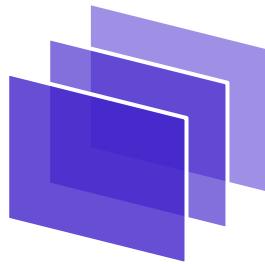


# 罗宾结构化写作方法

# 初创公司商业计划 Business Plan



初创公司通常始于一个模糊的创意，通过不断打磨产品和试错取得迭代式前进。

当需要寻求外部机构融资时，CEO 可能发现自己缺少一份对内对外皆有说服力的 **BP** (**Business Plan**, 商业计划书)。

罗宾结构化写作方法可协助 CEO 梳理公司发展现状和潜力亮点，数据化摸底业务进展，合理研判赛道空间，客观呈现竞争优势，清晰阐述战略定位与后续发展计划。

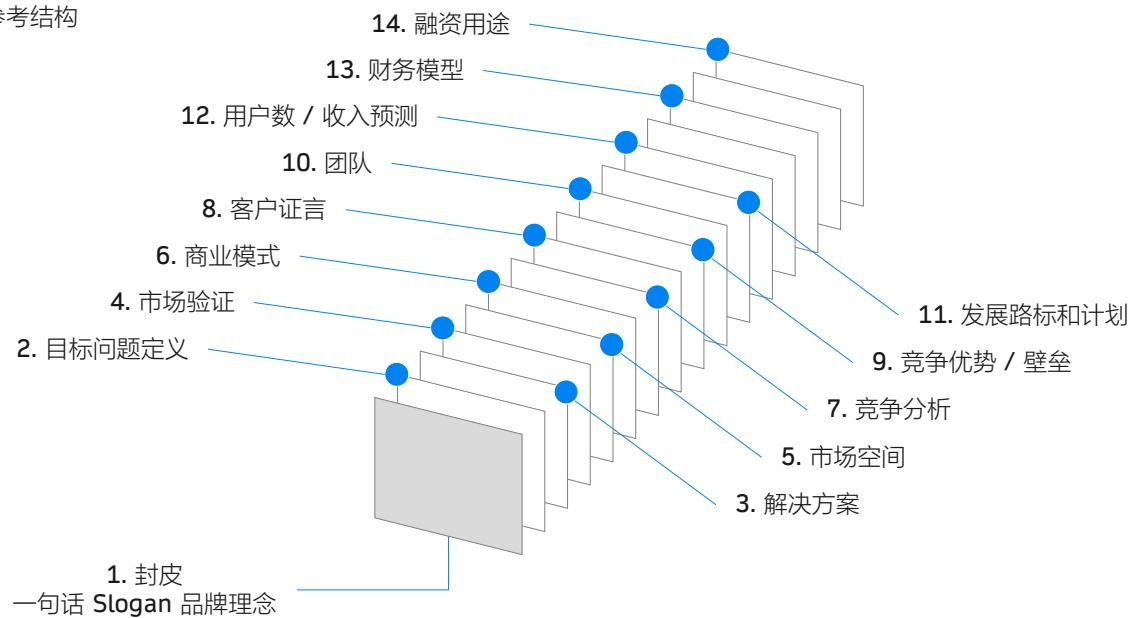
**BP** 是一种文档，但不只是文档。**BP** 的结构化写作过程也是一种公司发展的阶段性复盘，一种展望后续发展的自我提炼。

**BP** 的第一个读者首先是 **CEO** 自己。时常发现一方面想法不是太少，而是太多；另一方面心中似有千言，下笔却无一字。

我们建议 **CEO** 应在设定时间期限内，开发一个拥有完整故事线（**Storyline**）的 **BP** 商业计划。然后用类似产品迭代的思维，不断迭代 **BP** 的新版本。

