

福建农林大学第十四届“挑战杯”大学生创业计划大赛

参 赛 指 南

福建农林大学大学生科技协会编

二〇一三年三月

目 录

前 言	
参赛要求	
参赛作品提交标准	
评审方法	
组委会声明	
参赛指导	
作品撰写要领	

一、参赛信息咨询热线

校团委：83789297

二、参赛信息、材料获取渠道

- 1、校大学生科协办公室（南区教职工餐厅二楼）
- 2、校团委网站（ [://tw.fafu.edu](http://tw.fafu.edu) ）
- 3、大学生创业方案大赛邮箱：（ fafucyh@163 ）
- 4、新浪微博：福建农林大学校大学生科技协会

三、福建农林大学大学生创业方案大赛组委会

- 1、共青团福建农林大学委员会
- 2、福建农林大学科研处
- 3、福建农林大学教务处
- 4、福建农林大学学生处
- 5、福建农林大学研究生处
- 6、福建农林大学大学生科技协会

前 言

挑战杯是“挑战杯”全国大学生系列科技学术竞赛的简称，是由共青团中央、中国科协、教育部和全国学联共同主办的全国性的大学生课外学术实践竞赛。“挑战杯”竞赛在中国共有两个并列工程，一个是“挑战杯”中国大学生创业方案竞赛(简称“小挑”)；另一个那么是“挑战杯”全国大学生课外学术科技作品竞赛(简称 大挑)。

竞赛采取学校、省(自治区、直辖市)和全国三级赛制，分预赛、复赛、决赛三个赛段进行。

创业方案竞赛兴起于 20 世纪 80 年代的美国，是以推动科技成果向社会生产力转化为目标的活动，1983 年在德州大学举办了首届商业方案竞赛。创业方案大赛不仅催生了闻名世界的“硅谷”，而且在大学的创业中诞生了 Netscape , Excite , Yahoo 等高科技公司。创业方案大赛借用风险投资的运作模式，要求参赛者组成学科交叉、优势互补的竞赛团队，围绕一个具有市场前景的技术产品或效劳概念，以获得风险投资为目的，完成一份包括企业概述、业务与业务展望、风险因素、投资回报与退出策略、组织管理、财务预测等方面内容的创业方案书。

在中国，创业方案竞赛最早于 1998 年在清华大学举行。1999 年，由共青团中央、中国科协、全国学联主办，清华大学承办的首届 挑战杯 中国大学生创业方案竞赛成功举行。2000 年，第二届 挑战杯 中国大学生创业方案竞赛在上海交通大学成功举办；2002 年第三届“挑战杯”中国大学生创业方案竞赛在浙江大学举办；2004 年第四届“挑战杯”中国大学生创业方案竞赛在厦门大学举办；2006 年第五届“挑战杯”中国大学生创业方案竞赛在山东大学举办；2021 年第六届“挑战杯”中国

大学生创业方案竞赛在四川大学成功举办，把大学生创业浪潮推向了新的顶峰；第七届“挑战杯”中国大学生创业方案大赛决赛于 2021 年 9 月在吉林大学成功举办。

我校 1999 年在小范围内举行竞赛，1 件作品参加了第一届全国竞赛。2000 年，我校全面开展此项活动，同时积极组队参加全国和福建省的竞赛，在省赛中获得两银一铜和优秀组织奖的好成绩。2002 年我校有 2 件作品进入全国比赛，并有 1 件作品获全国赛铜奖。2004 年在参加福建省第三届竞赛中，共获得三银四铜和优秀组织奖的成绩；同年在第四届“挑战杯”全国大学生创业方案竞赛中我校获得铜奖一项。2006 年我校在省赛中，共获得一金二银八铜的佳绩，同年第五届“挑战杯”全国大学生创业方案竞赛中获铜奖一项。2021 年在福建省决赛中我们选送的 15 件作品全部获奖，共获 1 金 2 银 12 铜及校级优秀组织奖，同年在四川大学举办的第六届全国竞赛中，“绿太阳生态有限责任公司”获得银奖，实现了我校在此工程上的突破。2021 年我校在福建省第六届“挑战杯”创业方案竞赛中再创佳绩，在选送的 15 件作品中获得了 4 金，5 银，5 铜及校级优秀组织奖，同年 9 月参加吉林大学举办的第七届全国“挑战杯”创业方案大赛中获得了一银，二铜的好成绩。

