

A hand is shown in the foreground, holding a string for a kite. The background is a bright blue sky with white, fluffy clouds. Several other kites are visible in the sky, including a red one, a green one, and a purple one. The overall scene is bright and optimistic.

如何做好项目展示PPT 以及商业路演

主讲：范近近

2017.06.15





❖ 不同类型的商业计划书格式

执行总结 (WORD/PPT)



演示文件 (PPT)
(阅读版本、演示版本)

其他支持性文件
(文字、图表、图片、视频)

完整版的商业计划 (WORD)



主要内容

- ❖ 如何做好项目展示PPT
- ❖ 商业计划书的表达
- ❖ 塑造良好形象

一、如何做好项目展示PPT



内容	页数	时间
• 首页、目录	• 1-2页	• 1分钟
• 强调亮点、优势	• 1页	• 1分钟
• 介绍企业/团队	• 2-3页	• 1-2分钟
• 行业市场规模、发展趋势及竞争格局分析	• 2-3页	• 1-2分钟
• 运营模式（主要产品与服务、盈利模式、研发、目前运营状况）	• 2-5页	• 3-4分钟
• 未来战略发展及计划	• 1-2页	• 1分钟
• 历史财务及财务预测	• 1页	• 1分钟
• 融资需求及资金使用计划	• 1页	• 1分钟

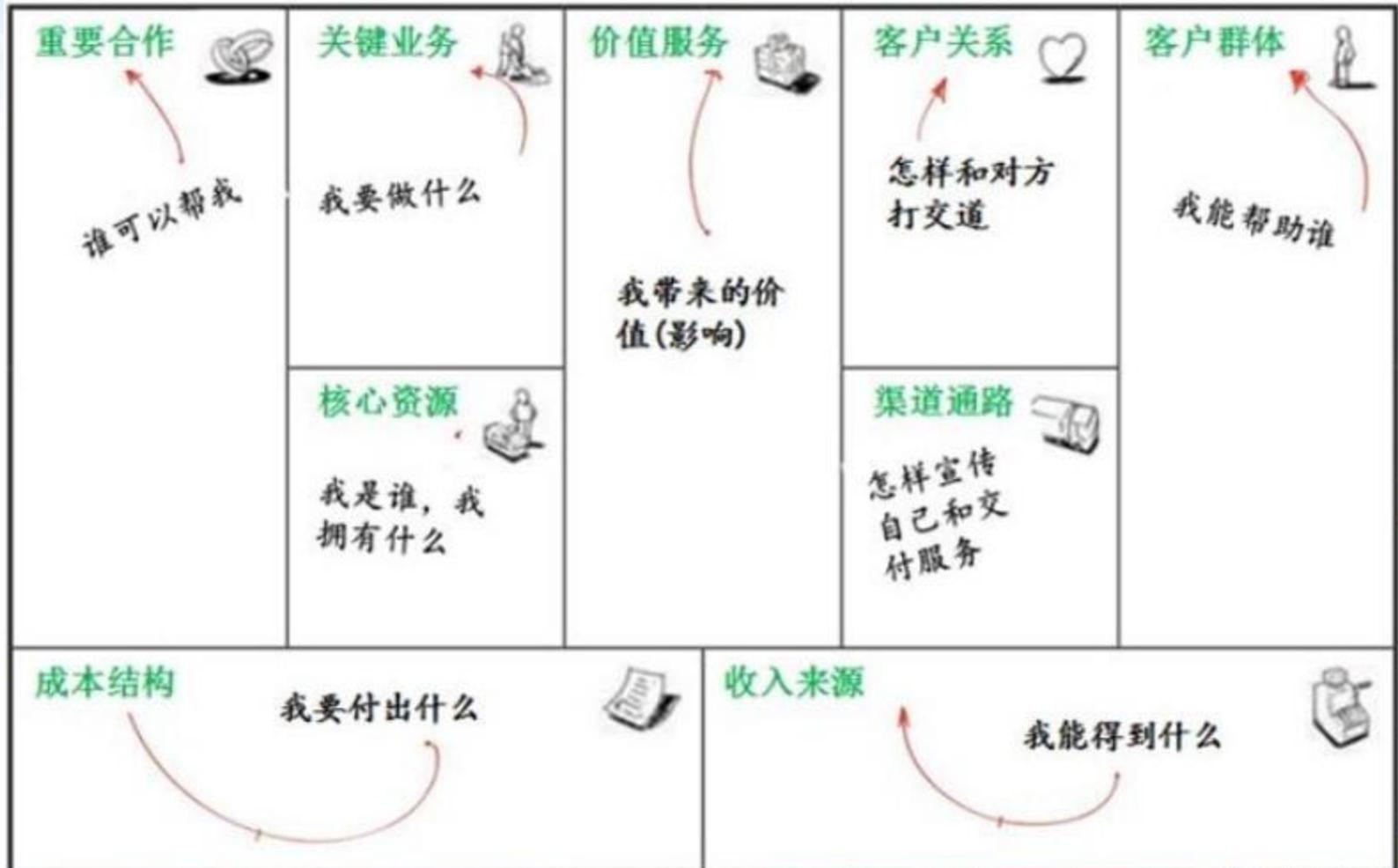
- 注：**
- 内容和时间仅为指导，需按照具体的场合进行一定的调整
 - 演示版以图片为主，打印版可以增加更多文字内容
 - 在不同的比赛阶段所要展示的形式不同，从基本的企业信息展示，要逐步向多介质（如视频、具体产品）、话题性和趣味性转化

