

第二届“金种子杯”大学生创业大赛



“金种子”评审要点

市场化 产业化 落地性——发掘创业“金种子”



赛事简介



为支持全国乃至全球大学生创新创业，打造全国影响力的大学生创业竞赛品牌，营造良好创新创业氛围，选拔创业“金种子”项目落地湖南，湖南省人民政府举办“金种子杯”大学生创业大赛，为“想创业、能创业”的大学生提供展示平台，并为优秀项目提供基金赋能、落地转化等全生命周期的创业生态链服务。



总体目标

依托湖南“低成本创业、高品质生活”的比较优势，秉持“真创业、创真业，促发展、兴湖南”的理念，举办高水平大学生创业大赛，搭建全社会关心支持大学生创业成长的平台，推动湖南成为大学生创新创业“金种子”孵化培育的高地和创业首选地，吸引更多大学生在湖湘大地施展才华、成就梦想，助力湖南经济社会高质量发展。

赛道设置

大赛精准对接湖南“4×4”现代化产业体系与产业发展趋势，设置6个主赛道和1个“揭榜挂帅”专项赛道（另行通知）。



先进制造与高端装备

包括数控机床和机器人、轨道交通装备、电力装备、工业自动化、传感器与仪器仪表、自动识别设备、控制系统、增材制造装备、检验检测装备、人机协作系统、工业机器人、工艺装备、集成电路、光学设备、汽车零部件等领域。



人工智能与信息技术

包括大数据、物联网、云计算、人工智能、数字产业、量子科技、数字孪生和区块链、虚拟现实、数据安全、软件开发等领域。



新能源与新材料

包括超导材料、纳米材料、磁性材料、能源工业材料、新能源材料、节能材料、储能材料、高分子材料等领域。



空天海洋与低空经济

包括空天信息与服务、航空航天装备、低空经济、海洋资源开发与利用、海洋材料、海洋高性能装备、海港与海洋工程、空天深海数据资源开发利用等领域。



现代农业与大健康产业

包括现代种业、微生物农业、再生农业、农业电商、农产品加工、智慧农业、现代医疗技术、创新医疗器械、基因工程、智能医疗设备、新药研发、健康康养、食药保健、智能医学、生物技术、生物材料、AI+医疗等领域。

