

# 成都商业计划书代写公司

产品名称	成都商业计划书代写公司
公司名称	成都中标商务服务有限公司
价格	.00/件
规格参数	表现形式:商业计划书代写 可售卖地:全国 具体价格:电议
公司地址	中国(四川)自由贸易试验区成都市天府新区华阳街道海昌路146号1楼(注册地址)
联系电话	13348889936 13348889936

## 产品详情

成都商业计划书代写公司

如何写好一份商业计划书?

商业计划书有相对固定的格式,它几乎包括反映投资商所有感兴趣的内容,从企业成长经历、产品服务、市场营销、管理团队、股权结构、组织人事、财务、运营到融资方案。

下面是小编收集的写作技巧,希望大家认真阅读!

写好一份商业计划书的技巧

1、简单、直接、重点突出。

个人认为如果是第一次给投资者,那么请写得简单直接一些,用PPT的格式,控制在10-15页,重点要突出,让投资者用两分钟时间就可以直接领会你的目的和产品,感兴趣后才提供更多更厚的材料。如果第一次就是上百页的BP,你想想看投资者要花多久的时间去阅读理解,他会头大到失去兴趣。

2、不要下载各种网络模板,然后填空。

很多创业者习惯到网上下载各种各样的BP模板,然后机械地填空,如果大家都是这样,那么成千上万的BP都大同小异毫无特色,投资者估计会有审美疲劳感,当然如果是为了学习是没有问题的,多学一些写得好的BP,会让你有所启发,但到你真正写的时候,建议可以按自己的逻辑和规划,你的目标是如何让投资者快速理解你的产品和团队,所以不一定要填空的,你可以有特色,会让人眼前一亮的,当然我不是投资者,所以说我只是建议。

### 3、产品介绍很重要,要客观真实,多用数据和图表。

项目/产品介绍是BP的核心部分,所以要加以重视,你做的是做什么?为什么做?为什么现在做?你是怎么做的?目标用户是谁?市场如何竞争对手如何?你产品优势在哪里?目前取得了什么样的效果.....等等这些问题都要用简单易懂的语言去阐述,必须客观真实,不要吹牛夸张,多用数据来说明,多用图表来比较,不要尽是讲一些性的东西,描述性词语少用,不要假大空,不要大而全。

### 4、早期创业团队介绍是重点。

如果我是投资者,那么我觉得自己是投人而不是投资项目/产品,只要人是好的和对的,做什么都能成,项目有可能是错误的,也有可能过- -两年就被淘汰了,但好的人对的人不会被淘汰,他们一一直在创新并奋斗着,人如果是错的,再好的项目都可能被做坏。所以团队介绍很关键,投资者关注的也应该是团队,团队能力和所做的项目是否匹配,团队成员是否具有互补性,创始人是否有足够棒的个人魅力,他能取得合伙人的信任并一直并肩而行吗?