

目 录

前 言.....	1
一、参赛项目要求.....	2
二、参赛组别与对象.....	2
（一）公益组.....	2
（二）商业组.....	3
特别注意事项.....	3
三、大赛赛制赛程.....	3
四、评审规则.....	4
五、如何理解“青年红色筑梦之旅”赛道.....	4
六、优质参赛项目甄选.....	5
七、参赛项目准备.....	6
（一）制定创业计划书或商业计划书.....	6
（二）制作参赛 PPT.....	6
（三）准备 1 分钟视频.....	7
（四）做好网评准备.....	8
（五）做好现场路演准备.....	8
八、学校组织工作建议.....	9
（一）发动与宣传.....	9
（二）形成系统化解决方案.....	9
（三）“互联网+”大赛组织的关键时间节点.....	10
（四）参赛项目来源.....	11
附件 1：往届青年红色筑梦之旅赛道部分金奖项目简介.....	13



前 言

中国“互联网+”大学生创新创业大赛由教育部、中央网信办、国家发展和改革委员会、工业和信息化部、人力资源和社会保障部、环境保护部、农业部、国家知识产权局、国务院侨务办公室、中国科学院、中国工程院、国务院扶贫开发领导小组办公室、共青团中央和承办高校所在省人民政府共同主办，自 2015 年以来每年举办一次，第五届大赛总决赛将于 2019 年 10 月在浙江大学举办。

大赛旨在深化高等教育综合改革，激发大学生的创造力，培养造就“大众创业、万众创新”的生力军；推动赛事成果转化，促进“互联网+”新业态形成，服务经济提质增效升级；以创新引领创业、创业带动就业，推动高校毕业生更高质量创业就业。

第四届大赛吸引了全国 2278 所高校的 265 万名大学生、63 万个团队报名参赛。同时，大赛已纳入中国高等教育学会中国高校创新人才培养暨学科竞赛评估排行。大赛已成为覆盖全国所有高校、面向全体高校学生、影响最大的赛事活动，大赛不仅仅是大学生项目与项目之间的比拼也是高校师生创新精神、创业意识和创业能力的比拼更是高校深化高等教育综合改革成果的实力展现。

为更好地对第五届中国“互联网+”大学生创新创业大赛的各项活动给予指导，激发学生参赛的激情和创作的潜能，实现参赛作品质量的提升，保障我省第五届“互联网+”大学生创新创业大赛各项活动的顺利开展。我们制作了大赛参赛指南，希望大赛各级组织部门和参赛学生能够了解如何挖掘和培育参赛项目、如何参赛、如何编写完善一份优秀的商业计划书、参赛 PPT、怎样进行路演等等。



一、参赛项目要求

1. 参赛项目要在推进革命老区、贫困地区、城乡社区经济社会发展等方面有创新性、实效性和可持续性。

2. 参赛项目须真实、健康、合法，无任何不良信息，项目立意应弘扬正能量，践行社会主义核心价值观。参赛项目不得侵犯他人知识产权；所涉及的发明创造、专利技术、资源等必须拥有清晰合法的知识产权或物权；抄袭、盗用、提供虚假材料或违反相关法律法规一经发现即刻丧失参赛相关权利并自负一切法律责任。

3. 参赛项目涉及他人知识产权的，报名时需提交完整的具有法律效力的所有人书面授权许可书、专利证书等；已完成工商登记注册的创业项目，报名时需提交营业执照及统一社会信用代码等相关复印件、单位概况、法定代表人情况、股权结构等。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。

4. 以团队为单位报名参赛。允许跨校组建团队，每个团队的参赛成员不少于 3 人，须为项目的实际成员。参赛团队所报参赛创业项目，须为本团队策划或经营的项目，不得借用他人项目参赛。

5. 参赛项目根据各赛道相应的要求，只能选择一个符合要求的赛道参赛。已获往届中国“互联网+”大学生创新创业大赛全国总决赛各赛道金奖和银奖的项目，不可报名参加第五届大赛。

二、参赛组别与对象

（一）公益组

参赛项目以社会价值为导向，在公益服务领域具有较好的创意、产品或服务模式的创业计划和实践，并符合以下条件：

1. 参赛申报主体为独立的公益项目或者社会组织，注册或未注册成立公益机构（或社会组织）的项目均可参赛。

2. 参赛申报人须为项目实际负责人，须为普通高等学校在校生（可为本专科生、研究生，不含在职生），或毕业 5 年以内的毕业生（2014 年之后毕业的本专科生、研究生，不含在职生）。企业法人代表在大赛通知发布之日后进行变更的不予认可。

3. 师生共创的公益项目，若符合“青年红色筑梦之旅”赛道要求，可以参加该组。



（二）商业组

参赛项目以商业手段解决农业农村和城乡社区发展的痛点问题、助力精准扶贫和乡村振兴，实现经济价值和社会价值的融合，并符合以下条件：

1.参赛申报人须为项目实际负责人，须为普通高等学校在校生（可为本专科生、研究生，不含在职生），或毕业5年以内的毕业生（2014年之后毕业的本专科生、研究生，不含在职生）。企业法人代表在大赛通知发布之日后进行变更的不予认可。

2.注册或未注册成立公司的项目均可参赛。已完成工商登记注册参赛项目的股权结构中，企业法代表的股权不得少于10%，参赛成员股权合计不得少于1/3。如已注册成立机构或公司，学生须为法人代表。

