

清镇商业计划书 公司代写计划书选云叶

| | |
|------|--------------------|
| 产品名称 | 清镇商业计划书 公司代写计划书选云叶 |
| 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

简单地说，VC在商业计划书（BP）里要看出三大要点及其证据：

- 1、你到底是谁（who）？——验明正身；
- 2、你要做什么（what）？——你的产品或服务到底有什么价值；
- 3、你要怎么做（how）？——你是不是有执行能力和成功的把握。

没人会要求你把商业计划书必须写得十全十美，但是字里行间，VC一眼就能看出你是否诚心诚意认认真真，是否功夫做尽、佐料加足。当然，你不是职业投资人，你可能会漏掉某些要点，有些你也许认为不重要的东西，对VC可能很重要。

只要VC对你的项目有兴趣，即使你的计划书里缺些什么，大部分的VC会来和你沟通、甚至设法帮助你。

为了提高工作效益，创业者们要理解和尊重VC的工作方式，努力写出一份十全十美的商业计划书，不要玩Tom and Jerry 的猫捉老鼠游戏。

有效的商业计划书要涵盖以下21个方面，分前面的“七项基本内容”，中间“七项必不可少的内容”，和后“七项建议性的内容”，加在一起一共21条。

七项基本内容

1) 项目简介（Executive Summary）

一页纸的“项目简介”商业计划书中重要、也是挑战你笔杆子工夫的内容。好比电视广告，它如果不能在15秒钟内引起观众的兴趣，观众就会按遥控器换频道。

虽然“项目简介”像是你的商业计划书的“迷你版”，但它并非要包含商业计划书的每一个方面。

用一句话来清晰地描述你的商业模式 -- 即你的产品或服务；

用一句话来明确表述为什么你的创新及时解决了用户的问题，填补了市场的空缺；

用一句话（包括具体数字）来描述巨大的市场规模和潜在的远景；

用一句话来概括你的竞争优势；

用一句话来形容你和你的团队是一个“梦幻组合”；

用一句话（包括具体数字和时间）来概述你将如何在短的时间内让投资人赚翻；

用一句话来陈述你希望融多少钱、主要用来干嘛。

2) 产品/服务

产品和服务就是你的商业模式，换言之，你的公司将靠什么去赚钱的？

别说什么“我们要成为中国大的什么什么.....”也别说自己是“好好的什么什么.....”

相信你准备创业，一定会对这项内容有特别的想法，胸有成竹地说出来吧，多讲些具体的细节，我洗耳恭听。

3) 市场

市场可以从三个方面看：宏观的、微观的、以及具体你如何开发自己的市场。

宏观的：你所能得到的宏观市场数据大概是诸如从iReaserch网站上下载的免费报告，这一类的信息适可而止，VC们大多数对之都一清二楚。重要的是与你的产品直接相关的市场数据，即你的微观市场、你力所能及的市场，这些数据越详细越好。即使你没有这些数据VC自己都会去找的，你有“服务意识”的话，不如先把VC要做的工作都先给做了，这样你拿到钱的时间也可能会提前。

然后，你要说明你如何来行之有效地做市场，别斗胆说你需要1000万去做媒体广告建立企业品牌.....初创的公司是没钱玩那些游戏的；你不如说“我们已经和联想达成意向，通过他们的渠道进行捆绑在全国推广.....”

4) 竞争对手

我不相信有哪家公司没有任何竞争对手。

比如说，你研发了一种全新的节能空调，VC都会去那里打听，比如看看海尔是不是有同类的产品，或者问问海尔为什么自己不研发这类产品，再让海尔谈谈对这类产品的看法和观点.....

要是竞争对手也是创业公司，别怕，你应该比他们做得更好，只要你的产品比竞争对手的更先进，我们会支持你，到时候也许我们把对手给收购了，这不就解决了竞争的问题吗？

5) 团队

对于清华、交大等学校的毕业生自然这是一个千载难逢的亮相机会，海龟们也不例外，即使是在西半球的某个偏僻小镇上的学校里只泡上了几天，照样也可以在自己脸上贴金。每个人的工作经历也都是重要的内容哦，要是你在大公司比如Google、微软工作过，人们就有可能想象你的水平和谢尔盖、比尔盖茨也不相上下。

悲哀的现实是，我们总是根据每个人身上的标签来判断一个人的能力。不过，常常能引起我注意力的倒是那些以优异成绩考入大学，然后留级、逃学、退学、辍学的人，就像比尔盖茨和麦克戴尔这类人，他们的歪脑子里常常会有奇特的名堂。

如果你既没有进过的大学，也没有在大公司里工作过，千万不要有失落感。你好不要含糊其辞说“我经验丰富、曾在某某公司工作……”你可以具体挖掘一下你的真实才能，你是学习什么的，曾在公司里担任什么职务，做过些什么项目……团队是VC投资的对象，也是VC重点关注的内容，记得除了包装你自己以外，别忘了把你的团队成员也作详细介绍。

