# 第十九届iCAN大学生创新创业大赛

# 创新创业赛道参赛项目材料要求

创新创业赛都须提交参赛项目材料包括产品说明书/商业计划书、产品展示PPT、产品实物演示视频、原创性说明材料四类，根据iCAN大赛创新赛道的盲审原则，参赛项目介绍材料中禁止出现院校、指导老师、单位名称。

1.产品展示PPT：格式为PPTX或PDF，单个文件大小不超过50M。

2.产品说明书或商业计划书：格式为PDF,单个文件大小不超过50M，详细要求见附件1《创新赛道-产品说明书撰写指南》或附件2《创业赛道-商业计划书模板》。

3.产品实物演示视频：视频内容请以实物功能介绍演示为主分辨率为1920\*1080，格式为MP4，长度不能超过3分钟，大小不超过50M。

4.原创性说明材料：格式为PDF，单个文件大小不超过50M

每个参赛项目均需填写《第十九届iCAN大学生创新创业大赛项目原创性承诺书》，模板见附件3，项目如果涉及的知识产权（专利、论文、软件著作权等）部分内容，需在盲审原则的基础上，清晰展示相关材料扫描件。

附件1：创新赛道产品说明书撰写指南

附件2：创业赛道商业计划书撰写建议

附件3：第十九届iCAN大学生创新创业大赛项目原创承诺书

附件1

创新赛道产品说明书撰写指南

本文档由吉林大学张宗达老师《赛事通关书》课程整理总结形成，提供给参赛团队参考，产品说明书本身并无标准格式，可以结合项目实际情况形成个性化文件。

根据iCAN大赛创新赛道的盲审原则，参赛项目介绍材料中禁止出现院校、指导老师、单位名称。

1. 产品说明书

产品说明书是创新赛道参赛团队用于介绍参赛产品的书面材料，主要侧重于介绍产品本身，内容简洁明了突出重点即可，篇幅在10页左右。禁忌过度渲染商业性、盈利能力等预测信息，格式为PDF,大小不超过 20M。

1. 产品说明书基本要求
2. **要点突出**

开篇需突出产品的亮点，在盲审机制下，让评委理解技术突破点和应用场景价值，每个部分都应简明扼要，强调核心部分。

1. **条理清晰**

产品说明书的本质是一份说明书，主要目的是使评委老师快速了解产品，避免冗长论述，撰写时应当做到条理清晰，符合基本逻辑（问题-方案-验证）。

1. **排版工整**

排版是产品说明书的基本构成，无固定标准但需做到工整、清晰。第五部分将对排版要求进行详述。

1. 产品说明书分类
2. **文创服务类**

着重凸显产品服务的独特之处。在严格遵循数据采集合规原则的前提下，积极运用新技术、开拓新渠道、秉持新思路，打造别具一格的产品或服务体验。清晰阐述如何借助创新元素优化服务流程、提升服务质量。

1. **功能型产品**

聚焦于产品功能与传统产品间的显著差异，深入剖析核心技术的创新点。详细说明产品凭借这些创新之处，切实解决当下市场中存在的哪些痛点问题。例如，在性能提升、使用便捷性增强、成本降低等方面的突破。

1. **仪器型产品**

主要突出产品在各项指标上相较于传统产品的显著提升，在硬件设计层面，着重强调其在精确度方面展现出的领先优势，同时对比设备智能化程度，阐述如何通过智能化升级实现更高效的操作、更精准的监测与分析等功能。全面呈现产品在解决专业领域实际问题时的强大效能。

