

商业计划书与路演

【课程背景】

商业计划书是公司、企业或项目单位为了达到招商融资和其它发展目标，根据一定的格式和内容要求而编辑整理的一个向受众全面展示公司和项目目前状况、未来发展潜力的书面材料。商业计划书的起草与创业本身一样是一个复杂的系统工程，不但要对行业、市场进行充分的研究，而且还要有很好的文字功底。

对于一个发展中的企业，专业的商业计划书既是寻找投资的必备材料，也是企业对自身的现状及未来发展战略全面思索和重新定位的过程。

本课程是基于本人的工作经历、挫折、感受以及对于公司上市的案例研究，对企业的商业计划书与路演进行讲解。

【课程收益】

1. 了解商业计划书的构成
2. 熟悉产品的推广策略
3. 了解如何才能做好一场路演
4. 学会如何才能做出完美商业计划书
5. 理解企业的盈利模式、财务及风险预测
6. 掌握怎样才能拥有出色的舞台意识

【课程对象】

公司股东、董事长、董事、总经理、人力资源总监、财务总监、薪酬经理、中高层管理人员、人力资源管理专员等。

【课程特色】

咨询式培训、针对性强、主旨明确、内容完整、逻辑性强、启发性强、信息量大、充满哲学气息、与时俱进。

【讲师风格】

内容深邃、逻辑清晰、语言理性而幽默、课题新颖独特、系统控制性强。

【听课感受】

掌握企业如何才能写出一篇完美的商业计划书，课程内容思路清晰、通俗易懂、语言流畅、气氛活跃。

【课程大纲】

第一单元 商业计划书的构成

1、商业计划书的构成要素

- 1) 市场背景
- 2) 项目介绍
- 3) 客群定位
- 4) 竞争优势
- 5) 未来方向

- 6) 盈利模式
- 7) 财务分析
- 8) 团队介绍
- 9) 问题解决
- 10) 合作模式

2、商业画布

- 1) 重要伙伴
- 2) 关键业务
- 3) 价值主张
- 4) 客户关系
- 5) 客户细分
- 6) 核心资源
- 7) 渠道通路
- 8) 成本结构
- 9) 收入来源

3、周鸿祎的十页完美商业计划书

第二单元 商业计划书案例

1. 公司基本情况
2. 产品与服务
3. 行业及市场

4. 产品推广策略
5. 融资计划
6. 盈利模式、财务及风险预测
7. 国家及地区政策

第三单元 如何做好一场路演

1. 申明痛点
2. 目标明确
3. 态度真诚
4. 培养舞台意识