

第十讲

商业

呈现

- 假期快到了，你非常想到某地旅游，而且你已经做好了旅游攻略，准备放假时就动身前往，万事俱备，只欠资金。你打算找一个能为你出钱的人，资助你的这次旅行。
- 你打算找谁做你的出资人？你准备怎样说服他（她）？
- 请制作一个简单的说服方案并分享。
- 思考：在这个方案制作中，重点要突出哪些问题？

一 商业呈现目的

二 商业呈现准备

三 商业呈现技巧

四 商业呈现模式

## 商业呈现

指创业者抛出一个想法或者需求，看看有谁愿意来接这个想法，例如吸引投资人投资、创业团队成员加入、早期顾客等。

# 商业呈现的目的

**创业评估：** 评价自己能否清晰地阐述商业想法和逻辑，通过自问自答或团队提问的方式获得反馈，从而不断修正自己的想法。

**资源获取：** 用于吸引早期顾客、招募创业团队成员、与合作伙伴交流、获得政府资源支持等重要资源。

**市场测试：** 包括产品测试和商业模式测试。产品测试是指解决方案是否能够满足需求，对象是用户；商业模式测试是指客户是否愿意为产品付费，对象是客户。

# 商业呈现准备

- 可行性评估
- 了解投资人



图行天下 www.photophoto.cn No.20140416005456049634

- 以旅游投资为例，在制作方案前，要做的可行性评估有哪些？要了解投资人哪些方面？

# 可行性评估

- 解决方案是否解决了一个很重要的问题？目标客户是否能够并且愿意购买产品解决方案？
- 市场是否足够大，并且可持续增长？是否能够有效的接触市场？
- 是否具备实现商业模式所需要的资源？商业模式有多大的扩展性？
- 是否具有明显的竞争优势？是否有很多竞争对手？门槛和退出机制是什么？

# 投资人的期待

**人：** 创业者是否值得信任、敢于承担风险、具有超强的行动能力、可以培养、拥有激情、具有使命感、具有坚毅的精神。

**项目：** 是否有好的商业模式、市场空间、增长潜力、退出机制



# 商业呈现技巧

**设计好的开场：** 好的开始是成功的一半

**保持信任感：** 信任是一切合作的前提。

**吸引人的故事：** 用吸引人的故事把听众带入一个熟悉的情景

**清晰的逻辑：** 在每一段开始时，先表达观点，然后再列举事实或数据  
证明观点。

# 商业呈现模式

- 执行摘要：** 用简洁的内容和清晰的逻辑描述创业项目，本质是清楚地界定自己的价值主张。
- 创业团队：** 成员在团队中角色定位及能够支撑角色的关键信息。
- 客户细分：** 要聚焦客户，详细描述客户性别、年龄、职业、区域、爱好等。
- 问题界定：** 反应用户真正需求，且问题具有普适性，是某一类人共同存在。
- 创意方案：** 为问题找到可行的解决方案。
- 商业模式：** 满足用户需求、技术上可实现、商业上具有永续性
- 核心竞争力：** 别人无法复制你的理由是什么？
- 资源诉求：** 创业所需的核心资源
- 行动计划：** 如何让想法落地

**Thank You**