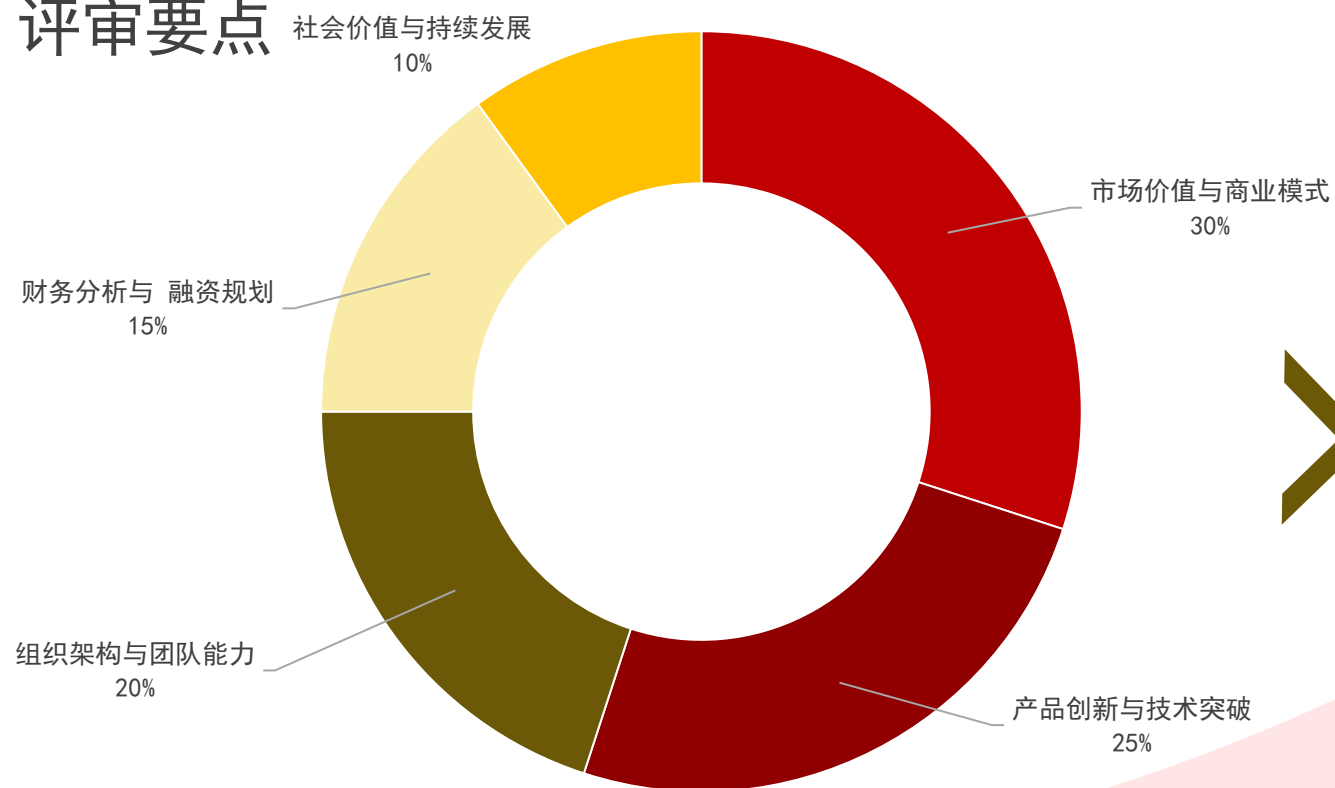


新消费与AI+文化科技

包括食品饮料升级、母婴服务与消费、宠物健康消费、生活方式与家居升级、零售与渠道创新、绿色可持续消费、现代服务、银发经济、数字消费与虚拟经济、文创设计、动漫产品、潮玩与娱乐消费、AI艺术创作、虚拟偶像与数字人、文物修复与重建、非遗技艺传承、沉浸式交互展览、文化数据挖掘、智能语言服务、数字孪生文化空间等领域。

选拔创业“金种子”

评审要点



市场潜力

创业价值

产业化前景



/ R E V I E W P O I N T S

POINT 01

市场价值与商业模式

注重差异化发展

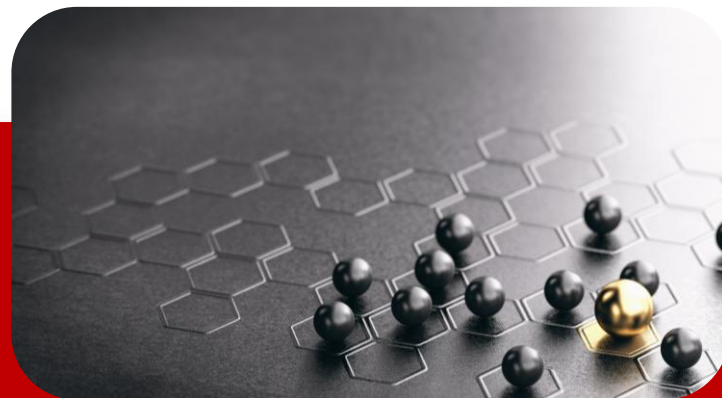
具有完整、创新、可行的商业模式

盈利模式清晰



1 要点1.1：产业认知与差异化

项目因地制宜、突破创新，在市场竞争格局中认知明确，注重差异化发展，掌握所在产业(行业)的产业规模、增长速度、产业趋势、产业政策等情况。



案例

古籍活化AR文创

“‘字解春秋’项目团队发现，博物馆文创产品同质化严重，多为胶带、书签等，与文物内涵脱节。他们深入研究文旅产业，发现国家正大力推动‘中华优秀传统文化创造性转化’，博物馆游客年超10亿，且年轻游客渴望深度、互动体验。”

差异化

他们不做实物纪念品，而是开发AR（增强现实）互动卡片。扫描甲骨文卡片，文字会‘活’起来，演绎成一段动画，讲述自己的演变故事。这就在‘千馆一面’的文创市场中，形成了基于技术融合与深度内容解读的鲜明差异化。”

