



第十讲： 商业计划书的撰写

主讲人：顾礼华

商业计划书的用途

01

商业计划书的用途

- 向潜在投资者和其他风险投资者介绍企业正在追寻的商业机会，赢得对方支持



投资人对于BP的需求

Who: 你到底是谁?

What: 你要做什么? 你的产品或服务到底有什么价值?

How: 怎么做? 你是不是有执行能力和成功的把握?

商业模式: 怎么赚钱, 怎么分钱?



股权投资的逻辑

事 --- 人 --- 钱
3大要点

股权投资的逻辑：人与事的匹配性

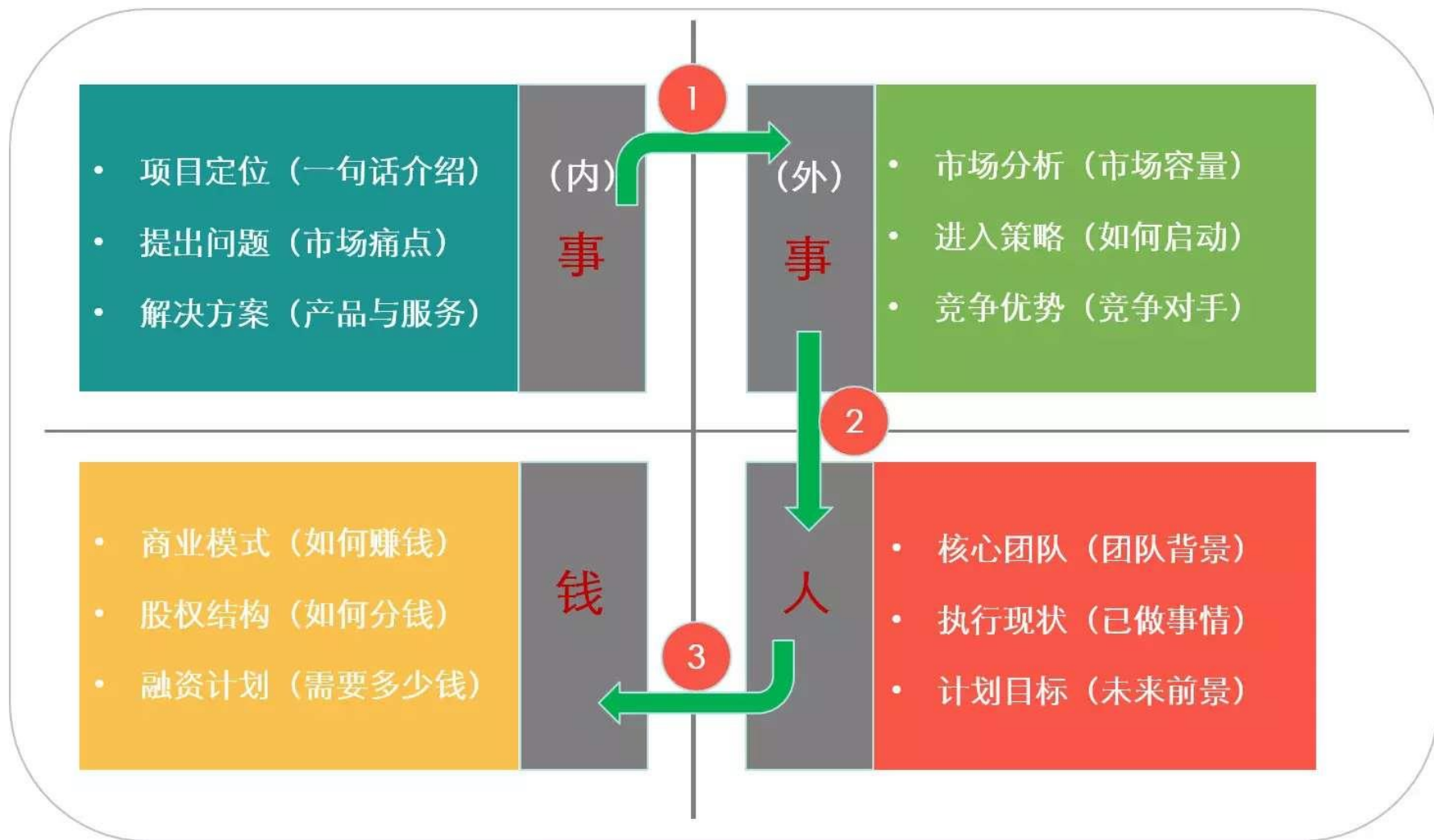


商业计划书的主要内容

02

商业计划书框架模型

商业计划书框架模型



项目定位

- 项目定位：通过一句话简明扼要地介绍你们的项目是什么。
- 项目定位介绍写在商业计划书首页，让人一眼就知道你们是干什么的。



提出问题（市场痛点在哪里？）

- 提出问题：现有的客户需求哪些没有被满足，市场痛点在哪里？
- 在我们的产品与服务提供之前，市场需求是怎么被满足的？
- 他们有什么问题没有被解决？或者可以被优化？

