

创业三要素 创业计划书 项目路演 (14:45-16:15)

创新创业学院 赵荣生

2020年6月24日

端午节

The Dragon Boat Festival



创新创业怎么做

机会

某种技术的商业潜质； 市场痛点

团队

核心团队3-5人， 10-20

资源

创业机会—创业项目选择原则

- 最了解的行业
 - 尚未形成垄断
 - 行业前景广阔
 - 资本无法通吃
 - 现金流必为王
 - 好产品是基石
-
- 国家战略、科研成果转化、服务地方

创业团队一比赛中的团队



创业团队—创业大赛中的团队



现实创业中的团队

- 清晰的目标
- 互补的技能
- 良好的沟通
- 一致的承诺
- 合理的领导
- 互相的信任

415原则



- 早发现早规避：内斗、烧钱、靠输送利益活着、创始人三观不正、工作效率太低、诚信问题

创业资源

- 关于大学生创业贷款
- 善用资源整合技巧
 - 学会拼凑、步步为营
- 发挥资源杠杆效应
 - 撬动、互换
- 设置合理利益机制
 - 利益相关

创业计划书

宁波酷趣网络科技有限公司

项目运营书



- 2015年底 ● 酷趣实现年2071.8万元销售额，实现346.9万元净利润
- 11.11 ● kocotree天猫旗舰店单日实现120万销售额
- 07.02 ● kocotree品牌实现线下第一笔销售
- 6月 ● 酷趣与顺丰实现战略合作
- 01.09 ● kocotree品牌第一次实现童帽单品销量过万
- 2013.01.01 ● 公司以7800万韩币的签约费签下了韩国知名男童模Dennis Kane
- 12月底 ● kocotree销量超越Disney成为全网童帽类目销量第一
- 12.12 ● kocotree品牌销量突破100万
- 12.10 ● kocotree品牌在韩注册成功
- 11.09 ● kocotree天猫旗舰店正式运营
- 10.10 ● 酷趣旗下kocotree天猫旗舰店注册成功
- 2012.06.25 ● 宁波酷趣网络科技有限公司成立