2 要点1.2：市场定位与商业模式

项目具有明确的市场定位，掌握目标市场的特征、需求等情况，具有完整、创新、可行的商业模式。



案例：校园技能共享平台

‘校园Skill++’ 平台明确将目标用户定位为有技能盈余和技能需求的大学生。他们特征鲜明：消费能力有限，但信任感强，乐于在熟人社区内交易。

商业模式解析

平台连接‘技能达人’（如摄影、编程、乐器高手）和‘技能需求者’。达人发布服务（如‘毕业跟拍1小时’），需求者付费预约。平台从每笔交易中抽取10%佣金。这是一个典型的C2C双边市场平台模式，通过解决校园内技能服务信息不对称的问题，构建了完整、创新且可行的商业闭环。

3

要点1.3：盈利模式与财务健康

盈利模式清晰——能明确地回答：

- ◆ 谁？为什么愿意付钱给你？
- ◆ 买什么？你具体卖的是什么商品或服务？
- ◆ 多少钱？你的定价是多少？成本是多少？
- ◆ 怎么卖？你的收入和利润是如何持续产生的？

财务健康——情况合理：

- ◆ 项目营业收入(合同订单)现状
- ◆ 企业利润
- ◆ 持续盈利能力
- ◆ 市场份额
- ◆ 客户(用户)情况
- ◆ 税收上缴
- ◆ 投入与产出比等

案例：精准助农电商

“‘桃缘小径’项目专注于销售偏远地区的特色农产品（如高山丑桃）。其盈利模式非常清晰：

销售收入：通过微信小程序和社群直接向消费者销售，去除中间环节。

预售众筹：在产品成熟前发起预售，提前锁定订单和现金流，以销定产。

财务健康：项目成立一年，已实现销售收入50万元，获得订单3000余笔，复购率达40%。由于采用预售模式，库存周转极快，现金流健康。他们用极少的启动资金，实现了可观的投入产出比，并证明了其通过口碑积累的持续盈利能力。”



/ R E V I E W P O I N T S

POINT 02

产品创新与技术突破

持续迭代和升级潜力

解决传统行业痛点/填补行业空白

突破性、原创性、技术壁垒



1 要点2.1：技术升级与可落地性



技术升级引领传统产业提升
技术产品化具备可落地性
产品和技术具备持续迭代和
升级的潜力
能够实现规模化生产及应用，
通过技术融合或跨界应用为
传统生产创造新的价值

案例：传统纺织业的AI赋能

案例分析

“织识”项目面对传统纺织业布料质检效率低、误判率高的问题，将前沿的计算机视觉技术跨界应用于纺织行业。他们开发了一套安装在产线上的AI质检系统，能实时扫描布料，精准识别瑕疵。

可落地性

该技术已产品化为一个标准硬件模块和SaaS软件服务，无需改造现有产线即可快速部署。在两家合作工厂的实测中，将质检效率提升了300%，瑕疵漏检率降低了90%，真正实现了前沿技术的规模化、可落地应用。

2 要点2.2：解决痛点与创造价值

项目可解决传统行业痛点或填补行业空白
产品能够解决现有 市场痛点或创造新的需求
提供了新的功能或服务
能够显著提 升用户体验



案例

留学生论文润色工具

对于非英语母语的留学生而言，学术写作中的“学术口语化”问题是核心痛点，而传统语法检查工具无法解决。

解决方案：“笔航AcademicPro” 产品通过构建专业的学术语料库和AI模型，能精准识别并将口语化表达转化为地道的学术语言。它提供的不是简单的语法修正，而是风格和语境层面的提升，创造了“学术表达无障碍”的新需求，极大地提升了用户的核心体验与论文质量。

3 要点2.3：技术壁垒与知识产权

- ◆ 项目所采用的技术处于行业前沿，具有突破性创新；
- ◆ 技术具有原创性，拥有自主知识产权(如专利、软著等)
- ◆ 能够形成有效的技术壁垒或具备成为行业标准的潜力。