为进一步引导和鼓励广阔学生积极参加创业方案大赛，同时也为了便于组织者、参赛者了解我校大学生创业方案大赛的竞赛章程、赛程安排和参赛作品写作方法等，我们编写了这本《参赛指南》，仅供大家参考。

参赛要求

一、参赛对象

大赛的参赛者必须是在校全日制专科、本科、研究生、博士生，以团队形式参赛，团队至少由三名同学组成（不得超过八人）；允许跨校组队，但本校人数不得低于本队参赛人数的三分之二，且团队负责人必须由在校的福建农林大学学生担任。

每个团队限申报一个工程，每人限参加一个团队。

二、赛程安排

工程申报 3 月 13 日—3 月 26 日，报名之后参赛团队即可开始撰写筹划书。参赛团队于 5 月 10 日前将初赛作品和电子版材料上交竞赛组委会办公室（校大学生科协），再由竞赛组委会统一组织初赛。7 月至 8 月为进入复赛的团队暑期市场调查时间，9 月中旬提交完整的复赛作品，再由大赛组委会统一组织复赛评审。进入决赛的团队进一步完善作品，11 月上旬上交决赛作品，11 月下旬进行决赛辩论。

时间	活动内容
3 月 13 日—3 月 26 日	提交工程申报书
3 月 20 日—5 月 10 日	创业组队沙龙、创业系列讲坛
3 月中旬—5 月 10 日	撰写初赛作品
5 月 10 日	提交初赛作品（包括电子版）
5 月中下旬	公布初赛结果
6 月上旬至 9 月下旬	完善复赛作品（做相应市场调查）
9 月中旬	提交复赛作品（包括电子版）
10 月上旬	公布复赛结果

2021 年福建农林大学大学生创业方案大赛参赛指南

10 月中旬—11 月上旬	参赛人员完善决赛作品
11 月上旬	提交决赛作品（包括电子版）
11 月中旬	决赛电子商务运营
11 月下旬	决赛终审辩论
〔说明：为了给各参赛团队更多时间撰写初赛作品，工程申报之后即可开始准备创业方案书初稿。〕	

〔以上时间为初定时间，具体时间另行通知〕

三、作品要求

参赛工程可以是一项创造创造、技术专利，也可以是一项可能研发实现的概念产品或效劳。

具体来源有：①参赛小组成员参与的创造创造、专利技术或课外制作；②经授权的创造创造或专利技术〔此种情况下，参赛小组须向组委会提交有法律效力的创造创造或专利技术所有人的书面授权许可，以引用其产权〕；③可能研发实现的概念产品或效劳。

四、作品评审

评审委员会由大赛组委会聘请知名学者、风险投资界人士、企业家、金融机构人员、法律专家等组成。

作品评审坚持“公正、公平、公开”原那么。

评审标准：科学性、清晰性、新颖性、市场前景和可行性，具体标准由评审委员会制定并对外公布。

评审时按得分上下，评出复赛作品。入围复赛的参赛团队在 9 月中旬提交一份完整的商业方案书和电子版。组委会将组织专家对入围作品进行评审，从中选出决赛入围作品。决赛在 11 月份举行，分为三个环节一是作品评审、二是电子商务运营、三是局部决赛团队终审辩论。由经济学家、知名企业家、风险投资界人士及优秀创业家组成评委会，辩论以风险投资人进行风险投资审核的方式进行，每个参加决赛的小组利用十五分钟

阐述自己的商业方案，剩余十分钟，由评委提问，参赛队答复。评委当场为各小组的现场说服力打分，并结合决赛作品评审成绩和电子商务运营的成绩，给出决赛成绩，并排定名次。以上时间安排如有变动，以大赛组委会发布的消息为准。

五、成果转化

各支团队要注重本团队作品的成果转化工作，努力实现成果转化。成果转化的可行性将作为本次比赛的评奖依据。

参赛作品提交标准

- 1、报名时，参赛团队要提交参赛申报书。申报书格式可自行到校团委网站（[://tw.fafu.edu](http://tw.fafu.edu)）下载，或是到各学院“两赛”负责人处获取。
- 2、各阶段作品须附团队成员登记表且需要学院盖章，团队成员登记表由校科协统一制定，并通过各学院“两赛”负责人下发。
- 3、每位参赛队员都必须阅读参赛指南，按要求完成作品撰写。
- 4、要求作品精心排版，打印输出，统一采用 A4 纸，左边装订，采用标准档案袋密封。
- 5、初赛、复赛、决赛作品上交同时需发送电子版至 fafucyjh@163。
- 6、提交方式：参赛团队负责人应在截止日期前 1—2 天将参赛作品交至申报学院的“两赛”负责人处，各院“两赛”负责人在规定时间内将参赛作品及汇总表提交到校大学生科协办公室。逾期者视同放弃。
- 7、在初赛、复赛、决赛各个阶段，竞赛组委会办公室（校大学生科技协会）都会通过各院“两赛”负责人下发相关的

