

# 北京代写商业计划书瑞德森咨询

产品名称	北京代写商业计划书瑞德森咨询
公司名称	北京瑞德森企业管理咨询有限公司
价格	面议
规格参数	
公司地址	北京市朝阳区北苑东路19号院1号楼13层(来广营宏源广兴孵化器C652号)
联系电话	01052466270 18610069798

## 产品详情

每一个故事都是不一样的，不要迷信模板!

很多人写bp都是从网上搜一个标准的模板，改几个数据就发给投资人了，其实并不十分推荐这种行为。因为你必须相信你的项目，一个好的故事必须有它自己独特的叙述思路和呈现方法，所以一味的套用并不可取。

呈现投资人想知道的所有要点

一般投资人关注的要点有用户数，日新增，PV/UV，DAU，留存率，用户停留时长，使用频率，竞品情况，未来发展方向与空间等等，可以根据不同行业进行叙述。

尽量10页之内

之前看到过很多BP扬扬洒洒数十页，分析了诸多问题，其实并不可取。一般初创企业的bp需要包括用户需求、产品功能、市场空间、竞争分析、发展策略还有你的团队，如果投资人要求，可以放上你对业务增长或者简单的财务预测。

对于早期公司来说，最可卖的是你的团队

目前市场上的idea很多，不过互联网的经验和执行力更加重要，好的团队对于早期创业团队来说一定是最加分的地方。这里的“好”包括你之前的从业经历、带过多少人团队、做过什么样的产品、整体团队的基因还有整个团队的士气与活力。

忌用描述性语言，请po关键词

因为投资人时间有限，所以需要花时间挑重点的bp都不能称之为好bp。一份好的bp一定要少用描述性语音，多提要点和关键词。千万不能带有过多感情色彩，甚至把一些word上的文案复制粘贴作为ppt正文，都是不太可取的。

用好数字!数字最有说服力

投资人最喜欢看的就是数字和图表，如果你的数字和图表全都处在良好的上升通道上，那恭喜你，你可能离拿到投资不远了。这些数字包括用户数啊，日新增啊，收入情况等等。

看看有没有国外对标企业

这一点是中国的创业者特别“赚”的，因为国外有很多可供参考的商业模式已经被验证。比如百度是中国的google，人人网是中国的facebook，微博是中国的twitter，美团是中国的groupon等等。如果你有更进一步的探索，可以不是简单的对标，以A+B的模式，也能吸引投资人。比如大众点评是tripadviser+groupon+xxx等等类似的案例可以参考。这样讲故事会比较方便，投资人也会更加信服。

不要夸张，不要不切实际的YY

很多bp上会写目前市场有多少多少用户，如果没人都装我们的app，我们就有多少用户.....或者预计明年收入100万，后年收入1000万，第三年上市等等不切实际的幻想，这些对于投资人来讲毫无意义，而且很讨厌这些yy来的数据。

以上是首次接触投资人及投资机构需要注意的一些问题，目的是引起投资人兴趣，路演也是用这种方式的文本，但若有投资人及机构对你的项目感兴趣会索要更详细的商业计划书。瑞德森咨询编制的计划书会包括此部分，也可根据需求定制编写路演用PPT。