

5分钟完美商业计划书
15招路演实战技能



5分钟 搞定投资人

中关村创业大街金牌导师

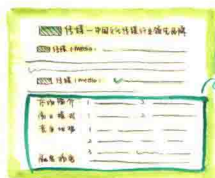
浓缩 1500余个
创业团队融资经验

创业第一步BP撰写必备

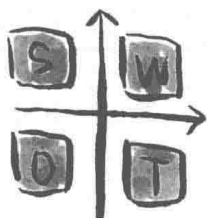
陈步衡◎著



非外借



北京联合出版公司
Beijing United Publishing Co., Ltd.



5分钟 搞定投资人

陈步衡◎著



投资人



北京联合出版公司
Beijing United Publishing Co., Ltd.

图书在版编目 (CIP) 数据

5分钟搞定投资人 / 陈步衡著. — 北京 : 北京联合出版公司, 2017.5

ISBN 978-7-5596-0086-8

I. ①5… II. ①陈… III. ①创业投资—研究 IV.

①F830.59

中国版本图书馆CIP数据核字(2017)第079561号

5分钟搞定投资人

作 者 : 陈步衡

选题策划 : 北京博雅广华文化传媒有限公司

责任编辑 : 张 萌

特约编辑 : 赵翠翠

封面设计 : 水玉银文化

北京联合出版公司出版

(北京市西城区德外大街 83 号楼 9 层 100088)

北京海纳百川旭彩印务有限公司印刷 新华书店经销

字数 104 千字 880 毫米 × 1230 毫米 1 / 32 5.5 印张

2017 年 5 月第 1 版 2017 年 5 月第 1 次印刷

ISBN 978-7-5596-0086-8

定价 : 45.00 元

未经许可, 不得以任何方式复制或抄袭本书之部分或全部内容

版权所有, 侵权必究

本书若有质量问题, 请与本公司图书销售中心联系调换。电话 : 010 - 82894445

自序

寒冬中的一缕阳光

2016年是我进入创投圈这个领域的第三个年头。哥们儿我运气还挺好的，刚刚过去的这三年，也正好是中国创投圈风起云涌的三年。2014年是暖润如春，2015年是暴晒急转小雪，到了2016年成了资本寒冬和创业寒冬。还记得第一次到创业大街，满满的都是人。当年我还是个懵懂的创业者，来仰望这些如雷贯耳的“创投咖啡”，真是有种“朝拜”的感觉。后来，我入了创投界，带领“闯先生”的小伙伴们来到中关村（Business Development），多希望奋斗后能在这里有我们自己的一席之地。2016年，我干脆把家搬到了创业大街旁边的小区里，每天半夜发朋友圈就把地址标记定位于创业大街。然而，现在每天到这一家家熟悉的咖啡厅坐坐，看看空旷的创业大街，倒突然多了几丝平静中的惬意。

资本寒冬让无数心怀梦想的创业者折戟沉沙，多少项目饮恨长辞。是的，融资就像寒冬中的一堵城墙，进去的人在城内平安过冬，进不去的人便倒在旷野。曾几何时，我介绍两个“80”后的成功创业者见面交流。一个人的公司正在A股上市排队，另一个人的公司被网秦公司高额收购，大笔现金入袋。两个人聊着聊着都感叹说：“融到钱后日子就好过多了。”有太多创业者因为商业计划书写得烂，没法把自己的优势展示出来，失去一次又一次融资的机会，可能至今还在为下一个月的团队工资奔波。说实话，要不是为了你们能写出一篇好商业计划书，能够早早逃离痛苦，融到白花花的银子，我才不出来写书呢！你知道写这么多东西有多累吗？写书可比写个商业计划书难多了。

很多人以为我是学者出身，是专门研究商业计划书的，因此才这么会写商业计划书和做“路演”。其实不是。我和大家一样，是个地地道道的创业者。2011年因为股东崩裂，第一次创业（2005年开始，中国最早的韩国代购电商）失败。所以，我才去研究“团队凝聚力”。与大家的经历有点类似，我再次创业，写那种和大家写的差不多的商业计划书，然后找投资人。结果每一个投资人都狠狠地拍我，硬生生把我拍成了“板砖”。正所谓百炼成钢，这回我比他们还会写商业计划书，比他们更知道路演

时如何抓住他们的眼球了。后来辅导了一些好朋友的项目，结果在路演场一下子拿了几个第一名，我才觉得可能该和广大的创业者分享分享我的心得了。从2015年10月份开始，我在北京中关村创业大街讲我的商业计划书和路演课程，题目就叫“5分钟搞定投资人”。一开始就爆场，这让我很兴奋。我意识到商业计划书和路演的课程之所以这么受欢迎，其实是因为这是大家必须掌握的基本知识。一年来，我讲了60堂课，算了算，估计来听课的得有几千人。大家上课的时候都努力地记笔记，但还是有很多遗漏。不少创业者建议我干脆写本书而且天天“逼问”我。于是我花了大半年，憋出了这本书。