6) 里程碑

创建公司就像盖一座高楼，什么时候地基落成、什么时候封顶、什么时候交钥匙都是工程中的关键节点。

对于早期的创业公司来说，我关心的是什么时候公司的产品能够顺利通过各种测试推向市场？什么时候公司账上开始有收入进来？什么时候公司达到盈亏持平？

当然，持平并不是我的终目的，公司收支打平了，我就有信心给你更多的钱去扩大规模、去进一步发展。创业者们应该明白，无论你创立什么样的公司，账面收支持平越早越好。一个公司开始有收入了，说明公司的产品有市场价值；一个公司盈亏持平，说明它是有盈利潜力的；只有具有盈利能力的公司，才是正真有价值的公司，因而才会有更多的VC会青睐你，给你送来更多的钱。

仔细想好你将迈出的每一个重要的脚步，确定你的公司在走向成功和道路上的每一个重要的时间节点。

7) 财务计划

财务预测是商业计划书中重要的部分之一。但是在早期的创业企业中，这是被忽视的方面！早期创业的财务计划是一个可以讲它三天三夜的主题，让我改天再专门单独自白一下吧。这里只是先做一些要点提示：

除了在PPT中有大概的财务计划介绍外，通常VC对有兴趣的项目一定会要求详细的Excel文件。记住：至少做3年的财务计划，好做5年，把重点放在年。写清楚三张表：

-- 假设 (Assumptions)

-- 收入预测表 (Income Statement)

-- 现金流表 (Cash Flow)

七项必不可少的内容

上面七项内容其实你给客户看的公司介绍也差不多是这么写的。但是商业计划书是写给你的投资人看的，不是给客户看的那种公司简介，读者不同，内容、定位、写法、要求都不一样。以下七项内容都是投资人特别关心和敏感的。

1) 股权结构

你要拖我进来当股东，还不想让我知道我将要和哪些人朝夕相处一起共事、甚至一起同床异梦？我迟早一定要问你这问题，你何必不一开始就托盘而出呢？

2) 公司的组织架构

这个问题有两层含义：

(a) 公司注册在哪里？注册在海外还是国内？有哪些分公司、子公司、关联公司？投资人的钱从哪里注入？公司的架构关系到股东利益是如何体现的，你好画一张图表来表达清楚。

(b) 你的公司是如何运转的，你有那些部门？你的COO，销售副总、技术总监们是否分工明确，各就各位？还是你既是董事长、又兼任CEO、CFO、系统构架师、人事总监.....集大权于一身的封建领主？你好也能提供出一张详细的图表来。

3) 目前公司的投资额

你有这么宏大的愿景，那么你在你的创业企业里投入了多少自己的钞票呢？如果自己你一分钱都没有投入，VC们通常会非常怀疑你自己对这个创业项目的信心和创业态度。

不要怕丢脸，如果你告诉我你自己投入了仅有的几块钱积蓄但是已经把事业做得像模像样，我不会嫌你寒碜，而是会把你当成英雄。我会放心的把大把大把的钱交给你去打理，同时也会再三关照你，把我的钱当作你自己的钱那样去花，千万不要把它拿去点火烧。

4) 合约和订单

是驴子还是马，你好有什么合同、意向书、或者订单之类的让我看看。

千万、千万不要对我说，你是一个可以赚大钱的人，不在乎赚那么几个小钱。我和你恰恰相反，我从来不计较明年我是否还能不能吃到红烧肉，我只关心今晚睡觉前我能不能有一小口米饭吃。我不在乎你未来能不能成为一个亿万富翁，你肯定会，我关心的是你什么时候赚进你的块钱。

你也许知道，我是一个死亡谷里的蹦极者，你赚到的块钱对我来说有多么的重要，因为它可以买到你和我的救命稻草！！！！老实地告诉我，你的块钱是怎么来的、从什么地方来、什么时候来？

**5) 收入模式

清晰的、可信的、明确的、看得见摸得着的收入模式。VC们不在乎你未来能不能成为一个亿万富翁，他们关心的是你什么时候赚进你的块钱，你必须老实交代你的块钱是怎么来的、从什么地方来、什么时候来？

6) 估值

这也是一个创业者和投资人不可避免的问题。想好了你需要多少钱？准备出让多少股份？不管你的心理价位是多少，你应该明确提出你的要价，不妨让它作为一个谈判的起点吧。

7) 资金用途

即使你有详细的财务预测，建议你在商业计划书里有一张清晰的列表，把主要的资金用途罗列出来。

七项建议性的内容

1) 写商业计划书到底是用Word的形式好还是PPT好？

回答是：没有差别。

2) 商业计划书好写多少页？写多少字？

字数没限制，核心要点说明白就好，不必多写。页数嘛，14页足够可以写出一份出色的商业计划书，外加一页封面，一页封底（联系方式），共十六页。总之，以上从1)到14)的内容都要包含进去，一条也不能少！

