

# 写好商业计划书才能赢来投资人

■ 文 / 谭秋

周围那么多人跟你站在一条起跑线上创业,为什么其中一部分人可以快速获得资本青睐,得以大步往前跑?

业内普遍的共识是,一份优质的商业计划书是成功融资的敲门砖。

那么怎样的商业计划书算得上是优质计划书,才能让投资人眼前一亮,从而脱颖而出呢?

日前,在微链组织的一场线下沙龙分享会上,原质资本创始合伙人吴宗方以天使投资人的身份和数十位创业者分享经验,重点提醒大家在撰写商业计划书时要避开的几个“坑”。

## 写商业计划书就是一次系统思考

不难发现,在创业热潮席卷的当下,越来越多人萌生出创业的想法。

比如,大家聚会聊天时可能就会产生很多 idea(想法),但真把这个 idea 做起来,甚至因此创业成功的,说不定反倒是旁边在听的人。为什么?这说明,idea 在漫天飞时,没有一个梳理过程,想法很难成就伟大的事情,但你把 idea 作为一个小的赚钱商业模式,可能没问题。

所以说,即使是再具颠覆性的创业想法,再宏伟的创业蓝图,如果没有将他落实到纸面,那么就只能游离在创业圈之外。

既然是项目的商业计划书,那么你得显示出对项目信心,对这个市场商机的信心。

现实中,很多商业计划书写来写去,其实都是小生意。有人提交了一份商业计划书,四年内实现 1000 万元的销售额,你们觉得这个商业计划书好不好?很多创业者在想这些 idea 的时候,是没有概念的,在去做规划的时候,觉得全国有很大的市场,40、50 亿元的市场,很有商机。但是这么大的商机,竟然只计划做“四年 1000 万元”。你对自己项目都没有信心,如何让投资人对你产生信心呢?

另外一点,写商业计划书的过程中,创业者可以看到自己的另外一面,有没有信心去做这个事情。

和大家聊天讲个 idea 讲半个小时,很简单的。讲完了去写商业计划书,会很激动,第二天去写的时候,或许不想写了,因为发现这根本不是你想要的模式,不是你想象的模式。不管怎么样,写在纸上,不论是一页纸,还是十页纸,写完了再看一遍,如果 idea 靠谱,你心里会比说 idea 的时候更有信心。

撰写商业计划书,其实就是一个系统思考的过程,缺乏这个过程,其实创业者也很难说服自己迈出创业第一步。

## 提前了解投资人以往投资案例

现在的投资人都很忙,根本来不及研究完所有项目,也来不及翻完所有计划书,那么怎么样保证你的“心血”不会受到冷落?

首先要做到的就是行业对口:你在做的事情是不是在投资人的投资领域里。

比如说,你丢一个生物医药的项目,如果投资人对这一行业完全陌生,那么对不起,你准备得再好的计划书也不会被打开,因为他此前的行业积累不足以让他做出相对准确的判断。

怎么样避免犯错计划书?可以与投资人交流时,或者看投资人以往的投资项目,发现投资人的熟悉以及热衷投资的领域。

最好把商业计划书的要点写在邮件正文。大家在设计 App 的时候,都讲究用户体验,一个好产品必须把用户体验放在第一位。那么写商业计划书的邮件的时候,能不能让投资人的用户体验好一点?

## 不能加分的内容一页也不要写

前面已经说了,投资人时间和精力有限,所以提交的正文内容一定要清晰、简洁。

如果把商业计划书跟政府报告一样,估计不太会有人愿意看,甚至都懒得回复你。有人是为了显得自己很另类,一页就一句话,给投资人的感觉就是不尊重,你不尊重我,我干吗要尊重你。

还有一类,写得很厚,但空无一物。市场分析写中国市场有多大,但实际上,和他一点关系都没有。你要写东西,一定要把你的最真实、最漂亮的东西写上去,这和谈恋爱一样,至少打扮一下吧。

商业计划书里写的东西一定是给你真实的,以及可以给你加分的。如果不能给你加分,一页也不要写,没用。有经验的投资人一年看商业计划书的量是以百以千计算,商业计划书有没有水分,几页就能看得出来,所以务必求真,不要假。

商业计划书很重要,可以简洁,但不能简单。把你写的东西讲清楚,写完了再看一遍,到底不是一件小生意,而是一个值得你奋斗一辈子的事情。

## 控制在 15 页以内的 PPT

商业计划书不在于长短,重要的是你

脑袋里的真实想法,不是投资人喜欢什么,就写成迎合投资人的样子,这是没必要的。

商业计划书至少应该包含以下内容:

为什么要创业——找到行业或者市场的痛点。

找到痛点后,市场规模有多大,如果规模只有一个亿,就是一个小生意。

现有的行业、产业是怎样的。

在这个行业、产业里,你做什么,如何去解决痛点,你的商业模式是什么?