3.师生共创的商业组项目只能参加高教主赛道，不能报名参加“青年红色筑梦之旅”赛道。

特别注意事项

（一）符合“师生共创组”条件定义的教师和学生共同参与的项目，只能参加高教主赛道的师生共创组，而不能参加“青年红色筑梦之旅”赛道、职教赛道等。

（二）参加大赛“青年红色筑梦之旅”赛道的项目必须参加“青年红色筑梦之旅”活动的项目。活动可以是国家组织的，也可以是省里或学校组织的。

三、大赛赛制赛程

1.参赛报名。参赛团队通过登录“全国大学生创业服务网”（cy.ncss.cn）或微信公众号（“全国大学生创业服务网”或“中国‘互联网+’大学生创新创业大赛”）任一方式进行报名。报名系统开放时间为2019年4月5日至8月15日。

2.校级初赛（2019年7月15日前完成）。

校级账号由省级管理用户进行管理。初赛复赛的比赛环节、评审方式等由各院校、各地自行决定。各校按推荐数额推荐项目进入省级复赛。推荐项目应有名次排序，供省赛参考。

3.省级复赛（2019年7月下旬）

参照国赛流程和标准省级复赛设立网评环节，通过网上评审，遴选出80个项目晋级省级决赛现场赛。



4.省级决赛（2019年8月中下旬）

省级决赛通过现场比赛的方式进行。将决出金奖、银奖、铜奖及其他各类奖项。

省级复赛、决赛具体时间、地点及安排另行通知。

5.全国总决赛（2019年10月中下旬）

推荐国赛项目以省赛成绩为依据。

四、评审规则

评审要点	评审内容	分值
项目团队	考察项目团队成员的基本素质和业务能力；奉献意愿和价值观；教育背景与相关工作活动经验；团队或公司组织架构与分工协作的合理性；团队权益结构或公司股权的合理性。	30分
实效性	考察项目对精准扶贫脱贫和乡村振兴的贡献度。项目对农村组织和农民增收、地方产业结构优化的促进效果；或者对当地就业、教育、医疗、环境保护与生态建设等方面的促进效果。	30分
创新性	考察项目的技术创新程度和对新技术的引入与应用（鼓励高校科研成果转化）；或者项目在生产、服务、营销等商业模式要素上的创新程度；或者项目组织与资源整合模式的创新程度。	20分
可持续性	考察项目的持续生存能力和推广性。项目的存续时间、造血能力、市场份额等，业务成长的计划和可能性（包括人力资源、资金、技术等方面支持其未来持续稳健增长）；或者在精准扶贫和乡村振兴方面形成的模式具有推广性。	20分
必要条件	项目必须参加“青年红色筑梦之旅”活动。	

五、如何理解“青年红色筑梦之旅”赛道

（一）“红旅”赛道的定位。党的十九大提出我国新时代社会主要矛盾是人民日益增长的美好生活需要和不平衡不充分的发展之间的矛盾。我国社会、经济不平衡和不充分的集中表现为广大农村的发展滞后，部分地区生活水平仍然处在贫困线以下。为此，新时代高等学校以及高等教育有必要服务于社会矛盾的改变，服务于扶贫攻坚战和乡村



振兴。因此“红旅”赛道的定位非常明确，助力精准扶贫和乡村振兴。

（二）精准扶贫与乡村振兴应体现高校特色。高校和大学生对精准扶贫与乡村振兴的助力，应当有鲜明的高校和大学生特征与特色，应当尽可能发挥高校于教学、科研、人才优势。以解决广大贫困落后地区以及三农问题为基本目标，在质量兴农、科技兴农、绿色兴农、电商兴农、教育兴农等方面，运用技术和手段提升精准扶贫与乡村振兴的实际效果。

（三）“红旅”赛道对于参赛项目的评判核心在于推动当地社会经济建设，助力精准扶贫和乡村振兴。努力实现项目长期对接，并推出一批帮扶品牌项目和帮扶示范区，发挥辐射带动作用。要有创新性、推广性、实效性。突出项目社会贡献和社会公益价值。

（四）“红旅”项目的最终目标是培养中国特色社会主义事业合格的建设者和可靠的接班人。

（五）对“红旅”赛道认识上的几个偏差

- 1.把主赛道没优势的项目拿过来碰运气；
- 2.等同于学校对口扶贫工作的汇报；
- 3.等同于学校“三下乡”活动的总结报告；
- 4.等同于一般的公益项目；
- 5.等同于普通创业项目；
- 6.等同于“三支一扶”工作汇报。

六、优质参赛项目甄选

1.“红旅”项目的四个区域优势

边疆地区、贫困地区、民族地区和革命老区。

2.“红旅”项目的六个农村产业方向

教育、医疗、农业、科技、扶贫和文化旅游。

3.“红旅”项目的五个兴农途径

质量兴农、电商兴农、教育兴农、科技兴农和绿色兴农。

4.甄选标准

科技高、模式好、团队棒、投入小、市场大、资产轻。

5.加分项



商标专利、经营数据、学生研发、原型和产物、优秀团队、特别创始人。

七、参赛项目准备

（一）制定创业计划书或商业计划书

1.什么是创业计划书（Business Plan，简称 BP）。创业计划书是创业者在创业的初期所编写的一份书面商业计划，是创业者在初创企业成立之前就某一项具有市场前景的新产品或服务，从企业内部的人员、制度、管理及企业的产品、营销、市场、财务等各个方面对即将展开的商业项目进行可行性分析。