案例：可降解塑料新材料

“海溶科技”团队研发了一种源自海藻提取物的新型全生物降解塑料。其技术突破了传统PLA塑料对工业堆肥环境的依赖，可在自然环境下数月内完全降解。

技术壁垒： 其核心壁垒在于独创的分子改性配方和催化工艺，使产品在成本和性能上均能对标传统塑料。团队已申请/获得5项国家发明专利，构建了坚实的知识产权护城河。该技术有望成为快递包装和餐饮外卖领域的新标准。



/ R E V I E W P O I N T S

POINT 03

组织架构与团队能力

核心创始人及团队

使命愿景和价值观

组织结构、激励制度

真实性和紧密性



1 要点3.1：团队素质与背景



案例：水下机器人项目

“深澜探索”水下清洁机器人项目的核心团队：

CEO是船舶与海洋工程专业博士，拥有扎实的理论基础

CTO是机器人战队的核心成员，实战经验丰富

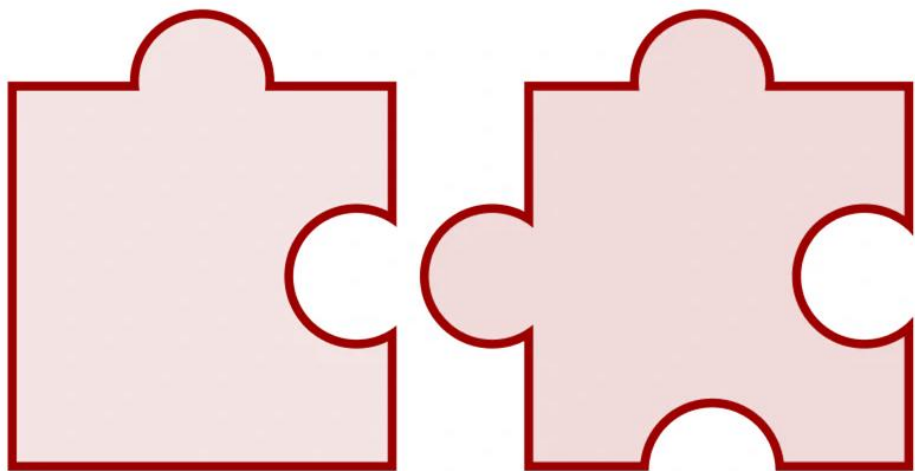
CMO则在知名环保科技公司实习过，拥有出色的市场洞察力

他们的素质、能力和经历与项目需求高度契合。

不仅要有技术大牛，还要有懂市场、运营和管理的联合创始人。理想的团队是“梦想家”与“执行者”的结合

2 要点3.2：团队文化与互补性

- ◆ 明确的使命愿景
- ◆ 共同价值观
- ◆ 团队核心成员配备的科学性、完整性和互补性



案例：心理健康平台

“心晴驿站”团队的使命是“用科技温暖每一颗年轻的心”。这一共同的价值观让他们在面对挑战时始终保持凝聚力。

团队构成上，心理学专业同学负责内容专业性，软件工程同学负责技术实现，商学院同学负责市场运营。这种‘心理学+工科+商科’的三角组合，确保了能力上的高度互补和决策的科学性。

3 要点3.3：组织结构与股权

- ◆ 公司具有清晰的组织结构
- ◆ 有合理的岗位设置
- ◆ 分工明确，专业能力结构匹配
- ◆ 有合理的股权结构、激励制度等



常见的组织结构类型：

直线职能制：按职能划分部门（如研发部、市场部、财务部），适合中小型、业务单一的公司。

事业部制：按产品、地区或客户划分成独立核算的事业部，适合多元化、规模化的大型集团。

矩阵制：员工同时向职能部门和项目组负责人汇报，常见于项目驱动型公司（如咨询、软件公司）。

扁平化/网络化：强调团队协作和快速反应，是互联网初创公司的首选。

4

要点3.4：资源投入与外部合作

团队与项目关系的真实性和紧密性

团队对项目的各项投入情况

支撑项目发展的合作伙伴等外部资源

使用以及与项目关系的情况



团队与项目关系的真实性和紧密性



“丰耘科技”农业无人机团队的核心成员均已毕业，全身心投入项目研发与测试。他们不仅自筹了启动资金，还成功与省农业科学院下属的试验田基地签订了合作协议，获得了宝贵的实地测试数据和专家指导。这些真实的投入和紧密的外部合作，是项目从图纸走向田间地头的关键。