最近我们开了一家公司，叫“深孵”，目标是成为中国顶级的创业深度孵化内容商。我们为众创空间和创业者提供一对多的创业培训和一对一的深度创业孵化咨询或辅导。在此，祝愿我的公司蒸蒸日上，也祝愿亲们，读书愉快，早日发达。

陈步衡

2016年11月27日00:22

BUSINESS PLAN



第一章

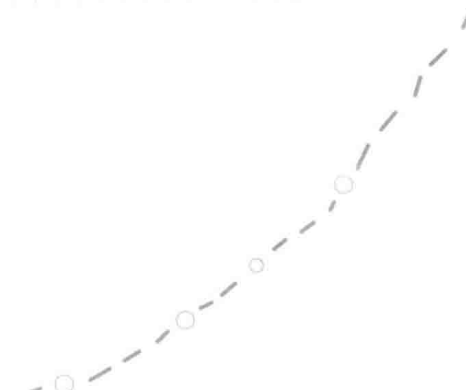
只有想对了，才能写对

目录

V / 自序 寒冬中的一缕阳光

第一章 只有想对了， 才能写对

- 002 / 误区1: BP是英国石油公司或人力资源部门的派出人员
- 003 / 误区2: 路演为商场外面的露天演出
- 004 / 误区3: BP仅是拿来融资的
- 012 / 误区4: 一份BP“打天下”
- 014 / 误区5: 自己想的就是投资人想知道的
- 015 / 误区6: 看一份BP、听一次路演就能搞到投资
- 017 / 误区7: 30秒时间的路演一定不能成功

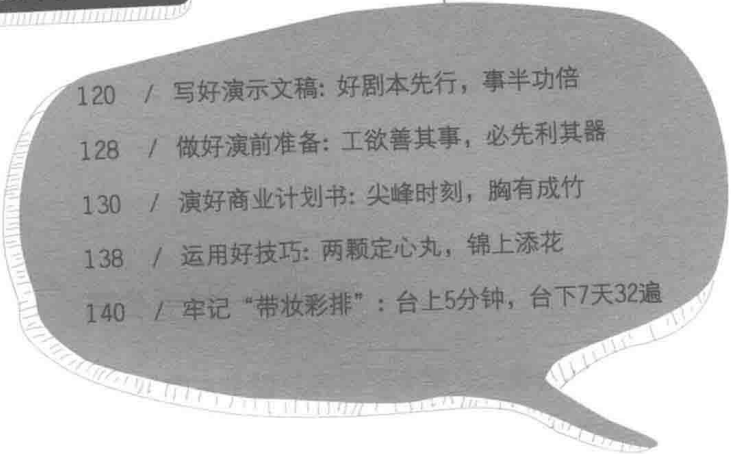


第二章 只有写对了， 才能演出色



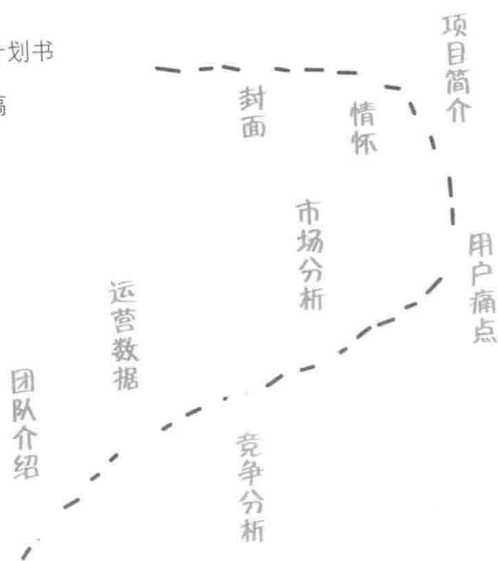
- 024 / 封面：一脸定“江山”
- 032 / 情怀：20秒画出你的灵魂
- 040 / 项目简介：任性的100个字
- 044 / 用户痛点和解决方案：“喇喇喇”抓住投资人
- 054 / 市场分析：世界有多大，饼就画多大
- 061 / 竞品分析：找到“分你蛋糕的人”，做第二只“螃蟹”
- 072 / 运营数据：实干才能兴己
- 076 / 团队介绍：有了根基，才能走得稳、跑得远
- 104 / 融资相关：不告诉投资人项目在哪一轮，很难有“钱途”
- 109 / 联系方式：早一秒找到你，钱就早一秒滚滚来
- 112 / 隐藏必杀技：做到别人想不到的，资本寒冬也暖洋洋

