深圳投资项目商业计划书怎么写

发布日期：2025-09-20 | 阅读量：27

编写商业计划书时有哪些重点难点？不会做财务预测。创业者对公司的历史财务清二楚，每分钱是怎么挣的、怎么花的了如指掌。可是要做未来三年，甚至是五年的财务预测，别说是创业者，就算是CFO都很少有会做的。财务预测是创业者对企业未来发展的预期，也是VC对企业进行估值的基础，其重要性不言而喻。其实只要创业者能将收入、成本、费用等的构成因素及驱动因素真正搞清楚，然后再配合公司的发展规划，后这种基于财务模型的财务预测才能水到渠成。不清楚融资多少。很多创业者不是按照公司发展需求来融资，而是多少都行；有些则是看到其他公司融资情况，比如，某某公司还不如我，都融了1000万，我少也要融1000万。其实，企业的融资额方面要符合公司未来一年左右发展对资金的需求另一方面要符合公司估值和创始人对股权出让比例的计划。以小的股权出让比例，获得足够公司一定期发展需要的资金，这才是合理的融资额度。等公司发展壮大之后，融资渠道会更为畅通，公司价值会更高，而后续融资的成本也会更低。商业计划的篇幅要适当。太短，容易让人不相信项目的成功；太长，则会被认为太啰嗦，表达不清楚。深圳投资项目商业计划书怎么写

商业计划书常见问题梳理。1. 细究专业。从事专业领域的创业者很容易在BP中使用大量的专业词汇，认为能突显自身专业性。但是，投资人真的看得懂吗？投资人真的肯花时间去学习这些晦涩难懂的词语吗？这对投资人来说只能是浪费时间的行为，还有很大可能会造成投资人对项目的误解。所以，在阐述产品、服务的时候需要详细，但是尽量避免使用过度解释专业概念，节省投资人的时间，也让投资人更容易理解。2. 误用数据。BP中有很多用到数据的部分，比方说市场分析、竞争分析、财务预测等等。首先要做到的是不能有原则上的错误。这对投资人来说就是小学生1+1都算不出来的低级错误，会让投资人完全不肯给这样的BP机会了。其次，直接照搬现有的市场数据或者竞业数据也是投资人非常厌恶的一种行为。网络信息的发达使很多数据更加公开化，然而创业者直接使用公开的数据会被看错是“不走心”。连企业所在行业的市场调研都不肯亲自去做，投资人只会觉得这样的创业者要么“懒”要么“笨”，都不是一个值得投资的好项目。江门投资项目商业计划书多少钱商业计划书是公司、企业或项目单位为了达到招商融资和其他发展目标。

理清商业计划书的重要信息。商业计划书的概念分析。提供方为：公司、企业、项目单位。受众方为：潜在投资人、企业人、合作伙伴。内容为：通过文字、图片等内容全方面的展示公司或项目的现状、未来潜力等。商业计划的本质内容。无论商业计划的终目标如何，在商业计划书中都需要阐明一些本质内容，这些信息是商业计划书内容的重点框架。商业计划书的意义体现。计划的成败直接关系到项目的未来发展，所有计划书的意义不只只在于打动投资人获得相关资金，更是对项目的发展前景、资源整合、寻找机会等方面的内容进行展望。完整的商业计划书

往往能够使策划者对项目的后期运作更加明了，对团队下属而言，能提供工作效率和准确率。

商业计划书常见问题梳理。1. 全靠文字抱着把所有信息都告诉投资人的想法，很容易出现过篇幅的商业计划书。然而，文字过多、没有重点会让投资人很难抓到创业者真正想表达的东西。投资人每天面对成百上千的商业计划书，如果不能在短短几分钟内吸引到投资人的眼球，那么投资人会选择扔掉这份BP了。毕竟，对他们来说，好的项目多得是。2. 套用模板。网络上有各种各样好看的模板，创业者想要套用模板其实并不是不行的。但是，套用模板的前提是符合实际情况。比方说，有些模板俏皮可爱、花里胡哨，本来是设计给二次元产业的，创业者是做企业服务项目。难道要让投资人看着“萌萌哒”思考严谨的项目？当然是不可行的。套用模板没毛病，但一定要考虑到自身情况，做出相应的变通。商业计划书应显示创业者已进行过完整的市场分析，要让投资者坚信计划书中阐明的产品需求量是确实的。

怎样写好一份优异的商业计划书。财务预测与融资方案。任何投资中，影响企业价值评估的财务情况总是投资人为关心的地方。财务预测是对于商业计划书中的所有定性描述进行量化的一个系统过程。许多创业者，在技术方面是**，而对于财务和融资却是门外汉。所以，往往提交出来的是一份数据粗糙，取舍随意，预测基础不合理的预测数据，难于取得投资人的认可。除了借助内部财务人员和财务预测软件的帮助外，也可以尝试寻求专业顾问人士的帮助。专业人员的经验可以保证整个财务预测体系的规范性、合理性、专业性。财务预测的合理性直接影响融资方案的设计和取舍，这对于在与投资人的直接谈判中至关重要。商业计划书能够帮你简洁快速的展示你的项目。深圳投资项目商业计划书怎么写

商业计划书可以很大方面减少投资者在进入尽职调查之前的工作量。深圳投资项目商业计划书怎么写

如何撰写一份简洁又完整的商业计划书？行业痛点：你的公司/产品提供的解决方案是什么，是通过什么方式解决市场或需求痛点的。也就是痛点和你的产品功能对应且匹配。行业分析。1、目标用户画像：年龄、性别、收入、地域分布，与业务相关参数。2、宏观分析市场规模，整个行业的现状和发展趋势。你的解决方案是否刚需，是否高频，所能担任角色的重要性。（不建议写太多网络收集的数据，多写一些你自己的数据）。竞争优势1、差异化功能，差异化模式，技术壁垒。2、是否有商标。3、有没有什么是别人没有的或者做得不到的。深圳投资项目商业计划书怎么写

广东庆达咨询有限公司致力于商务服务，是一家服务型公司。庆达咨询致力于为客户提供良好的节能评估报告，社会稳定风险评估报告，商业计划书，可行性研究报告，一切以用户需求为中心，深受广大客户的欢迎。公司秉持诚信为本的经营理念，在商务服务深耕多年，以技术为先导，以自主产品为重点，发挥人才优势，打造商务服务良好品牌。在社会各界的鼎力支持下，持续创新，不断铸造高质量服务体验，为客户成功提供坚实有力的支持。