

# 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。

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筹集资金过程中的经验总结。

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。

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。

公司分析

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。

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。

行业分析

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。

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。

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。

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。