

贵阳商业计划书代写/代写商业计划书公司推荐的高赞商业计划书指南

产品名称	贵阳商业计划书代写/代写商业计划书公司推荐的高赞商业计划书指南
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

导读：商业计划书是什么？写给天使投资人的商业计划书应该长什么样？有什么好的模板范文推荐？是否有好用的工具？这些是创业者经常咨询我们的问题。

2021年，我们在投资方这面回答了这些问题，编辑的专题推荐，至今我们做了一些优化和更新，希望对大家的商业计划书制作有所帮助，文章较长，建议收藏！贵阳商业计划书代写/代写商业计划书公司

一、商业计划书是什么？

商业计划书已经将近有70年的历史，di一个商业计划书是谁提出来的，已经无从考证。但是非常明确的一点是，它与整个新经济、新科技浪潮、以及风险投资行业兴起的趋势基本一致。经过了多年的发展，它已经成为了一套聚合的商业语言。（如你所见，包含了财务分析、市场分析、商业模式分析等），也衍生出来许多变种的形式(比如精益画布、一页纸BP、Teaser等等)。贵阳商业计划书代写/代写商业计划书公司

由于创业者层出不穷，面对面沟通需要花费投资ren大量的时间，商业计划书这种能够帮助投资人进行“预了解、预沟通”，进行初步判断的文件，就成为了zui佳的商业信息呈现的载体。

国内创投行业发轫于一批批xiu秀的海归精英回国，投资了大量回报亮眼的项目。紧接着，国内的基金也如雨后春笋般开始迅速发展起来。当然，一同发展起来的还有一套创业投资的特殊语境。随着创投行业的普及，“发一份BP/商业计划书给我”也成了投资人口中常常说的行话。

它不但是沟通投资人的工具，更是帮你自己理清商业思路的蓝图。如果连自己的项目都没有想清楚，在

沟通的时候又逻辑混乱，你还指望谁来给你投资呢？

二、天使投资人看什么？

作为投资人，除了一些为了“情怀”来投资项目的目的，这些可以忽略经济效应，而只关注是否能够满足自己的“情怀”；对于大部分投资人而言，他们的投资人也是需要为了自己的股东负责（即所谓的LP，有限合伙人。你可以理解为一些具有投资能力的高净值人群或者是机构）。这是一个商业行为。

处于天使阶段的项目，大部分的产品没有那么的完善。虽然天使投资的资金比较小，但起的作用很大，一方面能够给团队增加士气（有人认可你们的方向），一方面给了模式验证一定的时间。在资金上主要用于搭建团队、产品原型制作、初始的简单运营等。由于天使投资人在项目的zui早期进入，因此面临着各种的不确定性，失败风险很大，但一旦成功，收益将会相当可观。这也是早期VC或天使投资人能够拿到更好的估值条件进入的原因。

对于一个市场未知、产品没有、团队初创的项目，天使投资人看项目主要关注四个方面：

- 1、团队背景：创始团队的背景，团队的互补程度，是否全职？创始人的认知能力如何？
- 2、市场：行业有没有前景，市场有多大，是否是伪需求？
- 3、产品/行业方向：所谓的“赛道”这个行业的天花板够不够高，未来的想象力够不够大？
- 4、壁垒：项目和其他的竞争对手相比有什么优势，行业是否有准入门槛，这是未来竞争和获取利润的前提。

三、给天使投资人看的商业计划书需要包含哪些？

经过和大量的一线投资人沟通、对话后，我们总结出十个天使投资人必看的内容，并对其逻辑做了一定的梳理，我们认为，这也是构成商业计划书核心的逻辑结构：

1. 直接告诉投资人你在做什么（痛点分析/需求分析）

每个创业者创业之前总有一个初心，是你的创业的原动力，根据我们观察，他们大致分为以下几个点：

- 1、供给缺乏：行业内没有较好的产品以及服务提供者，导致行业内没有较好的产品以及服务提供者，大部分的产品质量低下，或者根本没有相关的产品，无法满足用户的需求。比如在手工洗衣时代，洗衣机的出现就很好地满足了手洗客户的需求。

2、效率低下：创业者发现自己的解决方案能够提供更高的效率，以及更低的成本，比如提供B2B、SAAS等服务的公司。

3、成本较高：传统的一些材料、一些模式成本居高不下，创业者可以通过新材料、以及网络化的方式集中降低成本。

用几句话阐述你发现目前市场中有什么空白，或者存在什么问题，这个问题有多严重，效率有多么低下、供给有多么缺乏。

2. 说明你的产品或解决方案（解决方案）

提出了问题就要匹配相应的解决方案，但是在创业环境中，针对一个问题往往可能有一百种解决方案，一定要阐述你的解决方法的合理性，以及你的产品是什么？有什么功能？是怎么解决问题的？为什么你觉得这种解决方案是zui好的？

