1. 项目名称及产品定位 一句话就概括清楚，不要让人翻遍整个BP然后还不知道你是干什么的。

2. 主要业务及产品 简明扼要地说你在做什么，做哪个环节，解决了什么问题，面对客户什么痛点，填补了市场的什么空白。先说清楚你做的是什么，再说你是怎么做的。不要过多拘泥于技术细节。

3. 主要客户群 2B还是2C。做2B的是KA还是SME，主要在哪些领域？企业在产业链什么位置？做2C的客户画像是什么样子，获客成本如何。具体的量（销量、订单量、月活）是多少？

4. 商业及盈利模式 这里要回答清楚的核心问题就是怎么赚钱？怎么收费？成本在哪儿？大概多少？

5. 市场规模、竞争格局、竞争对手 市场规模不要动不动就几万亿的，要写addressable的市场。竞争格局可以和企业定位放在一起谈，现在格局是什么样？企业想做领头羊？搅局者？长尾？还是什么。竞争对手方面，切忌有所隐瞒，直接摆出来谈。谈你的企业与他们相比，优势在哪儿？劣势在哪儿？

6. 核心竞争力及进入壁垒 企业的核心竞争力在哪儿？无非三个，资源？渠道？还是技术？反过来说，这也就是竞争者及新进入者的壁垒所在。这一部分也是投资者最关心的地方，需要详细说明。不要让投资者觉得你做的事情，换个团队也可以做。

7. 核心团队成员背景 尤其是创始人和联合创始人的相关背景。投资人可能会关心创业想法产生的根源在哪？你的团队优势在哪里？技术还是市场？这部分的逻辑要和企业核心竞争力自洽。

8. 财务分析 不要光写未来，投资者更关心当前运营的情况。预测未来不要信口开河，整个BP里面要有逻辑支撑，动不动就营收翻倍、利润翻倍。这背后是由什么业务支撑起来的要说清楚。

9. 股权结构、融资额、融资用途等 这些算是常规了。估值、退出渠道、对赌回购这些有谈判空间的可以先不写。但股权结构、融资额、融资用途这些决定了投资人对该项目的定位，一定要写清楚。