你是谁——团队组成,投资就是投人。

财务规划,公司的里程碑事件,换句话,钱怎么花,准备换来什么成果。

能够把一个事情说清楚,一页纸就够了,但商业计划书,是在这一页纸的基础上,把一段话,变成一页。一个好的商业计划书基本在 15 页 PPT 以内。PPT 是一个很好的交流方式,可以用几页 PPT 讲清楚,干吗要废话。

## 以融资为目的的项目可能连钱都找不到

经常有人会问创业项目什么时候融资比较好,天使轮、A 轮分别应该融多少钱?

提问这类问题的人无外乎两种情况:一个可能就是被忽悠了,创业目的就是奔着融资去的。但其实冲着融资去的项目不一定会成功,说不定连钱都找不到。

还有一种情况是,他根本不知道现金流是什么概念。三个月后公司就没钱了,你融不融资?不融资就肯定要散伙嘛,技术人员也走了。融资?恐怕三个月很难让你融到资,最后还是吃散伙饭。

所以不要去问什么时候融资,而是看着自己的现金流。现金流足以支持未来的发展,融资有什么必要?如果未来需要大量的现金流去支撑业务的发展、扩张,才需要融资!

最后再来科普一下与融资有关的概念。

在国外,Angel(天使轮)其实是“3F”,家人——family、朋友——friend、傻瓜——fool,你创业的最初资金从哪来的?家人和朋友,还有傻瓜。为啥有傻瓜这个词,因为天使轮的死亡率很高的,只有傻瓜才投!所以投资你最初创业的要么是家人,要么是朋友,要么是傻瓜——也就是我们这些投资人。

A 轮,是让你的商业模式可以复制;B 轮,是让你的商业实践能够快速做大;C 轮是很后面的事情了。

不过,这些都是投资分析师、投资人起的一个概念而已。这些名词和项目的投资阶段、拿到多少钱一点关系都没有。

# 铁建女人的完美幸福

■ 文 / 舒燕敏

“我们就像一个命运的绣女,心中存在着完美的图案,平心静气一针一线宁静地绣下去……”这句话贯穿了毕淑敏的《轻轻走向完美》一书,书中章节内容从认知自我到肯定自我,再到超越自我的过程,让我逐渐明白,人生的路,有风和日丽,也有风霜雨雪;有一马平川,也有艰难险阻。作为一名铁建女工,在我看来,完美的幸福来自于对企业的热爱、对岗位的珍惜,对亲情的情怀和感恩之心的融合,这独特的生活方式,带着我缓缓走向完美的幸福生活。

## 在筑路事业上享受幸福

我是生活在中国铁建行业中的一员,我能自我享受生活的幸福和完美。工作虽然辛苦,长期走南闯北,风餐露宿,和男同胞们一样,四海为家,修铁路、搭桥梁、建高楼,走崎岖泥泞的道路,住简陋的工棚,看似娇小玲珑的“玉女”,但用纤纤细手在钢筋水泥里,制造高大坚硬的铁路桥梁。尽管项目生活条件艰苦,居无定所,但还是无怨无悔地辗转奔赴在各个工地。当都市的女同胞们穿着漂亮衣橱,精心打扮着自己,浑身光芒四射的时候,而我们却忙碌地出现在筑路施工现场,顶烈日、战高温、斗酷暑,默默地奉献,虽然工地的生活洗尽了铁建女人的铅华,但对于我们来说,仍以一颗安定的平常心,在前不着村,后不着店的“世外桃源”,加班加点,把工作做实、做细、做好。因为,在我们心中,女人的幸福并非是非单追求外在的靓丽,而是体会自我的价值,享受充实忙碌的幸福。

## 在遭遇挫折中收获幸福

世界上没有绝对平坦的路,只有经历无数次的艰辛求索,无数次噙泪的跌倒与爬起,才能为今后的人生路作好幸福的铺垫。

就在去年的冬天,我独自一人,毫无目的地走在街头,脑子一片混乱,民主测评结果总在脑海里浮动闪躲,顿时感觉天塌了下来。看似一名爱岗敬业的优秀员工,却在这平平淡淡的职场测评分数上,走入了无底深渊。一周内,情绪低迷,无精打采地过着行尸走肉的日子。虽然亲朋好友的好言相劝时刻在耳边回响,但心中的沉闷仍无法抹去失败的结果。不经意间,漫步在一个摆书摊的地方,随意翻开一本励志书,一排“林肯虽然出身贫寒,没有受过正规的学校教育,从政之路遭遇过无数次的失败,但锤炼了他高尚的品格和坚强的意志”。这“失败”二字直插心底,我不正经历着这样的打击吗?于是之间,贪婪地浏览着《林肯传》这本书,美国历史上最伟大总统之一的林肯,无数次地在经商、竞选州长、竞选议员中经历失败,但他面对挫折,却不气馁,勇敢奋进,最终迎来光明,当选了总统。也许,正是无数次的失败,成为他的动力,使他更加努力。

