



科学技术部火炬高技术产业开发中心
Torch High Technology Industry Development Center, Ministry of Science & Technology



深圳证券交易所
SHENZHEN
STOCK EXCHANGE

中国高新区科技金融信息服务平台
经典路演15分钟

沟通·融合·发展



燧石星火

公益开放的投融资信息门户



深圳证券信息有限公司
Shenzhen Securities
Information Co.,Ltd



中国高新区科技金融信息服务平台

CHINA HI-TECH ZONE TECHNOLOGY FINANCIAL INFORMATION SERVICE PLATFORM

深圳证券信息有限公司

中国高新区科技金融信息服务平台

2018年

科技部火炬中心与深交所联合发起

主讲嘉宾 深证信息 科金事业部

禁忌

- ✗ 过多强调细节 ✗ 吹牛、夸张
- ✗ 花哨多样、纯文字 ✗ 讲生态、讲概念
- ✗ 专业术语晦涩难懂 ✗ 赌咒发誓
- ✗ 只差钱 ✗ 太过空泛无实质
- ✗ 求多求全 ✗ 没有竞争对手

注意

- 字体大小合适，1.5倍行距，色彩饱满
- 无切换声音，仅“单击鼠标时”换片
- Windows版本PPT，20-30页，不大于20M
- 勿使用除“直线/曲线”外其他动作路径
- 系统用最佳选择为无切换效果/无动画



- 1 公司介绍**
公司概况 历史沿革 团队介绍 产品服务
- 2 行业分析**
市场分析 竞争分析
- 3 运营分析**
核心竞争力 盈利模式 营销推广 运营成果
- 4 发展规划**
发展规划 财务现状及预测 融资计划



