

创业计划书怎么写

产品名称	创业计划书怎么写
公司名称	北京摩高林投资顾问有限公司
价格	.00/个
规格参数	
公司地址	北京市朝阳区建外SOHO西区18号楼12层
联系电话	18911212529

产品详情

创业时，如何写好一份商业计划书？

1、简单、直接、重点突出。

个人认为如果是DY次给投资者，那么请写得简单直接一些，用PPT的格式，控制在10-15页，重点要突出，让投资者用两分钟时间就可以直接领会你的目的和产品，感兴趣后才提供更多更厚的材料。如果DY次就是上百页的BP，你想想看投资者要花多久的时间去阅读理解，他会头大到失去兴趣。

2、不要下载各种网络模板，然后填空。

很多创业者习惯到网上下载各种各样的BP模板，然后机械地填空，如果大家都是这样，那么成千上万的BP都大同小异毫无特色，投资者估计会有审美疲劳感，当然如果是为了学习是没有问题的，多学一些写得好的BP，会让你有所启发，但到你真正写的时候，建议可以按自己的逻辑和规划，你的目标是如何让投资者快速理解你的产品和团队，所以不一定要填空的，你可以有特色，会让人眼前一亮的，当然我不是投资者，所以说我只是建议。

3、产品介绍很重要，要客观真实，多用数据和图表。

项目/产品介绍是BP的核心部分，所以要加以重视，你做的是什?为什么做?为什么现在做?你是怎么做的?目标用户是谁?市场如何竞争对手如何?你产品优势在哪里?目前取得了什么样的效果?.....等等这些问题都要用简单易懂的语言去阐述，必须客观真实，不要吹牛夸张，多用数据来说明，多用图表来比较，不要尽是讲一些总结性的东西，描述性词语少用，不要假大空，不要大而全。

4、早期创业团队介绍是重点。

如果我是投资者，那么我觉得自己是投人而不是投项目/产品，只要人是好的和对的，做什么都能成，项目有可能是错误的，也有可能过一两年就被淘汰了，但好的人对的人不会被淘汰，他们一直在创新并奋斗着，人如果是错的，再好的项目都可能被做坏。所以团队介绍很关键，投资者Z关注的也应该是团队，团队能力和所做的项目是否匹配，团队成员是否具有互补性，创始人是否有足够棒的个人魅力，他能

取得合伙人的信任并一直并肩而行吗?

5、呈现投资者想知道的所有要点。