

先把出海想法， 做成能看见的项目

先用展示资产验证资本端反馈，再决定是否启动项目。

可视化项目资产

商业判断

先展示，再验证

很多老板的第一反应，是先招人、做原型

但你可以先知道，别人是否愿意继续谈

同样是验证项目，前置投入的顺序可以不同。

直接开干

招聘与组建团队

原型和完整项目投入

做完再验证市场与合作

先押上较多成本

演示先行

先把项目做成展示资产

先拿反馈、谈融资与合作

再决定是否继续投入

先让价值接受反馈

不是不做产品，而是别在价值未明时，先押上全部成本。

为什么不一定要把项目做完

你买的不是一份 PPT，而是一次更低成本的验证

先把项目变成能被看见、讨论和反馈的对象。

少前置投入

先做必要的展示与验证，
不先铺开完整团队。

控制开始时的成本

早得到反馈

更早知道客户、投资人
或合作方的真实反应。

让项目先被选择

保留选择

继续、调整、暂停或退出，
而不是只能硬撑。

避免只有“开干”一条路

是否更划算，要拿具体项目的投入、反馈与结果来比较，
不能把“演示先行”直接等同于普遍的高 ROI。

你的想法与人脉，加上我的经验与产业链组合

从“我有一个想法”，到“别人愿意听你说”

不是套模板，而是把你的优势做成能被理解和讨论的项目。

访谈与理解

找出你项目里真正有价值、
还没被讲清的部分。

你的经验是起点

最佳实践研究

先找适合这个项目的做法，
再写、再做、再交叉检查。

关键是取舍，不是堆信息

制作与表达

围绕你的项目做研究、制作与检查，
关键判断和取舍由我负责。

让价值变成展示资产

不是把你的项目变成我的模板，而是把你的优势做成你的表达。

可视化成果，是拿去获得反馈的工具

一套可以按目标组合的项目资产

不是为了凑齐四件套，而是为了让人理解、讨论并作出选择。

项目立项书

明确方向、价值与验证路径

BP / 路演

用于融资、合作与项目介绍

项目官网

让人公开、直观地了解项目

3 条介绍短视频

用更短时间让人抓住项目价值

先用于验证与沟通；资产本身不等于融资、签约或退出。

不是只有开干或放弃

提前设计反馈点、融资点与退出点

验证的是老板的具体项目，不是这个服务盘子。



不确定仍然存在，但不必等到项目做完才面对。

先聊你的项目

你有一个想法， 我们先把它做成能验证的项目

你想做什么？

一个具体项目或出海方向

现在最值得先验证什么？

价值、需求，还是下一步路径

你最想让谁认可？

客户、投资人，还是合作方

先拿反馈，再决定投入。

你出想法与资源，我出经验与实现。合适，就往下做。