项目名称	**路演军师 · RoadshowMaster (PitchAgent)** 创业者的AI军师——路演军师 · 运筹帷幄 · 决胜千里
项目标语	**每位创始人的AI军师智囊 · 让创业和路演不再是地狱开局**
项目类型	AI Agent · 垂直SaaS · 创始人赋能工具
参赛赛道	第十一届“创客中国”智能体与具身智能中小企业创新创业大赛
创始人	刘冠廷 · CMU科班 · AI Agent 与企业智能化方向创业者
联系方式	guanting.liu@hotmail.com · roadshowmaster.com

版本：2026-09-05 23:30

核心矛盾：路演能力决定融资命运，却是创业者最难被赋能的短板

- **融资路演是初创企业的"生死关口"**：BP质量、路演表达、投资人互动直接决定估值和存活率，却高度依赖创始人个人经验与表达天赋
- **现有工具碎片化、无垂直深度**：通用大模型（GPT/Claude/Kimi）可辅助写作，但缺乏创投行业范式知识，输出结果需大量人工修正，平均需10+轮对话才能产出可用版本
- **提示词门槛高，效率伪提升**：创业者普遍已在使用AI工具，但"会用"≠"用好"；提示词能力的差异导致同一工具产出质量天差地别，专业门槛并未真正降低
- **路演准备消耗创始人最稀缺的资源——时间与精力**：早期团队普遍人手不足，创始人被迫身兼BD、文案、讲师、主持多角色，核心业务被严重挤压
- **投资人侧信息不对称问题长期存在**：初创企业缺乏专业FA（融资顾问）辅导，不懂资方语言，导致优质项目因表达失误折损融资成功率

本文档适合按300dpi和100%比例横向居中逐页打印于A4纸。Copyright Freeman Liu 2026。

"路演军师"：创始人的专属AI军师，覆盖融资全链路的深度赋能系统

幕后军师
内容策划与深度撰写

- 基于1000+高质量商业计划书语料库，自动生成符合资方审阅范式的BP、技术白皮书、路演PPT
- 跨模型调度（LLM Router）机制，分维度深度诊断：逻辑严密性 / 市场竞争力 / 财务预测合理性 / 叙事说服力
- 通过Agentic Workflow深度拆解商业模式，在项目萌芽期完成逻辑闭环验证。
- 前置尽调项目逻辑漏洞，以"诤友"角色提出尖锐修改建议，而非单纯执行指令

阵前替身
全场景交互代练

- 虚拟评委系统：AI模拟不同风格投资人（财务型/产业型/VC/政府引导基金）进行压力测试路演
- 创始人数字分身（Founder Twin）7×24小时在平台或指定网页进行项目解说、QA互动、潜在投资人信息收集，打造创始人IP
- 新闻发布、社媒互动、公开场合FAQ的标准化内容预生成与动态更新

随身参谋
实时助攻与路演军师

- 线上/线下路演过程中，实时语音转文字分析现场语境，收集反馈，即时打磨和升级项目逻辑
- 毫秒级推送话术建议、逻辑补充、风险预警，创始人"耳边有军师"
- 必要时由能言善辩的AI路演军师（AI Roadshow Master）代替项目团队进行现场路演和互动答辩，最大限度撬动资方兴趣和信心

本文档适合按300dpi和100%比例横向居中逐页打印于A4纸。Copyright Freeman Liu 2026。

架构：云端SaaS平台 × 垂直领域私有智能体大脑

产品形态

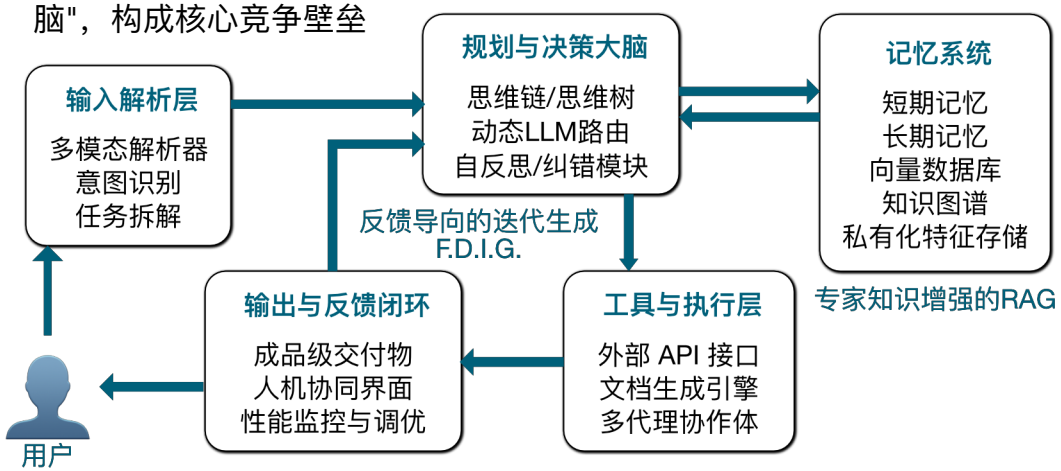
- 云端服务端 + 前端客户端的SaaS架构；不自研基础大模型，专注垂直领域智能体能力封装与调度
- 前端：创始人工作台（模型参数配置 / 项目管理 / 文档中心 / 对话交互）
- 后端：完全私有化的"智能大脑"，构成核心竞争壁垒