宁波酷趣
网络科技有限公司



给孩子一个健康时尚的童年

简介
Introduction

产品
Product

销量
Sales

优势
Strength

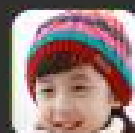
一段关于梦想的故事 卖童配的酷趣人

聚在一起，创造属于kocotree，彼此取暖，取暖，成长，成长，成长，成长，
忙碌和忙碌，保持，发快递，开聚会，养宠物，梦想未来。

酷趣大家庭，我们已经有一年半拼搏的历史。



一群卖帽子的年轻人，仅仅卖了一个价格的杂货
我们相信我们的故事将是最精彩的



简介
Introduction

产品
Product

销量
Sales

优势
Strength

绿色健康、潮流时尚、质检严苛
健康、时尚、严苛
致力于打造儿童配饰行业的领军企业

融入韩国时尚元素，追求原创和自主设计

以还原时尚设计为本源，而简约雅致的设计，沉稳低调，
纯净的产品本质和文化内涵，诠释小而美的内涵。



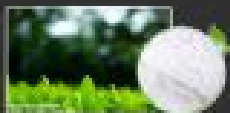
TOP1
5,3000件

韩国知名童模
Dennis Karw

我们厚待舒适本源，有一个细节处，诠释呵护的使命。

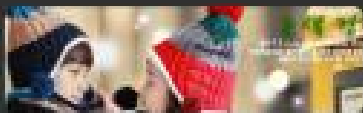
绿色健康

精选天然原材料
高档亲肤体验



潮流时尚

由韩国设计团队
结合时尚趋势进行新品研发



质检严苛

全网唯一全系列产品通过
欧盟SGS认证&韩国KC认证的品牌



简介
Introduction

产品
Product

销量
Sales

优势
Strength

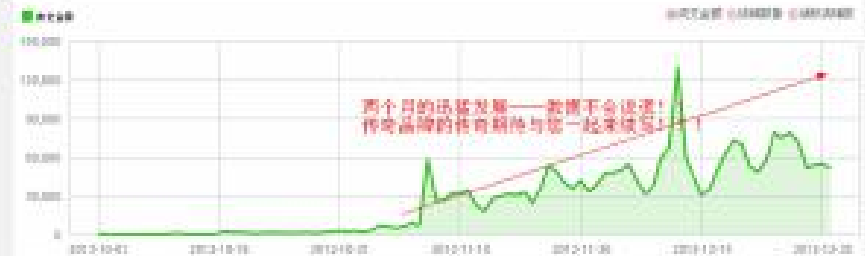
互联网童帽第一品牌 天猫销量第一

“小而美”，获取市场“大可能”

kocotree用销售记录抒写着自己的成长史

2013年公司线上线下总销售额达2071.8万元，
实现了346.3万的净利润，市场占有率超过1300万次。

品牌销量



品牌销量排行

品牌	品牌名称	品牌销量4	品牌销量5	品牌人数1	品牌
1	kocotree 酷趣树	855,043	6,706	7,628	天猫
2	Benetton 迪士尼	204,040	5,679	4,326	天猫
3		167,281	7,241	5,241	天猫

经过迪士尼，您想行业第一！！

酷趣团队全力打造kocotree自主品牌

我们期望用青春书写中国从服装工厂变成世界市场的序章

- 上线首月成交额突破190,000元
- 33天实现销售额1,000,000元
- 上线两个月销售额超越迪斯尼
- 三个月突破4,000,000元
- 第一家单日销售额超过1,000,000元
- 2013年销售20,718,043元
- 12年11月-2013年底,共售出产品50.6万件
- 9款单品销量过万,销量王热销5.3万件