案例：农业无人机项目



/ R E V I E W P O I N T S

POINT 04

财务分析与融资规划

持续稳定的盈利能力和市场发展潜力

清晰的盈利路径

融资及资金使用情况



1 要点4.1：盈利能力

公司具备持续稳定的盈利能力和市场发展潜力

卓越的团队

能力互补的创始人、强大的执行力、学习和适应能力、坚韧的创业精神

清晰且可持续的商业 模式

明确的价值主张、可规模化的收入模型、有效的市场渠道、护城河

以市场为导向的产品 /服务

产品与市场匹配、极致的用户体验、数据驱动的迭代

健康的现金流与财务 管理

严格的成本控制、清晰的资金规划、多元化的融资能力

巨大的市场潜力

市场规模足够大、风口与趋势

有效的竞争策略

精准的定位、灵活机动的战术

良好的外部生态

强大的合作伙伴、政府与政策支持、导师与顾问网络

运气

“机遇只偏爱有准备的头脑。”
——路易·巴斯德

做好以上所有要素，就是最大限度地增加“被好运眷顾”的概率。

2 要点4.2：财务预测

01 财务预测

项目存续时间、营业收入(合同订单)现状、企业利润，项目的财务预测合理性，具备清晰的盈利路径。

02 案例：SaaS软件服务

“码上行政”是一款为中小企业服务的SaaS化智能办公软件。其盈利模式是收取年费。基于清晰的SaaS模型，他们的财务预测：首年聚焦100家种子用户，战略性亏损；第二年付费用户达到500家，实现盈亏平衡；第三年用户突破1500家，实现规模化盈利。这份预测基于真实的客户获取成本和林格尔系数测算，盈利路径清晰可见。

3 要点4.3：融资规划与资金使用

- ◆ 项目融资情况
- ◆ 获取资金渠道情况
- ◆ 企业经营的现金流情况
- ◆ 融资需求及资金使用情况

“智聆助听”智能降噪助听器项目，目前已通过创业基金和导师资助完成了产品原型开发（种子轮）。现在正寻求200万元的天使轮融资。资金用途规划：50%用于第一批量产和模具开模；30%用于医疗器械资质认证；20%用于组建临床测试和营销团队。这份简短的说明向投资方阐明了团队对资金的规划和使用。

”



案例：智能硬件项目



/ R E V I E W P O I N T S

POINT 05

社会价值与持续发展

社会价值观

促进区域经济发展

具备标杆性和示范性

社会责任感



1 要点5.1：社会价值观与家国情怀

项目体现积极的社会价值观
厚植家国情怀
关注共同创新发展

案例：乡村教育科技

“星星教室”项目通过卫星通信技术，为没有网络的偏远乡村小学提供低成本的教学资源包，体现了“用科技推动教育公平”的积极社会价值观和心系乡村、为国育才的家国情怀。

2 要点5.2：促进区域经济与产业升级

要点

促进区域经济发展
推动产业转型升级
可持续发展能力及长期经济效益

VS

案例

地方特色产业数字化

“蜀绣云”项目为四川蜀绣建立了一个数字化平台，整合设计师资源，对接全球市场。它不仅带动了地方特色非遗文化的商业化传承，更通过订单数字化和标准化，推动了传统手工作坊的现代化转型升级，为当地绣娘创造了持续增收的渠道，具备强大的可持续发展能力。

