**分享您的创意和计划**

我们非常乐意了解你的商业创意和计划，并考虑对其进行风险投资的可行性。和我们联系很容易：[电子邮件](mailto:bpchina@sequoiacap.com)或[电话](http://www.sequoiacap.cn/zh/contact.html)。或者通过我们共同的朋友来相互介绍认识。在你把商业计划书发给我们之前，我们希望你能阅读以下我们和你分享的**可持续发展企业的要素**和**写好商业计划书**。  
[提交您的商业计划书](mailto:bpchina@sequoiacap.com)

**可持续发展企业的要素**

具有以下特征的初创型企业通常能预见到它的成功和其成为一个可持续发展的常青树的可能性。我们喜欢和具有以下特质的企业结成合作伙伴：  
  
清晰的目的  
在一张名片的背后就能够把公司的业务描述清楚。  
  
巨大的市场  
针对一个正在迅速增长或变化的现有市场。一个有望形成上百亿人民币价值的市场给予一家初创型企业一定的时间和出错的空间去获得丰厚的利润率。  
  
充足的客户  
目标客户能够为一个独到贴心的产品或服务迅速决策并乐意付出溢价。  
  
专注性  
客户最愿意购买一个价值定位清晰明了的简单产品。  
  
切中要害  
瞄准了一个让客户有切肤之痛的要害问题，然后用一个让客户心服口服的产品/服务去带给客户欣喜。  
  
创新性思考  
不断地挑战约定俗成。走一条离经叛道的路。创造前所未有的方案。超越竞争对手：道高一尺，魔高一丈。  
  
团队DNA  
公司的DNA在成立的头3个月里就形成了。所有的团队成员在他们各自的领域里都是最聪明或最机灵的。“A”级的创始人吸引“A”级的团队成员。  
  
敏捷  
静悄悄地奔跑往往能帮助赛过那些庞然大物。  
  
节俭  
精打细算。把钱花在最重要的地方，追求利润最大化。  
  
小火力，大爆发力  
初始投入只是一笔小资金，这迫使公司强化专注性和纪律性。撬动一个充满了渴望好产品的客户的巨大市场要不了多少初始火力。

**写好商业计划书**

我们喜欢那些用最少的文字传达最多的信息的商业计划书。以下格式，用15-20页PPT，就可以了。  
  
公司目的  
- 用一句话描述公司的业务

General Communication Cloud Technology 提供实时多媒体通信、桌面共享、即时消息、文件传输和大数据处理等多平台基础通讯解决方案。实现新一代基于互联网数据传输的支持多应用互通的通讯云平台。   
  
问题  
- 描述客户的“切肤之痛”

- 简介目前客户是如何应对这些问题的  
  
解决方案  
- 阐述公司的产品/服务的价值定位如何解决客户的难题  
- 说明公司的产品/服务具体在何处得到实现  
- 提供一些产品/服务使用的具体例子  
  
时机：为何是现在？  
- 回顾公司产品/服务所应用的领域的历史演变  
- 说明哪些近期的趋势使得公司的产品/服务之优越性得到可能  
  
市场规模  
- 定义你的目标客户并描绘他们的特性  
- 用不同的方法测算市场规模，比如用自上而下法估算可获取的市场规模(total addressable market)，用自下而上法统计可获取的收入规模 (sales addressable market)，或依据市场占有率份额来估计 (share of market)  
  
竞争格局  
- 列出现有的和潜在的竞争对手  
- 分析各自的竞争优势  
  
产品/服务  
- 产品/服务描述：外形，功能，性能，结构，知识产权等等  
- 产品/服务的开发计划  
  
商业模式  
- 收入模式  
- 定价  
- 从每个客户上可获得的平均收入或其终身价值  
- 销售和渠道  
- 现有客户和正在开发的客户清单  
  
团队描述  
- 创始人和核心管理层  
- 董事会成员和顾问委员会成员  
  
财务资料  
- 利润表  
- 资产负债表  
- 现金流量表  
- 股本结构  
- 融资计划