简介
Introduction

产品
Product

销量
Sales

优势
Strength

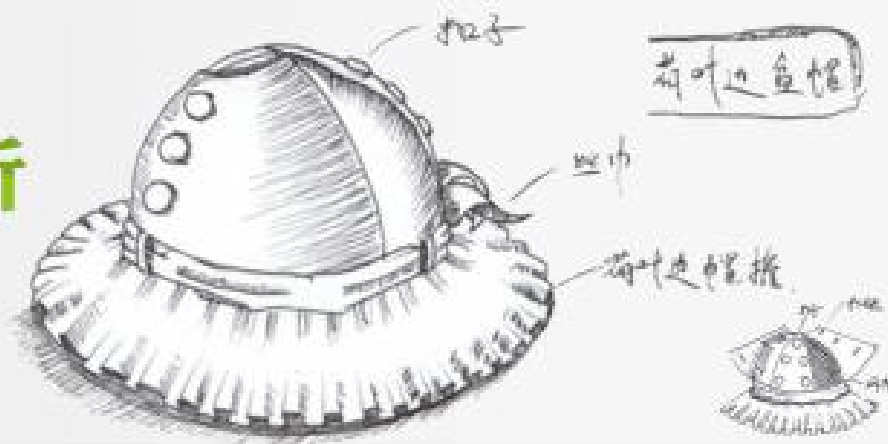
自主设计，走在时尚前沿

自主设计&数据分析

以数据分析为基础的运营

专业的设计师和数据处理核心人才

我们全力打造中国童帽第一品牌



我们是这样一群年轻人，热衷于打猎，奋斗，
心怀一个理想，一个中国梦，用行动践行青春无悔。



韩国设计师倾力打造自主设计产品



根据市场数据分析进行产品改进

汇聚青春力量

CONVERGENCE OF YOUTH POWER



宁波市江北区
清源环境观察中
心

NingBo Jiangbei District Qingyuan
Environmental Observation Center

共建绿水青山

TO BUILD A BEAUTIFUL

SCENERY



做专业的公益

DO PROFESSIONAL OF PUBLIC

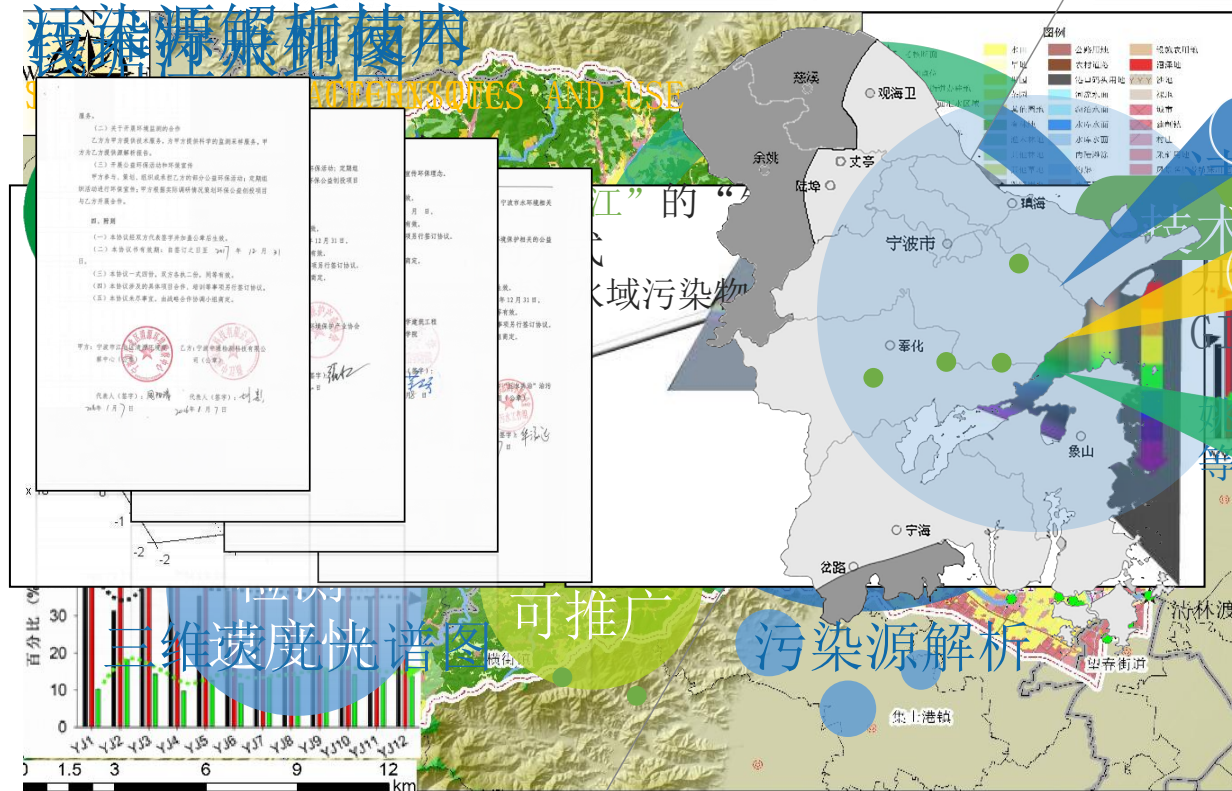
汇聚青春力量 共建绿水青山

CONVERGENCE OF YOUTH POWER
TO BUILD A BEAUTIFUL SCENERY

汇聚青春力量 共建绿水青山

CONVERGENCE OF YOUTH POWER TO
BUILD A BEAUTIFUL SCENERY

污染源解析应用 SOURCE ANALYSIS AND USE



断面溯源分析图 Cross-section Source Tracing Analysis Map

1200 多个监测点位
1200+ monitoring points

技术应用范围
Application range

污染源解析
Source analysis

生活污染及城镇径流
生活及农业面源
其他源

其他源



做可推广的公益

DO REPLICABLE OF PUBLIC

汇聚青春力量 共建绿水青山

CONVERGENCE OF YOUTH POWER
TO BUILD A BEAUTIFUL SCENERY

做有生命力的公益

DO VIABLE OF PUBLIC

汇聚青春力量 共建绿水青山

CONVERGENCE OF YOUTH POWER
TO BUILD A BEAUTIFUL SCENERY

做有情怀的公益

DO FEELINGS OF PUBLIC

汇聚青春力量 共建绿水青山

CONVERGENCE OF YOUTH POWER
TO BUILD A BEAUTIFUL SCENERY

新闻媒体关注和所获荣誉

NEWS MEDIA & HONOR

4年的发展
整个宁波

我们进展一痕殒

我们的公益参与

通过开展水质检测、撰写调研报告、积极参与政府各部门合作、建立宁波市老外来宁务工人员“水未来”实验室、愿服务枢纽中心的专业志愿服务队伍

超过50000的
服务人群

宁波市大学生先进集体

浙江省第十届挑战杯金奖

3千余名志愿