作品提交要求。参赛团队须按照提交要求撰写、提交作品。

评审方法

说明：①本评审方法是创业方案大赛各阶段的评分依据，供评委参照执行，顺序和内容仅供参考。②按照评审要求，选取优秀作品参加下一轮次“挑战杯”竞赛，推选比例视作品的质量优劣而定，大致控制在：初赛筛选 30%进入复赛；复赛挑选出 60%进入决赛；经决赛辩论后推出 70%的工程评一、二、三等奖，次年在从中折优参加省赛。（说明：今年为了给各参赛团队更多时间准备初赛作品，申报之后每个团队便可以开始准备创业方案书初稿，到提交初赛作品时及时上交初赛作品即可。）

初赛评审方法

一、评审目的

按比例优胜小组，作为学校资助对象，发给资助金，进行市场调研。

三、评分标准

- 1、市场时机（40%）：包括市场规模、快速开展潜力、产业生命周期；
- 2、产品商业设想（35%）：包括独创性、技术含量、技术优势及持续性、市场价值、进入壁垒；
- 3、管理能力（10%）：包括管理团队人员构成及素质、创业信念、实施方案的能力；
- 4、财务方面（15%）：资金需求、收益预测、退出策略。

复赛评审方法

一、评审要素：

- 1、报告完整全面。创业方案一般包括：执行总结、产业背景和公司概述、市场调查和分析、公司战略、总体进度安排、关键的风险、问题的假定、管理团队、企业经济状况、风险预测、假定公司能够提供的利益等十个方面。
- 2、方案可行。
- 3、技术含量高或具备创新性。
- 4、效益评价好。
- 5、资金筹措方案合理。
- 6、市场前景广阔。

二、按照以下标准对商业方案进行评分，并打上分数。

（1=很差，2=较差，3=一般，4=较好，5=很好，6=极好）

1、概要（10%）（清晰、重点突出、具吸引力）

1 2 3 4 5 6

分数/评价/问题： _____

2、公司（5%）（商业目的、公司性质、公司背景及现状、创业理念、全盘战略目标）

1 2 3 4 5 6

分数/评价/问题： _____

产品/效劳（10%）（描述、特征、商业价值、需求、技术含量、开展阶段、所有权状况）

1 2 3 4 5 6

分数/评价/问题： _____

3、策略（10%）（市场描述、竞争分析、市场细分、市场定位、定价、营销渠道、促销方式）

	1	2	3	4	5	6
分数/评价/问题:	_____					
4、经营 (10%) (产品生产/效劳方案、本钱、毛利、经营难度、资源要求)						
	1	2	3	4	5	6
分数/评价/问题:	_____					
5、管理 (10%) (关键人物背景、组织结构、人力需求、角色分配、实施战略能力)	1	2	3	4	5	6
分数/评价/问题:	_____					
6、财务分析 (10%) (财务报表清晰明了, 与方案实施同步: 第1年月报、第2-3年季报、4-5年年报)						
资产负债表	1	2	3	4	5	6
损益表	1	2	3	4	5	6
现金流量表	1	2	3	4	5	6
资金需求与运用	1	2	3	4	5	6
7、回报 (10%) (以条款方式提供所需投资、利益分配方式、可能的退出战略)	1	2	3	4	5	6
分数/评价/问题:	_____					
8、可行性 (20%) (市场时机、竞争优势、管理能力、投资潜力)	1	2	3	4	5	6
分数/评价/问题:	_____					
9-1 市场时机 (20%) (明确的市场需求及其适宜的满足方式)	1	2	3	4	5	6
9-2 竞争能力 (20%) (在市场上独有的, 具有独特的核心能力以获取持续的竞争优势)	1	2	3	4	5	6
9-3 管理能力 (20%) (团队能够有效地开展企业, 并合理躲避投资风险)	1	2	3	4	5	6

9-4	财务预算 (20%)	1	2	3	4	5	6
	(团队在开展业务上有明确的财务需求)						
9-5	投资潜力 (20%)	1	2	3	4	5	6
	(真正具有实际投资价值)						
9、	简洁/清晰 (5%)	(是否多少有冗余)					
		1	2	3	4	5	6

