用10页PPT打造完美商业计划书

什么样的商业计划书才算好的商业计划书？才能打动风险投资人的心？

天使基金投资人周鸿袆告诉你：十页纸的PPT足矣。

        第一，用几句话清楚说明你发现目前市场中存在一个什么空白点，或者存在一个什么问题，以及这个问题有多严重，几句话就够了。很多人写了三百张纸，抄上一些报告。投资人天天看这个，还需要你教育他吗？比如，现在网游市场里盗号严重，你有一个产品能解决这个问题，只需要一句话说清楚就可以。

行业问题：目前租房行业市场鱼龙混杂，人群需求没有划分，房屋质量低下，中间环节复杂繁琐。特别是在女生用户群体里面缺少安全、便捷、合理／品质的租住产品。

解决方式：missroom 打造安全、便捷、品质、智能的租住生活，满足北上广女性租住需求。

第二，你有什么样的解决方案，或者什么样的产品，能够解决这个问题。你的方案或者产品是什么，提供了怎样的功能？

将从业主手中拿到的房子进行针对性装修改造，创造出符合女性合租需求的房屋产品。

1. 智能门锁自主看房－发现房屋信息—电话咨询—网上预约看房－发送时效性开锁密码－实地自主看房－手机签约（使咨询、看房、签约、入住等更加便捷、自由、安全、智能）。
2. 收纳空间无限储藏－，采用大容量收纳床，高架床（上床下桌），可收纳隔板，收纳桌椅，三开门衣柜（内部功能优化区分），公共空间合理利用等，来解决女生对空间需求大的问题。
3. 自由选配自主下单－家居配件可根据需求自主选择，提供更多可能。满足每个女生的需求。
4. 打造女生专属空间－独创家居设计，舒适的颜色搭配，品质的布料选择，强烈的氛围渲染，让女生有回到家的感觉。满足女生对温馨舒适品质生活的追求。
5. 全部女生享受便捷－全是女生的合租闺房，满足女生对安全、便捷、品质上的需求。

第三，你的产品将面对的用户群是哪些？一定要有一个用户群的划分。

用户群划分

用户属性：追求品质生活的时尚年轻女性

年龄段：18-35岁

职业：都市白领

收入：4500-20000

性格：独立

第四，说明你的竞争力。为什么这件事情你能做，而别人不能做？是你有更多的免费带宽，还是存储可以不要钱？这只是个比方。否则如何这件事谁都能干，为什么要投资给你？你有什么特别的核心竞争力？有什么与众不同的地方？所以，关键不在于所干事情的大小，而在于你能比别人干得好，与别人干得不一样。

为什么这件事只有我可以做

1. 扎根租房行业8年，深刻了解女生需求的销售班子
2. 在互联网时代中长大的佼佼者
3. 低成本高效率运营装修成本
4. 成熟的初创团队（传统销售＋互联网）
5. 产品上线后，良好的市场反馈

第五，再论证一下这个市场有多大，你认为这个市场得未来是怎么样？

1. 调研报告－数据论证
2. 人口统计－合租女性人口数据统计
3. 人口递增－每年新涌入北京人抠

第六，说明你将如何挣钱？如果真的不知道怎么挣钱，你可以不说，可以老老实实地说，我不知道这个怎么挣钱，但是中国一亿用户会用，如果有一亿人用我觉得肯定有它的价值。想不清楚如何挣钱没有关系，投资人比你有经验，告诉他你的产品多有价值就行。

1. 产品状态－言半笺装修标准执行每套房子年均利润1-1.5 万
2. 1000套房子每年的利润是1000-1500万，10000套房子的利润味10000-15000万

第七，再用简单的几句话告诉投资人，这个市场里有没有其他人在干，具体情况是怎样。不要说“我这个想法前无古人后无来者”这样的话，投资人一听这话就要打个问号。有其他人在做同样的事不可怕，重要的是你能不能对这个产业和行业有一个基本了解和客观认识。要说实话、干实事，可以进行一些简单的优劣分析。

