

商业计划书怎样让风险投资者感兴趣 PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/288/2021_2022__E5_95_86_E4_B8_9A_E8_AE_A1_E5_c123_288131.htm

商业计划书怎样让风险投资者感兴趣关键要说明你的商业模式是赚钱的，具体要回答四个问题：我做什么东西？如何赚钱？赚多少钱？为什么赚这么多钱？换为风险投资者的话，他们的问题也主要集中于四个领域，即独特性、管理团队、预测和退出。也就是我做什么东西，这些东西与其它公司及产品有什么区别，有什么特点？风险投资者第一关心是对方有何自己的特色，他们要了解该公司可望获得巨额利润的原因何在，因而应在计划书的多章中涉及这一问题：在“公司及其未来”、“产品及服务”、“市场与营销”和专门的一章“公司的优势”等章节中集中论述你的诸多独特性。如何赚钱？除了有独特的产品和服务，当然就是管理团队了。计划书提出的各项指标管理团队是否有能力完成？也就是说，是否有一个优秀的经营团队来完成一个具有独特的产品的商业计划，是实现风险投资者的高额回报的关键。首先，管理团队必须有经验。另外，管理团队不能只集中技术人员，而没有市场营销、财务及行政管理人员，应具备一个使公司正常运转的各主要部门人员的经营班子。或是有完整可行的人力资源计划。投资人非常注重管理阶层的背景资料，计划书中应详细说明他们的姓名及令人信服的各种资料。同时，还要说明为什么这些百里挑一的企业家能开创此独特的产品或服务，并由此可获大量收益。一个好的计划书涉及的第三个关键课题就是赚多少钱？提供有说服力的公司财务增长预测是企业家义不容辞的责任。这

种预测不但要条理分明地列出逐年增长的百分率，而且必须与其它有关公司数据做如实的分析对比。每一个企业家都应十分注意分析、评估自己的财务预测资料，特别是那些根据自己点子、委托咨询顾问代为完成财务预测的企业家更需如此，要知道，风险投资者会提出多种质疑。商业计划书中的财务预测至少要包括投资费用、产品成本、销售收入、损益、现金流量和资产负债等预测表，预测结果不必让人们大喜过望，但也必须打动风险投资者的心。一般来说，开创阶段销售增长率为50% - 100%乃正常现象，销售增长率低于25%的预测不容易打动投资人的心。无论投资之最后结局如何，风险投资者都会十分关心这一问题。很明显，如果投资效果不好，他们也想收回投资，即使投资效果很好，他们也不想在你公司长时间拥有产权，迟早要退出你的公司。因此，在你的计划书中，必须明确指出他们的退出之路，主要有：公司股票上市；股权转让，通常出售给大公司；回购，公司、你个人或第三团体把风险资本公司拥有的本公司权益买下或卖回。100Test 下载频道开通，各类考试题目直接下载。详细请访问 www.100test.com