乐山撰写商业计划书，编制立项

产品名称	乐山撰写商业计划书，编制立项
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

4战略耐受性：花未来的钱补贴现在的用户

在理解投资逻辑时，我们通常喜欢引入一个概念来进行说明——战略耐受性。当某个项目所选择的商业模式代表着一种必然到来的趋势时，投资这种模式必须具备一定的战略耐受性，也就是说，从原来传统的模式迁移到新的模式代表着一个更加符合市场需求的、必然会到来的变化趋势（效率更高、成本更低或者体验更好），只是有时候从旧的模式迁移到新的模式通常会有很多现实的阻力（比如来自监管层、来自用户的短期选择效应等）而因此表现得很惰性。但是，一旦新的模式形成，就会释放出巨大的新的市场机会，并通过一种相对集中的、规模化的服务方式取代了传统的“ 大市场、小作坊 ”的分散化的业态。对于这样的投资机会，富有远见的投资人会表现出足够的战略耐受性（经典的例子如投资于阿里巴巴以及京东的那些投资人）。创业者在早期阶段以“ 面多了加水、水多了加面 ”的迭代的方式不断地获得巨额投资，花未来的钱补贴现在的用户，从而加速旧模式向新模式的转变。让早期有限的用户也能享受规模状态下的成本优势。为了加速这种变化的趋势，通常需要通过“ 烧钱 ”的方式快速地聚集一定的用户规模，同时，为了保证早期的用户提前享受“ 中后期 ”的用户体验，需要通过巨量的资本投入来实现“ 资源密度 ”超前于“ 用户密度 ”的发展。

然而，要获得投资方的投资，光有这种通常意义上的战略耐受性还不够，这只是必要条件而非充要条件。一个创业项目要成功，除了模式本身能走通之外，还需要在其他多个关键成功因素方面获得投资人的认可。

所以，从某种意义上来说，商业计划书就是以一个逻辑自洽的方式呈现创业项目的若干关键成功因素（CSF）的现实达成情况，从而帮助创业者自己以及投资人做出是否应该进一步对该项目进行投资的决策。