商业模式建议格式



如何尽可能精炼地描述自己的商业模式，打动评委和投资人？

商业模式画布



注意要点



- 确定要解决的问题

- 一开始就明确你要解决的问题。
- 用外行都能听得懂的话描述。
- 很多创业者声称他们的技术代表了“真正突破性技术”。

- 你的解决方案

- 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到所有可能的事情。清晰确定该方案下的客户、渠道和收入模式。

注意要点



• 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。
- 投资人感兴趣的是有规模有成长性的行业，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。

• 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。

注意要点



• 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。

• 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。
- 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。
- 可以展示合作意向书、合同条款摘要或者相关授权证书等。

注意要点



- 公司简介及执行团队

- 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。

- 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。

- 历史财务及财务预测

- 做一份未来3-5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。

避免误区



- 用过于技术化的词语来形容产品或生产运营过程
- 过分强调并过高估计自己的技术而忽略市场
- 含糊不清或无确实根据的陈述
- 太过宏观，未落实到自己所处细分市场进行分析
- 隐瞒事实真相
- 项目赢利预测过高、过于夸大和吹牛
- 企业成长速度飞快而令人难以置信
- 过分依赖顾客，如顾客单一性
- 完全委托他人来完成
- 语言表达晦涩难懂

特别提醒



亮点高度 总结

- 必不可少，要突出亮点，可以让评委迅速了解企业优势，产生兴趣。

用词

- 尽量避免冗长技术描述，能够深入浅出地说明企业做的事情。
- 客观描述内容，投资者要看的是事实，不是你的“认为”或“以为”。

重点

- 突出评委想看到的重点（市场前景、行业地位、竞争优势），而不是你最“拿手”的重点。

检查

- 细节决定成败，态度决定一切（所有相关数据的可信度）。

PPT注意细节



- 关心受众
- 引发兴趣
- 目的明确
- 主线清晰
- 结构均衡
- 逻辑一致
- 数字匹配
- 出处明确
- 注意篇幅
- 突出优势
- 积极暗示
- 文字简洁
- 图文并茂
- 格式准确
- 介绍整体
- 少技术语
- 备用材料
- 反复斟酌

二、商业计划书的表达



❖ 现场演示注意细节

- 熟悉企业
- 理解材料
- 知晓听众
- 提前彩排
- 多种预案
- 随机应变
- 时间控制
- 有取有舍
- 突出主线
- 前后呼应
- 加深印象
- 注意体态
- 交流反馈
- 生动幽默
- 不要念稿
- 讲些例子
- 展示道具
- 备用材料



❖ 现场陈述注意细节

- 清晰
- 简洁
- 能激发兴趣
- 为什么做这个？（正确的事情）
- 为什么这样做？（正确的方式）
- 为什么我们可以做？（正确的团队）
- 为什么现在可以做？（正确的时机）



❖ 现场答辩注意细节

- 创始人答辩
- 多练习
- 少点客套话
- 不要大篇幅技术细节
- 不要面面俱到
- 禁止不真实数据
- 不要拿其他投资人说事
- 避免和评委/投资人过度争论
- 控制时间