如果创业计划中需要融资，创业计划书也就是商业计划书。是向潜在投资者、风险投资公司、合作伙伴等游说以取得合作支持或风险投资的可行性商业报告。

2.商业计划书的作用。

（1）能帮助创业者理清思路，做出正确评价。

（2）能帮助创业者凝聚人心，有效管理。

（3）帮助创业者对外宣传，获得融资。

3.商业计划书一般包含以下内容。

（1）执行概要（2）企业描述（3）产品/服务（4）市场分析（5）竞争分析

（6）管理团队（7）公司战略（8）财务分析（9）资金需求

（二）制作参赛 PPT

1.依据商业计划书的内容制作 PPT。网评和现场路演的形式不同，评委审察项目资料的角度也会不同，一般要制作网评和现场路演两个版本的 PPT。网评版 PPT 不强制限制篇幅，可阅读性要强，关键技术或关键节点尽量用非专业人员能懂的语言详细描述，抽象部分可以辅以图标或案例加以辅助理解。摒弃动图、内嵌视频等不利远程评审的方式，叙事逻辑性强，关键技术、产品、数字要简明扼要。备查 WORD 版，其中的专利技术、查新报告、实验室数据、客户证明、业务/投资合同（意向/正式）、审计报告、调研报告等要齐备、准确、签字盖章。演示版 PPT 可以多方位呈现且现场可以进行产品展示、互动。重点体现观赏性和关键部分的展示，以讲解为主，篇幅一般在 20 页以内。

2.根据路演台本标注的重点，把要强调的关键词内容如产品与服务、市场状况、竞争分析、商业模式、团队介绍、融资需求等醒目地展示给评委，无意义的东西不要放。

3.在制作上版式设计、色彩风格要统一，切忌色彩搭配太繁杂，切忌满屏都是文字



或图片堆砌，路演更多的是演讲，如果 PPT 上内容和翻页动作太多，会占据大部分投资人的注意力，让听众感到疲劳，影响演讲效果。

4.优秀 PPT 特点

一份图文并茂、文字精炼的 PPT，可以为演讲者提示思路，吸引投资人抓住演讲重点，强化项目的初步印象。优秀的项目 PPT，一般具有以下特点：

主题鲜明：要表达出鲜明的主题，体现项目的特色。

定位精准：要定位准确，把握机会，找到细分市场需求，设计客户最需要的关键应用。精准定位细分客户、精准定位核心功能。切记不要做功能的罗列，不要说适合所有的客户。

逻辑清晰：要有清晰的商业逻辑、业务逻辑与呈现逻辑，创意组一定要将商业模式闭环描述清晰，初创与成长组要将业务逻辑描述清楚。呈现逻辑要清晰，紧密围绕主题，避免出现逻辑嵌套，在呈现逻辑上，可以借鉴“金字塔原理”来表达。

内容丰富：基于鲜明的主题、精准的定位与清晰的逻辑基础上，体现出丰富的内容。要将表达的内容在 PPT 中充分体现，避免出现一页一句话、一张图等模式。

形式专业：形式上要精心设计，包括模板、色系、字体、字号、标点、图表、动画（切记过多动画）等。

结尾有力：要有一个好的结尾，要用精简的话，强调项目的价值点，或梦想，或愿景。

日新月异：要不断迭代升级完善。

（三）准备 1 分钟视频

进入省赛及国赛的项目需要准备 1 分钟展示视频

1.要高度重视项目视频资料准备，通过视频的多媒体特征，让评委直观了解项目情况。要对视频进行认真脚本设计，做到逻辑清晰，重点要突出，以便在视频文件中突出项目特色与亮点。

2.项目视频介绍不是 PPT 的视频播放版，不要简单将 PPT 中的内容或图片配上声音就成为视频。

3.视频要将路演文件 PPT 中不好表达的内容以视频方式表达，是 PPT 的重要补充与



重点强化。

4.视频最好能够有字幕，方便评委阅读，避免信息理解偏差。

(四) 做好网评准备

1.网评评审方式

网评环节没有项目团队现场展示的机会，评委通过阅读项目资料，了解项目情况，对项目进行评定。一般情况下，网评会去掉最高分与最低分，计算平均分。评审组织单位（大赛组委会）依据评委打分对项目进行排序。

网评评审后，为了确保网评的质量，一般会选择网评评委进行现场会评，对网评中需要讨论确定的项目进行现场沟通，最终确定进入现场赛的项目名单。

2.网评评委构成

网评评委一般由投资人、孵化器负责人、企业高管、创新创业导师、成功创业者等构成。网评评委每组一般由 5-9 人构成，为了保证评审公正，一般情况下，评委不了解同组其他评委的信息。

3.网评需要在资料

项目展示视频：1 分钟左右，文件大小不超过 20M。

项目展示 PPT：项目路演 PPT，格式为 PPT 或 PPTX。

项目展示资料建议为 PPT 版，因为 PPT 的播放与阅览方式更适合评委阅读，而 PDF 文件有时不能全屏播放，或是需要手拉控制条才能够上下翻页。

项目计划书：完整项目商业计划书，可以为 word 版或 PDF 版。

(五) 做好现场路演准备

1.根据路演结构把要讲的内容写下来，要制作路演台本。

在项目介绍部分，用精炼的语句阐述项目：说明项目是做什么的；阐明市场有多大；说明项目的增长潜力。在项目展示部分，围绕项目，阐明项目解决的痛点、竞争优势，介绍团队，提出融资需求。

