

宁波专业代写商业计划书、代做商业计划书、专业做商业计划书

产品名称	宁波专业代写商业计划书、代做商业计划书、专业做商业计划书
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	商业计划书:合作计划书 投资计划书:投资报告 全国:商业报告
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
联系电话	15036000801

产品详情

价值 商业计划书是为了展望商业前景，整合资源，集中精力，修补问题，寻找机会而对企业未来的展望。可惜，人们只认为商业计划书是用来申请风险基金。其实商业计划是为了预测企业的成长率并做好未来的行动规划。要素编辑 播报 执行摘要 它出现在商业计划书的*前面不过建议这部分应在*后完成。公司 包括公司的注册情况，历史情况，及启动计划。产品服务 描述你的产品或服务的特殊性及其目标客户。

策略推行 你需要知道你的市场，客户的需求，客户在哪里，怎样得到他们。

管理团队 描述主要的团队成员。

财务分析 确定这部分是真实的反映了你当前的财务状况，包括你的现金情况和盈利状况。

法律风险 描述公司产品进入市场，如何规避法律风险。

评判标准编辑

- 1、成功的商业计划书应有好的启动计划。计划是否简单，很容易明白和操作。
- 2、计划是否具体及适度的，计划是否包括特定的日期及特定的人负责特定的项目以及预算。
- 3、计划应是客观的，销售预估，费用预算，是否客观及准确。
- 4、计划是否完整，是否包括全部的要素，前后关系的连接是否流畅。

容易出现败笔编辑

- 1、描述语言上混乱不清晰，废话多的冗长计划书(简明语言+图表说明)；
- 2、商业计划显得非常不专业，例如缺乏应有的基础数据，分析过于简单；或数据没有说服力，拿出一些与产业标准相去甚远的数据；
- 3、没有强有力执行团体的项目计划书；
- 4、只有创意，没有实际经验与没有细节的项目计划书；
- 5、计划目标界定不明或难以衡量目标执行的项目计划书；
- 6、

大篇幅描述市场和环境，到后面才讲清楚公司的业务类型和目标；7、过于强调技术的**性或产品服务的创意，而忽略执行方面，未能清楚地解释商业机会与执行能力，以为“功到自然成”；8、计划书中有许多口号，而为达到目标所制定的策略与战术却描述不多；9、强调面临的市场容量或生产能力，却没说清楚怎样销售自己的产品：只有销售目标，没有实现销售目标的具体计划；10、强调过往成就，却不能令人信服地说明保持将来可持续竞争优势的策略方法；11、过于强调依赖某一大公司的供销关系，使投资者很担心过于依赖单一战略合作伙伴带来的巨大风险；12、管理团队的实力言过其实，或声称：若获得投资，某某名人将加入本公司；13、对市场导入和团队协助的描述没有说服力；14、生产与营销实施方案或不作涉及，或一笔带过；15、低估竞争对手的实力，或者干脆说没有竞争对手；对竞争没有清醒的认识，忽视竞争威胁；16、对市场和竞争对手的描述缺乏具体资料和数据；17、对经营困难及风险预计不足，过于乐观；18、市场规模太小，偶然的阶段性市场，或市场容量和市场份额的估算方法不科学；19、产品或服务过于单一(抗风险能力弱)，或产品或服务过于繁杂(专注度集中度不够)；20、产品服务卖点亮点过多，泛而不精；21、没有依据的盲目乐观地预计公司将在两三年之后上市；22、过分的作表面文章或文字游戏(如强调留洋博士、领导关怀、大会获奖、众多专家顾问)；23、过份夸张的公司名称与项目名称(如一个面向****的初创公司起名为某某国际集团)；24、故意隐瞒事实真相，对项目本应该描述内容避而不谈；25、对资金预算描述不清楚或不合理，资金使用方向模糊；26、预算中有昂贵的装修和**轿车等不切实际的开支项；27、收入模式不明确；盈利模式的数字计算模型不清晰；28、财务数据测算不准确，勾稽关系不合理，数据出入过大。