数据飞轮（核心护城河）

- 用户使用过程中产生的交互数据，经差分隐私/去特征化处理后回流云端
- 形成"用户越多 → 系统越专业 → 产品越好用 → 用户越多"的正向增强回路
- 先发积累的知识库与行为数据构筑难以复制的垂直领域数据壁垒

核心技术栈（私有壁垒）

- 垂直知识库：1000+经典创业案例、商业计划书语料，持续沉淀行业专家知识
- 知识图谱 + 向量数据库：结构化创投行业认知，支撑精准RAG检索增强生成
- Agentic Workflow引擎：多步骤、多角色智能体任务编排与自动化执行
- LLM Router（大模型路由器）：根据任务类型动态调度最优底层模型，兼顾质量与成本
- 提示词模板库 + 动态生成器：将行业经验固化为可复用、可迭代的提示工程资产



本文档适合按300dpi和100%比例横向居中逐页打印于A4纸。Copyright Freeman Liu 2026。

TAM → SAM → SOM 三层市场拆解（附数据来源）

TAM（总潜在市场）

- 2024年中国一级市场投融资总金额为6,760.6亿元人民币，新备案私募股权投资基金认缴资本总额约1.17万亿元（处于周期底部）
- 保守口径TAM ≈ **6,760亿**
- 若含未披露融资事件（据烯牛数据，仅30%的融资事件通过新闻披露，其余70%通过工商变更数据挖掘），实际市场规模估计超**2万亿元/年**

SAM（可服务市场）

- 2023年全国共有12,666家公司获得投资，假设未来水平维持，每家使用本平台客单价1万元，共**1.26亿元**
- 广义目标用户（有路演/融资/BP撰写需求的创始人）保守估算超50万人/年（含参加创业赛事、申请政府扶持基金等非VC融资场景），若加入更广泛的"创业赛事+政府基金申报"场景（估算50万人，转化率5%），SAM可扩展至约**25亿元**

SOM（可获得市场）

- 2024年全国投融资事件约6,382起，涉及企业数量约6,000家，假设以客单价1万元渗透10%，收入为600万元
- 2024年全国创业赛事参赛者50万人，假设以客单价3千元渗透1%，收入为1,500万元
- 全国的孵化器和加速器（B端合作）约500家，假设以客单价5万元渗透5%，收入为1,250万元
- 合计SOM约**3,350万元/年**，预测第4年内破1亿元ARR

总结：TAM超6千亿元，SAM约25亿元，SOM近3,350万元起步，第4年目标破亿——处于周期底部的中国创投市场仍每年产生逾万家融资事件，垂直赋能工具的高效切入窗口已然打开。

来源：IT桔子（2024-2025年中国新经济创投数据报告及2023-2024年中国新经济创投数据报告）、财联社创投通·执中数据（2024年）、36氪创投风投行业年度白皮书（2024）、烯牛数据（2024年）、睿兽分析CVC报告（2024）