1. 产品说明书结构
2. **总体介绍（1-2页）**

总体介绍是产品的简历，是评委关注的重点，要以简洁的语言突出特色。以下五部分结构仅供参考。

1.项目背景、提出问题：简述产品应用的背景，以及当前存在的问题，为后续产品介绍做准备。

2.解决方案：简要说明团队的产品是如何解决第一部分所提出的问题。

3.整体图片：展示产品图片或实物场景，辅助评委对产品的理解。

4.方案效果：描述产品应用后的预期效果。

5.应用场景与总结：指明产品的应用场景和特点，将产品功能和服务场景一一对应。

1. **产品设计**

文创服务类需详细介绍具体服务设计与应用场景，产品类需着重介绍关键技术，软件功能和硬件设计。可绘制产品设计框图辅助说明。

1. **产品创新点**

对核心功能凝练总结，突出产品亮点。可以用专利、论文、证书进行佐证，但必须为团队成员原创。

1. **市场分析（2-3页）**

了解当前市场产品，进行竞品分析。介绍产品的市场前景，产品优势。简单成本核算，明晰产品或服务市场定位。不需要进行营销规划、财务预测、预期收益测算等分析。

1. **团队介绍（1页）**

突出合理的团队配置，强调每个人能够发挥所长，完成产品设计中的各个环节。不需要罗列与产品无关的“大牛”“导师”，注意将指导老师进行匿名处理，示例：张老师、李老师。

1. 产品说明书格式要求
2. **标题**

同级标题保持字体一致，标题后不可出现冒号。

1. **正文**

建议正文使用宋体小四号字，1.5行倍距，首行设置两个字符的缩进，可用标尺进行检查。

1. **图表**

1.图片：图片说明置于图片下方，居中放置，请勿过多留白，如图片过小可并排放置。

2.表格：表标题置于上方，表格尽量不要跨页，跨页可选择重写标题并标注续表。

附件2

商业计划书撰写建议：本文档由大连理工大学李航老师整理形成，提供给参赛团队参考，商业计划书并无固定格式，参赛团队可以结合项目实际情况形成个性化文件。

《项目名称》

项目名称：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

团队成员：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

指导老师：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

参赛院校：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

目 录

[一、公司概况 4](#_Toc2007734325)

[1.1 公司信息 4](#_Toc580254964)

[1.2 核心产品与业务简介 4](#_Toc621938921)

[1.3 产品背景 4](#_Toc1124535298)

[1.4 产品意义 4](#_Toc61176239)

[1.5 公司愿景 4](#_Toc1691865607)

[二、市场分析 5](#_Toc354286922)

[2.1 市场背景 5](#_Toc1675628570)

[2.1.1 政策背景 5](#_Toc188829232)

[2.1.2细分领域 5](#_Toc1819555605)

[2.1.3代表性企业及产品 5](#_Toc1103919955)

[2.2 痛点分析 5](#_Toc1471457252)

[2.3.1 行业难题 5](#_Toc360355512)

[2.3.2 技术痛点 5](#_Toc591205644)

[三、产品核心技术与实施方案 6](#_Toc2133907686)

[3.1 产品技术路线与设计 6](#_Toc1609573702)

[3.2 核心技术一 6](#_Toc253708255)

[3.3 核心技术二 6](#_Toc1319602490)

[3.4 核心技术三 6](#_Toc1495426861)

[3.5 产品创新性及可行性 6](#_Toc1638131986)

[四、产品进程计划 7](#_Toc1343934162)

[4.1 产品现状 7](#_Toc268461588)

[4.2 产品未来研发及生产规划 7](#_Toc170767169)

[五、商业模式 8](#_Toc1045656991)

[5.1 目标客户及市场容量 8](#_Toc1498364336)

[5.2 上下游产业链及自身定位 8](#_Toc1616150430)

[5.3 营销策略 8](#_Toc1267109754)

[5.4 盈利模式 8](#_Toc1865791826)

[5.5 推广策略 8](#_Toc807006088)

[六、竞争分析 9](#_Toc1992090211)

[6.1 竞品分析 9](#_Toc1790119547)

[6.1.1直接竞争对手 9](#_Toc293331959)

[6.1.2间接及潜在竞争对手 9](#_Toc1555265048)

[6.2 项目竞争优势 9](#_Toc168710452)

[七、团队与组织结构 10](#_Toc838152724)

[7.1 创始人/公司法人介绍 10](#_Toc1487591595)

[7.2 当前团队架构 10](#_Toc947318791)

[7.3 核心成员介绍 10](#_Toc143161479)

[7.4 人才能力需求与招聘计划 10](#_Toc933292913)

[7.4 支持团队（平台及上下游合作伙伴） 10](#_Toc633431103)

[7.5 顾问团队 10](#_Toc1000109942)

[八、财务分析 11](#_Toc493290125)

[8.1 财务规划 11](#_Toc1440253455)

[8.2 资金需求与使用计划 11](#_Toc2051632848)

[8.3 现金流管理 11](#_Toc1795840104)

[8.4 融资策略与计划 11](#_Toc1949452990)

[8.5 成本控制与财务可行性 11](#_Toc298400651)

[附录 12](#_Toc845425612)

[附1 公司工商营业执照 12](#_Toc1316452332)

[附2 专利 12](#_Toc90328883)

[附3 论文 12](#_Toc2034081799)

[附4 软件著作权 12](#_Toc1020619200)

[附5 推荐信/评价 12](#_Toc1595005811)

[附6 合作合同&合作意向合同 12](#_Toc224299976)

