

团体音乐治疗商业计划书



项目简介

团体治疗和音乐治疗的融合

请输入您的项目简介

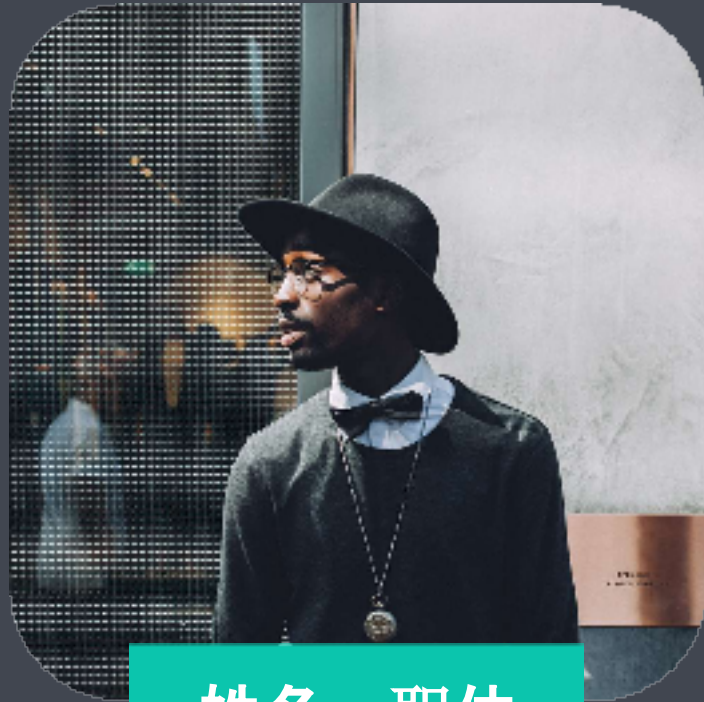


我是谁



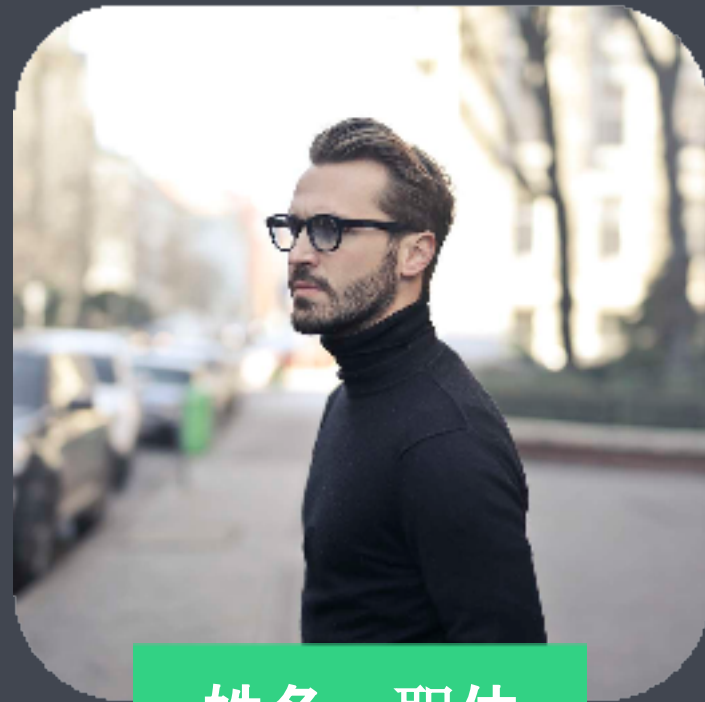
姓名、联系方式、出生年月、籍贯、毕业学校、工作履历及在团队中担任的职责*注意：早期团队90%主要还是看CEO背景，尽可能多的让投资人了解到你。

我们的团队



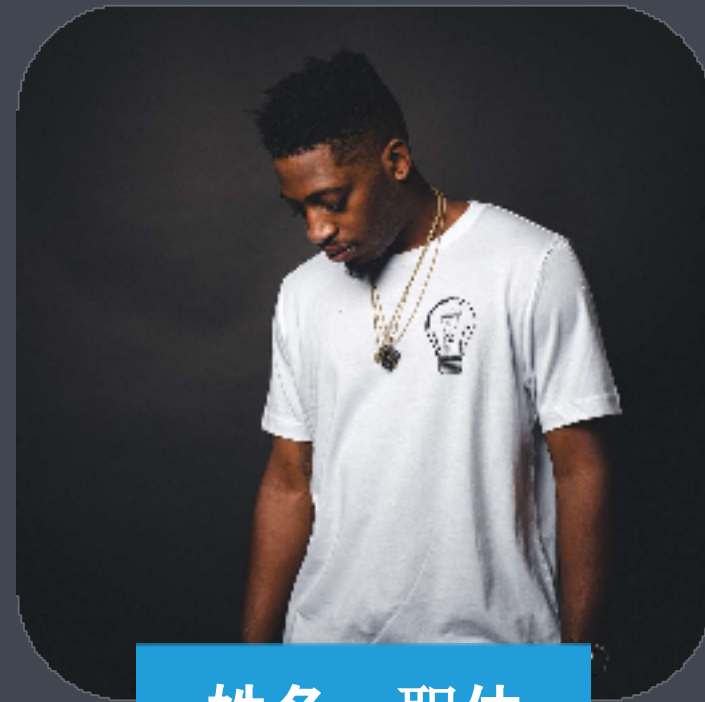
姓名、职位

提供团队每个创始成员的详细简历，包括姓名、联系方式、出生年份、籍贯、毕业学校、工作履历及在团队中担任的职责。若有值得一书的特殊经历和成就，不妨都写上来让我们感受下。