产权资质

不需将所有的知识产权、荣誉资质一一罗列，只需使用数量表达即可，非常重
要且能充分展示企业实力的资料可加适
当篇幅介绍；



获投经历

机构的投资是一种信用背书，可
以作为开篇的亮点，也可作为一个重要事件放至“历史沿革”内
容页；同时估值的提升也同样值
得表达；



公司名称 / 项目名称

深圳***有限公司

一句话概述项目做什么



对外投资 / 关联企业

对外投资 / 关联企业对融资主体往往具
有重大影响，对外投资框架过于复杂、
关联企业错综复杂都对融资较不利，但
有必要简要介绍；



愿景使命

公司愿景、口号等均不需要使用
独立页面做，可放至封面；另：
公司营业执照、许可证、合同文
件、领导视察图片、组织构架等
不一一展示；

业务转型升级

战略转型、业务升级



商业模式

用户模式、产品模式、盈利模式、推广模式



核心产品

产品更新迭代

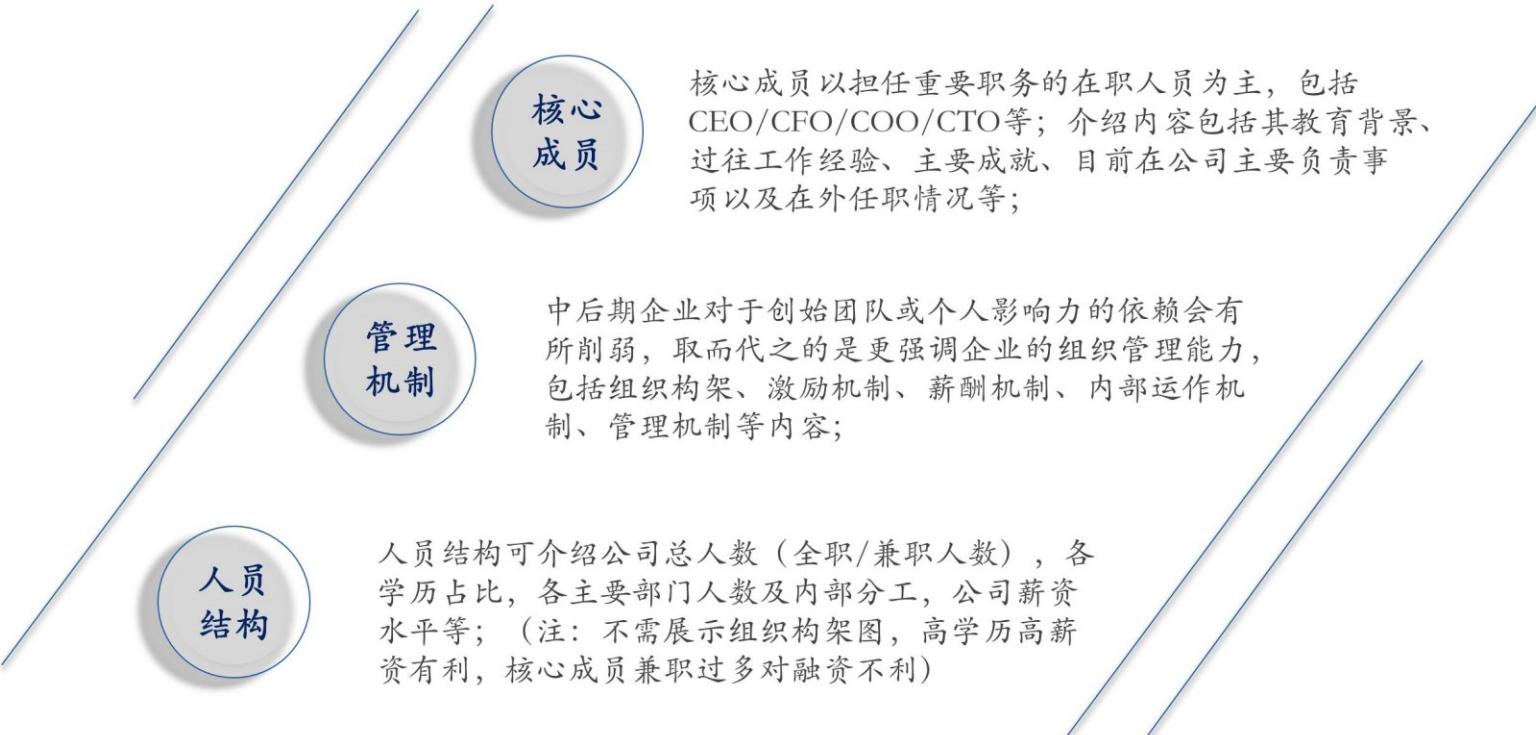


股东/团队

重要股东/团队的引入



历史沿革往往蕴含着企业对新形势、新环境、新挑战的认识及其战略眼光，探索企业未来发展少不了研究其历史，特别是中后期企业，有必要对公司的发展历史做阐述，其内容可以包括公司业务转型升级、重大股东/团队变动、商业模式、核心产品、重大产权变动、收购兼并、战略合作或其他重大事件；
(过往无重大变动的企业可简述)

核心成员

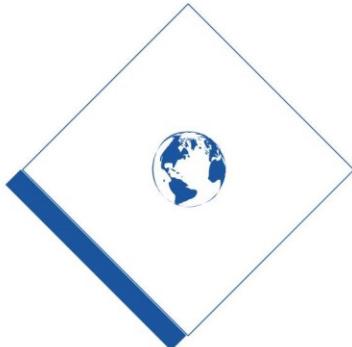
核心成员以担任重要职务的在职人员为主，包括CEO/CFO/COO/CTO等；介绍内容包括其教育背景、过往工作经验、主要成就、目前在公司主要负责事项以及在外任职情况等；

管理机制

中后期企业对于创始团队或个人影响力的依赖会有所削弱，取而代之的是更强调企业的组织管理能力，包括组织构架、激励机制、薪酬机制、内部运作机制、管理机制等内容；

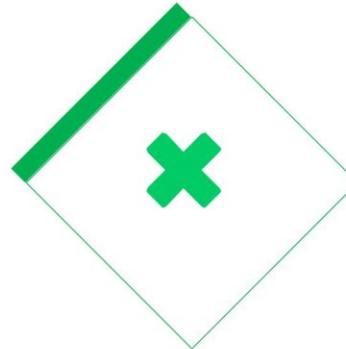
人员结构

人员结构可介绍公司总人数（全职/兼职人数），各学历占比，各主要部门人数及内部分工，公司薪资水平等；（注：不需展示组织构架图，高学历高薪资有利，核心成员兼职过多对融资不利）



