，最终实现合作或购买。

价格策略：定价多少，形成与同类产品的价格差距；

服务策略：提供哪些优质的服务，比较同行，形成服务优势；

品牌策略以及其他策略……具体怎么做，形成何种优势，从而通过这些显而易见的对比，促使客户认可和选择本产品。

**第七章：运营成果**

1、专利、软著

2、客户数量、订单金额

3、客户反馈

4、项目荣誉（省级以上的奖项）

5、关注与认可（媒体报道、领导视察）

6、专家推荐信

7、产品检测结果证书

8、营收与利润（缴税）

9、已获投资数额或投资意向

以及其他……

【备注】不同于执行概要中的运营成果，本章节的运营成果需要全方位展示项目已取得的成就（但不是全部，挑选有代表性的展示。），且需要配图配文。

**第八章：团队介绍**

1、团队组织框架

部门组织框架图：总经理——技术研发部+销售部+财务部（委托XXXX记账公司）+生产部（委托XXXX企业代加工）+以及其他必要的部门（精兵简政，非必要部门不设立，切勿追求形式，一个团队5个人，结果公司高层职位竟有7个，各个都是高管，谁来具体做事。）

部门职责介绍：部门具体职责和任务，具体、明确、紧扣本项目的实际情况，不要笼统、轻描淡写或者照抄网上。

合作单位介绍：有关合作单位简介+合作关系介绍+为本项目提供哪些支持和帮助。

2、主要成员介绍（左图右文）

成员一：

照片：证件照

姓名：XXX

团队职务：技术部总监（技术部长或技术主管）、市场总监（市场主管）、客服部经理等

专业：与团队职务及对应的职责相关的专业（主修、辅修均可，无关者专业可不写。）

优点/特长：与在本项目主要负责事项相同领域曾经的工作经验、研究经验、专业获奖、荣誉认可等，无关者不写。

具体负责事项：主要负责什么事情，具体、分点介绍清楚，不要表面话，要结合项目实际。

成员二：

成员三：

成员四：

成员五：

以及其他……

3、指导老师介绍（左图右文）

指导教师一：

照片：证件照

姓名：XXX

职务：这里指教师本身实际职务，不是在团队内担任的职务。

主要研究方向：指导教师目前主要从事什么方面的研究

优点/特长：同学生格式一样

具体负责事项：同学生格式一样

指导教师二：

指导教师三：

以及其他……

4、专家顾问介绍（左图右文）

专家一：

专家二：

【备注】跟指导教师的格式一模一样，只是没有具体负责事项这一栏目。

**第九章：财务分析**

1、项目启动资金来源及用途

本项目启动期所需资金共计XX万元，主要用于XXXX、XXXX、XXXX等方面。目前已通过XXXX、XXXX等渠道筹集到XX万元，资金尚缺少XX万元，计划通过XXXXX、XXXXX等方式筹集获得。

【备注】创意组需要考虑启动资金来源用途，不能设置太高，不然启动资金太高，项目可行度反而降低，启动资金都凑不齐，如何启动，不启动项目，项目怎么开展。

如果已经在创业，而且已经过了项目启动期，则该节内容可不用写。

2、财务报表（利润表、资产负债表、现金流量表、销售预测表、损益表等……）

先制作明细表再制作正规报表，好处：数据更加客观合理，不至于差之以毫，谬之千里；对数据的来源计算更加清楚，在应对财务问题更能对答。以下是财务收入支出明细表：

图片

正规财务报表（一般涵括利润表、现金流量表、销售预测表、资产负债表、损益表等，可参照组委会给的财务报表模板）

图片

如果是红旅公益组则正规财务报表如下：

图片

财务报表文字分析：对财务报表的一些关键数据、财务指标进行分析介绍，避免财务报表看不懂可以看数据解读。切勿把书本上一些财务计算方法、规则搬到计划书，实属无意义，而且占篇幅。

3、股本结构及融资需求

股本结构

股东名称（个人、公司、学校）

占股比例

占股依据

备注说明

XXX

62%

技术股、资金股、人力股

贡献哪些技术，投了多少钱，参与哪些事情。

XX大学

10%

技术股

贡献哪些技术

XX投资公司

15%

资金股

投了多少钱

XXX

5%

资源股

带来哪些资源

XXX

8%

人力股

代持给予期权即可

融资需求

预计出让XX%股份，融资XXX万元，所融资金将用于XXXXXX、XXXXXXX、XXXXXXX等方面。

【备注】如果是红旅公益组项目，则写资金需求及用途即可。

**第十章：风险分析及应对措施**

1、市场风险分析及应对措施

风险分析：

应对措施：

2、资金风险分析及应对措施

风险分析：

应对措施：

3、管理风险分析及应对措施

风险分析：

应对措施：

【备注】风险分析：什么原因，导致什么风险，风险造成什么后果。

应对措施：紧扣项目实际，具体撰写落地可行的措施，而非笼统套话、官话。

每个风险分析完之后紧跟着应对措施，一组一组，避免上面都是风险，下面都是应对措施，较难对上号，不利于阅读。

一般一个项目三到四个风险即可，太多风险自己都不相信项目能做起来吧。

**第十一章：SWOT分析**

S优势

团队专业（）

技术创新/模式创新（）

资源支持（）

其他……

W劣势

资金不足（）

品牌知名度低（）

管理经验不足（）

其他……

O机会

政策环境（）

市场环境（）

其他……

T威胁

行业规则限制（）

竞争替代（）

其他……

对于劣势和威胁（即风险分析模块中的各个风险）我们如何应对解决（风险分析对应的应对措施、解决办法。），因此本项目可行度高。

【备注】如果项目计划书内容多（字数多、页数多）则不要写SWOT分析，因为SWOT分析里面的内容在本计划书其他模块里面均有阐述说明，属于组合型内容。如果计划书内容少，则SWOT模块内容可以写，丰富创业计划书。

**第十二章：未来规划**

1、近期3-6个月

计划一：

计划二：

计划三：

计划四：

以及……

2、短期1-2年

计划一：

计划二：

计划三：

计划四：

以及……

3、中期3-5年

计划一：

计划二：

计划三：

计划四：

以及……

4、远期5年之后

计划一：

计划二：

计划三：

计划四：

以及……

【备注】每个时间段可以做多条计划，每条计划应该说明清楚，具体怎么做，预计可以达到的目标（数值化或标志性成果）。

**附录附件：**

正文放不下且有一定证明意义和价值的图片

图片排版要遵循规则

图片下方要小行字注释