2.把写下来的内容进行概括梳理，标注重点。

(1) 梳理台本的逻辑关系、核实数据，切忌表述前后矛盾、数据错误。

(2) 优化语言表述，力求简洁明了，切忌废话连篇、表述不清。



(3) 在台本上标注重点，概括核心内容，有详有略，切忌大而全。

3.对评委的提问环节进行一些问答的准备。

路演前角色互换下，问问自己，有哪些问题是投资人提问概率大的问题，提前准备这些问题回答的核心。

八、学校组织工作建议

(一) 发动与宣传

1.召开全校动员大会，确保大赛精神传达到每位学生；

2.召开职能部门项目挖掘协调会，协同做好优势项目挖掘；

3.制定学生激励政策，引导学生认真准备大赛；

4.制定符合本校实际情况的红旅活动方案，确定活动时间、地点、规模、形式、支持条件等内容，组织本校学生参加红旅活动；

5.积极推荐项目团队参加国家、省里组织的红旅活动；

6.举办面向指导教师和学生的“互联网+大赛”专题讲座，从比赛形式培训（PPT、商业计划书等）到商业理念培训；

7.制定校内教师激励政策，发动专业教师参与大赛。

(二) 形成系统化解决方案

单一部门难以推动，需要多部门协同，教学工作、科研工作、就业工作、团委工作、校企联合、校友工作等相关部门须明确分工任务，共同推进。需要建立长效机制，整体推进，其中制度建设上建议：

1.建立顶层设计管理机制：成立大赛领导小组，统筹大赛组织工作，实行校长负责制的高校创新创业管理机制。

2.建立完善政策落地机制：做好校内部门间的沟通协作机制，围绕项目的挖掘和培育，实现创新创业学院、教务处、学生处、团委、招生就业处、研究生处、科技处、校友办等部门的互通有无、协同培育。

3.制定校级师生奖励机制：面向校内师生出台专门奖励办法。面向学生，对竞赛成绩给予学分认定、课程认定或学术认定，在先优评选、研究生推免等方面给予政策倾斜，面向指导教师，将竞赛成绩认定为相应等级的教学成果、科研成果，纳入学校先优表彰



体系。

4.完善创新创业教育管理体系：从全方位、全过程育人理念出发，实现创新创业教育应该覆盖人才培养的各个方面，实现教学、实践、科研和产业的有机结合，利用新技术实现教育管理的信息化和数据化。

5.建设创新创业教师队伍体系：整合校内外资源，丰富创新创业竞赛师资队伍构成，构建专业教师、管理人员、科研人员、企业家、投融资机构负责人和孵化器负责人为主体的师资队伍，为创新创业学生提供全方位辅导。

6.构建创业项目孵化加速体系：围绕创新创业项目制定孵化路线图，根据项目不同阶段的特点和需求有针对性的开展项目辅导活动和融资路演活动，提升大学生创新创业项目质量和创业成功率。

7.建立创业项目梯队体系：鼓励大学生以兴趣小组或创新创业团队等形式开展探索实践，围绕大学生创意思维、创新精神、创造能力、创业意识和创富理想等分门别类有针对性的开展辅导提升活动，构建层次递进的创业项目梯队。

8.开展大赛宣传及总结工作：深入解读宣传“互联网+”大学生创新创业大赛的重要意义和相关政策，及时总结选树宣传赛事中涌现出的师生先进典型，开展表彰活动，营造双创浓郁氛围。

(三) “互联网+”大赛组织的关键时间节点

4月-7月，发动宣传、动员报名及项目挖掘，校级用户在系统中对报名项目进行审核；项目团队参加国家、省、学校组织的各类红旅活动。

6月-7月，校赛筹备、项目孵化加速。

6月30日，各校完成校赛组织工作。

6月30日24时，大赛官网报名数量为基数分配晋级省赛复赛数额。

7月4日，公布各校晋级省赛复赛数额。

7月6日，校级管理用户在系统中根据分配数额完成项目推荐工作。

7月下旬-8月上旬，省赛复赛。

8月中下旬，省赛决赛。

9月-10月，国赛推荐项目训练营。



10月，国赛。

(四) 参赛项目来源

1. 学生自发

来自学生自发创意，自主创新、商机发现。充分体现90后大学生的特色项目，如西安电子科技大学的“小满良仓”项目。

2. 科技成果转化

将科技成果转化和大学生创新创业融合在一起，使科研项目转化为大学生创新创业项目，形成了高质量参赛项目。在促进大学生创新创业的同时，进行了科研成果产业化，创造更大的价值。往届“互联网+”大赛金奖项目中，此类项目占三分之二以上。如厦门大学的“荒漠绿洲”项目。

3. 产教融合协同创新

产教融合为高校和企业之间搭建了一座资源共享的平台，学校和当地的产业紧密结合，快速地获得产业需求信息，并实现资源对接。学生通过企业提供的实践基地或实训场景等方式，在理论指导实践的过程中实现创新发展，而企业则将学生的创新进行产业化。通过大学生创新创业项目帮助当地企业转型升级。如西安交通大学的“金刚模”项目。

