

# 中国国际大学生大学生创新大赛(2026)校赛

## 参赛材料撰写参考

### 一、本大赛需提交三个材料:

- (1) **商业计划书** (大赛的基础文档) ;
- (2) **网评、路演 PPT** (大赛的故事文档);
- (3) **一分钟视频** (大赛的拔高文档) 。



### 温馨提醒:

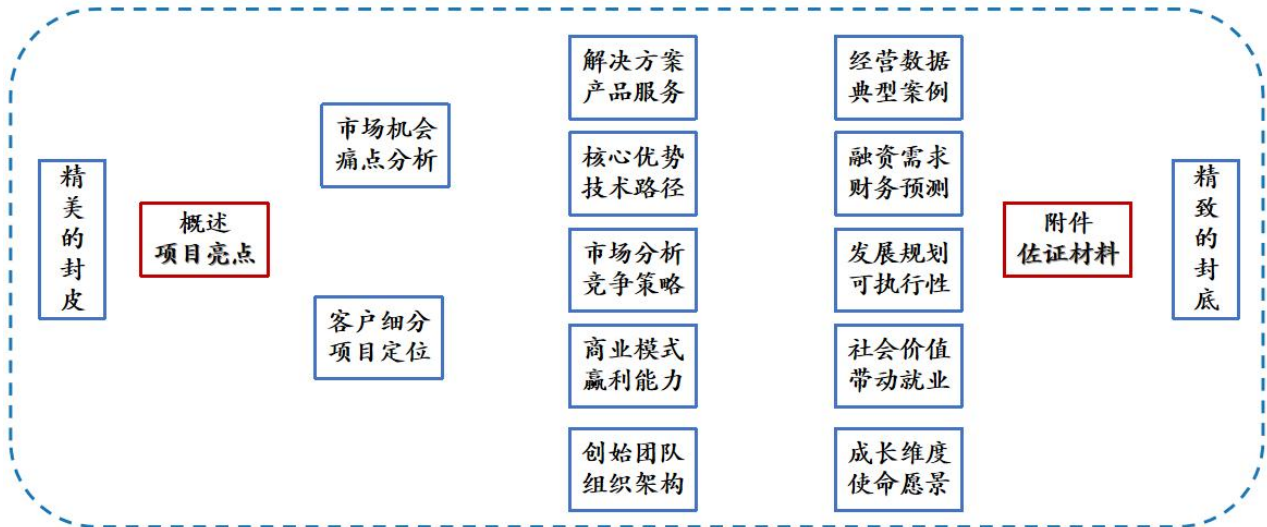
- (1) 网络评审专家一般会先看【一分钟视频】, 再看【网评 PPT】, 最后再去看【商业计划书】。所以提醒各团队打磨项目的时候要重视项目的一分钟展示视频和 PPT。
- (2) 所有材料的撰写制作务必围绕所报名赛道的**评审规则** (详见通知附件 3)。其中个人成长维度分值较高 (30 分/25 分), 要润物细无声贯穿于整个项目材料。

## 二、《商业计划书》撰写参考

商业计划书核心是传递“项目有价值、创新有亮点、团队能落地、商业有前景”，需严格贴合所报名赛道的评审维度（如高教主赛道：个人成长、项目创新、产业价值和团队协作4个维度），杜绝“假大空”，以“真实、具体、可落地”为核心，多图少字、重点加粗，让评委短时间内看懂项目核心价值。

