

合格商业计划书要避开的坑

| | |
|------|-----------------------|
| 产品名称 | 合格商业计划书要避开的坑 |
| 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

1、介绍含糊不清

有些创业者生怕投资人觉得自己说得不够高大上，于是胡编乱造出一些概念或生僻说辞，其实你没必要去扯这么多看似高逼格的东西，简介明快的说清楚项目干什么就行。

2、核心信息点缺位

投资人一天会看无数份商业计划书和其他资料，可以说已经很麻木了，能花5分钟在你的东西身上，已经不错了。在匆匆一瞥中，投资人希望看到的就是：你们是谁？你们做什么？你们做到什么程度了？即：产品/服务介绍、团队介绍、项目进展。建议将产品/服务介绍放在开头，然后做团队的详细介绍，之后说说项目的进展状况，先抓住投资人的眼球再说。其他的诸如市场分析、竞争对手比较、研发方案、营销方案、财务规划、未来预期、融资安排等可以在后续的接触中展示，有了开头还怕没有后面表现的机会吗。

3、市场分析出问题

没有调研就没有说话的权利，市场分析是你整个商业的逻辑起点和支撑。许多创业者却忽略了这一步，以为只是形式，在撰写的时候也是空洞无力，大错特错。假如你是投资人，会更青睐下面哪一种市场分析呢？

4、竞争对手分析不到位

竞争对手分析其实就是有理有据地找出对手的弱势和缺点，然后据此突出你的优势，为什么你可以解决这个问题，而且你会做得比竞争对手好。在这块，一定要谨慎，小心让投资人抓住你是个口说无凭的家伙，自认为天下无敌的创业者最招投资人厌烦。

5、未来规划和预测缺乏支撑

不管是未来的规划还是数据的预测等，都需要注意用数据和图表说话，不要做无根据的预测，拿出实锤，比如：日活、月活多少，留存率等数据，告诉投资人你是怎么统计得到数据的，采取了哪些措施达到这些成绩……这样才能征服投资人。