4. 特色专业+优势学科

国家正加速推进一流大学和一流学科建设，以奠定更夯实的科技创新基础。大学生项目团队可与学校的特色专业及学科特色紧密结合，通过创新创业，促进学校特色打造，促进特色专业与学科建设。如广西医科大学的“珍稀濒危中药材种苗繁育及产业化扶贫”等项目。

5. “互联网+”新技术

基于“互联网+”的技术创新与应用创新层出不穷，出现了很多与VR（虚拟现实）、AI（人工智能）、物联网、大数据及云计算深入结合的双创项目。“互联网+”是人类在技术领域的巨大进步，将重新建构世界的连接方式，重新配置社会资源。在这个过程中，不断涌现的新技术将大大激发大学生双创热情。如厦门大学的“我知盘中餐”项目等。

6. 师生共创



高校教师与学生一起将高校科研成果转化为创业项目和产业项目的方式，教师于项目实施中进行专业教学指导，学生则在项目进行中使知识得以转化应用。使得大学教授这样的实验室成果的主要贡献者与实验室技术的主要参与者的学生共同发起和完成技术的产品化、市场化。如山东中医药大学“金银花”项目。

7.校友帮扶

已毕业校友已经在社会各个行业走上重要的岗位，且与母校有着很深的情感，通过校友帮扶，会成为一个重要的大学生创新创业项目与校外导师来源。另外，大学老师也有很多好的想法，有着丰富的社会资源，也会成为大学生创新创业项目的重要来源。如云南大学滇池学院的“彩云本草”项目。

8.电子商务创新创业

利用第三方电子商务平台创新创业，创业门槛相对较低，可以发挥大学生熟悉互联网的优势，帮助线下传统企业电商运营。基于第三方“电子商务平台”的创新创业，适合小微创业，成就更多“小而美”的企业，并能够较好实现“通过创业带动就业”。如江西外语外贸职业学院的缘蜜——助力蜂产业精准扶贫项目。

9.政府公共采购与社会公益服务

随着政府部门的简政放权，越来越多的政府职能将通过面向社会采购服务的方式进行，存在巨大的创新创业空间。此类市场受众群体范围广，市场空间大，且极易得到快速普及。通过创新与创意极大提升政府公共服务质量与效率，实现双赢。如福建农林大学的“引凤计划”项目。



附件 1：往届青年红色筑梦之旅赛道部分金奖项目简介

1.橘友生物，助力科技扶贫——环保诱蝇球，解决果蔬虫害

双翅目实蝇类害虫一直是害虫防治界的难题，农民深受虫害困扰，尤其是柑橘大实蝇、柑橘小实蝇和瓜实蝇。当今市场上一些实蝇诱杀产品价格高，易造成农药残留，实用性低，但果蔬种植用户多，高价低配的产品对于农户来说并不适用，虫害危害面积大，产品使用数量多，会给农户带来额外的负担。为了解决农民这一困境，袁隆平院士、邹学校院士、柏连阳教授及莫博程博士带领研发团队成立了具有自主知识产权的湖南橘友生物科技有限公司。公司核心成员在上述几位专家的悉心指导下将所学知识运用于实践，生产与示范。并大面积推广橘灯笼果蔬通用诱蝇球，将提取出的实蝇害虫信息素与食物诱剂作为引诱成分，置于可完全降解的果蔬通用诱蝇球内达到诱杀实蝇害虫的目的，目前推广规模面积达近百万亩。

营销主要采取两条线路：①代理模式：a.与各省各县经销商合作，设立各级代理进行销售推广。b.在淘宝等电商平台，开设网店进行网上销售。②扶贫模式：政府与公司直接合作并以低于市场销售价格的售价进行供货，然后政府将橘灯笼果蔬通用诱蝇球发放给当地农民。2018 年公司扶贫总额达 243 万元人民币，举行大型公益活动数次，共帮助 300 多个县、2000 多个乡镇、25000 多个村，60 余万户农民，减少了实蝇类害虫危害的蔬菜水果约 1.2 亿公斤，增产高达约 3 亿元人民币。公司已申请专利 11 项并已授权 6 项，获政府扶持金 26 万元。

2.一世花开——优质月季切花助力精准扶贫

项目依托山东农业大学园艺学科优势和农业部黄淮海实验室攻克了北方无法生产优质月季鲜切花的难题，使较寒冷的北国也能盛开优质的月季切花。并且以独创的 L 型压条技术，并配合喷施生长调节剂等技术，种植出的月季切花品质高于山东本地，达到国际标准。同时精准调控花期，迎合上市时间，产品在市场上供不应求。

项目以山东为中心进行北方月季切花生产销售，供应北方市场，降低运输成本、提高经济效益。截至 2018 年 7 月，带动山东为主的 6 省 10 个贫困镇农民脱贫，带动临沂和日照市示范面积达 970 余亩，带动农民就业 1300 余人，产品远销京津冀等 9 省，农民年人均纯收入从种小麦玉米的 1000 元提高到种鲜切花的 25000 元，收入增 25 倍。同



时为内蒙古、河北、河南、安徽、江苏、浙江、江西、福建、山东等 9 省总计 1100 余亩大棚提供种苗与技术服务，4 年累计总产值达 1.9 亿元、累计为花店提供约 2.4 亿枝鲜花、为花店节省约 1440 万小时进货时间，为农民增收约 9600 万元。