本文档适合按300dpi和100%比例横向居中逐页打印于A4纸。Copyright Freeman Liu 2026。

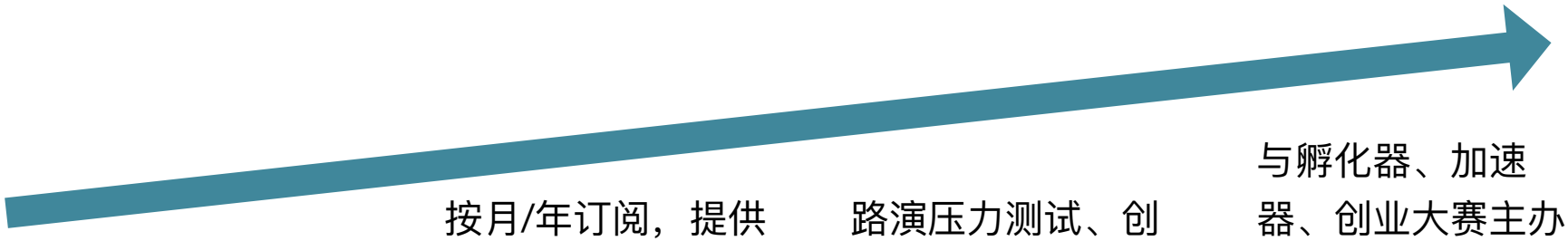
市场环境和历史机遇驱动因素

- **政策红利持续**：国家"大众创业、万众创新"战略长期推进，各级政府创业扶持政策密集落地
- **AI基础设施成熟**：算力过剩 + Token成本持续下降，垂直SaaS的边际成本趋近于零
- **供给侧缺口显著**：通用AI工具无法满足资本沟通的专业化、范式化需求，高效垂直工具市场仍属蓝海
- **创业浪潮加速**：AI降低创业门槛，一人公司/小团队创业将成结构性趋势，目标用户群体持续扩大

TAM超6千亿元，SAM约25亿元，SOM近3,350万元起步，第4年目标破亿——处于周期底部的中国创投市场仍每年产生逾万家融资事件，垂直赋能工具的高效切入窗口已然打开！

本文档适合按300dpi和100%比例横向居中逐页打印于A4纸。Copyright Freeman Liu 2026。

多层次变现体系，SaaS订阅为基础，高价值服务为增长引擎



免费增值（Freemium）	订阅制SaaS（核心收入）	按场景付费（Pay-per-use）	机构/赛事合作（B端）
基础文档生成功能免费开放，构建用户规模与口碑，驱动付费转化漏斗	按月/年订阅，提供完整功能模块访问权限；面向活跃参赛和融资备战的创始人群体	路演压力测试、创始人智能分身定制、实时路演助攻等高价值功能按次或按项目计费	与孵化器、加速器、创业大赛主办方、政府创业扶持机构合作，提供批量授权或定制服务包（如众创杯）

单位经济模型（Unit Economics）

平均客单价：¥10,000/项目（按场景付费）或订阅折合同等价值

目标：低获客成本（CAC）依托赛事渠道与口碑裂变；高留存（LTV）依托融资全周期陪伴属性

随数据飞轮成熟，边际服务成本持续下降，毛利率具备显著提升空间

本文档适合按300dpi和100%比例横向居中逐页打印于A4纸。Copyright Freeman Liu 2026。

竞争格局：通用工具泛滥，垂直深度缺位

直接竞争者（同类工具）

- **通用AI写作工具**（Kimi / 豆包 / 文心一言 / ChatGPT）：具备基础文档生成能力，但无创投行业专业知识沉淀，无Agent能力，无路演场景适配，输出质量高度依赖用户提示词水平；属于"能用但不好用"的替代品
- **创业服务平台**（创业邦 / 36氪企服 / 镁客网）：以信息撮合和媒体曝光为主，工具属性极弱，无AI深度辅助能力，人工顾问模式成本高、响应慢、标准化程度低
- **FA机构（融资顾问）**：专业度高但服务门槛高（通常要求股权分成或高额固定服务费），早期项目难以获得高质量服务；人力资源瓶颈导致无法规模化

间接竞争者（工具链替代）

- **Gamma / Beautiful.ai**：PPT自动生成工具，仅解决视觉呈现问题，无内容策划和逻辑架构能力
- **Notion AI / Tome**：通用文档生成，缺乏创投语境下的专业知识图谱和行业范式理解
- **路演培训机构**：线下课程模式，一次性消费，无法随项目演进动态更新，时间成本高昂

本文档适合按300dpi和100%比例横向居中逐页打印于A4纸。Copyright Freeman Liu 2026。

竞争格局：通用工具泛滥，垂直深度缺位

竞争象限对比

维度	**路演军师**	通用大模型	FA机构	培训课程
创投垂直深度	★★★★★	★★	★★★★	★★★
AI自动化程度	★★★★★	★★★★	★	★
服务可及性/成本	★★★★★	★★★★★	★★	★★★
7×24实时响应	★★★★★	★★★★	★	★
个性化深度定制	★★★★★	★★	★★★★	★
数据飞轮护城河	★★★★★	★	★	★

核心竞争结论：市场存在显著的"专业度-可及性"矛盾——越专业的服务往往越贵、越难触达，越便宜的工具越缺乏垂直深度。“**路演军师**”恰好填补这一空白，以AI算力替代人力成本，以垂直知识替代通用泛化，构建差异化的不可替代性。