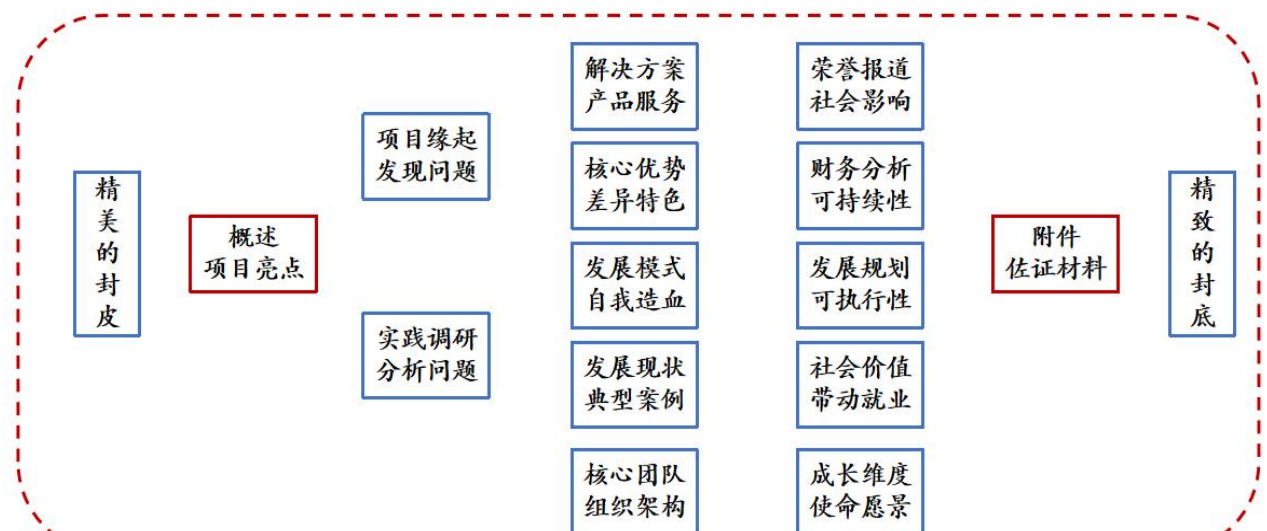
以下为高教主赛道和红旅赛道商业计划书的内容框架图，可参考。

### 高教主赛道商业计划书主要内容框架



不僵化，力求要点突出；不雷同，突出自身风格

### 红旅赛道商业计划书主要内容框架



不僵化，力求要点突出；不雷同，突出自身风格

附：商业计划书的写作提纲（仅供参考，不限于此）

### 封面页（1页，简洁大气）

- 核心信息：项目名称（精准好记）、参赛院校、团队名称、核心成员、指导老师、参赛赛道&组别、提交日期；
- 加分项：添加1句项目 Slogan，凸显项目核心价值（如“振控智连——应急抢修浮桥振动控制支座系统”）；
- 注意：不堆砌无关元素，配色统一，体现专业感。

### 目录页（1页，清晰导航）

列出提纲所有核心模块，标注对应页码，方便评委快速定位重点内容。

#### 第一部分：项目摘要（三页以内，“定生死”模块）

“用最短的话讲清项目全貌”，分条叙述简明扼要，客观真实，数据清晰，涵盖全部评审要点。重点呈现你们要做什么，为什么你们能脱颖而出，你们有多大做成的概率。

- 项目概述：一句话说清“解决什么真实痛点、提供什么产品/服务”；
- 核心创新点：1-2个核心创新（技术/模式/服务），简要说明差异化优势；
- 市场与竞争：简要说明目标市场规模、核心竞争优势；
- 成果与效益：简要提及专利、试点成果、营收、就业带动等关键信息；
- 团队与规划：简要说明团队核心优势及1年内核心落地目标。

#### 第二部分：项目背景与意义（奠定基础，体现价值）

##### 2.1 行业现状与痛点

- 行业发展趋势：结合权威数据，简要说明行业现状、发展前景，贴合国家政策导向（如数字经济、乡村振兴、绿色低碳等）；
- 核心痛点：聚焦1-3个真实、具体的痛点（避免假大空），用场景化语言描述（如“每年有1000万大学生遇到XX问题，比如我朋友昨天就……”），说明痛点的普遍性和紧迫性；
- 痛点验证：附上调研数据、用户访谈原话等佐证，证明痛点真实存在。