# 一、公司概况

本部分对公司概况进行概述，便于评审人员对作品有初步的了解和认识。

## **1.1 公司信息**

对公司信息进行简单介绍，包括公司名称、法人代表、注册资本、注册地址、主要经营范围等内容进行介绍。

## **1.2 核心产品与业务简介**

对公司核心产品及主要服务开展介绍，便于评审人员对核心商品建立初步印象。

## **1.3** **产品背景**

介绍该项目的项目背景，以及产品研发或提出的背景。

## **1.4 产品意义**

介绍该项目的项目意义。

## **1.5 公司愿景**

介绍公司未来发展愿景目标。

# 二、市场分析

该部分主要便于评审人员对项目市场环境进行了解和分析

## **2.1 市场背景**

该部分对产品面向市场的背景进行介绍和分析，便于评审人员了解产品所处市场的相关情况。

## **2.1.1 政策背景**

这部分讲述项目相关国家战略导向、政策工具及重点扶持方向，论证项目与国家宏观政策的契合度，降低政策风险并增强投资人信心。

## **2.1.2细分领域**

这部分需明确目标市场的规模、增长潜力，指导项目精准定位市场缺口，帮助评审人员评估赛道成长性。

## **2.1.3代表性企业及产品**

这部分需列举行业标杆企业的核心产品、技术壁垒及市场表现，以明确目标市场的竞争格局，建立行业对标坐标系。

## **2.2 痛点分析**

该部分对于当前行业领域、同类产品、相似技术等方面存在的痛点进行分析和阐述，分为“行业难题”和“技术痛点”两部分，以​精准定位问题层级。

## **2.3.1 行业难题**

这部分聚焦宏观市场层面的结构性矛盾（成本、效率、国产化率、市场透明度、供需关系等），向评审人员阐述问题的普遍性与紧迫性。

## **2.3.2 技术痛点**

这部分指向微观执行层面的技术瓶颈，向评审人员突出强调技术突破的必要性。例如共享经济领域，行业难题是资源浪费与平台缺失，而技术痛点可能涉及信用评级算法或物联网设备兼容性。

# 三、产品核心技术与实施方案

## **3.1 产品技术路线与设计**

这部分从整体视角对产品整体设计及技术路线、或服务流程与实施方案进行阐述，便于评审人员对产品有宏观的认识和了解。

## **3.2 核心技术一**

对核心技术点进行详细阐述，确认当前核心技术是否能能够解决对应痛点，需明确核心技术的行业高度与技术壁垒。

## **3.3 核心技术二**

对核心技术点进行详细阐述，确认当前核心技术是否能能够解决对应痛点，需明确核心技术的行业高度与技术壁垒。

## **3.4 核心技术三**

对核心技术点进行详细阐述，确认当前核心技术是否能能够解决对应痛点，需明确核心技术的行业高度与技术壁垒。

## **3.5 产品创新性及可行性**

对产品创新点进行凝练总结，突出产品亮点。基于现阶段技术储备对产品批量生产及应用的可行性进行描述。

\*核心技术点可以按需增减

# 四、产品进程计划

## **4.1 产品现状**

该部分重点突出公司产品所处阶段，具体阐述是否属于研发阶段、生产阶段、应用阶段。并对现状进行详述。

## **4.2 产品未来研发及生产规划**

该部分重点突出公司产品未来研发计划、生产计划，对产品未来发展进行全面阐述，便于评审人员对公司产品未来发展趋势进行深入了解。

# 五、商业模式

## **5.1 目标客户及市场容量**

该部分内容需明确需明确目标市场的规模、增长潜力、用户画像，对市场机会进行量化，证明项目的市场潜力。

## **5.2 上下游产业链及自身定位**

该部分需要结合公司自身情况，明晰产业链上游（原材料/技术供应商）、中游（自身的产品与服务）及下游（分销/终端客户），说明企业在链条中的价值节点，对企业将资源转化为产品或服务的过程中如何创造价值进行清晰描述，通过解构产业链价值流动与利益分配，为后续盈利模式设计提供底层逻辑支撑。