难道自己遇上的这点挫折,就要颓废一生吗?回答是否定的!成功固然能够给我们带来足够丰富的满足感、成就感,但那些光鲜亮丽的荣耀背后,往往会出现星星点点的瑕疵做点缀。只有正视失败,才会收获更多。相信经历过地狱般的磨练,就能炼出创造天堂的力量。于是,我振作精神,调整心态,用乐观去面对生活,用积极的态度去回味工作,工作的点点滴滴,查找自己工作中的不足,以健康的心态,化干戈为玉帛,用挫折的经历去获取往后的幸福,让幸福的源泉成为我成功的动力,给我无穷的奋劲,逐渐把我带向幸福完美的人生道路。

## 在思念牵挂中感悟幸福

作为我们这样的工程企业,已经习惯常年奔波在外,独自面对牵挂和思念。对于铁建女工来说,牵挂就是精神的寄托,有了亲人的牵挂,有了家庭背后的依靠,幸福无处不在,人生同样变得更加完美精彩。

在远离家人的集体宿舍里,每每看见同事们的电话响起,听见他们的对话:“你在那里好吗?热了就多喝水,别中暑,给你寄过去,干活的时候小心点,注意安全,要加强营养,多注意身体”……等等,那些依依惜别的殷殷祝福,不知要重复多少遍,尽管耳朵听起了老茧,但那些话语已转化成浓浓的相思和深深的情谊,那些慈祥、关爱、仁厚的结晶体,已经慢慢地注入了幸福的彼岸。

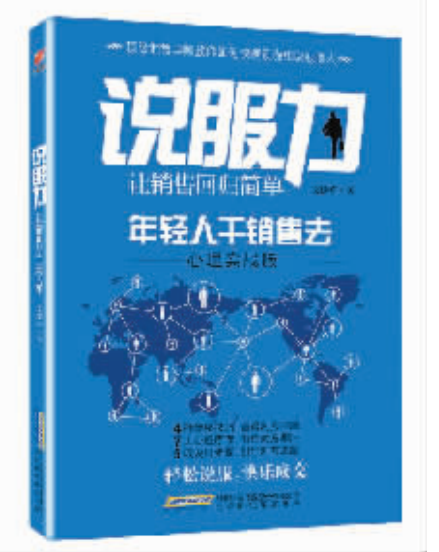
## 用感恩的心走向幸福

作为在中国铁建行业工作 25 年的我,曾经抱怨:“时间永远太少,做的事却很多;别人总比自己好得多,为何自己不够出色;自己已经竭尽全力,却始终无法达到预期的效果……。”但随着生活脚步的节奏,那些认为“工作就是为了赚钱,是为了提高自己的生活质量”的不成熟想法,已经渐渐消退。我感恩企业,因为它不但给我提供了就业岗位,还把我的生活、工作全部融入到这个大家庭里。这种发挥自我的人生价值的幸福感,远远超越拿薪水的那几分钟的快乐里。我感恩企业,因为我生活在养马河,一个历史悠久、显赫有名的施工企业,传承着先进的管理理念和深厚的文化内涵,让我逐渐提高自己的个人修养和职业水平。我感恩企业,让我在职业生涯中,一次次给我们搭建了自我发挥的舞台,尽情地施展自己的才华,虽然有苦有乐,饱含辛酸,但让我逐渐成熟为一名业务工作的佼佼者……就是因为有一颗感恩的心,让我真实地感受到,工作不仅仅是为钱,而是在工作中主动打拼,绘制蓝图,感受其中的温暖和幸福。

幸福是自己的感觉,需要自己细细去体会。所以,相信自己、珍惜当下,也许一个人的世界,装不下那么多惊天动地,我们要用健康的心态,把握住一份恰到好处的幸福。让我们保留心中那份完美的图案,绘制成最健康的女人,一起轻轻走向幸福完美吧!

# 说服力:让销售回归简单

■ 文建祥/著



龙。

没想到触龙一开口并没有提长安君的事,倒先和太后寒暄起来了:“老臣年迈,腿脚不好,好久没来问候太后了。太后的身体可还好吗?”

“也不行了。要扶着车子才能走路。”太后说。

触龙又问:“您吃饭怎么样啊?”

