

微三云：投资人爱看的商业计划书长什么样

| | |
|------|----------------------------------|
| 产品名称 | 微三云：投资人爱看的商业计划书长什么样 |
| 公司名称 | 深圳市微二云信息技术有限公司 |
| 价格 | 12800.00/套 |
| 规格参数 | SAAS账号:12800元 源码:面议 |
| 公司地址 | 广东省东莞市东莞生态园瑞和路1号松山湖高新技术创新园B栋2-5层 |
| 联系电话 | 13929266321 13929266321 |

产品详情

投资人爱看的商业计划书长什么样？

商业计划书，很多创业者在融资时需要用它来叩开投资机构的大门，向那些对自身创业项目感兴趣的人展示它的潜力和价值，以此获得投资者资金和资源的支持。

除非你是受人追捧的明星创业者——他们往往已经在过往的经历中证明了自己的能力，“这些人一旦有需求，并且消息一经散播，就可能有很多投资人排队去见他们。”

但是对于大部分普通创业者而言，当你有融资需求时，一份漂亮的商业计划书是非常有必要的。

那么一份合格的商业计划书长什么样？我们认为写好一份商业计划书，里面的讲究有很多。

商业计划书应该呈现哪些内容？

总体而言，一份合格的商业计划书应该讲清楚创业者目前在做的事是什么、为什么这件事由这个团队来做可以做成，以及该项目所在的行业目前处于哪个阶段。

所以商业计划书最开始应该阐述的是项目亮点，这个亮点可能是市场机会的亮点，或者是项目本身模式的亮点、团队的亮点、技术的亮点、数据的亮点，也有可能是历史投资机构背书这方面的亮点，或者是它的竞争优势等。亮点非常重要，因为亮点决定了投资人在拿到一份商业计划书并开始快速浏览后是否会继续往下看。

除了展示亮点，一套完整的商业计划书还应该包含创业团队、市场规模、市场痛点以及解决办法、用户画像、业务模型、运营数据、竞争分析、核心壁垒以及融资需求等内容。当然，创业者可以根据项目特点和投资人的阅读偏好来调整内容的前后顺序。

商业计划书的撰写方法及注意事项

1 . 团队介绍

什么人需要写进团队介绍里？最好采用更为直接的方式。例如“2009年到2013年在阿里巴巴担任产品经理”这种表达方式要优于“4年阿里巴巴高级产品经理经验”，前者在筛选时对于投资机构来说更高效。

有时，为了更明确地展示团队能力，创业者可以透露团队成员在创业前的年薪范围，“年薪在一定程度上展现了候选人的实力。”

除了要展现核心团队的背景，也是团队架构需要展现的一部分。“团队架构可以看出一个公司的能力是否完备，例如一家即将商业化的技术型公司需要融资，它的创始团队能够满足技术方面的要求，却没有销售人才，这在团队结构上，可能就是不完善的。”方洁这样解释。

2 . 市场痛点以及解决方式

创业者要在商业计划书中清晰地展现自己对市场的认知，而不是基于一些报告上的条目泛泛而谈。

例如当前的市场痛点有哪些、自己能针对痛点提出什么样的解决方案等。“假设总共有3条市场痛点，那么创业者就要针对痛点提出不同的解决方案。”方洁说道。

3 . 市场规模

通常在描述市场规模时，创业者可以引述咨询公司或者是券商撰写的行业报告，引用时要注意引述格式，并且标明信息来源。

需要注意的是，创业者没有必要在报告中夸大市场规模的具体数字，因为市场规模本身就是一个模糊的统计，在不同的统计方法下千差万别，创业者只需要知道这个数字背后的大致意义和逻辑就可以了。

而且，市场规模大并不代表就有需求，关键还是看你有没有抓到市场的痛点。“很多领域市场规模看起来很大，投资人不太会在这一点上较真，如果投资人对某个领域非常感兴趣的话，他们本身就对市场有一定的测算。”所以创业者不需要在市场规模上过分纠结。

4 . 业务模式

相对来说业务模式是商业计划书中难以一下子解释清楚的条目，很多人在初次撰写时倾向于用文字形式去解释公司的业务，并且认为越详细越好，其实不然。业务模式这部分应该尽量减少文字性叙述，而以图表来展现。比如当业务模式涉及到产品，那么最好用产品截图或者是服务体验来展现自己的业务范围和模式。如果公司的业务比较复杂，那么创业者最好采用结构化图表的形式。“一家公司往往都会有重点业务和非重点业务，也可能出现目前仍在布局阶段，而未来会朝多方向发展的情况，那么图表会更容易将这种横向和纵向的内容梳理清楚。”