本文档适合按300dpi和100%比例横向居中逐页打印于A4纸。Copyright Freeman Liu 2026。

五层护城河，越用越深

第一层：垂直知识壁垒（先发数据资产）

- 以1,000+高质量BP与路演案例构建初版专家知识库，涵盖创投范式逻辑、资方审阅偏好、行业估值模型；通用模型无法复制，积累时间本身即构成壁垒
- 知识图谱持续迭代：行业术语、商业模式逻辑链、投资人关注维度，形成结构化认知资产

第二层：Agentic Workflow壁垒（技术架构复杂度）

- 多Agent协作框架（内容军师 + 虚拟评委 + 随身参谋）的设计与调优，需领域知识与工程经验双重积累，非通用开发者可快速复制
- LLM Router调度逻辑与提示词模板工程体系，属高价值私有技术资产

第三层：数据飞轮壁垒（网络效应）

- 交互数据经差分隐私处理后持续回流强化知识库，形成"用户越多→系统越专业→产品越好用"的正向增强回路
- 先发优势叠加飞轮效应：后发竞争者面临"冷启动"困境，无法短期内复制已积累的垂直数据资产

第四层：场景壁垒（创始人信任与粘性）

- 创始人将商业模式、财务数据、股权结构等核心机密托付平台，信任一旦建立切换成本极高
- 全周期陪伴（BP撰写→路演→投后）构成强生命周期绑定，LTV显著高于单点工具

第五层：品牌与渠道壁垒（创业生态位卡位）

- 深度绑定孵化器、加速器及创业大赛主办方，占据创业者最高频触达渠道
- “军师”和"诸葛亮"文化符号在中文创业语境下天然具备文化共鸣与传播势能，先发认知优势难以低成本撼动

本文档适合按300dpi和100%比例横向居中逐页打印于A4纸。Copyright Freeman Liu 2026。

联合创始人和商业顾问

Louis Xu 徐伟

技术开发和综合运营合伙人

NYU CS本科、**斯坦福**MBA

前**Meta**软件工程师-用户增长

AI-native和跨境电商创业者

AI创业内容博主“路易斯哥”

Ada Li 李珏秀

知识产权和法务合规合伙人

暨南大学法学本科

法律知产和跨境出海分享达人

知名律所实习生、小红书博主

Sikuo Yang 杨思阔

创业导师和融资顾问

志成资本、**信元资本**董事兼合伙人

香港数码港创业营导师、**明汇智库**导师

工合空间投融资顾问&创业导师

暨南大学客座讲师、**西澳大学**Web3讲师

指导和支持单位：
（特别致谢）

- **志成资本**
- **信元资本**
- **香港数码港**
- **工合空间**
- **暨南大学**

Freeman Liu 刘冠廷（核心创始人）

美国**卡耐基梅隆大学（CMU）电子与计算机工程硕士**、**暨南大学**青创同学会校友

省侨联青年华商研学班毕业学员、中国元宇宙学术工作坊暨元宇宙师资班毕业讲师

前**谷歌（Google）**实习生和**甲骨文（Oracle）**软件开发工程师（云计算部门）

现以董事、技术合伙人、技术顾问身份日常参与运作几家初创公司

AI原生+人机协同：三名创始人+AI智能体虚拟员工“军团式运作”

当前正推进产品原型、商业验证与关键合作，后续将按进展补强算法、BD 与交付协同能力

本文档适合按300dpi和100%比例横向居中逐页打印于A4纸。Copyright Freeman Liu 2026。

阶段定位：萌芽期 · MVP已验证 · 种子融资窗口打开

产品进展

- 核心MVP开发与内测完毕，已覆盖BP智能生成与诊断、路演PPT优化、虚拟评委压力测试三大场景
- 初版专家知识库、提示词模板体系及LLM Router基础架构均已完成第一版建设
- 经15名创始人种子用户参与内测，核心功能可用性与输出质量获得初步验证

市场验证

- 已完成小范围路演（含本次众创杯参赛路演），现场演示AI分身实时解说demo，获评委认可与市场反馈
- 已与两方潜在投资方达成种子轮/天使轮投资意向（In-Discussion阶段），正式Term Sheet洽谈中
- 种子用户访谈调研显示：创始人平均节省BP撰写时间超60%，路演准备周期由1-2周压缩至1-2天