3. “草芝源”金银花精准扶贫——新品种与种植技术推广

本项目以山东中医药大学中药资源与质量控制实验室为研发平台，结合革命老区沂蒙山道地药材金银花种质混乱、农户种植水平低等长期存在的痛点，通过为农户提供种植技术指导、选育“华金 6 号”新品种并推广种植、与医药企业合作等方式，将团队的科研成果更好转化为扶贫工具。基于以上几点，团队成员于 2017 年成立了济南草芝源中医药发展有限公司。本团队还研发了金银花茶、金香解毒止痒液等一系列具有自主知识产权的金银花产品，提高金银花附加产值，打造对贫困地区产种销“一条龙”的帮扶模式。

本团队不断创新金银花的精准扶贫模式。一是通过不断改良缺陷，选育良种，培育出产量高、易采摘的“华金 6 号”新品种，并进行推广种植。二是以合作社为基点，对药农进行技术培训与田间指导，切实保障农户种植的金银花质量好、产量高。三是通过与药企合作，为农户提供包销服务，保证农户种植高品质的金银花有稳定的销售渠道。农户提供包销服务，保证农户种植高品质的金银花有稳定的销售渠道。团队现有指导老师 1 人，技术顾问 3 人，学生成员 7 人（博士生 1 人、硕士生 3 人、本科生 3 人），共承担与金银花相关的国家级、省级课题 23 项，获得实用新型专利权 1 项，申请国家发明专利权 7 项。获植物新品种权 3 项，国家标准 1 项，省级标准 1 项。本团队共有 5 处金银花种植基地通过中药材 GAP 认证，建立国内外最大的金银花基因库，并制定了肥料施用和病虫害综合防治技术规程。项目自 1999 年项目实施至今，扶贫覆盖总面积达 46.4 万亩，涉及农户 12.7 万户。

4. 授粉熊蜂行业领跑者

镇江邦卜生物科技有限公司于 2017 年 5 月成立，定位于近 400 亿元的设施农业授粉市场，用创新方法培育熊蜂，配以独特商业配套，推出授粉熊蜂产品，实现大棚授粉熊蜂的高效使用，有效提高大棚农户收益。现有常州 1000 平米标准化繁育基地，年产达 2 万箱，通过线上线下结合的销售方式，在大棚农户、生产合作社、蔬菜生产基地推



农产品，目前已全覆盖江苏省 13 个地级市，与宿迁泗阳县、徐州丰县等地区建立扶贫对接，累计为农户增收 600 万余元。

5. 小康农民讲习所

小康农民讲习所由吴迪团队发起成立，具备生产管理技术、农业标准化服务、市场渠道服务等专业技能，结合高技术人才团队和高校大学生群体，打造农民众创扶贫基地，开展职业农民培训，帮扶贫困户可持续脱贫。目前，小康农民讲习所运营主体拥有 7 座自营农场，为 100 家农业经营主体提供服务，2017 年营业收入达 1.2 亿元，已帮助 1000 多户贫困户实现可持续脱贫。

“智慧农工培训”计划，培训职业农民成为当地农业产业及其他产业发展的高水平人员，已培训新型职业农民 5 万余人次，帮扶 500 余个农业经营主体，让 10 万农户感受到农业科技带来的增收红利；“校企众创”计划，将科研成果以创业的形式落户到农村，转化科研成果、提高农科水平，共建 5 个专业实验室，成立 8 支创业团队，落地 20 余项科研成果。“工业振兴”计划，在村镇引入“绿色制造业”企业，提供更多工作岗位，吸引外出务工青年返乡就业，一期引入的“银帆电子”示范工程，总计提供 5000 个工作岗位，返乡青年可获得不低于 3 万元的年收入。

6. 野生黑枸杞全产业链综合扶贫项目

项目是集黑枸杞的品种繁育、人工种植、深加工研究、产品生产及“漠兰杞”品牌打造为一体的全产业链开发项目。主要产品为黑枸杞超临界干果、黑枸杞萃取物、花青素纯化物、黑枸杞饮料、黑枸杞保健酒、黑枸杞泡腾片及水溶片；产品逐渐由初级产品向深加工产品过渡，努力提高产品附加值，完善产业链，实现产业链上下游联动发展，相互促进。项目申请国家专利四项，完成了黑枸杞基本成分测定，完成了不同产地黑枸杞花青素含量的对比，完成了黑枸杞花青素的部分开发研究，突破了黑枸杞中花青素活性较强，难以稳定分离的难题，并实现萃取分离。5 年来投入近 2600 万元，奠定了产业发展的技术基础；企业现有固定资产 1800 万，自有“黑枸杞”基地面积 3 万余亩，其中人工种植面积 4200 亩，工业厂房占地 50 亩，第一期使用面积 12600 平方米，年销售额 1200 余万元，带动近 200 户群众脱贫致富。

7. 金刚模/高端热作模具——改善农村生态、带动农民再就业



近年来，传统模具行业痛点日益显现。国内的模具行业以中低端模具产品为主，产能落后，高端模具长期受到国外垄断，同时模具制造与使用过程中造成的环境污染非常严重。项目依托西安交通大学国家重点实验室的技术力量，首创了热处理+表面改性+涂层的集成核心工艺，产品寿命提升 3 到 13 工倍，同时从根源上避免了模具产品在生产和使用过程中造成的环境污染，实现了零排放。目前，已成立临沂世宏模具科技有限公司，注册资金 400 万元，与科创材料、豪门铝业等四家企业签订了近 2000 万订单，预计年底实现 1000 万产值，与临沂及周边地区 31 家企业签订合作协议，预计可提高产值近 10 亿，带动 3500 余农民再就业。按照临沂模具行业，车间工人平均工资每月 3820 元来计算，农民人均增收超 3 万 3 千元每年。