相同领域的竟品为：包租婆－北京（目前出于起步阶段尚未得到风投资金，在定位上相同，

模式上不同）。

蜜柚公寓－成都（出于起步阶段尚不成熟）

第八，突出自己的亮点。只要有一点比对方亮就行。刚出来的产品肯定有很多问题，说明你的优点在哪里。

定位：为女性提供优质租房体验、服务、环境。

模式：全新互联网租房模式，颠覆传统租房销售形态。

产品：打造前所未有空间体验，满足用户更多需求。

第九，倒数第二张纸做财务分析，可以简单一些。不要预算未来三年挣多少钱，没人会信。说说未来一年或者六个月需要多少钱，用这些钱干什么？

资金需求：

1. 地推扩张：1300万＝300套房屋基础
2. 销售团队培养：200万＝一批优秀的优秀人才
3. 互联网租房系统搭建：300万＝良好的互联网自主生态系统
4. 互联网团队建设：200=一个优秀的互联网团队成功的建设，为a融资做准备。

第十，最后，如果别人还愿意听下去，介绍一下自己的团队，团队成员的优秀之处，以及自己做过什么。

我们的团队：年轻互联网团队＋销售团队

互联网团队创始人：唐楠，social－blue（蓝时互动） 科技公司创始人。曾先后任职移动社交

领先公司时趣、黑弧奥美整合营销集团。

团队先后服务于：百度，腾讯，李宁，联想，海尔等公司

团队成员（匡洪伟、程雪、曹杰、冯鹏伟、刘小川、张丽）

销售团队创始人：李雨龙，集丽友家（房产中介）资产管理公司创始人。曾先后任职我爱我家房

产管理公司、链家地产资产管理公司。

团队成员（李雨龙）

    一个包含以上内容的计划，就是一份非常好的商业计划书了。

商业计划书就是大实话

    最后，周鸿袆先生总结：“做商业计划书就是说大实话。怎么想的就怎么说，用最朴素、最明了的语言，说出你的行动计划，说出第一步准备干什么。”

对于创业者，学会写商业计划书，学会以一个良好的心态建立一个合作的团队，完成第一个挑战——获得风险投资，这样你的创业就有了一个很好的开始

（建议：这篇商业计划书的技巧，是我多年经验总结的一点点精华。如果你读完这篇文章觉得很受用，那就拷贝个链接地址，分享给你周围正在创业的朋友吧。让大家都节省一点时间，更清晰的去做好业务。创业，对于我们这些草根来讲非常艰难，所以，分享是非常重要的，一起加油一起成功！） 博客换不了VC、厕所站不来投资:)，商业计划书是一定要写的。

从想到写，是一个思维总结的过程，写的过程会更理智、更细腻，表面看起来是不断修改和调整文字，事实上是在完善一个“可执行的计划”，不断地反思和归纳是很有好处的。商业计划书不但要写，还要一遍遍地写:)，直到不用商业计划，也可以自己口述表达出来。

但商业计划书到底怎么写呢？是不是要写个几十页才叫好的商业计划呢？不同的项目肯定会有差异，但第一次交给投资人的商业计划，10页PPT足以！

投资人和创业者不同，创业者必须专注一个项目，但投资人只是相对专注某个领域。创业者要的是梦想的实现，投资人要的是投资回报。这些差异导致工作节拍的不同，1个投资经理1天如果只收到10份商业计划，那说明这个投资公司经营出了问题:)，所以，用最短的时间、用最准确的语言、描述一个最清晰的商业规划，是创业者必须做好的事情。

这10页PPT如何写呢？我献丑乱谈一下，有用就收藏起来，没用就和投资人一样丢入垃圾桶。 第一页：一句话方式的项目总结，作为标题。 例如：

彻底改变“中国网络商务交友效能”的MSNNEXT。计划提交人：张本伟、杨名。

一句话的项目总结，一定要表达出来“你要做的事情到底能够给人们的工作或者生活方式带来什么改变？”或者“你对某个行业的发展带来哪些改变？”我用“改变”这个词而不是“改进或者改善”，是因为只有带来“改变”的新服务才有真正的新市场，也才会有更为明确的投资价值。比如:很多人不理解05年为什么两家博客网站被投资上千万美金，其实很好理解，在投资人眼里，博客是在改变人们的网络生活方式。 第二页：相应行业市场存在的关键问题及带来的市场机会