- 市场需求是创业的基础，很多创业者提出的需求多为伪需求或非刚性需求，在确认市场需求的过程中也是创业者在找差异化，如果创业的方向都没有抓住，自然很难得到投资人的青睐，创业需要对自己和对别人负责任，市场需求的深入了解。

解决方案（产品与服务）

- 解决方案：通过哪些方法与方式的创新与改变（如技术、商业模式等创新）解决目前的市场痛点
- 确保的你提供的解决方案（产品与服务）是可信服的，真正地解决痛点（而非隔靴搔痒）



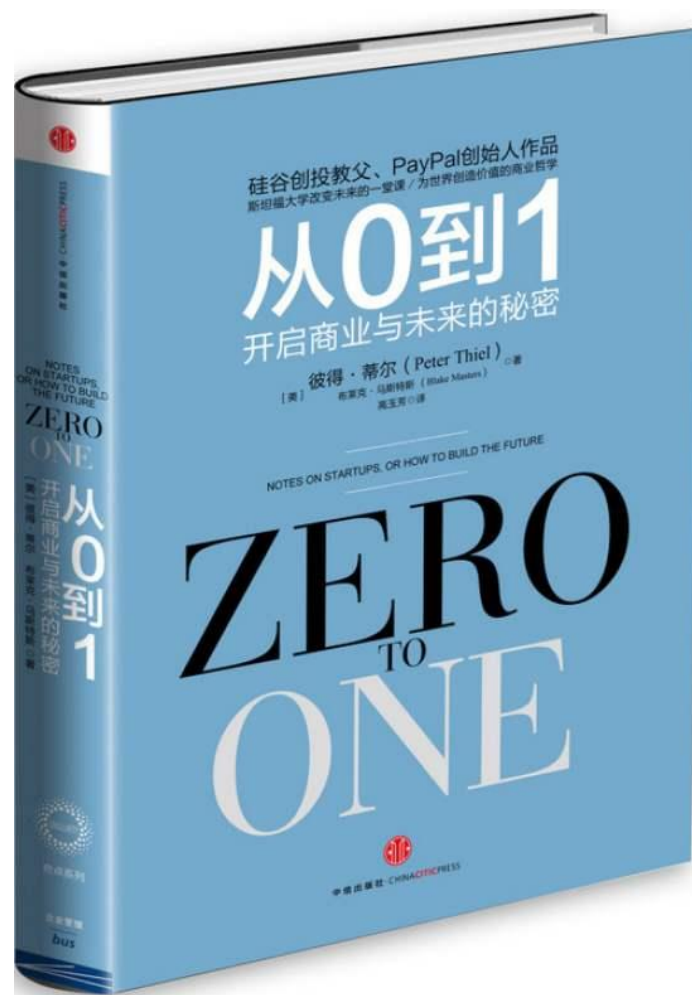
市场分析（市场容量）

- 市场分析：需要证明市场需求的存在以及这个需求市场容量。
- 市场验证：证明你所从事的领域确实存在市场需求，其他公司或竞争对手的数据
- 市场规模：严谨的测算你未来从事的领域的总的市场容量多大（投资机构非常重视是否有天花板）



进入策略（如何启动）

- 进入策略：项目从无到有，如何启动？
- 如何有效的启动市场，项目从无到有，也就是我们所说的如何从0到0.1或0到1。
- 创业者需要想好进入策略，在融资启动前也需要做好准备或者能够启动行动，让投资人看到决心与效果



竞争优势（竞争对手）

- 竞争优势：行业内的竞争对手有哪些，项目的核心竞争力在哪里？
- 竞争对手介绍：对目前的竞争对手详细介绍对比，以及潜在的竞争对手分析，客观地去评价竞争对手，不要故意贬低竞争对手。
- 竞争优势：项目核心竞争优势是什么（别人没有的或做不到的，如技术、专利、团队等等）



核心团队（团队背景）

- 核心团队：核心团队背景履历，以及要表明为什么你们的团队能干这个事情。
- 团队分工合理：目前团队的分工情况，并且有效说明你们团队的配置适合干这件事情。



Team is the buildup of heart, not that of people

人在一起叫聚会 ❤️ 心在一起叫团队

执行现状（已做的事情）

- 执行现状：目前项目已经进展到什么程度，已经做得事情做个说明。
- 项目推进的计划：整个项目推进的计划和里程碑是什么（明确的时间节点干什么事情）
- 已经执行的计划：目前项目已经做到什么节点（如已经有产品原型，即将进入批量化）