8.果蔬卫士——科技扶贫，保鲜致富

“果蔬卫士——科技扶贫保鲜致富”由厦门引宇生物科技有限公司创始人贾玉龙博士担任项目负责人，由生命科学学院陈清西教授具体指导。该项目以“新一代果蔬保鲜剂”为创新理念，提取植物天然活性成分，通过抑制果蔬的酶促褐变反应以及美拉德效应，构建能够抑制果蔬内源性褐变和微生物腐败的果蔬保鲜剂，以替代性褐变腐化的绿色保鲜理念，延长果蔬储藏期，扩大果蔬出口，提高果蔬等农产品经济价值，为我国的优质农产品出口奠定坚实基础。同时果蔬卫士成分经国内外权威机构检测认证均达到安全无毒的标准，现具有独立知识产权，已获得 2 项国家发明专利授权，包含 13 种天然提取成分，并延伸出 20 款针对不同果蔬的系列产品。

为响应精准扶贫的号召，本公司与企业、合作社合作，以一定的价格优惠提供本产品，减少其在运输过程中的果蔬腐损，并签署合约，增加其面向贫困农户的果蔬收购量，间接带动当地贫困户收入。在试点的福建省三明市建宁县，在 2018 年底将有 1600 户 4963 人因果蔬卫士人均收入增收近一万元。截至 2018 年 9 月，项目团队已走访 8 省 54 个县市，签署合作协议 56 份，覆盖贫困农户 5790 人次，合作土地 26 万余亩，预计帮助当地增收 4700 余万元。

9.引凤计划——全国领先的乡村人才振兴服务机构

项目通过“引凤”乡村振兴工作站，通过聘请专家智库、打造农业大数据系统，组织高水平运营团队，为人才返乡提供项目对接、农资供应、产品销售、政策咨询、技术



指导、专项培训等一站式创业服务。一是开展政策咨询，将国家省、市、县各级政府部门及县直部门的涉农政策进行整理，并且梳理政策申报流程，提供申报样本，大大提高了农业生产者的申报效率。二是进行技术指导，根据农业生产的主要内容，聘请本土专家和高校专家，起到了及时预防，及时控制，灾后救治的重要作用。三是开展专项培训，按照农业生产的流程开展培训，在生产前端、中端、后端都邀请相对应的人才、专家进行授课。

10. 飘向贫瘠土地的“彩云本草”——乌蒙山区种养殖领域的扶贫先锋

云南彩云本草食疗科技有限公司是一家专注于中草药种植的农业科技有限公司。创始人赵庆早是云南大学滇法学院 2017 届建筑工程学院毕业生。公司项目“彩云本草”依托乌蒙山区得天独厚的自然环境，致力于以现代农业帮助中国贫困片区农民返乡创就业，按照“政府+企业+高校+农户”思路，打造现代化互联网云端数据库下的智能化中药材种植。为人们提供优质、低价的好药材。目前，“彩云本草”项目中药材面积达 940 亩，年产值突破 500 万元，带动 12 户农民创业就业，17 户建档立卡贫困户脱贫，实现人均年收入 2000 元提高 6000 元，最高达 1.2 万元。

11. 我知盘中餐——大数据精准助农新平台

“我知盘中餐”利用大数据以及人工智能技术，致力于打造从生产到销售的农业链核心环节驱动与优化服务平台。平台从盲目种植、供需不对称和农产品滞销三大痛点切入，结合大数据前沿科技，解决农产品产供销问题，利用先进的移动互联网核心技术，为农村与农户提供农产品价值链四大核心环节的服务：种植规划服务、种植技术服务、市场营销服务、品牌建设服务，推动精准扶贫和乡村振兴。

同时，平台提供全网营销矩阵和自营农产品销售的复合电商推广服务，发挥全网营销矩阵优势，线上线下打开市场。平台还与各大农产品采购商联系，提供多元渠道定向深度推广的 B2B 营销服务。平台进行自营平台专区品牌建设的同时，还进行多网域的品牌建设，通过故事、文化等形式包装农产品，已成功打造了晋美山村、虎妈壹家、好客农夫等多个优质农产品品牌。

12. 小满粮仓

“小满良仓”是 2016 年由西安电子科技大学创业团队——快赞科技打造的农产品电商品牌，通过对西部特色农产品进行特色挖掘，并进行配套电商园区运营，带动农产



品产业升级。公司运营的县域电子商务园区，入驻电商企业 150 余家，吸纳个体微电商 300 余家，2016 年农产品总销售额达 20 亿元。目前针对贫困户的猕猴桃、小米、紫金枣、滩枣、苹果、酥梨等滞销农产品开展扶贫促销活动 203 场次，帮助农户销售滞销农产品 2000 余万斤，农户增收 3000 余万元。