这页文件反应出来的是创业者的市场眼光，你是仅仅能看到一个局部细分，还是够结构化的去看到一个市场的缝隙和机会，这种能力差距不是补补课就学会的。这点也是投资人考察创业者能力的重要指标，因为一家公司的成长过程中，对商业模式做2－3次的重大调整，也是很正常的。而在市场的变革中，丢掉市场机会让竞争对手成长是最可怕的，因此，要求团队对市场分析要有远见、有深度，建议这页内容大家花时间仔细研究，否则“眼光短浅”难成大事。 第三页：你是如何解决第二页问题的

这部分需要和第三页对应，在讲述时要措辞有力而不含糊。当然，如果第二页就没写对，第3页的解决措施也就是瞎扯了。在这个过程中，要特别提醒创业者的是，别傻呼呼的，要用巧劲，要有创意，要有智慧。 第四页：收入模式

很多人问我MSNNEXT的收入模式到底是什么？他们关心这个问题是因为国外linkedin、openbc都在收会员费，而中国的天际、若邻和联络家，都没有收费。我的回答是：收VIP会员费，他们都吓了一跳。我举这个例子，是想说明，尽管在同一个市场，尽管别人不愿意做的收入模式，但并不代表你不可以。因为解决问题的方法不同，用户体验和粘性不同，用户收益不同，收入模式就一定可以不同。

谈到收入，我想有个问题非常值得探讨，那就是“规模倍增收入”和“项目性收入”的差别。这个问题先不想展开讨论了，但差距很大。千万别觉得你自己有收入甚至盈利，就有投资价值。

还有一个问题，也是很多商业计划中最常见的，那就是多元化的收入模式，一个方向有8个收入来源，这种类型的收入模式是铁定被扔到垃圾箱的，所以大家就别忽悠了，有一个核心、倍增的收入模式，足以。 第五页：团队

团队的介绍建议可以按照这样的顺序来介绍：

公司方向/目标——》需要的资源（经验值）——》经验值对公司未来贡献的比重——》对应的股权比例——》对应的核心人才（团队）。这样的顺序是想让创业者重新审视自己的团队搭建是否合理。一个不合理的团队结构，迟早出事。一个容易出事的团队，投资者会很担忧。

投资就是投团队，而这个团队最好具备的条件是：有相关行业成功的经验、有2年以上的默契合作、有明确的老大（核心）、有适合的股权结构（所有人心甘情愿拿相应的股份）、有强烈的成功欲望、有坚决的执行力和效率。 第六页：执行状态

介绍一下你现在按照预期目标和策略，干到哪个程度了，证明给投资人看你们的执行能力。 第七页：融资规模与使用

不是钱越多越好，合适的钱会让投资者和团队未来保持和谐。这里面有很多P/E的算法和技巧，这部份建议找投行的朋友一起参谋。定价合理，也是促进投资速度的重要因素。 第八页：融资后的未来财务预期

合适的钱花到合适的地方，这部分并不难写。也有的团队会说，我现在每月现金流不错，我不知道拿投资干什么，那我建议你别要投资，因为要了会害你的:)  第九页：项目风险与规避

没有哪个项目没有风险，但投资者最不能接受的是人的风险：团队的诚信和团队的齐心。 第十页：小结：为什么要投资我们 都看到第10页了，该小结一下了：

你准确的市场结构分析、清晰的定位、倍增的收入模式、完整的团队、符合策略的现状、合适的钱、合理的资金使用、靠谱的回报、有准备的风险规避。

如果这些都想清楚了、讲清楚了，你的融资计划就会幸免于垃圾之中，至少你会多一个面试的机会。 其实，我也仅仅是卖过一次公司、融资过一次VC，比起很多有经验的大佬，差距甚远。但我知道多少说多少吧，也有不少是我个人的观点，没有什么事情是完美的，所以，最后想强调4个字：诚实守信。有1说1，不忽悠自己，也不忽悠别人。