3. 产品简介（产品介绍、用户画像）

痛点和解决方案的zui终落脚点是产品，你的产品要如何体现出自己的解决方案，又是通过什么功能来解决相应的问题的。

你也可以告诉投资人清晰、明确的产品图景，di一步做什么，di二步做什么，而非全部混在一起。

4. 用数据说明市场的规模（市场概况）

论证整体的市场规模有多大，你是如何推算出的，这个市场未来将如何发展？论证的过程中zui忌讳的就是长篇累牍，简洁地说明你推算的依据和基础数据来源即可。如果是对口的投资人，相比创业者他们对于市场的情况了解更多，因此不需要过多的阐述，如果有独特的见解zui好。

注意几点：

1、市场有万亿，与你的关系也未必会很大，你要做的事情就是测算你在这个具体细分市场下，预计能够拥有多少的市场占有率。

2、市场分析要跟你的项目直接相关：如果你是做一个基因分析的市场，去将一个亚健康管理的市场那就是牛头不对马嘴，会让投资人觉得你的思路很有问题。

3、善于利用数据图，在市场分析中，结构是很重要的一个部分，一个市场里，不同的玩家他们的方向，占据了多少的市场，你切入的是哪一块？这个对于投资人做分析和判断是比较有价值的信息。

5. 商业模式

听起来非常玄乎的商业模式究竟是什么？我们更认同一个观点即“商业模式”包含了你的产品模式、用户模式、财务模式、以及盈利模式。所谓产品模式即产品是怎样来获取用户的，有什么独到之处，这些用户来了之后，你能够做什么？最终设计一个怎么样的模式让他们为止付费或者产生价值？多大的规模能够产生多大的价值？

6. 说明目前运营情况（运营数据）

对于早期项目来说，是很难有数据的。但对于一些有MVP（最小化可行性产品）的创业者来说，你就可以介绍下你在小规模测试中的一些数据。这是关于你产品的很好证明，不过要注意在设计数据的结构上，要尽量精细，达到能够解决问题的效果。

与此同时，早期创业者在创业的时候，一定要留意做数据分析，哪怕现在暂时无法通过技术手段解决。我们在看很多项目的时候，他们的BP呈现给投资人的数据颗粒度都非常大，很难说明真正的问题。有一句话说的好“你如果现在不知道自己是怎么挣钱的，那未来也还是不知道。”

你应该根据不同的项目情况去说明你的核心数据的现状以及未来可能出现的变化，现状体现了现有的产品和商业模式验证的程度，数据的趋势体现了在资金的驱动下，核心数据将会到什么样的程度。

不同项目的核心数据，应该做出一些区分，关注你真正关注的的数据，而非一些虚荣指标（该名词最早出于《精益创业》）如果你是一家社交公司，关注增长、关注留存，关注用户使用时长是对的。而如果你是一个B2B公司，你可能更应该关注企业数，成交额，成交单价，成交时间等等。

数据是投资人对项目的解决方案和产品做初步检验和判断的依据，它证明了你的解决方案是否合理，是否经得起推敲，产品方向是否靠谱。今后数据会成为融资中越来越重要的部分。

7. 展示出你做这件事情的优势（竞争对手、竞争优势）

说明目前市场上有多少团队在做同样的事情，相比你的竞争对手你做这件事有什么优势？你和他们有什么区别？

当然，很多创业者面临的挑战是，早期项目基本上没有任何优势和门槛的，因此，开发速度快、产品理念好、有特殊的资源就能够构成一些综合的门槛，去说服投资人你值得投资。

8. 融资需求（股权结构、融资计划）

告诉投资人公司目前的股权如何分配，你需要多少钱，这些资金的用途是什么，分别占多大的比例。

很多创业者在这里会头痛，早期项目的估值究竟怎么做才好？这里我们要为早期融资做个祛魅，其实很多项目在早期，是毫无估值可言，也无法用正常的估值计算方式来进行。你能做的就是估算自己在1.5年-2年里大致需要达成的目标，以及需要的金额，出让（根据谈判的结果而定）来确定你的估值，我们建议你更关注自己究竟需要多少钱合理，而不去关注估值的大小。

9. 详细介绍自己的团队。（团队介绍）

这里的详细是指团队成员的学历背景、工作经历和创业经历等，除了经历外，还需要列出一些主要成就，重点是让人相信你的团队有做成这件事情的认知和能力。毕竟“见过”和“做过”之间存在巨大的差异。贵阳商业计划书代写/代写商业计划书公司