

南阳商业计划书写法指导,怎么写商业计划书可以吸引投资人?

产品名称	南阳商业计划书写法指导,怎么写商业计划书可以吸引投资人?
公司名称	南阳乾途致远实业有限公司
价格	18000.00/套
规格参数	
公司地址	南阳市卧龙区卧龙路与滨河路交叉口凤凰三楼
联系电话	18238118463 15637762669

产品详情

对于大多数南阳创业公司来讲，商业计划书是融资必备的敲门砖，每个公司创业者都需要思考自己公司的商业模式、盈利模式，然后根据自身的公司的特点创作自己的商业计划书。乾途致远公司成立以来，发展迅速，已累计为上千家客户提供专业报告撰写、管理诊断、及投融资报告编写服务。公司专业服务能力和服务态度得到了客户的高度认可。目前公司有近40%的业务来源于客户的二次或多次购买，我们的案例涵盖地产开发、电子商务、旅游、移动互联网、医疗教育、汽车建材、食品加工、物流、化工种植、酒店、金融、养老、文化生活、农业养殖等行业，行业经验丰富，为高品质报告提供支撑。

著一名经济学家戴尔·麦康基说过：计划的制定比计划本身更为重要。事情只有想得清，才能做得清。一份经过细心打磨的商业计划书，不仅仅是对投资人的尊重，更是对自我创业初衷的肯定。而一份适宜的商业计划书更有利于交流，让投资人对你的项目在短时间内就能了解到精髓，使后续的交流更高一效。

那么怎样才能做好一份标准的商业计划书呢？

第一部分：目标用户的痛点和需求

创业的过程就是解决用户问题的过程。因此，在商业计划书的一开始要展示的，是这个创业项目是在试图解决什么问题？这个创业项目抓住了什么样的机会？这个机会当中，这个人群他们存在什么样的痛点？目前用户的需求是被怎么满足的？

所以，创业者必须基于自身产品和服务的清晰认识并做好创业前的市场调研，对目标市场和目标客户群的调研分析，Zui好用数据来进行理性分析和佐证。

第二部分：解决方案与产品

针对第一部分提出的用户痛点和需求，该怎样去解决呢？

在这一部分就要呈现出你的产品或者盈利模式是怎么样？你的项目的核心价值是什么？

这一模块其实主要包含两个部分，第一部分是产品，你要用你的产品去告诉受众及投资人，我是用什么去解决这个问题的。

另一部分就是盈利模式，你需要告诉投资人，我的产品和解决方案未来式怎么赚钱的，我的成本在哪？收益点在哪？说一如来源是什么？利润率是多少？这些是需要商业计划书中展露出来的Zui有价值的信息。

第三部分：市场分析

创业项目所处的市场的规模到底有多大？行业前景如何？这里要展示出行业现有规模，以及未来增长趋势。只有相当规模和增长的市场才会引起投资人的关注。

这里需要用数据和预测来呈现的，可以利用一些市场分析工具，收集各种数据信息，将自己的市场分析因素罗列出来。

比如说共享单车的未来市场规模，估算一个城市人口是1000万，而适合的目标人群大概有600万，这个600万是怎么来的呢？按照年龄段来划分，从十几岁到五六十岁，有想要解决1到3公里出行的需求人群，不分男女，大概有600万，这个估算的人数绝对只少不多。而这600万人，可以估算每天骑行两到三次，每个人的骑行金额就在1到2元之间，这就可以估算出整个城市一个月甚至一年的市场规模，更别提还有押金和广告收入了。

第四部分：竞争分析

这个模块是说，在市场中除了我们之外，还有哪些其他的竞争者？这一点是投资人很关注的一个问题。他们希望：

- 1.通过对比分析，知道与你相关的公司的发展情况。
- 2.希望通过竞争对手的分析，找到你的优势，确定你们之间的差异性”。
- 3.看看你能否正确做好自己的定位，能否根据自己的定位去寻找合适的策略。
- 4.了解整个市场的格局，判断你是否能够在这样的格局下取胜。
- 5.这样的产品和项目，在整个产业链中的价值有多少？投资进去是否有财务回报的价值。

正所谓知己知彼，百战不殆，这一模块中所呈现的信息一定要客观真实，不要去恶意攻击竞争对手，因为市场是透明的，所有的不真实的信息都会带来负面影响。

除了上面提到的四个模块以外，还有运营状况、未来规划、融资计划、团队成员四个模块。这八个模块，就能将一个商业计划书清晰地展示出来。对于投资人来说，从这八个模块，就可以了解到整个项目的概括，并对其做出投资决策。

对于这八个模块，也是有先后逻辑的。有些如果你认为是项目的亮点，可以放到前面，更突出，比如团队的模块或是运营状况。

以上是关于商业计划书的内容方面。在形式方面也要注意，比如，篇幅不要太多，15页左右就差不多。也要避免大段文字，尽可能以图表和图形的方式来呈现。商业计划书要客观，避免夸大和不切实际。

Zui后，也是Zui重要的一点，商业计划书不单单是给投资人的融资文件，也是你梳理和思考自己商业项目的过程。

乾途致远服务承诺：

每一份报告都必须由项目经验丰富的硕博团队负责编制；

每一份报告都必须要有相应数据说话，有见地、有依据；

每一份报告都必须经过初稿、校正稿、样稿、定稿四道程序完成，层层把关；

每一份报告都必须满足客户的需求，服务直到客户满意为止。