中国创新创业大赛PPT制作指导

建议PPT内容不要有太多篇幅的描述性文字，篇幅不要太长，15页左右，重点关心评委关注什么。

一、确定要解决的问题

一开始就明确你要解决的问题，而不是公司的介绍和产品介绍。

用外行都能听得懂的话描述，并用钱和时间成本来衡量这些问题的严重性。诸如“每个客户都需要这个”、“下一代平台”之类的说法就太泛了，应该避免。

二、你的解决方案

这里不用详细描述产品的细节，但需要说明它如何工作、为何能运行，以及定量说明对用户的好处。

不要用专业术语和行话。可以提及相关的知识产权。

选择一个特定的解决方案，做出产品，而不是高谈阔论你的创意能够做得所有可能的事情。清晰确定此方案下的客户、渠道和收入模式。

三、行业及市场规模

描述行业的整体发展情况、细分市场情况、市场动态以及客户规模。

记住，投资人感兴趣的是有至少几十亿元以上规模、并且两位数成长中的行业。你需要引用有公信力的研究机构的数据。

有些创业者会把自己的市场空间描述得过于庞大，但评估竞争时又非常片面，没有任何其他产品有同样的性能跟你竞争，这是无法打动投资人的。

四、竞争情况及持续优势

列出并分析竞争对手，包括直接竞争对手和间接竞争对手，以及用户的替代性方案。

认为自己没有竞争是不可信的。详细说明自己的持续性竞争优势，强调进入壁垒。不要说“某某行业巨头太大/太慢了，对我构不成威胁。”通常，大公司对你构不成威胁的原因是市场太小。一旦你的公司表现出市场吸引力的时候，沉睡的巨人会醒来。与其他大公司的竞争永远都不要忽视。

五、盈利模式

就是你将如何挣钱，谁会付钱、毛利多少，收入、利润和增长率。

很多人想通过广告模式获得收入，但忘记了这需要至少1亿用户和5000万以上的投资。

不要说“我们只需要1%的市场份额”之类的话，这样的话有两个问题：一是没有投资人对只愿意获得1%市场份额的公司感兴趣；二是任何市场里的最初1%市场份额是最难获得的，如果认为很容易会被看做太幼稚。

六、市场/销售及合作伙伴

介绍你的市场推广战略、销售渠道、定价策略、战略合作伙伴。这里最好能展示一个关键里程碑的时间表。

小心不要轻易说“对我们产品有兴趣的大客户”之类的话，提及一些尚未签约的合同不会对你的可信度加分，而是减分。

你可以展示合作意向书、合同条款摘要或者相关授权证书等。

七、创业团队

简单说说公司成立的背景及现状。

要告诉评委，你的团队在创建新公司方面经验丰富，在所从事的行业领域经验丰富。包括顾问委员会成员和重要的行业人脉。

八、融资需求

明细融资需求及用途，现有股东的资金投入和时间投入情况，估值预测。

最可靠的确定融资需求的方式是做个财务模型，根据销售量、成本、定价参数等，预计下一年度的现金流。

九、历史财务及财务预测

做一份未来3年的财务预测，包括收入和开支，如果有的话，还提供过去三年的财务状况。预计增长率、何时做到盈亏平衡。投资人需要看到的是有机会做大、有规模性和高成长性的投资机会。