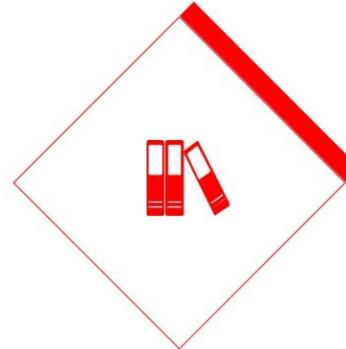
定位/用户/产品

业务/用户/产品定位是相辅相成的，介绍主营业务、产品应从介绍用户定位说起，用户群体其所处环境，用户的未来前景等。(用户应适当细分，大而全的项目容易不被看好；另对自身用户不了解的企业获投概率极小)



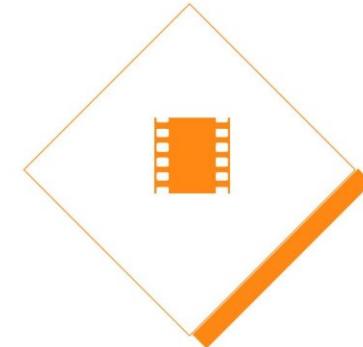
用户痛点/需求

用户痛点、市场需求通常是商业项目的立脚点和出发点，因此可以深入分析；具体可分析用户痛点/需求的迫切性和重要性，为何市场不能解决用户痛点（或不能很好解决用户痛点），而项目能提供解决方案；



经典案例

经典案例对投资人具有说服力，特别是行业巨头或业内知名企业作为案例分析对象时，但应注意篇幅，不要超过一页，讲解一至两个案例即可，其他案例也可罗列；



图片/视频/演示

主营业务及产品服务介绍尽可能直观明了，用图形/视频/现场演示的方法相对容易让投资人直观感受，但不应写的过细，例如业务流程图、产品流程图、产品设计原理、技术原理等具体细节可不写；



影响因素



总量增量



行业特性



行业趋势

- 市场的分析不应过于累赘，篇幅不需要过多，重在讲明行业的空间和未来的潜力；
- 可以结合行业所受的主要影响因素，行业的特性，以及未来趋势展开阐述；
- 尽可能对比国内外市场，使用行业相关数据作为依据；
- 对于自主估算的行业体量及增速，需要有充足的估算理由，容易产生分歧；
- 所需的数据可以通过统计网站或行业研报中摘录，包括国家统计局、中国人民银行、麦肯锡、德勤、普华永道、艾瑞咨询、慧辰咨询、易观智库、券商研报等；

注意事项

竞品分析是商业计划书及项目分析过程必不可少的核心内容，无论是直接竞争、间接竞争或是潜在竞争，任何市场都存在竞争。商业计划书里应严禁轻视竞争对手，不宜对竞品“指指点点”，避免泄露对方非公开资料、商业机密等；

足够的深度和广度

应尽可能多的了解竞争对手，其产品服务、主要客户群、市场份额、销售情况等等，对竞争的研究越深，对自身的认识也会更深，体现自身优势时也会更有说服力；（深入的数据可以在后续沟通中表达，如对方的财务及运营情况）