分数/评价/问题: _____

书面方案总体评价:

优势:

劣势:

决赛公开辩论评审标准

根据公开辩论程序, 每场公开辩论时间为 25 分钟, 其中, 团队陈述和自由答复时间均为 15 分钟。在团队陈述时, 参赛团队一律使用 **Powerpoint** 文档作投影演示, 并可充分利用包括文字文献、产品试样等在内的手段, 在规定时间内对本团队的创业方案从尽可能多的方面作出介绍与分析。在自由答复时, 评委们针对选手提交的创业方案书和团队陈述提出疑问, 选手在不涉及商业机密的情况下, 必须对评委的问题作出简明扼要的答复。之后, 由各评委根据团队陈述和自由答复时参赛团队的表现, 依照公开辩论评审细则对参赛团队打分。在每个参赛团队公开辩论结束后, 由一位评委进行简短点评, 并且将留 3—5 分钟的时间供观众提问。

一、正式陈述 (55%)

- A. 产品或效劳介绍 (10%)
- B. 市场分析 (10%)
- C. 公司战略及经营管理 (10%)
- D. 竞争能力和经营管理 (10%)

-
- E. 企业经济或财务状况（5%）
 - F. 融资方案和回报（5%）
 - G. 关键的风险及问题的分析（5%）

二、答复提问（30%）

- A. 正确理解产品定位提问（5%）
- B. 及时流畅做出答复（5%）
- C. 答复内容准确可信（10%）
- D. 对评委感兴趣的方面能作补充阐述（10%）

四、团队整体表现（15%）

- A. 整体辩论的逻辑性及清晰程度（5%）
- B. 团队成员协作配合（5%）
- C. 在规定的时间内完成（5%）

（以上评审标准只作为评委的参考评审标准，具体评审方案由评委自行把握。）

组委会声明

1、参赛者向组委会提交申报、作品后即视为其同意大赛的相关规定。参赛者必须明确参赛目的，认真完成参赛作品。未按要求制作、提交的作品，组委会有权退回。

2、参赛者应当随时关注赛事的开展动态，及时与大赛组委会沟通交流，并准确提交参赛的相关信息。

3、参赛团队应自行协调好内部的知识产权和团队工程的所有权等问题。

4、校级赛事的奖励方法，以学校相关规定为准。

5、参赛团队应当自行协调好本团队的工程荣誉所有权，

参赛工程一经获奖，奖励和表彰对象以决赛作品原件所表达的作者、集体、指导老师为依据。为明确区分工程的主要奉献者，**成员不得超过8人，指导老师不得超过3人**。其他对参赛工程有过奉献的第三方那么不享有受奖励和表彰的权利。

6、明确工程申报单位，所有工程应当明确自己的申报单位。无特别说明，默认为工程申报人所在学院为申报学院；假设申报学院与申报人不一致，参赛者应当及时向大赛组委会说明并提供必要的说明文件。申报表盖章一栏必须盖章才能生效。

7、参赛者在参赛过程中假设有任何疑问，应当及时与组委会取得联系，否那么后果自负。比方中期有队员更换等调整问题，需以书面形式经学院盖章认可后报校大学生科技协会备案。

8、组委会有权审核作品，假设发现有抄袭、造假现象的一律取消参赛资格，已授予的荣誉，一律取消，给予的奖率，一律追回，并保存追究当事人责任的权力。

9、组委会拥有发布和组织获奖作品进行成果转让的优先权。成果产权及利益分配由学校和作者协商确定。组委会可以集结出版竞赛获奖作品及评审评语。

参赛指导

〔一〕组队

一个优势互补、紧密合作的优秀团队是参赛和创业成功的根本保证。有意参赛，而苦于找不到合作伙伴的同学，或者缺少某方面专业人才的小组均可以通过组委会举办的组队沙龙活动找到满意的合作伙伴。组队分两阶段；初赛前组队沙龙，供大家自由组队；初赛后组队，让大家进行人员调整，未通过预

赛的团队成员可选择进入其他团队。此外，还可以自己在校内发布招聘广告完成组队进行参赛。

〔二〕 工程寻求

大赛鼓励参赛者不断创新，用自己的创造和创意参赛。鼓励更多具备自主知识产权的学生的优秀科技工程转化为生产力。本着促进科技成果转化的精神，也鼓励大家在院系科研部门寻求实验室工程参赛。（同时科协也会把每年 6.18 工程发给各学院，有意愿参赛的同学可从 6.18 工程中选取适合自己创业的工程作为自己的参赛工程。）

