

创业计划书模板

周鸿祎口述

<http://www.ledge.com>

市场介绍

- ④ 你创业项目所在的市场情况；
- ④ 市场容量有多大；
- ④ 目前的竞争情况，有哪些领先者；
- ④ 市场整体未来的发展趋势；

存在问题

- ④ 整个市场还有哪些问题没有解决；
- ④ 用户的哪些需要还没得到满足；
- ④ 能用钱解决的问题都不是问题；

›你的创业项目一定是对准某一个市场需求，而且这个需求是目前没有得到很好的解决。

如何解决

- ④ 针对上面提出的问题，你是如何解决的；
- ④ 是否有成功案例；

- ④ 比如360解决了用户杀木马和病毒插件的问题，QQ解决的用户网络交流的问题

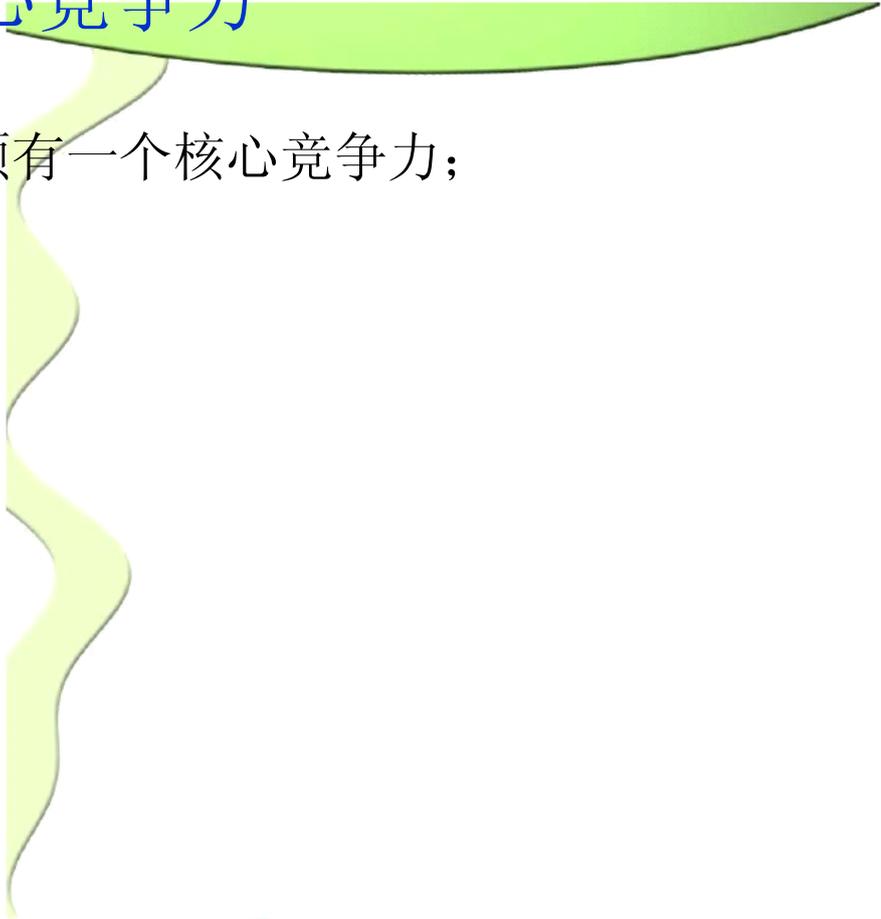
市场规模

- ④ 整体市场的规模有多大；
- ④ 用有说服力的数字还表达；
- ④ 不要随意估算；
- ④ 不要长篇大论行业分析报告；
- ④ 投资人每天都在看各种报告；

同行分析

- ④ 直接竞争对手
 - ④ 间接竞争对手
 - ④ 他们的经营情况
 - ④ 有哪些问题存在
-
- ④ 比如手机B2C, 直接对手北斗手机网, 间接对手网下通讯城等

核心竞争力



- ④ 任何一个项目都必须有一个核心竞争力；
- ④ 难以复制的；
- ④ 无法用钱来搭建的；

盈利模式

- ④ 模式清晰简单；
- ④ 如果不知道如何赚钱就如实说；
- ④ 千万不要生拉硬套的说出一些赢利点；
- ④ 很多时候一个崭新的项目在刚开始的时候都是不知道如何赚钱的，这点投资人会帮助你梳理

发展目标

- ④ 已经做了什么
- ④ 接下来打算做什么
- ④ 未来几年有哪些计划

资金需求



- ④ 需要多少钱
- ④ 如何用

- ④ 结合实际，千万不要随口要价

团队介绍

- ④ 详细介绍团队
- ④ 团队都做过什么
- ④ 团队成员的工作经历
- ④ 团队成员实际经验

总结

- ④ 创业要从点做起，要专注聚焦
- ④ 创业者要有足够的韧性
- ④ 一切从用户出发
- ④ 开放的心态和学习的心态
- ④ 合作分享的心态
- ④ 执行力