除此之外，最好能在这部分内容里看到项目各端的合作模式。“不管是社交、电商还是其他项目，任何产品都不是孤立的，下游有用户，上游有供应商，供应商可以是产品、服务的供应商，那么这家公司和所有外部的人及公司的合作是怎样的模式，这是我希望创业者在商业计划书中展现的内容。”

公司的盈利模式当然也是投资人关注的点，一般来说，这部分内容最好包括：目前的盈利方式、未来的盈利模式会朝哪个方向发展等分析。如果文字太多，图表或者流程图同样是很好的展示方式。

5 . 竞争分析

一份完整的商业计划书里至少应该要列出 3 个竞争对手，“不可能没有竞争对手。如果说一个创业者认

为自己没有竞争对手，那只能说明 t a 对整个市场的认识还不到位，或者会让我感觉对方还在挑选投资人，不太想跟我好好聊。”

事实上，竞争对手可以是业务模式大致相同的直接竞争对手，也可以是业务模式不同的间接竞争对手。以去年比较热门的无人货架领域来举例，果小美的直接竞争对手是哈米科技、小 e 到家以及猩便利等创业公司，而它的间接竞争对手则是友宝以及各类便利店。

6 . 数据

如果本身是背景不那么突出的创业者，那么在商业计划书中就需要用一定的数据来证明自己的实力。

“数据分为两类，一类是财务数据，另一类是运营数据。”刘炳一说，财务数据中的收入、利润、亏损、平台上发生的交易量（GMV）等是比较重要的数据，“事实上，这些数据中最有说服力的是利润，那很多创业公司连利润都没有，此时就只能看 GMV 或者直接收入了。总结起来，这几个数据按照重要性排序是利润、收入、GMV。”

除了财务数据，运营数据也很重要。但是各个领域注重的数据不同，一般而言出行领域注重频次，社交领域注重用户数量和用户活跃度等。

7 . 融资需求

商业计划书的最后一个部分往往就是融资需求，公司需要多少融资，创业者打算出让多少比例的股份，这是两个需要考虑的问题，创业者应该根据公司未来一两年的发展需求来预估所需的资金，并尽量以最小的股权出让比例来获取。

接下来要回答投资人的另一个问题就是，这笔钱打算怎么用？这牵涉到一个很详细的财务计划。团队建设、研发投入、招聘人才后的人力成本、市场投放等项目大概需要多少钱，这只是一个预算，也没有投资人会对预算的数字非常较真，但是财务预算这件事情必须做。

同时融资需求条目中还需要说明这笔融资款大概使用的时间、当这个时间段过了后公司会达到一个什么样的阶段、获得什么样的业绩、预期下一轮可以给到投资人多少回报了。

所以每份商业计划书在写完了之后，还要根据每个机构和投资人的喜好各不相同，但侧重点、投递渠道，针对性地修改，这才是一份优秀商业计划书该有的样子，所以说这些都是很讲究的。

最后啰嗦一句，关于商业计划书 P P T，有时可以多看看那些成功融资的商业计划书，然后理一理他们值得学习的阐述方式，将它活用在自己的商业计划书上，这样肯定使你原先的商业计划书如虎添翼。

社交新零售商城开发、智慧新零售系统开发，找微三云！

东莞市商二信息科技有限公司旗下品牌微三云，创立于 2 0 1 4 年，是高新技术企业、双软认证企业，经历 5 年深耕，从 4 个人发展到如今 4 0 0 多人，年软件系统销售额超过 2 个亿，服务企业 3 0 万多家。

公司专业提供微信小程序定制开发、抖音小程序开发、A P P 定制开发，目前已打造出微信商城分销系统、移动社交分销 A P P、线下多门店收银系统、城市 O 2 O 系统、跨境电商系统、社交电商系统、社区团购系统、挂售卖货系统、拼团系统、区 / 块 / 链系统、内容付费直播系统等。

公司产品功能应用创新，覆盖新零售解决方案、生鲜电商解决方案、新美业解决方案、同城解决方案、商家联盟解决方案、会员共享跨界盈利解决方案、百货商超解决方案、农村电商解决方案、智慧养老解决方案、智慧城市解决方案、跨境购物解决方案、服饰鞋帽解决方案、智慧停车解决方案、智慧货柜解决方案、无人零售解决方案、抖音小程序私域流量解决方案，一物一码解决方案等。

我们的公司地址：东莞市南城街道隐山路 3 5 号四楼 - 五楼

电话：1 3 9 - 2 9 2 6 - 6 3 2 1 麦总监（微信同号，加好友了解最新模式解决方案和系统优惠政策）

关注公众号“紫弘智慧”或搜索微信号（z i h o n g 3 3 3）关注，了解更详细资料