〔三〕 培训

为帮助参赛者高质量完成产品，真正从大赛中得到锻炼，大赛将为参赛者提供各种专业知识培训。内容包括：创业方案书写作、创业管理、市场营销、财务估测、融资及风险投资、市场调查、公司运作等等。以上讲座由经济学家、投资家、咨询家、企业家、律师以及上届大赛的主要组织者和获奖者主讲。

〔四〕 评审

大赛设有评审委员会。评委由专家、风险投资家、企业家以及咨询专家组成。评委对参赛作品进行评分并对每份作品写出意见和指导建议。

〔五〕 资助

大赛设立了专门的基金。进入复赛的参赛团队经过申请审核后，可获得市场调查经费支持。组委会将尽力解决参赛者创作中所遇到的疑难问题诸如技术、设备、场地等。

〔六〕交流

为促进参赛者之间的交流，大赛将在竞赛进行的各个阶段，围绕不同主题，组织参赛者进行各种沙龙，以促进参赛团队之间的相互学习与共同提高。参赛者还将有时机与局部企业家、投资家交流，学习创业经验，建立创业关系网络。优秀参赛团队还可以获得与媒体见面的时机，为将来创业建立良好的媒体关系。

〔七〕法律申明

1、知识产权问题和团队所有权问题。有不少团队的工程是建立在非自己拥有的技术成果的根底之上的。这样的团队必须在初期解决知识产权问题。他们必须及早和技术持有人签署一项开始的时候是虚拟的，但在成功之后必须实施的协议，划定技术持有人在公司中占有的股权或者作为技术转让而应当作价的数额。团队的所有权其实也就是股权的划分问题。在企业创办之前应当有一个合理的股权分配，各位团队成员最好在提交作品之前划定各自的股权。对于这一问题可以请教律师、企业家、咨询家等有关人士。

2、组委会有义务不泄露参赛作品中涉及的技术秘密和商业秘密。有关本次竞赛的所有信息必须经组委会授权后方可媒体及推荐网站上发布；凡涉及参赛作品的相关报道，属于团队个体行为，参赛选手自行把握参赛作品中技术及商业内容的披露尺度，与大赛组委会无关；参赛者与其作品中经授权的创造或专利技术的所有人之间的纠纷与大赛组委会无关。

3、大赛评委签署权责承诺书，确保评审工作公正公平的进行，同时确保作品的技术及商业机密。

〔八〕收获

1、创业的知识和技能体系

参赛者在创作方案的过程之中，通过大赛提供的系统培训，以及学习、交流，全面地接受创业者所应具备知识和技能体系培训。

2、创业的合作伙伴

参赛者通过比赛，可以结识未来创业的合作伙伴。参赛组的成员将最有可能在将来形成创业合作关系，开创成功事业。

3、创业的商业关系网络

参赛者通过比赛，可以结识风险投资家。风险投资家假设对作品表示了浓厚兴趣，将对具有实际运作价值的作品，进行投资可行性分析。参赛者可以向风险投资家充分展现自己的产品或效劳的巨大市场前景，为进一步创业赢得资金。参赛者还将结识商界和法律界人士，为将来创业建立良好的商业网络。

4、创业的良好媒体关系

投入实际运作工程的参赛小组将受到新闻媒体的关注，获得向社会推荐自己和产品整体形象的难得时机，为未来创业建立良好的媒体关系。

5、团队精神

参赛者在参加一个充满智慧和活力的团队时，与团队伙伴携手接受挑战。参赛者将体验到前进中相互鼓励的力量以及分享成功的喜悦。在这一过程中，参赛者会感受团队精神的力量。

6、综合素质的提高

参赛者通过参加竞赛，可以获得对产品或效劳从设想变为现实的全局把握。在完成商业方案的过程中，培养沟通能力、说服能力、组织能力。在接受挑战的过程中，增强创业的勇气、信心和能力。

〔九〕 奖励支持

1、 资助金支持

为了使团队能更好的完成市场调查和作品，在复赛和决赛时经过申请可获得必要的市场调查经费等支持。

2、 奖金奖励

根据学校关于科技创新的相关文件，对在各级比赛中获得奖项的团队给予必要的精神和物质奖励。

3、 智育分奖励

根据学生处有关文件，对在各级比赛中获得奖项的团队在综合测评时给予必要的智育分奖励。

4、 学分奖励

根据教务处相关文件，对在各级比赛中获得奖项的团队给予必要的学分奖励。

5、 一些可操作性强的工程，还可被福建农林大学 YBC 效劳站推荐到省 YBC 工作站获取自主创业资金支持。

作品撰写要领

创业方案竞赛不同阶段对作品的要求

〔一〕 初赛阶段

初赛时提交的作品，应条理清晰、重点突出、力求简洁，且相关数据科学、真实准确，对于一个非技术背景的人士都应清晰易懂，且应有独立的封面。建议篇幅：A4纸 10-20 页之间。