者的公益参与

浙江教育新闻网

宁波晚报

东南商报

钱江晚报







谢谢 *thank you*

宁波市江北区清源环境观察中心
NINGBO JIANGBEI DISTRICT QINGYUAN
ENVIRONMENTAL OBSERVATION CENTER

● 翻转课堂

《小超的商业计划》



能否在接纳了他的资金之后

能否在接纳了他的资金之后

教学点评视频



商业计划书大纲

- 封面
- 执行总结（摘要）
- 目录
- 1.公司概述
- 2.创业团队
- 3.产品或服务介绍
- 4.市场概况
- 5.竞争分析
- 6.商业模式
- 7.市场营销计划
- 8.生产运营计划
- 9.财务计划
- 10.公司管理
- 11.企业文化
- 12.风险预测及应对
- 13.资本退出
- 附录

中国“互联网+”大学生创新创业大赛全国总决赛作战计划表

一、时间安排：10月11日，到达浙江大学；10月12日，备赛。10月13日，正式比赛

二、奖项设计：金奖15个

三、赛制：项目陈述10分钟+答辩5分钟

四、红旅赛道商业组项目评审要点

评审要点	评审内容	分值
项目团队	团队成员的基本素质、业务能力、奉献意愿和价值观与项目需求相匹配；团队或公司组织架构与分工协作合理；团队权益结构或公司股权结构合理。	20
实效性	项目对精准扶贫、乡村振兴和社区治理等社会问题的贡献度；在引入社会资源方面对农村组织和农民增收、地方产业结构优化的效果；项目对促进就业、教育、医疗、养老、环境保护与生态建设等方面的效果。	20
创新性	鼓励技术或服务创新、引入或运用新技术，鼓励高校科研成果转化；鼓励在生产、服务、营销等商业模式要素上创新；鼓励组织模式创新或进行资源整合。	20
可持续性	项目的持续生存能力；经济价值和社会价值适度融合；创新研发、生产销售、资源整合等持续运营能力；项目模式可复制、可推广等。	20
社会效益	项目发展战略和规模扩张策略的合理性和可行性，项目实际带动的直接就业人数，考察项目未来持续带动就业的能力。	20
必要条件	参加由学校、省市或全国组织的“青年红色筑梦之旅”活动。	

+

五、口号：干掉985和211，搞定金奖！

六、任务分工

负责人	问题描述	任务安排	完成时间
李国琛	1.开场播放 1 分钟视频 2.7 分钟时间长度的路演+1 分钟左右临场发挥（总时长 10 分钟） 3.完善 PPT 素材，安排 PPT 制作 4. 专家提出建议 ①核心技术介绍，数字孪生技术是什么？数字孪生如何应用到车间没有讲清楚，缺少一个具体案例，是否可以通过具体案例层层递进理清整个项目 ②数字孪生对项目的意义，我们在项目中扮演什么角色 ③如何盈利？2018 年盈利收入为多少？各部分占比如何？收入构成比较乱 ④培训师资问题、师资来源 ⑤市场多大？是否做过调查 ⑥专家团队要与项目有关联性，蒋志予在项目中的作用	1.安排完善 1 分钟视频 2.在原来 5 分钟讲解稿的基础上，修改为 7 分钟的讲解稿，长度约为 1700 字 3.安排完成 PPT 第一稿制作 4.背记讲解词，第一主讲	9 月 29 日前

