贵阳代写商业计划书/融资计划书/可行性研究报告/项目建议书公司

产品名称	贵阳代写商业计划书/融资计划书/可行性研究报告/项目建议书公司
公司名称	贵州云叶科技有限公司
价格	.00/个
规格参数	
公司地址	贵阳市南明区国际中心1号楼
联系电话	18208473065

产品详情

写好商业计划书，以下格式，用15-20页PPT，就可以了。

公司目的

– 用一句话描述公司的业务

问题

– 描述客户的“ 切肤之痛 ”

– 简介目前客户是如何应对这些问题的

解决方案

– 阐述公司的产品/服务的价值定位如何解决客户的难题

– 说明公司的产品/服务具体在何处得到实现

– 提供一些产品/服务使用的具体例子

时机：为何是现在？

– 回顾公司产品/服务所应用的领域的历史演变

– 说明哪些近期的趋势使得公司的产品/服务之优越性得到可能

市场规模

– 定义你的目标客户并描绘他们的特性

– 用不同的方法测算市场规模，比如用自上而下法估算可获取的市场规模（total addressable market），用自下而上法统计可获取的收入规模（sales addressable market），或依据市场占有率份额来估计（share of market）

竞争格局

– 列出现有的和潜在的竞争对手

– 分析各自的竞争优势

产品/服务

– 产品/服务描述：外形，功能，性能，结构，知识产权等等

– 产品/服务的开发计划

商业模式

– 收入模式

– 定价

– 从每个客户上可获得的平均收入或其终身价值

– 销售和渠道

– 现有客户和正在开发的客户清单

团队描述

– 创始人和核心管理层

– 董事会成员和顾问委员会成员

财务资料

– 利润表

– 资产负债表

– 现金流量表

– 股本结构

– 融资计划

可持续发展企业的要素

具有以下特征的初创型企业通常能预见到它的成功和其成为一个可持续发展的常青树的可能性:

清晰的目的，在一张名片的背后就能够把公司的业务描述清楚。

巨大的市场，针对一个正在迅速增长或变化的现有市场。一个有望形成上百亿人min币价值的市场给予一家初创型企业一定的时间和出错的空间去获得丰厚的利润率。

充足的客户，目标客户能够为一个独到贴心的产品或服务迅速决策并乐意付出溢价。

专注性，客户zui愿意购买一个价值定位清晰明了的简单产品。

切中要害，瞄准了一个让客户有切肤之痛的要害问题，然后用一个让客户心服口服的产品/服务去带给客户欣喜。

创新性思考，不断地挑战约定俗成。走一条离经叛道的路。创造前suo未有的方案。超越竞争对手：道高一尺，魔高一丈。

团队DNA，公司的DNA在成立的头3个月里就形成了。所有的团队成员在他们各自的领域里都是zui聪明或zui机灵的。“ A ”级的创始人吸引“ A ”级的团队成员。

敏捷，静悄悄地奔跑往往能帮助赛过那些庞然大物。

节俭，精打细算。把钱花在zui重要的地方，追求利润zui大化。

小火力，大爆发力，初始投入只是一笔小资金，这迫使公司强化专注性和纪律性。撬动一个充满了渴望好产品的客户的巨大市场要不了多少初产品火力。

商业计划书内容注意事项

BP是你和投资人沟通的核心框架，你需要确保VC想要了解的问题都包含在里面。

做一份好的商业计划书，下面几点是需要注意的：

清晰、简捷

要把一个项目的要点讲清楚，尽可能多用图表，少用文字，少用很大的图片。颜色尽可能简单朴素、不要花哨。不必在乎排版、美术设计，正事交代清楚为重。

重dian突出

溪不在深，有鱼则清。一份商业计划书写得好坏不在文字的多或少，即便每一个章节都写得面面俱到，但关键内容含糊其辞，恐怕到头来还是白忙乎。

观点要客观，不要套用模板

每个项目都有差异之处，核心还是要展现差异化的地方。少用描述性语言，多提要点和关键词。千万不能带有过多感情色彩。

要自信、有说服力

一个良好的态度不仅是对自己创业的肯定，也更应该是对VC的一种尊重。

别太多图片与视频；别用“ 平台 ”“ 唯yi ”“ 全球领xian ”这些牛词；不用谢谢。

书写商业计划书的禁忌

切忌谈平台

平台不是炼出来的，不是搭出来，平台得有上下游各个行业的兄弟给你当柱子，他们凭什么愿意给你当柱子，让你在台上风光啊？给个理由先。

切忌谈只缺钱

商业规则里虽然谈钱不伤感情，但是钱也不是wan能的。

切忌谈市场大

每一个创业者都对自己的项目信心满满，甚至不少人认为可以改变世界，改变人类社会，并在商业计划书里大书特书。

切忌谈没有对手

有些创业者认为自己做的东西前wu古人后wu来者，自己是全世界上独yi无二做这个生意的。

但没看到不一定代表没有。千万别认为你的Idea牛得要死，没人想到，更没人做到。“ 山外有山，人外有人 ”这句话放在人口di一的中国绝dui正确。

切忌声明“ bi须签署保密协议 ”才可查看

VC不愿意签所谓的“ 保密协议 ”；这一类硬梆梆的法律文书令人相当不愉快，尤其是当它们来自初创企业时。

切忌求多求全

不是越多越好，写得越厚越好。很多时候简单明了，更能说明你的底气很足，说明你能把握好关键点。

切忌过多强调细节

有的企业过于强调产品的功能细节，创业者担心VC不了解自己的产品，在商业计划书就写得非常具体。

其实投资者更关心的是你的产品能够解决用户的什么问题。

切忌生搬市场数据

除非这个行业很新，除非这些市场概述是属于自己的见解和分析，否则简单搬运数据，反而是噪音。

不同的项目有不同的侧重dian，不要生搬硬套。

切忌空话太多

很多创业者的商业计划书一开头就是大话连篇，从宏观经济说到世界形势。其实不然，大家别小看投资人的智慧，他能投资你，一定是了解你的行业的，因此你就不用做市场基础教育培训了，直接进入主题，简单明了，反而更能说明问题所在。

切忌专ye术语晦涩难懂

商业计划书应该以普通人的口吻来撰写，避免使用任何术语和无休止的缩写形容产品或生产营运过程，以便易于阅读和理解。

切忌赌咒发誓

感叹号不需要出现，这不是在下军令状。越是显得悲壮的事情，越是不会有人在乎。

切忌过分修饰、内容空洞

每个VC都会非常认真地对待无限可能的创业者，不会美hua没关系，用心梳理内容才是重xin，切勿本末倒置。

切忌只谈情怀

有情怀是件好事，但是商业投资是一件严肃的事情，VC投资人可没有这么多的时间搬着小板凳嗑瓜子听你讲故事。当然，内容充实的前提下，情怀也是件锦上添花的事。

切忌呆板不生动

商业计划书zui需要数字与图表，而不是像本小说。写小说可以写得密密麻麻，但商业计划书要的是简单明了，zui忌讳的是写得太正规，全是字，能用图与数字表示是zui好的形式。

切忌兜圈子

我相信每个VC都是非常认真来对待每一个有潜力的项目的。ji少会有一个VC在商业计划书阶段上当受骗，VC犯错误，多半是投资以后的风险管理，而不是投资前的分析和判断。