❖ 现场答辩注意细节

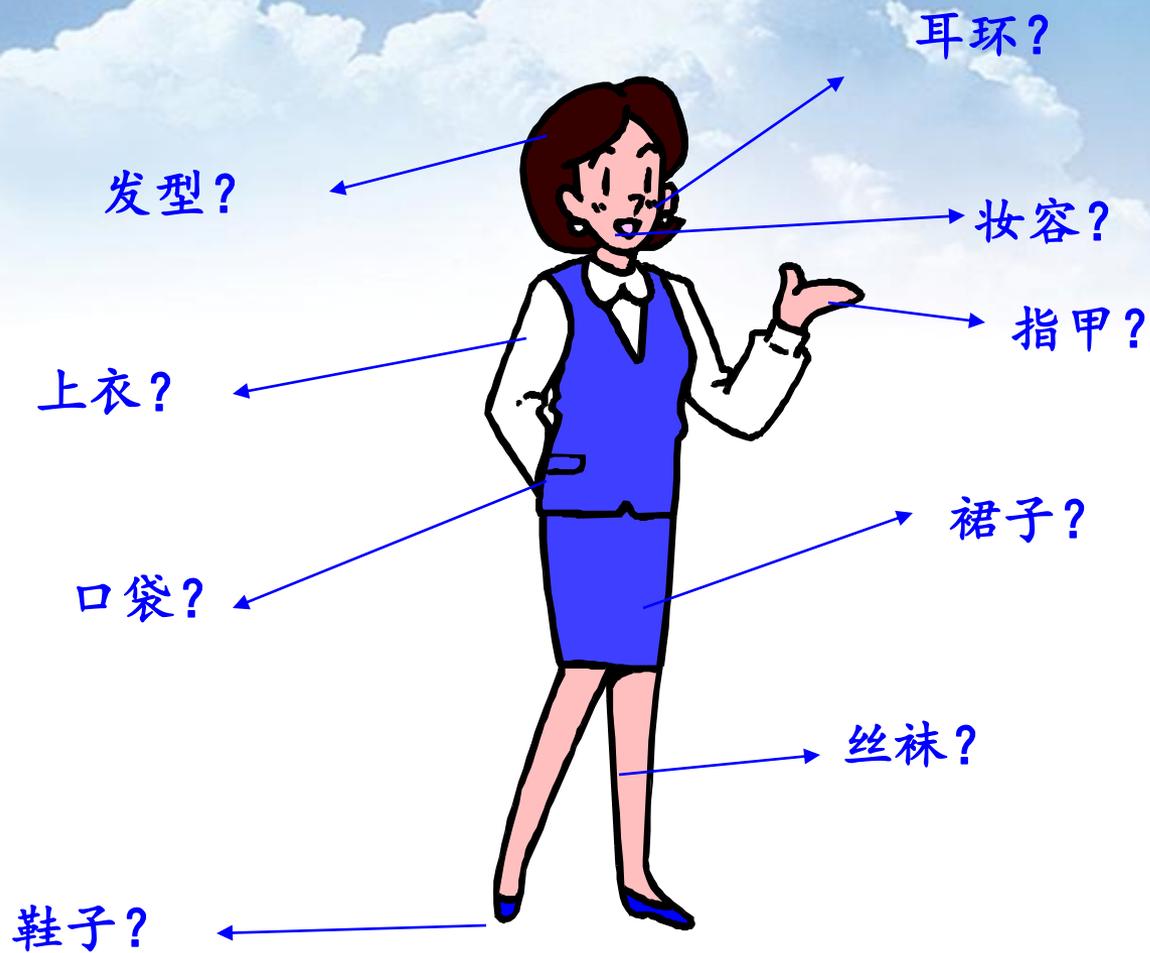
- 携带必要的资料和用品
- 要有自信心，不要紧张
- 围绕项目，实事求是进行陈述
- 认真聆听专家提问，经过思考再作回答
- 陈述和回答问题要简明扼要，层次分明
- 对回答不出来的问题，不要强辩
- 举止得当，要学会控制情绪