刘 杨	大赛通知规定的重点问题：参赛项目可提供当前财务数据、已获投资情况、带动就业情况等相关证明材料。已获投资（或收入）1000 万元以上的参赛项目，请在全国总决赛时提供相应佐证材料。 集训专家提出的重点问题： 1. 融资问题评委会重点关注：为什么天使轮融资到现在有没有被稀释？为什么投资 5 亿元？是否全部到款？有无银行到款凭证？ 2. 融资 5 亿元，出让 19%的股权，公司估值 20 亿为何只能在齐鲁股权交易板（第四板）上市，估值 20 个亿的公司为何知名度不高。 3. 融资部分要把投资公司名称放上去，可以把融资协议等佐证材料放在最后做一个备查页。（评委会查股权结构、查投资公司）。	1. 找专业人士看一看，确定合同形式和表述没有问题； 2. 与合同中投资方做好沟通 and 解释，以防尽职调查； 3. 准备银行到款凭证等辅助证明。 4. 调整 5 亿元投资合同	9 月 29 日前
高福强	对接王立峰拜访湖南茶叶研究所，请教项目可行性。联系湖南是否有成熟智能化车间、临沧蚂蚁车间供拍摄使用	整合比赛材料提供峰哥，协助完成项目拜访确定可行性。寻找农产品加工车间拍摄用。	9 月 29 日前

张红星	1. 原先动画不行，如果简单修改，后面应该强调下项目的社会意义，以实拍画面为最好 2. 车间素材的获取，一是自己在网上找类似的，二是联系车间进行实拍 3. 专家提出建议 ①项目创新点是什么？ ②红旅项目系列活动没有呈现 ③扶贫效果，建档立卡贫困户的数据，脱贫的凭证	1. 第一步尽快确定哪个车间是否可以实拍，如果没有这样的车间，备选方案先找网上的相关实拍素材 2. 联系几个做视频特效的团队，做好技术准备和素材准备	9月30日前
邹四辉	4. 标明公司成立时间 5. 封面标题下放的几个亮点有点挤，有重复，可以单独放一页 6. 创始人职务要对项目加分，可以拿掉客座教授、创业导师、创青春铜奖	1. 完成PPT第二稿调整 2. 视频、PPT等相关材料准备、提交	10月8日前
张紫薇		背记讲解词，第二主讲	

七、在答辩前提前准备的问题

7. 车间是自己的资金建还是政府帮建，归属于谁？
8. 金融平台 10 亿资金怎么来？由哪些组成？金融服务对农民的金融利率是多少？
9. 农业项目回报周期很长，如何解决？

八、高鹏老师建议

1. 融资 5 亿，一定要想好怎么应对，准备好书面材料备查。如果我是评委，首先就会揪这一点，如果发现是无中生有，评分直接降到两个档次。
2. 先放视频，然后讲 8 分钟左右，留个半分钟一分钟都可以，时间比较充裕。
3. 最好是创始人讲，除非创始人是技术宅，口才确实不行。创始人光环挺多，本人出场比较好。
4. 答辩一般 5 分钟内，2-3 个问题，到时就打断。
5. 熟悉稿子，抽个好签位。

九、赵荣生老师建议

以进前 10 为目标，把握重点，以微调为主，主要在项目真实性上下功夫。

1. 大改，高仿金刚模即可。
2. 小改，加入对项目真实性有帮助的，现场视频或画面
(或政界：市长或市委书记代言，至少副市长一级；
或学界院士，或某领域知名度很高的专家；
实在不行，可以蒋志予代言)

内容主要是肯定项目和你们的团队——**参考话语**：“伴农项目，响应国家乡村振兴战略号召，为父老乡亲做了很多实事、好事，非常好！”“数字孪生共享车间是乡村振兴利器”“伴农团队敢创敢拼，有情怀，是一个非常棒的团队！”等

