

项目可研报告

产品名称	项目可研报告
公司名称	西安硕鑫项目管理咨询有限公司
价格	面议
规格参数	
公司地址	西安经济技术开发区凤城12路与文景北路十字以北首创富北高银27#17层
联系电话	18092573639 18165278840

产品详情

第一，对你项目的核心功能价值进行深入剖析，所谓功能价值，如你发明了一种水稻，这种水稻含纤维素比例极大，而含糖量少，那恭喜你，全世界糖尿病患者、肥胖人群、所有女士女孩们都会爱上你，因为，这个主食他（她）可以吃饱，而摄糖量低于普通的米食。简单讲，项目有一个能满足人们某种需要的核心功能价值，这是任何一个项目最基本的东西。其它价值如：提高技术效率、提高产品质量、发现了一个几十吨的金矿、现成的品牌价值、渠道价值等等；对这个功能价值的介绍要真实、清晰、准确，能有确实的证明更重要，不要夸夸其谈，给人浮而不实的感觉，老实说，投资商最忌讳的就是这种“性格不成熟的项目发起人”，你从文字上就知道其严重性了！

第二，对你同类的产品、模式等进行竞争分析。事业没有竞争是少见的，有竞争不怕，那就创造优势，力争最优。那么，全方位的仔细调研就非常重要，事实上，这个调研不仅对我们自己制定战略、设计商业模式非常重要，同时，对投资人也极为重要，投资人有一个思维定势，那就是从行业中寻找出头或拔尖的机会，那他首先就要了解该行业，了解机会，了解你的项目能带来什么样的投资机会。一旦他看到了，并认为确有这样一个巨大的潜在机会存在，那么你就离融资成功近了一大步！重要！

第三，设计商业模式。关于商业模式的设计，请参见本网站：商业计划书主题下商业模式设计一节。记住，这是商业计划书最核心的阶段和部分，前面的所有工作都是为此而服务的。简单一句话，你如何从业务的各个层面、各个角度、各个环节去规划、设计。

第四，团队安排。有时我们是有了人才去安排事，但更多的时候是有了事才去“猎”人，我想我们的事业会两方面齐头并进，一方面，我们发起人具备什么样的关键经验和核心能力，另一方面，我们要从朋友或其它企业“挖掘”我们需要的人。团队安排的要点在于：与项目成功最关系的岗位一定要有合适的人。另外，对项目总需求人数有个估计，这样才能知道总的运作费用需要多少。

第五，认真阐述营销策略和可行手段。在商业计划书中不需要你做出一份可直接用于操作的营销计划书，但在这里，你要清楚地告诉投资人有效的营销策略、渠道、手段，既要节约，又要有效、高效。关于营销方面的书很多，这里不再赘述。

第六，现金流分析。对于新的事业，建议第一年按月或按季将资金使用和收入列出来（可用Excel表来

做这项工作)，每月有一个资金余额一项，这样，你自己或投资人看起来就一目了然，免去了你痛苦的解释。当然，能做好的前提，还是你对业务合理的预期，对投入较为准确的估计，而这些，将是你将来向投资人要钱或谈判股权的焦点所在，理由，理由，合理，合理.....

第七，融资方案策划与融资结构设计。这一点可能是大家比较困难的，倒不是做一个方案出来困难，而是难在设计出一个合理而又具有可操作性的方案。

第八，风险分析与风险规避。很多人认为这是例行公事，大错特错！任何投资都有风险，把钱存银行没风险吗，有，银行也会倒闭，银行实际利率去掉通货膨胀后可能是负的，等等。所以，你不要告诉我你的项目没有任何风险，相对的，低风险可能也意味着低收益。针对一个具体的项目，重点要从政策法规、技术进步、竞争、执行力、产业结构变化趋势等角度重点分析，并计划出因应对策。这个对策能说服你自己吗，若不能说服，重来！

第九，关于摘要。摘要很重要，商业计划书大多会有几十页，而投资人每天会看数十份类似的项目，因此，一定要精心设计一份三页以内的摘要。核心就是要把我前面介绍的内容揉成清晰、简明的介绍。另外，我建议各位朋友最好准备一份一目了然的融资PPT文件，其好处是，为投资人的眼睛着想，当然，最终也为你自己着了想。

西安硕鑫建筑工程咨询有限公司

地 址：西安经济技术开发区凤城12路与文景北路十字以北首创富北高银27#17层

乘车路线：地铁2号（北苑站B出入口处）；公交263、264、108、329、530、503、723、714

电 话：029--89611782

硕鑫咨询网址：www.shuoxinzixun.com

联系电话：18165278840