##### 2.2 项目意义

- 社会价值：解决什么社会问题（如带动就业、助力乡村振兴、优化民生服务等），量化价值（如“预计带动100名农户增收，人均年增收5000元”）；
- 经济价值：项目的盈利潜力、对相关产业的带动作用，贴合区域经济发展、产业转型升级需求；
- 教育价值：体现多学科交叉、专创融合，说明项目对团队成员创新创业精神、能力的锻炼，以及对其他大学生的示范带动作用。

#### 第三部分：产品/服务与核心创新（核心加分模块）

##### 3.1 产品/服务详细介绍

- 核心产品/服务：清晰描述产品/服务的功能、形态、使用场景、操作流程，让评委快速理解；
- 产品迭代规划：说明当前产品阶段（创意期/初创期/成长期），以及短期（1年）、中期（3年）的迭代方向；
- 可行性验证：附上产品原型图、演示视频、试点案例、用户反馈等，证明产品/服务可落地（哪怕是粗糙的原型也可）。

##### 3.2 核心创新点（重点展开）

- 创新分类：明确是技术创新、模式创新、服务创新还是资源创新，避免多而杂，聚焦 1-2 个核心；
- 差异化分析：用对比（表格优先）说明与现有产品/服务的区别，突出自身优势（如“市面上现有方案是……但我们的方案不同之处在于……”）；
- 创新佐证：技术类项目附上专利、软著、第三方检测报告等；模式类项目说明创新带来的具体价值（如成本降低、效率提升等）。

### 3.3 知识产权与壁垒

列出项目已获得或正在申请的专利、软著、商标等，说明项目的竞争壁垒（技术、渠道、资源、品牌等），证明“别人难以复制”。

## 第四部分：市场分析（证明“有市场、有需求”）

### 4.1 目标市场分析

- 市场规模：引用权威数据，说明整体市场规模、细分市场规模及增长率，注明数据来源和发布时间；
- 目标用户画像：精准定位用户（如大学生、农户、上班族等），明确用户的年龄、需求、付费意愿、使用场景；
- 市场定位：明确项目在市场中的位置（如“高校智能服务领域的先行者”“乡村特色农产品供应链服务商”）。

### 4.2 竞争分析

- 竞争对手：列出 3-5 个主要竞争对手（直接+间接），简要说明其优势和劣势；
- SWOT 分析：清晰分析项目的优势（S）、劣势（W）、机会（O）、威胁（T），结合大赛赛道特点，突出优势、规避威胁；
- 竞争优势总结：提炼项目的核心竞争力，说明“为什么我们能赢”（如技术领先、成本更低、渠道更优、贴合大学生需求等）。

### 4.3 市场需求验证

详细说明调研方法（问卷、访谈、试点等），展示调研数据（样本量、回收率、核心结论），附上问卷截图、访谈照片等，证明项目贴合市场需求。

## 第五部分：商业模式（证明“能盈利、能持续”）

### 5.1 价值主张

明确项目为用户、合作伙伴创造的核心价值（如“为大学生提供便捷的校园服务，为合作伙伴拓宽销售渠道”）。

### 5.2 盈利模式（核心）

- 收入来源：明确具体的盈利方式（如产品销售、服务收费、会员订阅、佣金、技术授权等），创意组可简化，初创/成长组需量化收入预期；
- 定价策略：说明定价依据（如成本、市场行情、用户付费意愿），明确具体定价；
- 成本结构：列明核心成本（研发成本、人力成本、营销成本、原材料成本等），说明成本控制措施。

### 5.3 市场营销策略

- 推广渠道：结合大学生项目特点，明确线上（校园社群、短视频、小红书等）、线下（校园活动、社区推广、校企合作等）推广方式，具体可落地；

- 销售模式：说明销售渠道（直销、代理、校企合作等），以及客户维护策略；
- 品牌建设：简要说明品牌定位和品牌推广计划，贴合大学生审美和市场需求。

#### 5.4 渠道与合作伙伴

列出核心合作伙伴（如高校、企业、政府部门等），说明合作方式和合作价值，体现项目的外部资源支撑。

### 第六部分：团队介绍（证明“我们能做好”）

#### 6.1 核心团队

- 成员信息：每个核心成员（队长+核心成员）注明姓名、专业、年级、分工，重点说明与项目相关的优势（如实习经历、技能、获奖情况、项目经验等）；
- 团队优势：突出团队的专业互补、分工明确、创新能力，说明“为什么这个团队能做好这个项目”；
- 稳定性说明：初创/成长组需说明团队成员的投入程度、股权结构和激励制度，体现团队稳定性。