第三章 只有演出色， 才能实现梦想

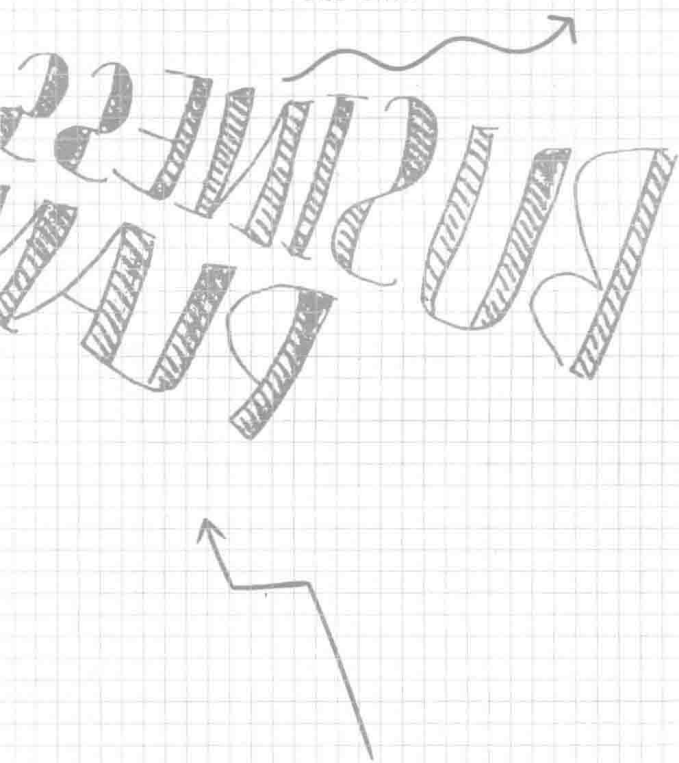
- 
- 120 / 写好演示文稿：好剧本先行，事半功倍
 - 128 / 做好演前准备：工欲善其事，必先利其器
 - 130 / 演好商业计划书：尖峰时刻，胸有成竹
 - 138 / 运用好技巧：两颗定心丸，锦上添花
 - 140 / 牢记“带妆彩排”：台上5分钟，台下7天32遍

附录 案例/模板

- 147 / 商业计划书
- 157 / 路演稿



想必每位创业者都希望自己金灿灿的商业点子变成白花花银子，成就自己的商业帝国。那你知道商业计划书吗？听过路演吗？懂得从投资者手里“借点钱”吗？本章将360度全面剖析投资者心理，为你一一指出年轻创业“小白”那些年经历的创业误区，帮助你正确认识商业计划书和路演，轻松搞到投资。只有想对了，才能写对！





误区1:

BP是英国石油公司或 人力资源部门的派出人员

很多时候，创业者找投资人融资，投资人会跟他们说：“你先把BP发到我邮箱里吧。”这时候，创业者的内心是这样的：“请说中文好吗？BP是什么？难道是英国石油公司（British Petroleum）吗？”还有的创业者可能会想，我们公司人力资源部门有好多的BP（business partner），难道是要我发他们的名单给投资人？

拜托，人家要英国石油公司干吗？还有，人家要你的人力资源部门派出人员的名单干吗？在创投圈，我们说的BP是指business plan，也就是“商业计划书”或者“创业计划书”。所以投资人是让你给他发商业计划书，请不要想太多。



误区2:

路演为商场外面的 露天演出

路演，很多年前刚听到这个词的时候，我以为是大型商场外面的露天演出。后来才知道，路演其实是创业者拿着PPT（演示文稿文件）给一群人介绍自己的项目，也就是创业者在台上讲自己项目的优势，下面的投资人听完可能会提一些问题（也有些路演没有提问环节），然后选择要不要约创业者聊聊投资或者对其有没有投资意向。

路演最初是创业者首次公开募股前针对机构投资人推荐自己公司的方式。后来风险投资也用，众筹也用，慢慢成为创业者接触投资人最多、最高效的方式。几乎每天，你在中关村创业大街都能看到这个咖啡馆、那个空间里举办的各种路演会、路演场。创业者们一波又一波地上台介绍自己的项目，被下面坐着的投资人劈头盖脸地一通质询。大多数创业者被“砖头”拍得体无完肤，当然也有少数人能够过关斩将，最终拿到投资。有许多著名项目都是以路演的形式拿到投资的，比如国内首家知识产权法律专业服务平台“知果果”，又比如著名的电商导购项目“礼物说”。

误区3:

BP仅是拿来融资的

BP是用来整理战略思路的

我是一个特别喜欢预测的人，曾经成功预测了众创空间行业的洗牌时间、资本寒冬转暖的时间等。现在让我来猜一下，大多数创业者是什么时候开始写第一份BP的？

一天晚上睡觉前你有了一个好想法，然后魂牵梦绕，夜不能寐。第二天早上起来狂喊一声：“哥们儿要辞职创业！”接着你开始拉亲朋好友跟你一起混，精神抖擞地找场地，攒办公设备，开展业务。然后突然有一天，你发现囊中羞涩，听朋友或新闻说可以去找投资。“哇，真的有那么多冤大头愿意给我钱，支持我创业吗？”“赚了算我的，赔了算他们的，太爽了！”你开始冲到这个投资峰会、那个路演场，抑或北京中关村创业大街的各个创业咖啡馆里，见到投资人就侃侃而谈你的伟大梦想，进行着心累无比的融资历程……

直到这个时候才出现了上文我提到的投资人向创业者要BP的场景。于是，你回去研究BP应该怎么写，七拼八凑地写出了人生第一份BP。

你觉得投资人拿着你的BP会如何选择，投还是不投？实际



上，投资人的决策依据就是你的BP。他可以通过BP看到你想干的这件事饼有多大，成长有多快，里面的商业逻辑是什么，你的团队是否厉害到可以支撑这样一个商业逻辑，也就是看你对整个创业事业的计划做得如何。投资人通过这些来判断你成功的概率有多高，然后选择投不投你。

可是，要是如我上文所猜测的，你一开始并没有写BP，而是想要拿融资的时候才开始写，即你连计划都没有就开始创业了，请问你成功的概率有多高？这就好比从北京开车出发，第一，你都不知道要去哪儿；第二，你不知道路有多远；第三，你没有规划路线；第四，你也不知道路上哪里有加油站。请问你能到达目的地吗？

因此，BP最重要的作用不是找投资，而是给自己理清思路、确定方向、整理战略。

BP是用来凝聚团队的

除了上述作用，BP还有什么作用？

我们来做个假设，如果你现在让你的团队成员集体加班1个月，你觉得大家会有什么反应？是不是会有很多人开始私下抱怨——“疯了吗？”“我都快忘了我老婆长什么样了！”“到底有完没完啊！”

为什么会这样？因为你的团队不知道BP，也就不了解公司现在处于什么阶段、加班的原因及加班后能够获得什么。试想，如果每个人都知道现在是为了在融资前冲数据而加班，加完班就会融到钱，融到钱每个人手上的股份或者期权就会增值若干倍，请问大家会这么消极吗？可能那时你不让加班，他们都不答应。

案例1

在古装电视剧中，我们经常会看到“讨贼檄文”昭告士兵的场景。它会告诉士兵要做的事、做这件事的原因、成功概率有多高。实际上，这就是典型的信仰文件。想想，这不就是BP吗？

另外，“讨贼檄文”还会被到处张贴，充分传播，让老百姓知道出征的目的、树立共同应敌的意识，这样部队才会有共同价值观的指引，从而更有战斗力。

可见，信仰文件和它的传播对事情是否成功起着至关重要的作用。同样，创业也需要信仰文件，也就是BP。此外，创业也需要对BP进行充分的传播。因为这样做可以保证每位团队成员都能够清楚地知道整个大团队的理想、阶段和工作方式，也清楚自己在这个大梦想里面的角色和将会获得的利益。这样，大团队的每一个人就被团结在了一起，像



- 一个人一样奋斗前行。更厉害的是，当每一个人懂得BP以后，他就有了思想的武器，用这个武器可以击败自己的负面消极思想，同时还可以安抚周边的伙伴，甚至可以对反对的声音进行有效的抵抗甚至诏安。
-
-

在创业过程中，什么人最难搞定？有人说是投资人，我说“不”！你的老婆和丈母娘才是最难搞定的。你想想，你一年半载一毛钱也没往家里拿，还要从家里拿钱出去创业，谁会不高兴？一定是她们俩。不高兴了就天天跟你吵，天天给你负面情绪，你受得了吗？最后到了忍无可忍的时候，你大喊一声：“要么就支持我创业，要么就离婚！”这还不算完，你要知道更可怕的事情是你的团队成员都可能有自己的老婆和丈母娘，他们每天生活在唠叨的环境中，时间久了容易给你造成大量的非战斗性减员。

怎么办？让团队成员背BP啊！给他们逻辑的武器，巩固自身，同时抵抗外来的消极负面信息，甚至还可以用逻辑说服家里人支持他们创业。比如你可以这样说：“你看，我们创业成功会有多大的事业，我们根据××逻辑将会达成这个目标，我们的团队成员都有××。梦想一旦达成，这块饼里有很大一块