根据融资主体和对象不同,股权融资方案的内容和结构有很大不同。比如同样是融资文书,拟上市公司的招股说明书和初创企业的商业计划书相比,在内容详实性和结构规范性方面,前者的要求都远远高于后者。

本书主要讲解商业计划书的编制。根据融资的需求,商业计划书可以分解成以下四份材料:

- 1. 摘要: Word格式, 篇幅3~5页, 10分钟看完。
- 2. 演示文件: PPT格式, 篇幅20页左右, 适用30分钟演讲。
- 3. 完整版的商业计划:Word格式,篇幅为30~100页,包含详细、完整的内容。
- 4. 未来3年的财务预测: Excel格式,包含详细的财务预测模型、全部预测假设条件及预测财务报表。

四份材料中,PPT格式的演示文件是商业计划书的主要载体,其篇幅20页左右,内容结构一般按照"项目介绍→团队介绍→用户痛点→解决方案→产品服务→客户案例→市场容量→竞争对手→竞争优势→盈利模式→运营方案→运营现状→发展历程→财务预测→融资计划"十五个部分依次展开。以下分别叙述之。

项目介绍

开门见山,介绍项目,很重要,不能省!

关于图片:最能代表项目的典型图片,可以是产品、服务、或者典型应用场景。

关于简介:一句话项目定位。要准确、凝练。

公司介绍:公司整体概览,对公司有个基本了解。

"项目介绍"主要解决"项目定位"问题,目标是让投资者有兴趣继续阅读商业计划书的其它内容,因此要深刻理解和准确把握项目的特点亮点,总结提炼出来,形成一句话的项目定位。如果有多个备选方案,选择"易表达易传播"的那一个,以便投资者可以向其他人复述推荐。

商业计划书其它部分内容如何按照"问题→目标→数据→方法→方案→原则→决策"的方案设计"七问法"进行编写,参见本章"7.2.1 股权融资方案设计—纸禅"。

团队介绍

核心团队是指有股份的创始团队成员或核心高管,一般需要全职。展现人数视项目自身而定。

人物介绍篇幅有限,一定要简洁,提炼,重点介绍个人过往业绩、创业经验等,体现有说服力的核心优势、能力、资源、特点等,核心团队有效分工和互补性体现。

用户痛点

痛点是创始团队发现、挖掘出来的关于用户的"亟待解决、非常强烈"的问题。(注意:是真实存在,经得起推敲,不是创始团队主观想象出来的!)

用外行都能听得懂的话描述,并用钱、时间和成本来衡量这些问题的严重性。

痛点的展示,建议4个以内,不要列太多,否则反而没有重点。

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?或可以被优化?

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(而非隔靴挠痒)。

针对用户痛点提出本项目的解决方案,这里不用详细描述产品的细节,但需要说明它如何工作、为何能运行,以及定量说明对用户的好处。

解决方案有创新性、有效性。

产品服务

此部分是商业计划书的核心,用1-2页介绍项目的产品。

大多数项目只有一个核心产品。个别项目如果产品太多,选择核心产品不要超过3个,让投资人抓住核心。

介绍清楚项目后,可强调项目本身的创新性、示范性等优势和特点。可以把核心技术及能够证明技术的专利等介绍清楚,公司核心技术是否有效的专利保护。

表达上,不要过多沉溺于技术细节:1)避免长篇累牍;2)避免过多专业术语。

用户案例

客户案例列表,把公司的重点客户展示出来,客户能够直接证明项目的可行性,一般情况下,项目已经运行一段时间了,但缺乏实质性客户,基本证明项目的需求不大或者伪需求。

重点介绍一个典型客户案例,列举出帮助客户解决了哪些问题,给客户带来哪些好处等,通过重点客户案例介绍能够直接理解公司的产品与服务,以及直接证明公司的产品存在需求。

市场容量

对项目所处行业、细分市场容量做出比较可观的描述和预测,市场容量的大小直接决定着你的公司能否做大,市场增速如何?市场是否还能容纳新兴企业进入。

尽量用数据做支撑,并标明数据来源。避免空话、套话。

避免描述泛泛,过分夸大市场是大忌,投资机构都会对行业进行研究。

竞争对手

找出和自己项目细分的竞争对手。千万不要泛泛。避免:1)说自己没有竞品; 2) 竞品找的不准确。

竞争对手包含直接竞争对手、间接竞争对手、潜在竞争对手。

竞品分析可以用表格形式呈现,可以包含竞品名称、解决方式或特点、运营和发展 状况、融资状况(融资额、阶段等)。

一定不要过分诋毁或贬低竞争对手,要客观地评价,通过你评价竞争对手的态度能

够直接看出你创业的务实态度。

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)。

竞争优势写的要客观与定量,定性的话语(如全球领先,技术国内首创等)尽量少用,重点突出2以上竞争优势就行。

盈利模式

盈利模式就是你将如何挣钱,谁会付钱,毛利多少,如何获得用户,用户增长速度如何。

很多创业者说需要通过投入广告就能获得收入,但前期广告推广成本怎么获得,初始启动非常关键。

运营方案

此部分是公司的运营方案,正在做的,计划做的,运营方案是项目目标得以实现、企业获得生存和发展的保障,不可或缺,运营方案和策略是考验创业者的商业基本功。

可以包含市场拓展、客户开拓、渠道建设等方面,要具体,重点介绍市场推广战略,销售渠道、定价策略以及战略合作伙伴等。

运营现状

已经产生运营财务数据的项目,呈现运营现状、以及未来的预测。

运营数据(如:用户量、客户、区域、市场等)。每个项目根据自身情况进行指标 选择和描述。

财务数据(营收、成本、利润等、年增长率等)。

运营状况的具体指标视每个项目情况而定。

发展历程

公司发展历程重要节点。

能够给项目带来加分项的都可以展示,比如,融资,获奖等。

财务预测

公司过去历史年度的财务数据。

公司未来两三年的财务预测,预测数据一定要客观,不要过于夸大,也不能过于保守。

其中也可提供合同订单、用户数、活跃用户数等数据。

什么时间能够达到盈亏平衡。

投资人需要看到的是有机会做大、有规模性和高成长性的投资机会。

融资计划

必备内容:融资额,出让比例、资金使用计划、预期结果。资金需求、使用分配要合理。提示一点不要漫天要价,估值要合理,不能充分评估自己公司估值的创业者不是个好创业者。

如果有融资历史(哪些机构投资,融资金额等),可以补充。

呈现形式可用表格形式、饼图形式等。