差异化及核心优势

罗列主要的竞争对手，根据行业特性/产品定位/各自优劣势等做必要的对比分析，即要表明对手的劣势，也要认可竞争对手的优势，在优劣势对比中体现自身的差异化及核心优势；

凸显行业地位及市场领先

处在行业前列是非常重要的谈判优势，龙头/寡头/巨头获投的概率极大，同时即便企业不是行业数一数二，也不应与其相距太远。

核心技术



价值性

对于技术见长的企业，应将技术优势作为核心竞争力重点讲解；注意讲解时尽可能通熟易懂，不要过多使用晦涩难懂的专业术语（注：可以另外添加篇幅介绍技术优势）；

品牌渠道



稀缺性

品牌是一种非常独特的文化，品牌一旦被用户认可，可在较长时间占领用户心智锁定用户，且不易被替代和复制；独有的渠道资源同样是极重要的优势；

资源资质



不可替代性

资源型企业对资源的垄断尤为重视，资源资质包括行政许可垄断、特许经营权、独家权限、资源买断等；

企业文化



难以模仿性

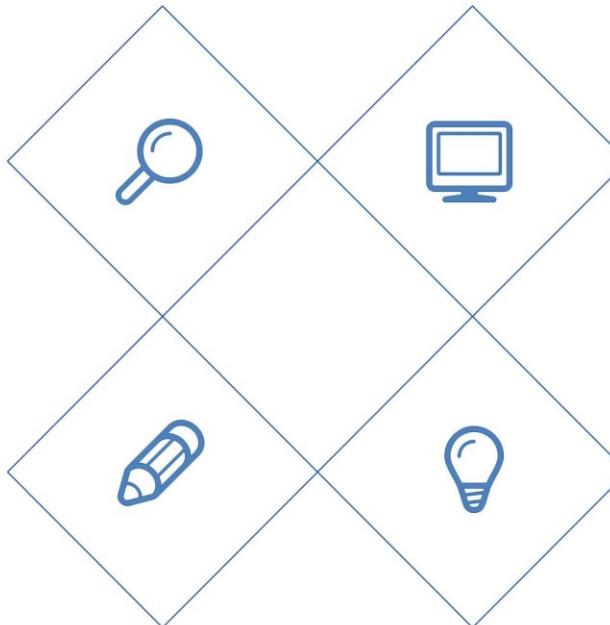
企业文化是一种软实力，无形之中影响着企业的方方面面，企业达到一定规模时，其对内部文化的塑造要求愈发凸显；

注

盈利模式是一个不断探索、变化的过程，盈利方式和主要构成会随着企业发展及模式变动不断更新，但中后期项目应确定盈利方向并维持相对稳定，有清晰的商业变现能力，并表现出巨大的潜力和持续性；

盈利方式及构成

列举产品服务的主要盈利手段，说明利润的构成，对占比过半的盈利方式应予以必要的介绍；（产品单一且盈利模式单一会更令投资人担忧）



盈利持续性及用户付费意愿

必要地说明产业链变革、用户的构成及其购买行为不会发生重大变化；阐明企业在供应链的话语权，用户对公司产品服务的粘性，产业链客户或终端用户的付费意愿，对价格敏感度等问题；（凸显唯一性和不可替代性）

产品毛利、性价比、空间

毛利越高，盈利能力越强，吸引力也就越大；性价比与毛利往往不能兼得，但并不绝对；同时结合市场空间，必要的说明此盈利模式能达到的市场空间；



营销对象及策略

营销应确定客户群体，划分用户群体，针对不同的用户群体采取什么样的推广策略和竞争策略，如何获取用户、留住用户；



渠道及合作模式

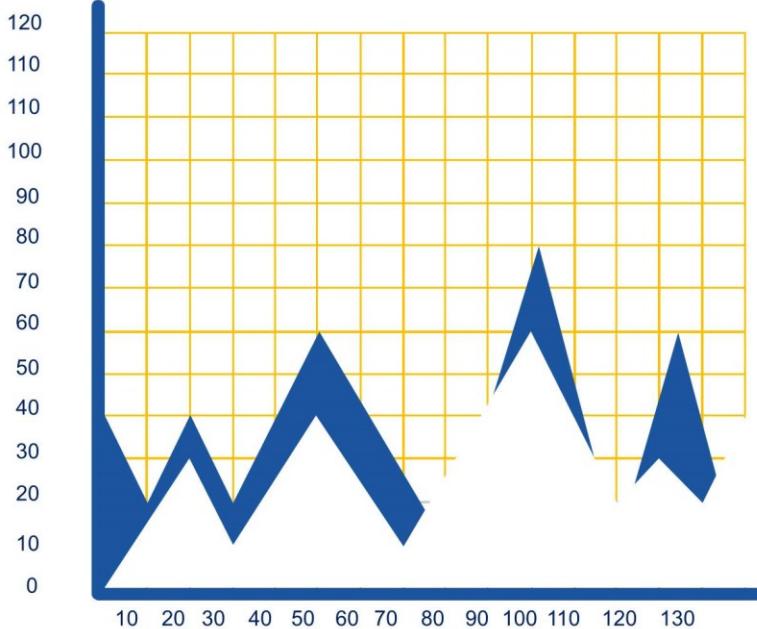
通过哪些合作伙伴、渠道、媒体、平台推广，与合作方的合作方案，与上下游的合作方式，主要的利润分成等；



产品服务

产品服务的内容和价值往往被企业和投资人忽视，但售前、售中、售后服务对于企业而言非常重要，具有极大的附加值；





主要成果

运营成果的表达可包含许多内容，即可以是技术、产品、渠道、资质，也可以是客户群体、财务、规模、市场占有率等内容；



主要渠道/合作方/客户

上下游优质的客户、主要渠道、合作方是对企业的良好背书，交易对手的实力越厉害，往往也代表公司越厉害；因此可以罗列部分具有代表性的客户，也可将典型的合作客户作为简单的案例进行分享；