#### 6.2 指导老师与顾问

说明指导老师的专业背景、研究方向，以及能为项目提供的支持（学术指导、资源对接等）；如有行业顾问，简要说明其行业经验和支持内容。

#### 6.3 组织架构

用图表展示团队的组织架构（如核心团队、研发部、市场部等），明确各部门职责，体现团队的规范化管理。

### 第七部分：运营现状与发展规划（证明“可落地、能成长”）

#### 7.1 运营现状

- 已完成成果：说明项目当前的进展（如原型开发、试点落地、用户数量、营收数据、合作意向等），附上相关证明材料（合同、截图、照片等）；
- 现存问题与解决措施：客观说明项目当前存在的问题（如资金不足、技术不完善等），并给出具体的解决措施。

#### 7.2 发展规划（分阶段，可量化、可落地）

- 短期规划（1年内）：核心是“落地”，明确具体目标（如完成产品迭代、覆盖 10 所高校、实现 XX 营收、带动 XX 人就业）；
- 中期规划（2-3 年）：核心是“扩张”，明确市场扩张、团队建设、盈利提升等目标（如覆盖全国 50 所高校、实现规模化盈利、拓展 2-3 个合作领域）；
- 长期规划（3 年以上）：核心是“引领”，明确项目的行业地位、长期愿景（如成为细分领域龙头企业、推动行业升级、实现更大的社会价值）。

### 第八部分：财务预测与融资计划（创业组重点，创意组简化）

#### 8.1 财务预测

- 预测周期：建议预测 3-5 年，重点突出前 2 年；
- 核心指标：列明营业收入、成本、利润、现金流等核心指标，说明预测依据（如市场渗透率、定价、成本控制措施等），避免凭空捏造；
- 财务报表：创业组需附上简化的利润表、现金流量表，标注关键参数的测算依据（如“教育类 SaaS 产品首年付费转化率不超过 8%”）。

## 8.2 融资计划（如需）

- 融资需求：明确融资额度、融资方式（如股权融资、债权融资）；
- 资金用途：详细说明资金的使用方向（如研发投入、市场推广、团队建设等），比例合理；
- 退出机制：简要说明投资者的退出方式（如股权转让、IPO等），体现对投资者的回报。

### 第九部分：风险分析与应对措施（体现“考虑周全”）

针对项目可能面临的风险，逐一分析并给出具体、可落地的应对措施，避免“只谈风险不解决”，常见风险包括：

- 市场风险：如市场需求变化、竞争对手挤压，应对措施（如持续调研、优化产品、打造差异化优势）；
- 技术风险：如技术迭代快、研发失败，应对措施（如加强研发投入、与高校合作、储备技术人才）；
- 运营风险：如团队不稳定、成本超支，应对措施（如完善激励制度、优化成本结构、加强团队管理）；
- 政策风险：如行业政策变化，应对措施（如密切关注政策、及时调整项目方向）。

### 第十部分：社会效益与个人成长（贴合大赛导向）

#### 10.1 社会效益

- 就业带动：明确项目直接、间接带动的就业岗位数量和质量，贴合大赛就业维度评分要求；
- 其他价值：如助力乡村振兴、推动绿色发展、优化民生服务、传承传统文化等，结合项目特点具体展开，量化价值；
- 社会反馈：附上用户、合作单位、政府部门的正面反馈，增强说服力。

#### 10.2 个人成长维度（引领教育价值）

- 育人成果：说明项目对团队成员创新创业精神、意识、能力的锻炼和提升；
- 示范作用：说明项目在高校创新创业中的示范带动作用，以及多学科交叉、专创融合、产学研协同创新的体现；
- 院校支持：说明所在院校在项目培育、孵化等方面的支持情况，体现大赛育人本质。