“也就能喝些粥了。”

触龙叹了口气:“老臣也不想吃东西。最近每天强迫自己走三四里路,多吃了些东西,这才感觉稍微好些了。”

“你还不错。我已经不能像你那么走了。”说到这里,太后的面色终于缓和下来了。

触龙感慨了一阵,说道:“老臣没有几天可活了,心里却一直放不下一件事。老臣有个不成器的儿子叫舒祺,年纪最小,老臣很是疼他。所以今天冒死来求太后,希望太后能让他进宫做个卫士。”

太后笑了:“原来左师是为这事来的啊?哀家听说,只有妇道家特别喜爱小儿子,你这做父亲的也是吗?”

触龙叹了口气说:“是啊,比做母亲的还疼他呢。所以老臣才不顾羞耻前来,希望能在临死前能把他托付给您。”

“好啊!”太后痛快地答应了。

触龙忙向太后谢恩。过了一会儿,装作不经意地说道:“老臣以为,和长安君相比,太后您更爱您的女儿燕后。”燕后正是赵太后的女儿,五年前才嫁到燕国去。

太后一听这话,摇着头说:“左师错了,错了。哀家更爱长安君啊!”

触龙疑惑地说:“是吗?臣还记得,太后送燕后出嫁时,哭得很伤心;后来每逢祭祀都要

为她祈祷,希望她的子孙世代都能做燕国之主。”

太后感慨地点着头说:“是啊!”

“老臣以为,父母要是真爱爱子女,就要为他们考虑得远一点。请太后想一想,从赵氏建国到现在,那些君主的子孙们,凡是被封了侯的,他们的直系后代还有继承爵位的吗?”太后想了想,说:“没有。”

“别的国家有这样的事吗?”

太后又想了想,说:“没听说过。”

触龙叹道:“唉,这都是因为当君主的遇到了灾变,祸及子孙了。这倒不是说君主的子孙品行不好,可是他们个个身居高位却没什么功绩,俸禄很多却不为国家操劳,当然容易被人嫉害。现在,太后您如此宠爱长安君,小小年纪便赐他君位,又赏他良田珍宝,然而却没想到让他为国家做点事情。老臣斗胆说句不中听的,有朝一日太后百年了,长安君凭什么在赵国安身立命呢?所以,老臣才认为太后为长安君考虑得太少,爱他不如爱燕后啊!”太后这才恍然大悟,点着头说:“是哀家考虑不周了。随便你派他到什么地方去吧!”于是即时下令为长安君准备车马,送他到齐国做了人质。后来,齐国果然出动大军,联赵退秦,解了赵国的祸患。

如果只看触龙与太后刚见面的情景,我们可能会以为是两个老人在闲话家常,实际上触龙正在闲话中一步一步地实施他的说服策略。因为太后对自己有敌意,触龙没有直接提长安君的事,而是从外话话题入手,聊起了家常,从身体、饮食到儿子就业,再到燕后,到各国爵位传承的规律,最后才转到了长安君身上,终于成功说服了赵太后。

可以说,触龙展开说服的目的是非常明

确的,因此他的迂回策略就使用得十分隐秘,以至让固执的太后不知不觉地落入了他的说服“圈套”。

## 如何确定说服目标

那么,我们在确定目标时要注意什么问题呢?

最关键的是,说服的目标必须要单一、明确。因为人在某一时间最关心的事情只有一件,我们只要能说中那件事,就能最终达到说服的目的。比如在上面的故事中,触龙说来说去,只是为了把话题引到长安君的安危上,而长安君的安危就是太后最关心的事情。

当然,触龙也可以从赵国的安危来劝说太后,但他却对此只字不提,因为太后对儿子的关心显然超过了对赵国的关心。如果触龙既想从疼爱儿子的角度,又想从赵国安危的角度来说服太后,恐怕就不会达到这样立竿见影的效果。更重要的是,如果目标过多,他的话术策略就会更加复杂,也难怪做到如此隐秘和周全了。

说服目标单一、明确,就像兵法里强调的,集中优势兵力攻击敌人最致命的薄弱点,这样才能取得最大的效果。

具体来说,我们在确定说服目标时可以从两个问题出发:

1.我最想得到的是什么?

确定目标的一个前提是确定自己的想法。我们已经知道,说服要顺应对方的初衷,那么就要先了解对方的想法,但如果我们连自己的想法都不清楚,就去琢磨对方,不但得不到正确结论,整个说服工作也可能变成毫无意义的聊天。

(连载)

文建祥

《说服力》

文建祥

《说服力》

文建祥

《说服力》

文建祥

《说服力》

文建祥

《说服力》

文建祥

《说服力》

文建祥

《说服力》

文建祥

《说服力》

文建祥

《说服力》

文建祥

《说服力》

文建祥

《说服力》

文建祥

《说服力》

文建祥

《说服力》

文建祥

《说服力》

文建祥

《说服力》

文建祥

《说服力》

文建祥

《说服力》

文建祥

《说服力》

(未完,待续)