十、王立峰博士建议

1.现阶段茶叶标准化已经很高

2.茶叶对地域要求高，不利于推广

3.实际投产会产生的问题

①经培训的农民，持证进行车间共享

②对散户说 **NO**，散户占用资源，标准化程度低，散户销售最后怎么卖

③标准化如何确认，谁来确认

④建厂怎么做，具体流程

⑤散户农民如何体现，销售问题，品牌问题，散户扰乱市场和高端标准化矛盾问题

4.生产线的落地标准

生产线的选址标准，仓储、物流、冷链、原材料丰富

5.智能制造系统是项目核心

①如何实现全产业链的标准化生产指标数据

②结合科研院所发布的茶叶标准

③品茶师，茶叶标准化制定者（黑茶等标准化较强）

6.销售的柱状图，销售比例和柱状图不匹配

项目路演

- 分组
 - 原则上以寝室为团队、允许自由组合、单独
- 小组讨论、分工，学会使用线上工具（腾讯会议）
- 学委统计分组、排好出场顺序
 - 结果发赵老师QQ信箱(本周完成，尽量提前完成)
- 可以以班为单位进行路演
- 每个项目3分钟，答辩2分钟

项目名称
项目成员
(团队展示)

项目简介

(电梯演讲)

我是xxx，我们的项目是_____（不超过10个字），旨在为_____（用户或客户）提供_____（差异化的产品或服务），解决_____（市场需求以及痛点），实现_____价值。经过前期调研，已进入_____（测试、试运行、运营等当下项目状态，是否工商注册），已经拥有可以支持解决方案的核心技术和资源有_____和_____（用事实、数据说话），现阶段成果有_____（现金收入、积累的用户、产品成熟度、服务以及市场占有）等。

商业模式



1大家好。我是蓝世杰。一句话介绍“瑶山七彩”，就是时尚瑶文化产品设计师和提供商。

2我从五个方面介绍瑶山七彩。

3一、团队：我是负责人，瑶族，视觉传达专业。来自广西大化瑶族自治县。全国共有13个瑶族自治县，永州江华是瑶民最多的“神州瑶都”。

4从大一开始，我就不断尝试设计领域的创业

这是我设计的部分作品

我计划下一步将更多的瑶文化符号融入到设计定单里

顺便说一句，我热爱瑶文化、热爱创业，但是这一切都不影响专业学习，我的专业成绩一直保持在两个专业班前5%。

5我们团队有中南大学化工博士、湖南师大美学博士、北京服装学院资深设计师

6以及本校艺术专业和艺术爱好者共43人。

7导师团队有全国优秀创业导师，有九年文创经验的产品设计师。

8二、社会痛点：服饰安全。据报道，部分地区儿童服装不合格率超过七成。存在芳香胺等致癌物。

9我们做了一个市场调研，样本量为100：所有的父母都关注服饰安全，超过一半有个性化定制需求，植物染是个很有前景的解决方案。

10文化断层。瑶文化已经绵延数千年，近现代以来，由于社会急剧变化

11由于没及时与现代技术融合，瑶文化正面临着湮没消失的危险。过去植染过程复杂，化繁

12为简可能重新为某些瑶文化传承注入活力。

13三、产品：现阶段，我们有两个主打产品：服饰和颜料。

14我们和两位小模特身上穿的就是我们的产品，定价与化工染品持平，实验室检测数据，0伤害。

15两位小画家涂鸦用的颜料也是我们团队开发的，目前正在申请专利，我们的计划是申请好专利后再投放市场，我们的颜料是可以吃的。

16四、财务：2018年1月至今年5月，我们服饰的销售额为9.93万元，利润4万元。

17最后，我们的愿景：连接13个瑶族自治县，创新时尚瑶文化，为瑶民增收。谢谢。



常联系 多交流

赵荣生
13574660039