## **5.3 营销策略**

该部分解决“如何触达并转化客户”的问题，需要结合公司自身情况，制定有效的市场推广计划，吸引目标客户并实现销售转化，实现获利。

## **5.4 盈利模式**

该部分阐明“如何持续获利”的商业逻辑，需要结合公司自身情况，需明确收入来源和成本结构，清晰描述企业如何赚钱，证明商业模式的可持续性。

## **5.5 推广策略**

该部分聚焦“品牌曝光与用户增长”，需要结合公司自身情况，制定具体的市场推广计划，快速提升品牌知名度和用户转化率。

说明：营销策略锁定市场，盈利模式证明可持续性，推广策略加速规模化，共同构成企业成长和吸引投资的核心竞争力。

# 六、竞争分析

## **6.1 竞品分析**

该部分重点通过对比竞争对手，明确项目的市场定位和差异化策略。

需要明确选择的竞品、竞品的基本情况，并对竞品与本公司产品/服务对比的优劣势进行清晰阐述。

## **6.1.1直接竞争对手**

直接竞争对手​直接影响当前市场份额，分析其产品功能、定价策略等可优化短期竞争策略，通过功能对比发现自身产品优势、劣势及迭代方向。

## **6.1.2间接及潜在竞争对手**

潜在竞争对手​（如跨界巨头或替代技术）代表未来威胁，其进入可能颠覆行业格局。需关注行业壁垒变化及协同效应，提前布局技术或市场防御。

## **6.2 项目竞争优势**

该部分重点突出项目的核心优势，证明公司产品在市场中的独特价值和竞争力。可以从技术、产品、成本、品牌、渠道、团队及资源整合能力等方面阐述。

# 七、团队与组织结构

## **7.1 创始人/公司法人介绍**

该部分对创始人/公司法人进行介绍，包括教育经历、过往履历、荣誉取得情况等。

## **7.2 当前团队架构**

该部分对公司团队整体结构进行介绍，便于评审人员了解公司治理结构。

## **7.3 核心成员介绍**

该部分对核心成员进行详细介绍，包括教育经历、过往履历、荣誉取得情况等。

## **7.4 人才能力需求与招聘计划**

从人才的角度重新审视公司的业务需求与发展战略，不仅要精准匹配当前的业务需求，明确当前缺少什么样的人，还为公司未来的扩展储备人才，确保业务增长不受人才短缺限制。

## **7.4 支持团队（平台及上下游合作伙伴）**

该部分对团队在生产、销售等环节所拥有的支持资源进行详细介绍。

## **7.5 顾问团队**

该部分对团队在技术研发、市场营销等方面拥有的顾问团队进行介绍。

# 八、财务分析

## **8.1 财务规划**

这部分结合商业模式列出核心收入来源（渠道）、成本结构、定价逻辑、毛利率预估，大致估算未来0.5-3年的收入、毛利，展示盈利可行性，确保财务逻辑清晰可行。

## **8.2 资金需求与使用计划**

说明公司当前的资金状况、预计资金需求，并提供资金使用规划，确保资源高效配置。

## **8.3 现金流管理**

初创企业现金流至关重要，展示公司如何管理运营现金流，如何确保公司在早期阶段能维持健康的现金流。

## **8.4 融资策略与计划**

介绍公司当前融资情况（如有），并说明未来融资计划，包括融资金额、方式（股权/债权/政府资助等）、投资人类型，对未来拟融资资金用途进行规划。

## **8.5 成本控制与财务可行性**

针对初创企业的特点，说明成本结构、主要支出项及如何控制成本，确保财务可持续发展。

# 附录

该部分除附1以外，其余部分为选填内容。

## **附1 公司工商营业执照**

此处展示公司营业执照，方便评审阶段确认申报人身份满足参赛要求。

## **附2 专利**

此处展示公司已取得的相关发明专利/实用新型专利/外观专利等专利证书，如专利所有权单位为高校及科研院所，则需附带专利转让协议/专利授权使用书。

## **附3 论文**

此处展示公司已发表的相关论文材料，作者需包含创始人及团队成员。

## **附4 软件著作权**

此处展示公司已取得的相关软件著作权证书，如软件著作权取得单位为高校及科研院所，则需附带软件著作权转让协议/专利授权使用书。

## **附5 推荐信/评价**

此处展示团队已取得的相关领域专业人员出具的推荐信等证明性文件，相关材料需真实有效。

## **附6 合作合同&合作意向合同**

此处展示团队已取得的合同、合作意向证明等材料，相关材料需真实有效，如遇涉密内容，可进行部分隐去操作。

\*相关成果及其他支撑材料，需与产品/项目密切相关。

附件3

第十九届iCAN大学生创新创业大赛

项目原创性承诺书

项目名称：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

团队成员：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

指导老师：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

参赛院校：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

我团队所提交的2025年第十九届iCAN大学生创新创业大赛参赛项目（项目信息如上），系严格依据《iCAN大学生创新创业大赛竞赛章程》要求，由团队独立完成的原创性技术创新成果。该项目核心技术方案、原型设计及实验数据均为自主开发或经合法授权使用，不存在任何知识产权争议，且未侵犯第三方专利权、著作权、商标权等合法权益。

若因项目原创性问题引发纠纷，本人及团队自愿承担一切法律责任，并接受组委会取消参赛资格、追回奖项等处理决定。

团队所有成员(签名)：

指导老师(签名)：

日期： 年 月 日