主要数据

企业运营成果可使用数据和图表来说明，过往业绩的变动情况最好使用动态数据、图表等进行描述（注：不同行业关注的数据会有所不同，应根据行业特性选择比较关键的数据指标）；





要素

发展规划的要素应包括主要规划内容，拟完成的时间、完成后的主要成就以及完成规划所需要的条件；时间跨度不应太长，可以是3年内，也可以是到下一轮融资为止；



内容

发展规划应包含业务拓展、产品迭代、营销推广、财务预算、资本运作、规模扩张等全部或部分内容，结合要素，可通过“时间轴”方式表述；



注意

发展规划应是可执行可落实的方案，切勿太过虚浮；发展规划里不要谈并购或对外投资；规划中未来出现业绩或财务的跳动应该说明原由，特别是大幅增长的预期；

主要指标	2015	2016	2017	2018	2019
总资产	N	N	N	N	N
净资产	N	N	N	N	N
营业收入	N	N	N	N	N
毛利率	N	N	N	N	N
净利润	N	N	N	N	N
净现金流	N	N	N	N	N

- 1) 财务现状使用数据和图表展示；财务指标至少要包含营收和净利两项；
- 2) 商业计划书里的财报不应过于细，以防在路演或者投递项目后泄露不必要的机密；
- 3) 财务数据的时间节点可自行选择，可选择过去三年或未来三年；

- 4) 财务预测尽可能做到有理有据，单纯的增长比例没有太多意义（注：如有订单支撑将是非常重要的谈判优势）；
- 5) 公司的现金流可结合发展规划和融资需求，在演讲时做概述；持续亏损/亏损严重的企业需要对未来财务的改善做必要的详细解释；

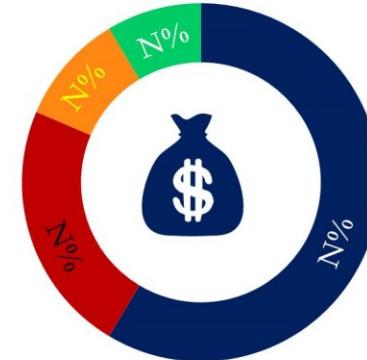
融资金额及估值



■ 融资阶段 ■ 融资金额 ■ 出让股权比例

- 1) 公司估值不应过高，估值越高，投资人所谈判的条件也越多；
- 2) 融资资金恰当，不多不少，在预期时间内实现规划，过往的融资经历可予以介绍；
- 3) 融资方案不是罗列融资方式，例如股权融资、民间借贷、银行贷款、老股转让等等，罗列融资手段是错误的做法；
- 4) 简要的股权结构可以在本页进行说明；

资金使用计划



■ 推广费用 ■ 硬件购买 ■ 技术开发 ■ 人力成本

- 1) 资金使用计划应细化到具体事项以及使用时间，同时应重点突出本轮融资后所能达成的成绩；
- 2) 不要把估值模型、风险把控、危机处理等内容放进商业计划书；可以思考如何保障投资人利益的问题，投资亮点可适当考虑是否添加；
- 3) 退出机制除非明确表态回购、对赌或其他保障性条约，其余列举退出方式的一律不写或只用1句话整体概述；

小结

- 商业计划书的撰写应简明扼要、完整有序、重点突出，不应贪大求全，过分表达；
- 商业计划书的框架内容可自行选择，但要求上下文表达内容有连贯性，有逻辑性；设计应尽可能统一、美观、大方；
- 中后期的项目要把重心放在对现有业绩的肯定上，介绍的重点可以放在产品服务、市场分析、竞争分析、核心竞争力、运营成果及财务分析几方面；其他模块也尽可能不要缺失；
- 避免本讲义中提到的禁忌事项，同时注意文中提到的注意事项。



科学技术部火炬高技术产业开发中心
Torch High Technology Industry Development Center, Ministry of Science & Technology

深圳证券交易所
SHENZHEN
STOCK EXCHANGE

Thank you

燧石星火APP



微信公众号



www.chinatz.com

联系人：张小姐 0755-83241904