3

要点5.3

有效推动或带动地方产业发展

资源高效利用

民族文化遗产等

具备标杆性和示范性

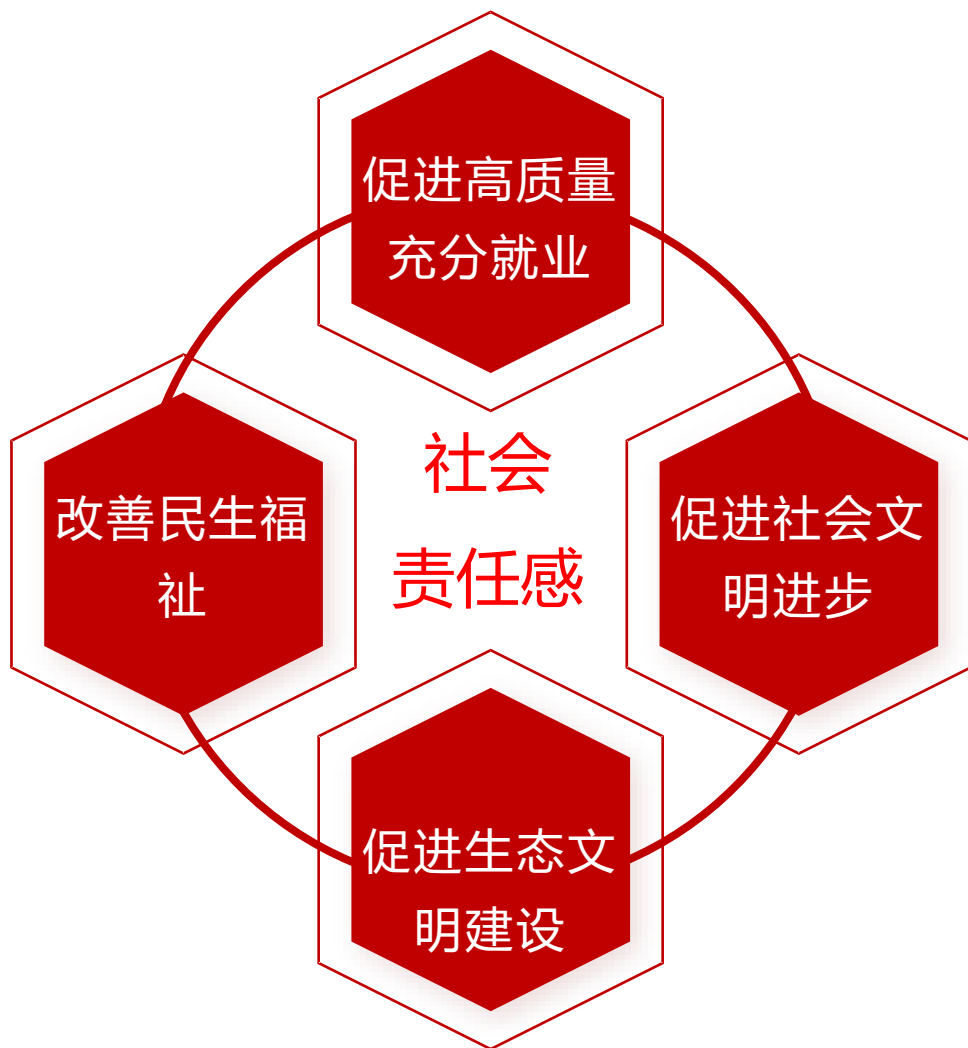
资源利用与文化遗产

案例：废弃物再生设计

“废潮Revive”项目收集渔网、塑料瓶等海洋废弃物，通过设计再造，将其转化为时尚的潮流单品，展示了如何将“环境负担”变为“设计资源”，有效推动了资源的高效利用和海洋环境保护意识的传播。

4

要点5.4：促进就业与生态文明



案例：生态修复社会企业

“荒漠春芽”在西北地区雇佣当地农民种植耐旱经济作物，如肉苁蓉。项目直接为当地社区创造了数十个就业岗位，同时，大规模的种植有力地固沙防风，改善了区域的生态环境，诠释了项目在促进就业和生态文明建设方面的双重社会责任感。

2 0 2 6 年 | “ 金 种 子 杯 ” | 大 学 生 创 业 大 赛

REVIEW POINTS ▶▶▶▶

评审要点

市场化 产业化 落地性——发掘创业“金种子”

Identifying the Next Big Idea, Backing Every Entrepreneur's Journey.