

贵阳商业计划书/贵州商业计划书/遵义商业计划书公司

产品名称	贵阳商业计划书/贵州商业计划书/遵义商业计划书公司
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

创业/商业计划书一般包括以下内容：项目介绍、市场分析、核心竞争力、商业模式、运营与营销、目前进度、财务预算、风险控制、发展方向、附加信息、Q&A、融资需求、团队介绍。

一、项目介绍

- 1.产品是什么。
- 2.针对的用户群体。
- 3.解决什么问题。
- 4.有什么特别之处。（跟别人zui大的不同，吸引用户的点）

二、市场分析

- 1.该行业市场规模目前是多大，近几年增长速度如何。
- 2.市场竞争状况如何。（有没有垄断，有没有很大竞争对手，还是小的竞争对手，或者竞争对手很少）

三、核心竞争力

- 1.产品是否特别
- 2.有没有独特的渠道和资源
- 3.有没有高门槛的技术
- 4.有没有特别的商业模式

5.有没有特别优势的团队

四、商业模式

1.盈利模式是什么，靠什么来盈利。

2.收入来源，收入规模和增长率、影响收入的关键要素。

3.主要成本，产生成本的时间点和决定成本的要素。

4.需要多少资金投入才能获得正的现金流，何时能发生，资金的需求如何，何时能开始盈利。

五、运营与营销

1.内部如何运营

2.外部营销策略

3.预期效果

五、目前进度

1.XX，成立公司

2.XX，内测版本发布，运营数据...

3.XX，引入天使投资，...

4.XX，正式版发布，一周内获取x用户，活跃用户x万，付费用户x万.....

六、财务预算

1.投入成本，已投入多少，1年内需要多少。

2.收入预测，1-3年的营收预测。

3.计算出毛利和净利润。

七、风险控制

1.哪些风险

2.如何控制

八、附加信息

比如权威人士评价或观点、大事件、重要计划等

九、Q&A (Questions & Answers)

1.你比竞争对手发展得更快的战略是什么？

2.你的竞争对手是谁？你的竞争优势是什么？

3.你面临的zui大挑战是什么？

十、融资需求

1.融资金额

2.股份比例

3.主要花在什么地方，达到什么目标

十一、团队介绍

XXX，职位。过往经历（供职的zhi名公司、创业公司、参与的zhi名项目、在某领域的荣誉、行业经验等，要简短而且突出优势）

商业计划书销售策略怎么写（附完整的商业计划书）

商业计划书究竟有多重要？

如果你还不懂，那就先去看看：为什么听了那么多金玉良言，你却还融不到钱？如果你已经万事俱备，只欠落地的鼓风机。那就来瞧瞧商业计划书的门道，享受一回手把手的融资教学。

一、商业计划书的门道

先来梳理一遍商业计划书的框架：

1、纲要：zui后写，放在zui前。作为公司简介吸引注意力。

2、第二部分，介绍企业的产品和服务：重点模块。要分主次轻重，抓住核心优势以点带面，不能泛泛而谈。初创的资源有限，从点突破才能打动投资人。

3、第三部分，主要是一些外部因素：

1) 市场规模：行业目前处于哪个阶段。是上升，成熟？还是下坡？

2) 竞争对手、市场格局：公司在行业中的排名位置。有些企业宣称自己没有对手，那么就两种可能：要么市场不存在，是伪需求；要么没有认真的进行前期调研。

3) 营销策略：这一块有很多模型，比如4P：产品、价格、渠道、促销。这一块也要讲清楚；

4) 商业模式：传统的制造业相对简单，无非是研发、生产、销售。新兴产业，比如互联网、O2O、远程医疗等就要把逻辑理清；

5) 收入和财务预测：这一块常常被忽略，却是投资人很想了解的。目前的企业阶段和状态是怎样的？包括研发经费，主要开支，以及未来几年的预测；

6) 团队：投资就是投团队。人员是项目前进的推动力。做过什么，做的如何，谁做的？zui好有相关行业的经验，能互补，有核心，股权结构明晰，执行有效。

7) 融资规模和用途：用于研发，推广，还是人力资源？创业者要计算好未来12到18个月的资金缺口，规划收支，并预留出3到6个月的时间找到投资人，才算按部就班，不失时机。

8) 项目风险和规避方法

二、答融资小白十问

1、如何选择合适的投资人？

理想的投资人，是懂你的人。知己知彼，了解产业背景，就能出谋划策。企业困难时，能沟通理解，一起共度难关。这一点远比有社会资源要重要得多。

2、什么时候融资？

要居安思危，顺势而为，上升期的机遇一旦错过就没法挽回。比如前些年一时火爆的O2O、团购，窗口期已过，就没人会去投钱。特别是在行业竞争激烈的时候，小心后来居上。

3、要引入几个投资人？

融资额不大，百万千万级别，就找1到2个。但是二三轮，就要找主投和跟投。一方面是节约时间，另外也要避免股东太多带来决策分歧。

4、一顿饭融资的故事可信吗？

故事背后，还有故事。正式的融资过程包括初次见面，深入交流，尽职调查，商务谈判，投资报告，会面谈判，签投资协议，到zui后支付投资款，zui顺利的情况下也要1到2个月。遇上中介有问题，产生分歧，谈判不顺，投资人要求观察，就得3到6个月。

5、找专叶投资机构VC还是土豪？

VC流程复杂，不容易融资，但好处就是后期变数小，一般不存在违法协议的情况。如果找成功企业家，可以“吃饭融资”，但变数大，后续容易出现资金链紧张，甚至断裂的问题。

6、见投资人之前要做哪些准备？

首先要有心理准备，毕竟谈融资是个耗时耗力的过程。如果占用管理时间，就要做好加班准备，或者安排他人代替。

zui好先练下“电梯测试”，就是在极短的乘电梯时间里介绍项目，在1到2分钟内推销想法，做成生意。创业者要把复杂问题简单化，商业逻辑越清楚，讲解的时间就越短。建议用关键数据准确定位。越简单，投资人越容易接受，就越有把握成功。

7、见多少投资人？

一轮融资不要见过多投资人。一是创业者的时间精力有限，而企业运作才是重点。另外，仓促见人，会给投资人留下负面印象，败坏自己在投资圈的名声。zui好是主动询问反应冷淡的投资人，归纳总结失败原因，而不是忙于车轮战。

8、投资人/机构底线在哪？

故意造假。杂七杂八的黑历史都没有诚信来的重要。

9、企业估值怎么算？

目前还没有成熟的估值模型。谈出来，合理就行，不可一味追求高/低估值。别看高估值表面风光，实际上问题很多。比如企业价值五千万，却以一个亿估值投资。当下一轮的市场公允价格没有达到投资人的要求，就会出现窗口期过了还融不到钱的尴尬。

估值过低，就会出现投资人股份占大头，而投钱不够，不平衡的局面，难以激励创业者干活。

10、怎么评价对赌？

对赌是创业者和投资人估值不能一致时的机制：“能做到，怎么算；做不到，又怎么算。”对赌是把“双刃剑”，它能激励创业者，但有时创业者会为了利润牺牲研发，牺牲企业未来。所以早期项目一般不建议对赌。