13. 贵在植染——以植染技术革新助力贵州脱贫致富

常州市艺染生物科技有限公司于 2018 年 4 月 19 日成立，是一家生产植物染料和提供技术服务的公司。公司主营产品为粉体植物染料，可用于服装配饰、家纺用具、日化用品等多领域的棉、毛、丝、麻等纺织品印染，尤其适用于安全性要求高的婴幼儿面料、内衣、床品等领域。产品具有合成染料无可比拟的健康、环保优势。本公司实现了植物染料量化生产，拥有授权专利 7 项，牵头制定中国首个纺织植物染料团体标准，植物染料成套技术通过部级鉴定，处于国际先进水平。公司开办 4 个月实现销售 41.6 万元。根据已有订单，2019 年净利可达 1000 万。目前已在贵州省三都县一期种植蓝草 858 亩，实现了 143 户脱贫，户均增收 9600 元；已获订单 160 吨，带动农业种植 3000 余亩。

14. 游鲜生——生鲜电商助力精准扶贫

“游鲜生”是长沙市花果山信息科技有限公司旗下以“为耕者谋利，让食者满意”为目标的生鲜电商品牌，项目核心是将农业供应链改革服务与“精准扶贫”理念相融合。公司核心产品是农产品供应链管理服务，包含采购、品控、加工、运输、营销、售后、资金、咨询等，目前累计服务 82 家电商平台和新零售企业，包括天猫、京东、世纪联华、盒马鲜生、贝店等。项目成立至今两年多的时间里，“游鲜生”团队深入乡村，累计走访近 110 个村，300 个产地，覆盖 12 个省份，在全国拥有 85 个农产品基地，亲自操盘 142 种单品。在广西南宁建有 3500 平水米联营仓库，2018 年，公司在安远县与当地政府共同建立 374 亩红薯标准化种植基地，包产包销，用于种植“普薯 32 号”。一期工程带动当地 82 户贫困户就业，帮助当地增收约 120 万元，成功解决安远县由于赣南脐橙果树发生病害，农民面临返贫的问题。

15. 缘蜜——助力蜂产业扶贫新模式

“缘蜜”，主营蜂产品，与江西省养蜂研究所达成战略合作关系，项目上游对接养蜂农户，下游利用互联网平台全网推广，打通线上线下销售渠道。带给消费者全新的蜂



蜜体验的同时，电商助农、精准扶贫。缘蜜在产品开发上注入互联网思维，以新媒体、微信、微博、视频营销、直播、分销加盟、公益经济的方式开展全网营销，并开设 020 体验馆，带给客户全新的蜂蜜体验。缘蜜响应江西省政府农业厅号召，助力蜂产业精准扶贫，构建缘蜜蜂业生态体系。从 2015 年 5 月至 2018 年 9 月，走访了 15 个县市、93 个地区。总共签约了 517 户贫困户，目前为止已经有 453 户贫困户成功脱贫。

16. 桃醉井冈——红色茅坪奔赴小康筑梦工程

江西科技师范大学研究生院自 2015 年起在井山市茅坪乡建立志愿服务基地、成立精准帮扶小队，支持研究生自发成立桃醉井冈工作室，重点开展当地黄桃产业的精准帮扶工作。桃醉井冈工作室与井冈山市峰源果业种植专业合作社独家合作，精心构建“教育+文化+产业+技术+品牌+营销”六位体的井冈神山模式。桃醉井冈工作室依托江西科技师范大学的科研背景，与多名博士教授专家团队共同研究，研发出摘星护桃等三大核心技术解决黄桃种植痛点问题。通过引入顺丰冷链进村、延长销售周期等方式实现黄桃最大程度保鲜。桃醉井冈工作室不断探索电拓宽思路，创立桃醉井冈品牌，设计桃喜小人物并注册桃喜商标，设计多个系列精品包装，开发小程序等方式来打造桃醉井冈超强 IP 效应。工作室利用流量营销、IP 营销是精准营销多种方式拓宽营销渠道，用“新”帮助当地在蓬勃发展的黄桃产业中抢占先机，让青山上的金果实实实在在地变成农民口袋里的“致富果”。

17. 稻渔工程——引领产业扶贫新时代

项目拥有南昌大学生命科学学院、江西省水产动物资源与利用重点实验室和江西省特种水产产业体系等单位的技术支持，历经数十年技术攻关，集成、创新、示范和推广了国内领先的“稻虾”、“稻蟹”、“稻鳖”、“稻蛙”、“稻鱼”和“稻鳅”等 6 类 12 种典型模式。创新“八字经”种养法、自主选育 13 个水产养殖新品种、研发 14 项稻渔工程配套核心专利和循环生态养殖模式，可基本满足全国所有适合开展稻渔综合种养地区需求。

本项目以“政府+项目团队(公司)+合作企业+专业合作社+贫困户”的运作模式为新型农业经营主体(大型养殖企业、专业合作社及家庭农场等)提供国内领先的全套稻渔综合种养“新模式”技术服务，实现合作企业效益提升，从而达到振兴乡村、带动农民脱



贫致富的目标。项目团队为了帮助农民切实掌握稻渔综合种养的相关技术，先后 3 次主办“鄱阳湖系列产业技术论坛”，并在田间地头开展技术培训超过 50 次，总受益人群超过 5000 人次。项目已与 19 家企业合作，直接技术服务面积高达 74660 亩，辐射推广面积高达 20 万余亩，遍布江西革命老区 17 个县(区)，并与合作企业成功帮扶 1513 户 4343 人走在脱贫致富路上。