

湖北能代写编制融资商业计划书的公司

产品名称	湖北能代写编制融资商业计划书的公司
公司名称	河南刘贵商务服务有限公司
价格	.00/件
规格参数	
公司地址	河南省南阳市卧龙区卧龙岗街道卧龙路经纬国际1号楼810（注册地址）
联系电话	13323693821 13140513661

产品详情

商业计划书是公司、企业或项目单位为了达到招商融资和其它发展目标，根据一定的格式和内容要求而编辑整理的一个向受众全面展示公司和项目目前状况、未来发展潜力的书面材料。

简单来说，商业计划书就是你在创办企业前的准备，对未来的思路进行一个清晰的梳理，同时也是你抓住投资者的第一印象。

为什么要做商业计划书？

我们不打无准备之仗，不论是创办一家特色餐馆，还是创办一家互联网公司，良好的商业规划习惯是你的第一步，你花了多少功夫进行详尽的准备，你就赢得了多少市场机会。

大部分美国人在创办企业之前，都要花上几个月，甚至一两年的时间，去精心地准备商业计划书。

他们可能会写出几百页的商业计划书，把每一个环节都搞得一清二楚，不仅仅包括如何迈出第一步，就连公司发展到五年以后，把企业卖给谁，怎么上市，怎么结束生意，都提前搞得清清楚楚。

当正式成立企业时，他们就会完全按照商业计划书里所写的步骤一、二、三、四、五去行动，这个时候，商业计划书就成了创业执行书，如果在执行中想到什么新的主意，遇到什么新的情况，马上会被补充到商业计划书中去。

创业者要思考的事情很多，所以需要真实有效的市场调查，把这一切搞清楚，你就知道你所选择的发展目标对不对。

有很多时候，创业者不去研究资料，不去研究那些数据，不到市场中去摸底调查，而是坐在家里凭空想象，这就会为未来的企业酿下巨大的灾难。

创业风险也就此产生，把一切都想得很简单，但市场根本不是你想象的那样，拿着一份自己都不清楚的

商业计划书，无疑是把自己的创业之路提前画上终止符号。

湖北省能编制融资商业计划书的公司

商业计划书的重要性

在未来三至五年你该如何发展，把一切的思考和问题都想清楚，想透彻，弄明白，并把它们写出来，你的大脑将会很清晰，然后稳扎稳打地开始你的创业大计。

商业计划书是一份全方位的项目计划，其主要意图是递交给投资商，以便于他们能对企业或项目做出评判，从而使企业获得融资。

至少需要思考如下问题：

1. BP需要覆盖哪些内容，逻辑顺序如何
2. 如何联系到投资人/联系到相关领域投资人的方式
3. 模拟路演，与投资人获取更多支持
4. 商业计划书不难，难的是真正捋清思路/如何梳理已有融资计划书，
5. 融资谈判与融资协议条款
6. 早期项目如何投融资
7. 商业计划书的财务模型如何搭建
8. 高新技术产业做它的商业计划书，要注意规划好它的三个阶段
9. 高效快速搞定股权融资
10. 只有一个idea，该如何撰写商业计划书，进行融资？
11. 除了商业计划书，还该为融资作哪些准备？
12. 先招人再融资，还是先融资再招人？
13. 融资的时间节点。

商业计划书~资料清单

创业者为了获得投资人的认可，可以把这些资料进行整理分类，这样能快速让投资人一目了然，省得一个个来询问了，提高效率：

1. 产品角度：研发到哪个阶段，取得了什么进展？关键技术是否突破，有何知识产权保护？产品原型完成了吗？量产上市没有？是否升级过，产品线是否需要拓展？

- 2.从客户验证和营销角度：有种子用户了吗？用户反馈如何？渠道建设如何？是否有重大推广事件？用户、销售额、订单数、利润是多少？是否盈亏平衡了吗？提供协议、合同、客户记录；
- 3.从团队和资源角度：团队是否互补，有重量级人才加盟吗？有重要的专家顾问、战略合作伙伴吗？有激励机制吗？
- 4.从被认可的角度：重要奖项和授牌，资质，评估鉴定，政策支持，是否已经拿到了融资或TS。