### 第十一部分：附录（补充佐证，增强可信度）

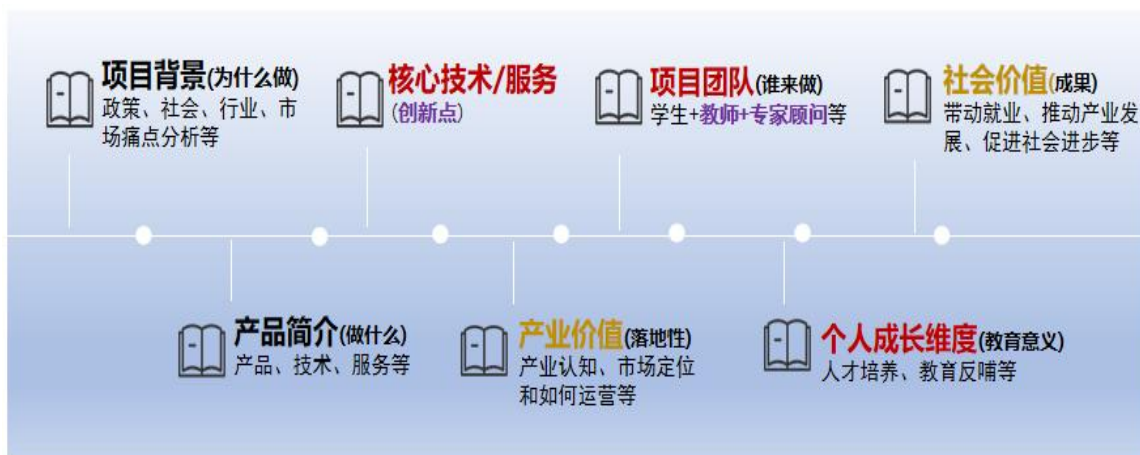
附录内容按需添加，不堆砌，重点突出“佐证力”，主要包括：

- 专利证书，知识产权证明、技术查新报告，论文发明证明
- 产品照片，产品研发记录，产品手册，产品示意图
- 市场调研报告，房屋租赁合同销售协议，用户反馈报告
- 营业执照，财务报表，完税证明，社保记录，用工协议
- 关键人员履历、获奖荣誉、专家推荐、新闻报道。

### 三、网评、路演 PPT 制作（仅供参考，不限于此）

PPT 是商业计划书的浓缩版，内容同样需涵盖所报名赛道所有的评审维度，做到主题鲜明、逻辑清晰、重点突出、内容丰富、结尾有力、版面精美。

1. **逻辑清晰**：评委浏览一份 PPT 的时间非常有限。PPT 要像讲一篇故事，有起承转合（如下图所示）。



2. **重点突出**：一页只讲一个核心观点。不要试图在一页内塞满所有内容。

3. **版面精美**：拒绝花哨，用图表代替文字，用数据支撑论点。

### 四、一分钟视频制作（仅供参考，不限于此）

#### 1. 脚本撰写参考

一分钟视频脚本配音词控制在 220-280 字内，一定要有片头、片尾和效果数据。

- (1) 60 字左右讲目标客户痛点和市场机遇；
- (2) 90 字左右讲产品或服务的创新点及模式和手段；
- (3) 50 字左右讲管理团队的竞争力和拥有的独特资源；
- (4) 50 字左右讲目前取得的成果和获得的业绩；
- (5) 30 字左右讲我们的愿景和价值观。

#### 2. 素材准备参考

(1) 根据配音词准备照片素材及视频材料的时候，尽量提供分辨率在 1920\*1080 的图片及视频，可以保证视频的制作质量。

(2) 素材一般按照 3 类准备：第一类是照片，第二类是视频，第三类是需要展现的模式图或者流程图。

(3) 按照脚本解说词内容—画面素材—文件夹位置准备好所有素材。