3) 怎样才能找到VC，需不需要有人引荐？

自己找VC和有人引荐的效果差别，至多是如果是熟人介绍的商业计划书，VC可能会找时间快点儿读而已，但对于是否会投资这个项目与否的决定，引荐人起不到任何作用。

VC是一个非常小的圈子，你在网上搜索一下，几分钟内就可以找到全世界所有VC的名单。建议你千万不要将商业计划书用群发的形式发给所有人。你好稍微花些时间做点回家作业：到这些VC的网站上去看一下他们各自的投资方向和领域，对症下药。如果你做的是生物医药项目，把你的商业计划书发给只投TMT的VC，那只会是有去无回。

归根到底，找VC融钱就是在私募市场上兜售自己公司的股份，就像卖任何一件产品一样，要找对自己的可能买主，做营销。不过做好思想准备，出售创业公司股份和卖脑白金不一样，只有很小一个圈子里的很少一部分人会对你的项目有兴趣，你千万别做梦VC会争先恐后踩断你家门槛。

4) 我可以请财务顾问帮我写商业计划书吗？

商业计划书是核心创业团队的任务，是CEO们的War Plan（作战计划），我从来没听说过巴顿将军出征身旁离不开财务顾问。

通常财务顾问对你的行业并不熟悉，也没有运营的经验，他们只能对你在财务方面的问题做一些解答和帮助，比如在做财务计划时，如果你对此活不太熟悉的话，可以找一个财务顾问咨询一下，但是万万不可将商业计划、财务计划，甚至融资这件大事统统承包给了财务顾问。

VC面对的是你，投资的也是你，如果你没有清晰的业务思路、完整的财务预测，说不清财务数字和你业务发展之间的有机关系，你搞到VC钱的可能性极小。

建议你即使用了财务顾问，也要把他们安排在你的幕后，你自己出面和VC演示与谈判，不要带着你的财务顾问让他（她）到处为你张罗，成为你和VC之间的一堵挡风墙。

5) 我是否要带律师去见VC？

否。律师的工作要在你收到“Termsheet”以后才有必要。

6) 我把商业机密发给VC，他们会偷走我的Idea吗？

不入虎穴，焉得虎子。怎么连这么一点冒险精神都没有？

有些创业者会要求VC签保密协议之后才发出商业计划书，我不知道这是一件明智的策略与否，至少这样做你会过滤掉一大堆VC，其中不乏是正在寻找你的VC。

不客气的VC你要一提出这样的要求，人家便就此挂断，省掉了下面那些婆婆妈妈的琐事。客气的VC会要求你签他们的标准保密协议版本，而不是你律师为你起草的那一份。有些VC甚至明文规定不签任何保密协议。

有意思的是，我每天收到大量商业计划书--并不是我要求他们发过来的而是他们主动发给我的，封面上密密麻麻的已经注明了严格的“保密协议”，意思是我只要收到、看到这里面的内容，出了问题我就得负责。幸亏我是个好人，从不偷东西。要是你错发到一个贼的信箱里，那岂不是把一个百宝箱派人送去了一个贼的面前，同时留给那个贼一张条子说：“你不要偷啊”。

我敢说，绝大部分VC都是品行端正的正派人士。为什么VC不愿意签所谓的“保密协议”，原因很简单：这个VC桌子上有5份太阳能的项目计划书，如果和A签了保密协议，结果投资了B的项目，A到时候会不会把这VC送上法庭给告了？

7) 怎样才能知道VC对我的项目是否有兴趣？

问得好！教你一个小诀窍。你准备三个钓VC的诱饵：一. 项目简介；二. 十六页的商业计划书；三. 完整的财务预测计划。

垂钓步骤：

(A) 根据你回家作业中找到的对口VC名单，写一封简短的邮件，包括一、两句甜言蜜语，附上你的“项目简介”发出去；

(B) 如果VC马上有回信，问你有没有更加详细的商业计划书，你应该兴奋地立刻把十六页的那份商业计划书发出去；

(C) 在你发出商业计划书之后，VC又主动和你联系，问你有没有详细的财务计划，你应该兴奋地立刻把详细的财务计划发出去，并独自一人去哈根达斯买一杯好吃的冰淇淋自我暗地里庆祝一下，瞧，你商业计划书所花的工夫见效了！你应该开始做好准备，很可能这VC过几天就会来主动邀请你去他（她）办公室面谈。

(D) 如果在两个星期以内VC对你的“项目简介”没反应，你可以再次发邮件，包括一、两句甜言蜜语，并主动附上你的“商业计划书”；

(E) 如果该VC有正面回复，请把(C)的动作重复一遍。如果在两个星期内该VC对你的商业计划书没反应，你不妨主动再发一邮件询问一下他（她）对你的商业计划书的反馈。如果还是没有反应，你不必再浪费诱饵了，这池子里没鱼。