

商业计划书 重庆云叶科技有限公司

产品名称	商业计划书 重庆云叶科技有限公司
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

商业计划书怎样写才能让我们离投资更近一步

高质量的商业计划书无疑是我们拿到投资的敲门砖，几乎每一位投资人都非常看重商业计划书的PPT，以此来判断创业团队的综合素质。因此，见商业计划书如见团队，印象非常重要。无数的创业团队向投资人或者投资机构投递了自己的商业BP，结果都石沉大海，了无音信。一部分原因也许是项目本身就未入投资人的法眼，但也许很大程度上只是因为我们缺乏一套能真正打动投资人的商业BP罢了。

因此一份逻辑清晰、文字精炼、观点鲜明、视觉美观的PPT也许就能改变创业者的命运。同时，除了会写PPT之外，会讲PPT对于创业团队来说也是必备的技能。

那么就笔者无数次修改、学习商业计划书，无数次参加各种各样的投融资路演活动所积累的经验来说，高质量的商业计划书应该这样来写。

封面

封面一定要有公司logo、项目名称和超级话语。一句好的超级话语能对初创公司的宣传起到事半功倍的作用。比如说，成就了王老吉凉茶的七个字：“怕上火，喝王老吉”，这七个字对王老吉的品牌建设与宣传无疑起到了巨大的作用，因此超级话语需要简单明了而又充满智慧。其次便是联系信息。

部分

部分一般是用1到2页分析市场现状和行业背景，表明自己为什么要做，为什么是现在做！

首先，要讲清楚项目相关的行业背景、市场发展趋势、市场空间，注意行业、市场分析要具体且有针对性，与所要做的事要紧密相关，避免空泛论述。

其次，要描述在目前的市场背景下，我们发现了一个什么样的痛点、需求点或机会点，在分析这个痛点时，如已有解决相关痛点的产品或服务，可能需要简要分析已有的产品或服务存在的不足，好用表格形成鲜明的对比，表明当前的商业机会。

后，要说明的是目前正是做这件事情的正确的时间。

第二部分

第二部分好用1页讲清楚我们要做什么。讲清楚我们准备干一件什么事。不要整页PPT都是大段文字，我们要做的事应该是一两句话就能说清楚。好能配上简单的上下游图或功能示意图或简要流程框图，让投资人对我们的项目一目了然。

切忌追求大而全，要专注聚焦，表明我们就想做一件事，而且就想解决这件事中的某一个关键问题。千万不要盲目跟风，追随投资热点。

第三部分

第三部分应用6到7页告诉投资人我们是如何做的以及我们现在的现状。

要讲清楚我们有什么样的解决方案，或者什么样的产品，能够解决部分发现的痛点。

要分析我们的产品将面对的用户群是谁，一定要有清晰的目标用户群定位，即目标市场分析与客户定位分析。

需要说明我们的产品或解决方案的竞争力。也就是说为什么这件事情我们能做，而别人不能做？或者为什么我们能比别人干得好？我们特别的核心竞争力是什么，我们与众不同的地方是什么？比如是否具备科研成果转化背景或拥有有价值的知识产权等等，这些都是我们强有力的加分项。

说明我们公司未来将如何挣钱，即我们的商业模式。如果真的不知道怎么挣钱，或者是太早期的2C项目，我们可以不说，但关键得让投资人觉得我们的产品真的对用户有价值，有做大的希望。

要做横向竞品对比分析，做关键维度对比分析。一定要客观、真实，优劣势可能都有。

构思产品的研发、生产、市场、销售等相关策略。如果项目处于太早，如果产品还在概念、想法或设计阶段，那么市场、销售等不是重点，简要说明即可。

后需要表明我们项目目前已经达成的里程碑，如产品、研发、销售等关键环节的进展，尽量用数据！

第四部分

第四部分应该用1页讲明我们的团队组成信息。

首先，要讲清楚团队的人员组成、分工和股份比例

其次，团队要有合理分工，需要介绍团队主要成员的背景和特长，强调个人的能力适合该岗位，团队的组合适合创业项目。

后，要说清楚我们团队的优势，要让投资人相信为什么这个事情我们这个团队来做，会更靠谱，会更容易成功。

第五部分

第五部分用1页向投资人说明财务预测与融资计划。

首先，可以让投资人了解未来一年或者六个月需要多少钱，释放多少股份，用这些钱干什么？达成什么目标？（不建议写未来3年，甚至5年的财务预测，除非是已经非常成熟的项目）

其次，给出目前的估值，好简述估值逻辑，是基于市盈率（7-40）*12个月的利润，还是基于市销率*销售收入，还是基于对标等方式算出来的。

后，如果之前有过融资，必须向投资人详细解释说明之前的融资情况。

扉页

扉页是需要在后完成的部分，即执行概要。

好是能用一两句具诱惑力的话概括公司的经营内容，也就是投资亮点。用一两句话来介绍公司的产品或服务，以及他解决了用户什么问题。同时，用一两句话来清晰的描述公司的商业模式——盈利模型。用一两句话来描述公司行业及细分领域、巨大的市场规模及美好的发展前景。用一两句话来描述公司相对于竞争对手的核心竞争优势。用一两句话来陈述公司本轮期望的融资金额及主要用途。用几句话来展示创业者和核心管理团队的背景及曾经取得的相关成就。后，用一个表格来展示公司的财务状况和未来财务的预测。

后便是封底结束语咯。

如果还想进一步提升PPT水平，建议多学习苹果、小米、华为、乐视、罗辑思维等产品发布或对外演讲的PPT，包括他们的文字和视觉等等。这些都能给我们带来很大的灵感，启发我们创造出对我们帮助大的商业计划书PPT。