关键里程碑（已完成）

✅ 完成产品方向验证与竞品调研
✅ MVP开发完成并通过内测
✅ 初版知识库建设启动
✅ 印证关键技术，获得正向反馈
✅ 两方投资意向确认，融资窗口开启

当前正在（进行中）

🕒 预约美国初创风投机构路演，尝试把北美作为创业备选地
🕒 MVP上云端，在短期内扩大试用用户基数，打磨商业模式
🕒 起草和完善软件著作权和发明专利申请书
🕒 对接初始合作伙伴，以及进一步优化BP

本文档适合按300dpi和100%比例横向居中逐页打印于A4纸。Copyright Freeman Liu 2026。

MVP产品——初创项目全自动路演答疑智能军师（个人电脑本地化运行版本，可现场demo）

本文档适合按300dpi和100%比例横向居中逐页打印于A4纸。Copyright Freeman Liu 2026。

阶段定位：萌芽期·MVP已验证·种子融资窗口打开

预计时间	轮次	投前估值（万元）	计划融资（万元）	投后估值（万元）	出让股权（比例）	估值增长（倍数）	资金用途
即时启动	**种子轮**	500	65	565	11.50%	-	产品迭代60% / 知识库扩建20% / 获客20%
种子后12-18个月	**天使轮（Pre-A）**	2,000	300	2,300	13.04%	3.54	团队扩充40% / 产品研发35% / 市场拓展25%
天使后18-24个月	**A轮**	8,000	1,500	9,500	15.79%	3.48	规模化扩张50% / 技术深化30% / 品牌建设20%

轮次	核心里程碑目标
种子轮（当前）	正式版上线·付费用户破100·知识库扩至2,000+案例·ARR达50万元
天使轮/Pre-A	付费用户破1,000·B端机构合作20+家·ARR突破300万元·数据飞轮跑通
A轮	付费用户破10,000·B端覆盖200+机构·ARR突破1,000万元·启动国际化探索

本文档适合按300dpi和100%比例横向居中逐页打印于A4纸。Copyright Freeman Liu 2026。

三年期预测（保守口径）

三年收入预测

指标	2026年（种子期）	2027年（天使期）	2028年（A轮期）
付费用户数	200	1,500	8,000
机构合作数	5	30	150
个人用户收入	**120万元**	**900万元**	**4,800万元**
机构合作收入	**15万元**	**150万元**	**750万元**
总收入（ARR）	**约135万元**	**约1,050万元**	**约5,550万元**
毛利率	65%	72%	78%
净利润/亏损	-80万元	-150万元	+500万元
MoM收入增速	-	15-20%	20-25%

本文档适合按300dpi和100%比例横向居中逐页打印于A4纸。Copyright Freeman Liu 2026。

三年期预测（保守口径）

核心假设

- **主要收费模式**：订阅制SaaS + 按场景付费（高价值功能）
- **平均客单价（ARPU）**：个人用户¥6,000-10,000/年；机构用户¥30,000-50,000/年
- **获客渠道**：赛事口碑裂变（低CAC）+ B端机构批量导流（高LTV）
- **毛利率假设**：SaaS模式边际成本低，成熟期毛利率目标 ≥ 75%

成本结构说明

- **固定成本**：创始人薪资 + 服务器/云计算费用 + API调用成本（早期约¥8-15万元/月）
- **变动成本**：Token调用费（随用户规模线性增长，随模型降价持续优化）
- **核心优化路径**：随数据飞轮成熟，本地化推理替代API调用比例提升，边际成本持续压缩

盈亏平衡分析

- **盈亏平衡点**：预计在天使轮末期（约2026年**年底**），月收入突破约80万元时实现月度盈亏平衡
- **关键财务指标目标**：LTV/CAC ≥ 5（健康SaaS标准）；用户12个月留存率 ≥ 70%

本文档适合按300dpi和100%比例横向居中逐页打印于A4纸。Copyright Freeman Liu 2026。

愿景：让每一位创始人都拥有自己的数字诸葛亮

阶段	时间	核心目标
扎根	1-2年	覆盖全国主流创业赛事体系，在AI创业、硬科技等垂直赛道建立深度专业化；每一个用它拿到融资的案例，都是最强产品背书
生长	3-5年	从路演工具进化为创业全周期OS；创始人数字分身可部署于任意第三方平台，成为创业者与外部世界交互的通用接口；向机构侧开放匿名项目画像，切入一级市场信息流通基础设施
引领	5-10年	定义AI时代创业新范式——OPC一人公司 + AI军师实现对传统团队的降维竞争；服务网络延伸至港澳台、东南亚及北美华人创业社群

一句话使命：

AI让创业和路演不再是地狱开局！

欢迎微信交流！

本文档适合按300dpi和100%比例横向居中逐页打印于A4纸。Copyright Freeman Liu 2026。