

# 杭州商业计划代做，商业计划书代写、招商策划

产品名称	杭州商业计划代做，商业计划书代写、招商策划
公司名称	河南睿之慧企业管理咨询有限公司
价格	.00/件
规格参数	
公司地址	河南省郑州市金水区姚砦路133号金成时代广场3号楼1单元23层2301号（注册地址）
联系电话	15037113121 15037113121

## 产品详情

有人会问，你又不了解他们的高科技技术，又不了解他们的行业，你凭什么去帮他写商业计划书呢？他们学历高，智商高，商业计划书又为什么需要别人来写呢？

那么，我们先来理一下，创业者为什么要写商业计划书，要写哪些内容，用它干什么。商业计划书的核心思想就是表达出我是谁，我要做什么事，我如何去干这件事，我如何赚钱，我需要多少钱去做好这件事。

，我是谁！很多创业者在介绍我是谁的时候会很苦恼，我该如何去介绍自己以及我的团队呢？很多创业者在一开始的时候喜欢把自己的简历，学历都堆出来，把团队都拉出来。显然，这不太合适。在介绍自己的时候，如果你的学历以及学术背景很好，那就需要重点突出你的学历背景对你现在所创业的事情起到了多大的帮助，比方说围绕你的创业项目你开展了多少研究课题，获得多少科研经费，得到了什么样的成就等等。同时，你还需要介绍你的产业化经验。至于团队，你需要重点分开管理团队以及技术团队，还需要你的顾问团队。所以，一般在团队介绍里，创始人的介绍一定是浓墨重彩的，团队介绍一定是优势互补的。而，对于咱普通人，我们的个人介绍就要从学术转移到创业经验或者工作经验，切忌简单白话形式的概述，用数据来表述你的过往经验会更直观。团队介绍同样要注重产业化经验，用数据来丰富介绍，组织构架图清晰明了。

第二，我要做什么？创业者在这一部分写作时常常表现出逻辑混乱，不能很好的引导过度的讲出我要做什么。所以，这个时候，我们一般需要梳理出我要做的这件事的行业现状，告知市场，指明需求，引出行业痛点，从而推出我要针对行业痛点做什么事情。在这里，请不要随便的写行业痛点，因为你要做的事是来解决这些行业痛点的，好一一对应。用一页PPT总结出，我要干什么，我的愿景是什么，我的目标是什么。

第三，我如何去干这件事。在这里，也是众多创业者比较容易啰嗦或者讲不好的地方，而这里确是你整个计划书的核心。同时，这一部分的内容是表达出创业者的核心技术，核心商业模式。那么，我在此也要重点来回答我凭什么可以帮他来写商业计划书。举个例子，某位瑞士回来的教授拥有一个核心的人工智能医疗技术，这个技术可以实现很多有意义的功能，但是他并不知到这些技术能解决哪些问题，解决的这些问题是刚需还是伪需求，谁来为这个需求买单。而我们能做什么呢，显然我们不懂技术，也不能

去创造需求。那么，怎么办呢，那就去验证需求，根据技术实现去调研，去验证，去对标，与创始人无数次的进行头脑风暴，终形成一条商业模式通路。接下来，根据技术原理，讲出可以实现哪些核心功能，从而解决哪些需求，达到什么效果。然后，归纳出产品优势，知识产权，同类对比。这样，就可以清晰而不重复的讲出我有什么技术，可以做什么事情，有什么优势。而，对于咋普通人，通常我们只有商业模式，那么我们同样清晰的讲出我们拥有什么核心技术或者资源，我们通过这些技术或者资源可以实现哪些功能，解决哪些需求，达到什么效果。然后，总结出我们的优势，我们的运营模式。如果，你的项目已经有运营基础了，那就拿数据来充实会更加分。

第四，我要怎么赚钱。这一部分，就比较简明了。我们需要根据我么上一部分给出的运营模式，来进行市场分析，预算一下这个市场有多大，告诉投资方我们可能会赚多少钱。然后，在根据我们的商业模式，做一份我们的工作规划（可以分为近期工作规划，远期工作规划）。根据规划，做一份两年的财务预算，财务预算务必仔细认真的计算，因为这个直接得出你的融资需求。根据财务预算，在列出我们的整个计划的资金需求。商业计划书到此才算是圆满。

以上我简单的罗列了一下商业计划书比较重要的思想以及逻辑，当然不同商业类型，不同商业用处（融资，路演，比赛，政府报告，合伙人招募，战略合作等等）的计划书也有不同的写作方法。商业计划书页码没有固定的限制，但是商业计划书内容确实不在多，在于精简，在于逻辑，在于美观精致。