商业计划书代写公司,写可行性报告,北上广实力团队

产品名称	商业计划书代写公司,写可行性报告,北上广实力 团队
公司名称	北京四方之志科技发展有限公司
价格	.00/件
规格参数	商业计划书代写:bp商业计划书 商业计划书代做:代写商业计划书 商业计划书制作:商业计划书ppt
公司地址	北京市海淀区北四环西路9号2104-234号
联系电话	18612115975 18612115975

产品详情

北京四方之志科技发展有限公司——企业一站式品牌策划视觉供应商(案例2000+)

方向结果:经手客户品牌必成真实

策划设计客户中*高参与融资策划成功34亿,500强企业300+,上市公司00+

准一线城市设计策划水准,服务,国际视野,高端大气上档次,15年深耕

成就不平凡的您和品牌!

服务内容:

商业计划书融资方案叙职汇报路演项目计划培训课件

平面设计海报设计LOGO设计画册设计

宣传单设计展板设计门头设计品牌全案VI设计包装设计

企业一站式品牌策划视觉供应商

团队拥有雄厚的策划设计能力、优良的广告服务、运营管理体系、**的广告设计人、独特创新的广告创意制作,以创意先行,着力提供涉及企业品牌形象、平面广告设计、品牌策略策划,旨在协助客户提高销售额,并以建立长期品牌价值为使命,让各行业的品牌形象结合销售推向市场,赢得足够的社会关注,成为企业成长与发展的桥梁。

我们的宗旨只有一个:"全心全意为品牌创造价值"。这是我们的动力,也是品牌形象设计的动力。 我们深信——"品牌创造价值,形象产生力量",我们以热情、专注、高效、负责的精神和态度为客户 提供的品牌形象设计服务,我们将自己定位成"与客户共同发展、并肩进的同路人"

你是否正在寻找风险资本?这需要一个好主意和的商业计划书。商业计划和筹集企业资本是手把手的关系 ,商业计划书对于吸引风险资本是必须的,并希望筹集资金(无论是从个人"天使"投资者或风险投资公 司)过程中,商业计划书往往是成功融资关键的动力。

<u>究竟如何让商业计划书能说服投资者签写支票给你?本文提供了一些商业咨询意见,说明每一段落如何让自己的立场体现在业务计划给投资者。这些窍门是作者多年的经验咨询,也是创新企业家在商业规划和</u> 筹集资金过程中的经验总结。

<u>执行摘要目标是为了激发和触动其投资者,以便他了解更多。</u>

页需要钩住投资者。大多数投资者已被商业计划书淹没了,你的页必须能使他们想保持阅读下去。

保持简单。看完后的页,投资者往往不了解业务,如果你的企业是真正复杂的,你可以深入到细节上。

很简短。执行摘要应在2-4页。

<u>公司分析</u>

公司分析的目标:教育投资者有关贵公司的历史和解释,为什么你公司团队是能完美地执行商业的机会。提供一些公司历史,包括背景介绍,如成立日期,办公地点,法律结构和发展阶段。

展示你的公司记录:详细先的成绩,包括已融资金情况,产品推介会,达到什么里程碑,和合作伙伴关系及担保等等。

<u>为什么是你们?显示你公司团队有其独特的,超越的竞争优势,无论是技术,的管理团队,或者是关键的合作伙伴关系。</u>

<u>行业分析</u>

行业分析目的是证明你公司的产品或服务具有一个真正的市场。表明你公司的产品有市场的需要,而不是愿望。在理想的情况下,人们是愿意支付金钱,来满足这一需要。引用三方可靠的消息来源和市场研究报告,描述了市场的规模和增长趋势。使用独立的研究,如果可能的话,通过一个独立的研究机构进行原始数据研究,以提高你公司的信誉度。对于一般的市场规模和趋势,我们建议理由是至少有两个独立的研究公司提供相关资料。

<u>侧重于"相关"市场规模。例如,如果你出售的是便携式生物反馈强调降压装置,相关的市场是不是整个医疗保健市场。在确定有关的市场规模,侧重于产品或服务,你是直接竞争者。这不只是一份研究报告,这应该是每一个事实,数字和预测,应该支持你的公司取得成功的景。</u>

不要忽略的消极趋势。一定要说明你的公司将如何克服潜在的消极趋势(负面因素)。这种分析将减轻投资者的关注,并加强对该计划的信誉。

<u>准备进行尽职调查。关键在于目的数据是可核查的,因为任何真正想投资的投资者,一定会进行广泛的</u>尽职调查。

客户分析

客户分析的目的是解释贵公司的产品/服务如何满足你的客户需要。首先定义你的客户要准确。例如,贵公司的目标是小企业,因为中小企业有几百万家,它没有充分定义好,而是应该说多少什么样的中小企业。详细的用户人口统计数据。多少客户适合的定义?如果这些客户位于哪个地区?什么是他们的平均收入?要查明的这些客户是否真正的需要,使用数据来证明过去的行动(%人购买了类似的产品),未来预测(%人表示他们将购买的产品),和/或影响(%人已经使用贵公司的产品/服务,您的产品提高了)。解释什么是驱动客户的决定。举例来说,更重要的是性能/价格比还是质量以及详细的决策过程。例如,需要请客户协商,了解客户对价格的承受能力,再决定其出价。