一个结构完整的基本版 **BP** 是公司战略发展路线的书面化呈现，也是后续其他版本的演化基础。

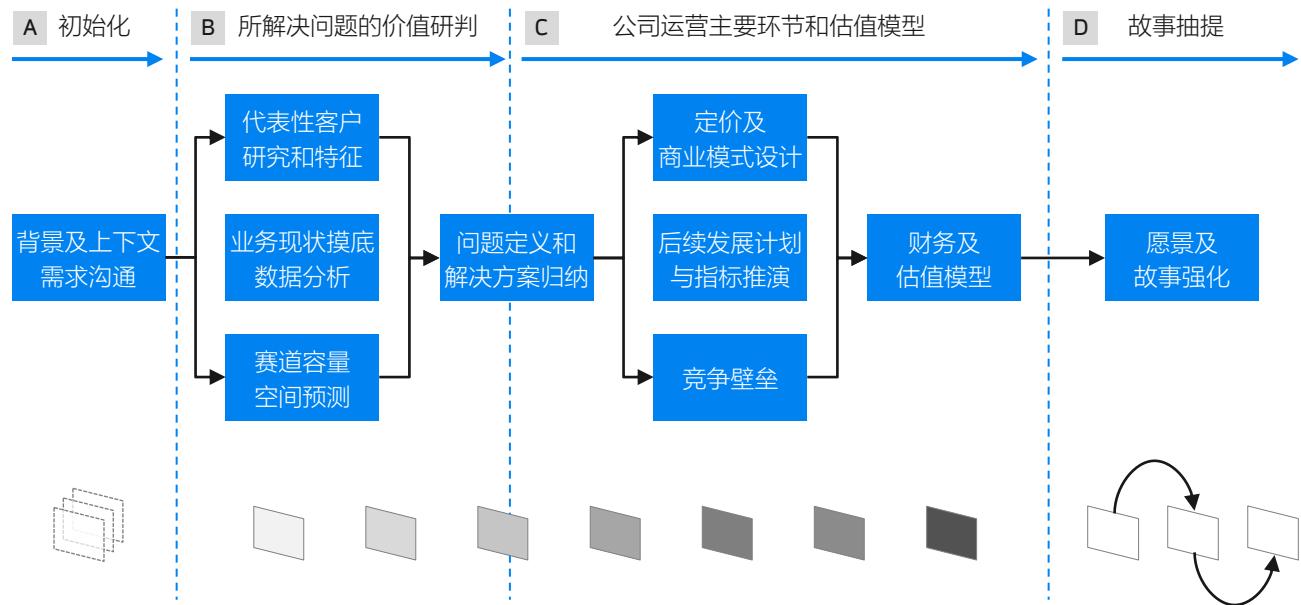
\* **BP** 参考结构



如果一切都很清楚，CEO 只需要基于上页的 BP 参考结构顺序写出来，这就是一份商业计划了。

但更多时候，初创公司处于一边摸索扩展，一边沉淀聚焦的状态。不仅是初创公司，即便在成熟的大型企业新业务线，大多数时候看起来同样是“乱糟糟”。

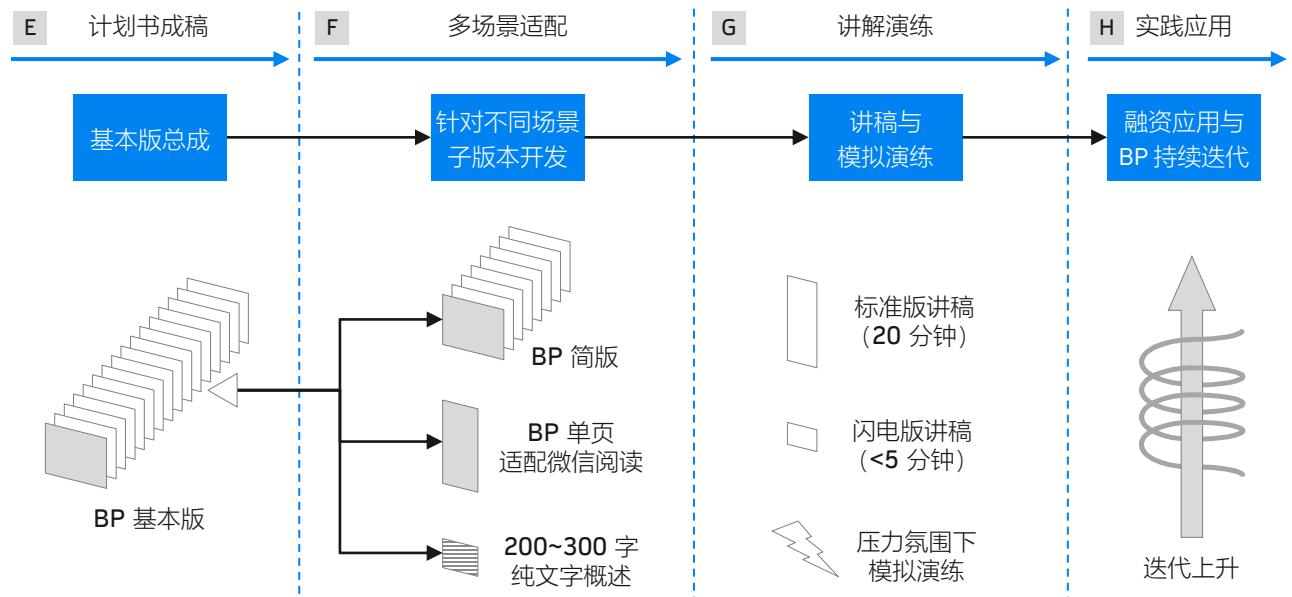
我们推崇一种结构化的 BP 写作方法，类似一个迷你型管理咨询项目，从第三方视角对初创公司进行系统性梳理和收敛。



**BP** 也可视为一种产品，一种公司经营的过程性产品。**BP** 的客户受众包括 **CEO** 自己，公司内部团队以及外部投资者。

既然 **BP** 是一种产品，初创公司 **CEO** 应保障 **BP** 的整个交付体验。我们认为 50% 体验来自 **Paperwork**，50% 体验来自沟通过程。

实操角度，良好的 **BP** 多版本适配，**Memo** 等支撑性材料的主动提供，可极大提升投融资双方的沟通效率。



---

罗宾 5G 商业评论 - 月刊

---

罗宾 5G 知识社群

---

罗宾在线知识库

---

罗宾结构化写作方法

---

- 初创公司商业计划 BP

---

- 大型公司工作汇报或业务计划

---

- 职业人士中高级岗位竞聘

---

- B2B 技术型产品方案营销文档

---

罗宾短名单精选企业战略观察

---

罗宾行文 Robin Paper

---

CEO 经营教练

---



扫码了解更多

如果事情既有意义，又有趣  
过程会很愉快