一、 根本局部

〔一〕 概要

用一段简明扼要的涉及你们参赛工程的方案及其商业模型的摘要，介绍你们的商业工程。

1、时机

（1）创业时机描述

瞄准清晰的市场需求、瞄准具体的目标消费群。简要表达你的公司处于什么样的行业、市场、专向补充区域。市场的特征是什么？你的分析与市场调查机构和投资分析有什么不同。分析是否有新生市场？你将如何开展这个新生市场。

（2）产品或效劳概述

在这里用简洁的方式，描述你的产品或效劳；注意不要透露你的核心技术，主要介绍你的技术、产品的功能、应用领域、市场前景等。使用类比，给出例子，解释怎样满足顾客的需求。

（3）市场总的竞争描述

阐述根据产品、价格、市场份额、地区、营销方式、管理手段、特征以及依财务力量划分的重要竞争者。如竞争者是谁，他们的产品是什么？你的竞争优势是什么？如何保持这些优势？请在这里研究进入前的细分市场的主要障碍及竞争对手模仿你的障碍。

2、策略

（1）策略+目标市场=创业模型

（2）如何进行营利

（3）如何把产品送到顾客手中

（4）如何确定顾客

3、管理团队

（1）策略的营利潜力、营利能力、预期收入、回收策略等。

（2）描述管理队伍，包括成员的分工和互补，公司的组织架构和领导层，创业参谋以及主要的投资人和持股情况。

（3）相关的行动方案。

二、可选局部：产品或效劳的命名

命名时应考虑的因素：用语直观、时髦，暗示创业模型，有说服力，能吸引顾客的注意力。

三、注意

1、以顾客为中心描述这一讨论的框架

例如：您的产品或效劳是一个正在出现的开展潮流的一局部目前尚未解决的问题。

特定的大型应用；

这个风险事业是一种解决方案；

对顾客需求的特殊之处；

初步的成功。

2、使用图表来说明概念，清晰简洁的书面材料，直截了当。

〔二〕复赛阶段

复赛时提交一份完整的创业方案，一份好的创业方案〔包括附录在内〕篇幅一般为 30-40 页左右。创作时应注意以下问题：

一、明确你的顾客群

把注意力集中到一个清晰的市场，并与潜在的顾客交谈。

例如：分析在美国谁会买荧光雪橇

假设美国有 2.5 亿人，那么可作如下分析：

目标：滑雪爱好者，比方说 30% 的人滑雪，即为 7500 万人；

细化目标：追逐潮流的一局部滑雪爱好者，8%，即 600 万；

其中 50% 的人每年购置一个，即年购置量为 300 万；

价格：500 美元/双；

估计市场容量：15 亿美元。

二、确定消费群体和销售方式

销售方式，即如何获得利润，如何把产品送到顾客手中；

价格；

A 、 销售方式的选择

顾客：销售渠道？

创业用户：决策者？

制造业者：是使用还是转手还是买卖？

分销商：谁作为你和顾客的桥梁？

科研实验室：有吸引力吗？说明为什么？

B 、 为你的产品或效劳定价

对于顾客的经济价值；

与本产品竞争的同类产品的价格；

决策者，预算：本钱+利润=价格；

从顾客出发，他们能接受的价格下限。

三、展示大的潜力

使用类比的方法说明这是一种产品还是一桩生意？这次风险事业的潜力是大还是小？举例说明潜力大的特点。

例如： 3-5年之内的收益达 2 千万至 1 亿美元；
每个员工收益达 15 万至 30 万美元以上；
退出策略是 5 年内上市发行股票（IPO）；
税前利润达 20% 以上；
收益和员工年增长率 100%-200% ；
五年内偿清投资的 50%-100% ；
市场年增长率达 20% 以上；
用户在半年内收回产品投资。

四、描述产品或效劳

五、分析你的竞争对手

弄清竞争对手和替代产品；

找到合作伙伴；

扫清产品或效劳进入市场的障碍；

以上内容仅为本文档的试下载部分，为可阅读页数的一半内容。如要下载或阅读全文，请访问：<https://d.book118.com/176200122240010215>