商业模式如何阐述

商业模式的阐述是商业计划书的核心，一般从9个方面阐述就可以了。

- 1、客户细分，客户是商业模式的核心，你要服务谁为谁创造价值等，一旦确定了就沿着客户需求去设计后面的商业模式；
- 2、价值主张，你能解决客户什么问题，满足他们什么需求；
- 3、渠道通路，通过什么样的方式和渠道可以接触到客户以及如何接触；
- 4、客户关系，你希望跟每个细分客户的群体之间保持什么样的关系，怎么去整合这些客户；
- 5、收入来源，什么样的产品或服务让客户愿意为你付费；
- 6、核心资源，你想为客户提供产品或服务需要具备什么条件或者关键要素；
- 7、关键业务，有了核心资源后开展什么样的业务活动才能让商业模式运转起来；
- 8、重要合作，重要供应商等；
- 9、成本结构，固定成本和可变成本构成，核心资源和关键业务的花费情况预计是怎样的，如何优化成本结构。

要不要聘请融资顾问

信息和资源不对等是FA的被需根本。由资金输入端看，投资行业扩充，资本规模增大，对于风险分析和较短时间内得出选择，有了进一步要求；从资金输出端看，在当前这迅速发展、新事物喷涌的时代，需融资的创业公司也将越来越多，创业者对投资方信息普遍匮乏的情况下，FA的作用则更好地体现了出来：

1、梳理商业故事，提炼投资亮点

有些创始人天生就是讲故事的好手，能够把自己的项目现状及想象空间一言道破，直接挠到投资人的痒痒肉，对于这样的天才，FA其实在故事梳理上是帮不上什么忙的。这样的创业者，按照韦伯的定义，属于典型的“卡里斯马”型领导人，风清扬是这类创业者的典型。

但在早期领域，更多创业者往往专精于产品或技术，但对如何以一种资本市场和投资人认可和偏爱的方式表述自己的项目往往缺乏经验。而很多时候，创业者对于某个投资人甚至于一个投资机构，都只有一次展示机会，浪费了就浪费了，短时间内（比较多的情况是6个月以上）根本没有二次沟通的机会。而在FA的辅导下，创始人可以在一定时间内让投资人听到对于他们做出投资决策较为重要的信息，在提升沟

通效率的同时也可以给创始人增加不少印象分和好感度，这对于顺利取得融资是至关重要的。

2、帮助创始人完成融资

除非背景极其优秀，否则大多数创始人出来融资，本质上就是个概率问题。创始团队和创业项目决定了融资的潜在成功率，而见过的投资人数量及匹配程度则决定了数量基础。但在这两个领域，创始人的痛点也非常明显：

(1) 创始人本人未必在VC圈有丰富的人脉关系；

(2) 创始人不了解不同基金的内部汇报和管理机制，找到聊的人并没有推动力；

(3) 创始人没有渠道对基金做反向调查，不了解不同基金和投资人的专长、阶段和投资偏好，乃至于不得和某些并不专精于创始人创业领域的投资人甚至有意拿创始人练手的菜鸟（没有歧视entry level的意思，我自己也不是senior，但我不能接受junior在自身积累本来就不到位的情况下还不努力多做准备，甚至行业常识都不懂BP都不看的情况下就和创始人约见）浪费时间，甚至因为某些业余观点产生自我怀疑；

(4) 创始人希望在某一特定时间内集中会见投资人，尽快敲定融资，从而把主要时间和精力用于构建团队和打磨产品；

(5) 创始人希望在一段时间内将CFO职能外包，并在利益机制上确保外包CFO与管理团队利益高度一致。

说到底，对于创始人而言，核心要考虑的是“融资的时间成本+试错成本+风险溢价”与“FA顾问费”之间的差别，当然也不排除遇到某些不靠谱的FA，不仅没能帮忙反而添乱的。