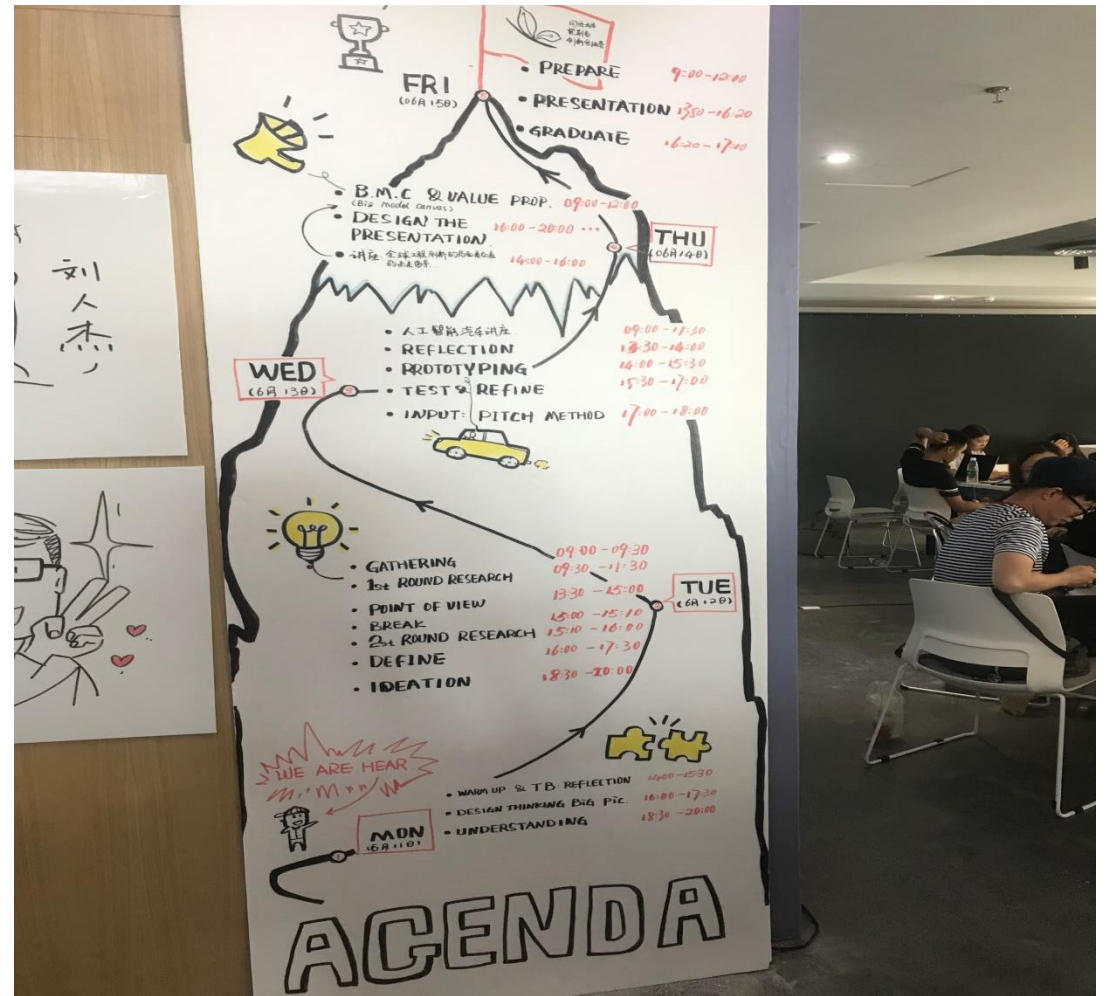
计划目标（未来前景）

- 计划目标：未来一段时间需要干的事情有哪些？
- 未来计划不是让你去假设很多不切实际的事，而是模拟未来可能发生的事，让未来事情发生时，有更好的对策
- 计划是对未来的分析，思考，和对现在的总结



商业模式（怎么赚钱）

- 商业模式：如何赚钱的问题，在什么时间点能够做到盈亏平衡？
- 如何创造价值
- 价值如何变现（如何收费）
- 是短期的还是长期的



股权结构（怎么分钱）

- 股权结构：创始人及核心团队的股权结构，决定未来长远发展基础
- 公司及目前股权结构：CEO及核心团队的股权结构的合理性，大股东的重要性
- 未来股权的分配设计：如何在保持控制权下，进行设计股权激励及融资的推进



融资计划

- 融资计划：需要多少钱干这个事情
- 融资金额：在未来6-12月，推进计划需要多少钱，即融资金额。
- 融资使用：融资后主要使用在哪些方面？
- 融资推进的目标与财务预测：这一轮融资能把项目推进计划目标，未来几年财务预测



整体思路梳理



投资人对项目考量点



商业计划书的禁忌

03

商业计划书的禁忌

- 不知所云
- 技术展示
- 盲目乐观
- 纯属预测
- 弄虚作假

我覺得不行



案例分析

04

案例分析



小黑鱼BP.



市场易Custouch营销自动化商业计划书 2



恋爱圈App.

课后作业

05

课后作业

编写项目商业计划书

考神护体





顾礼华

THANKS