三、塑造良好形象



人的印象形成=
55%外表+38%自
我表现+ 7%语言





职场女性服饰、仪容



✓**发型**：短发或束发，**禁**：染奇异的颜色或怪异发型。

✓**饰品**：小而精美的耳环；只戴婚戒。**禁**：夸张、前卫的饰品。

✓**妆容**：淡妆；**禁**：浓装、前卫装。

✓**指甲**：短、干净、透明色甲油。**禁**：长或脏的指甲、艳色的甲油。

✓**服装**：上衣袖过肩、下裙过膝，丝袜浅色，**禁**：口袋放过多物品。

✓**鞋子**：与服装相配色的皮鞋，**禁**：不干净。





套裙的穿法：

✓ 长短搭配适当

上衣不宜过长过短，裙子的下摆恰好抵达着装者小腿肚上最丰满处，是最标准的裙长，上衣袖长以恰恰盖住着装者的手腕为好。

✓ 穿着到位

不允许将上衣披在身上，或者搭在身上，更不允许当着别人的面随便将上衣脱下。

✓ 要系好纽扣

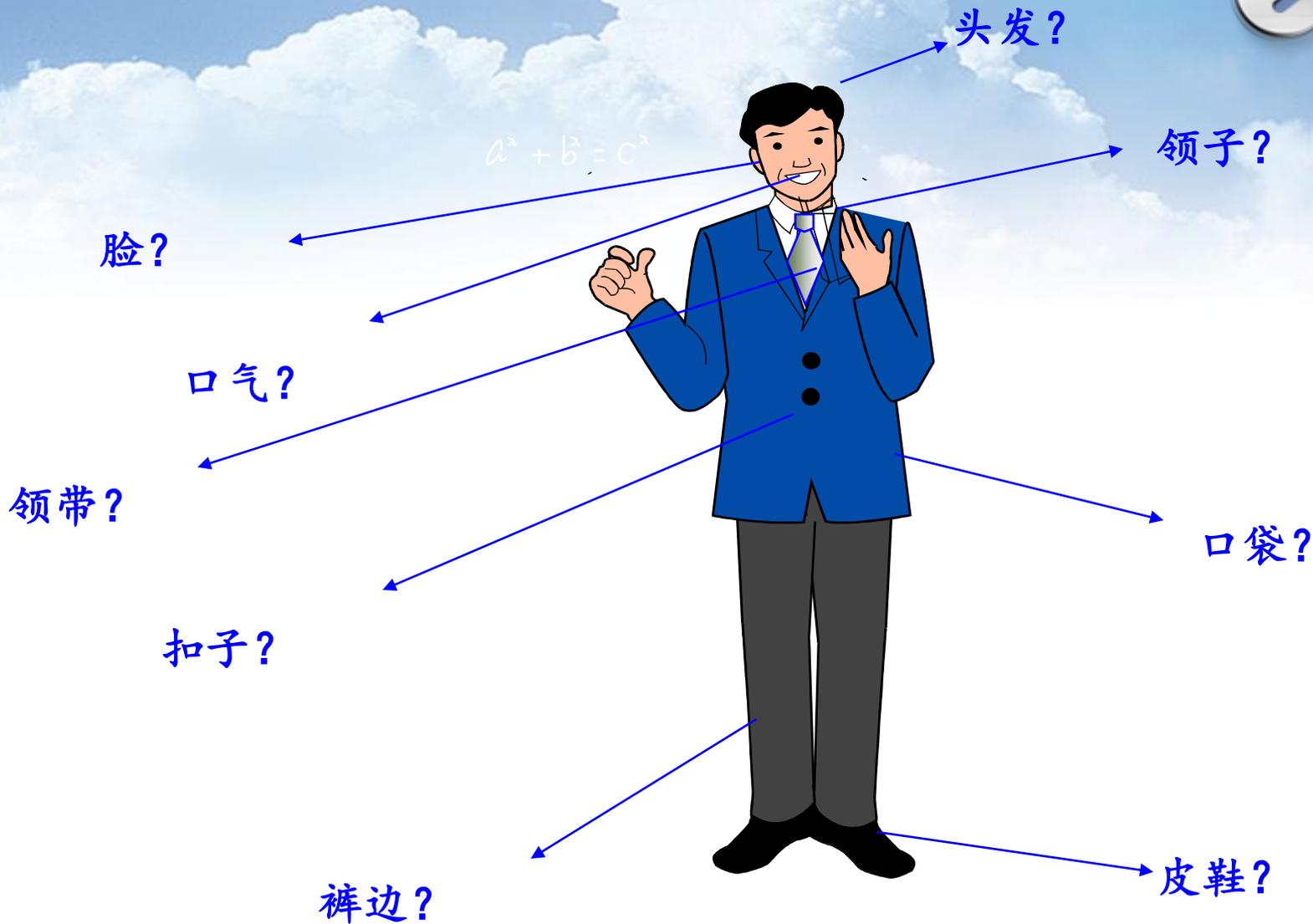
✓ 考虑场合

正式场合，以穿着套裙为好。

✓ 协调妆饰

化淡妆，恰到好处即可；佩饰以少为宜，合乎身份。

✓ 兼顾举止



职场男性服饰、仪容



- ✓**发型**：短发并保持干净、整洁，**禁**：长发。
- ✓**脸**：注意脸部清洁，经常剃须，并保持口气清新。
- ✓**指甲**：短、干净。**禁**：长或脏的指甲。
- ✓**服装**：穿着整洁、干净，搭配得当；裤子烫出裤边。扣子完好，并扣整齐。**禁**：口袋放过多物品。
- ✓**衬衫**：衬衫领口干净，与领带颜色搭配得当。
- ✓**鞋子**：与服装相配色的皮鞋，并保持干净。





西装的穿法：

- ✓ 要拆除衣袖上的商标
- ✓ 要熨烫平整
- ✓ 要系好纽扣
- ✓ 要不卷不挽
- ✓ 要慎穿毛衣
- ✓ 要少装东西
- ✓ 领带：同一领带上颜色最好少于三种，以单色或几何形状图案为主；
- ✓ 袜子



谢谢