姓名、职位

提供团队每个创始成员的详细简历，包括姓名、联系方式、出生年份、籍贯、毕业学校、工作履历及在团队中担任的职责。若有值得一书的特殊经历和成就，不妨都写上来让我们感受下。



姓名、职位

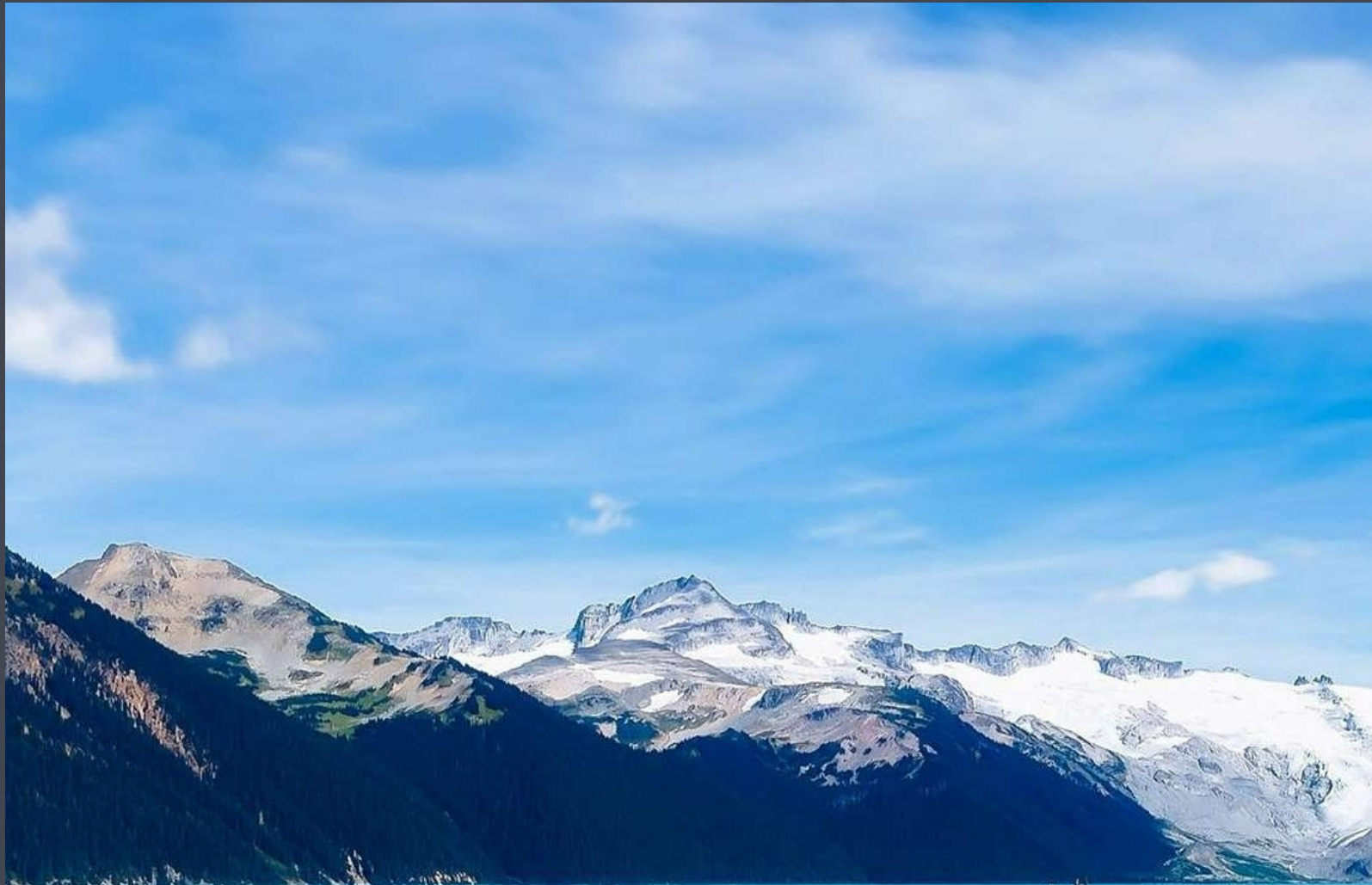
提供团队每个创始成员的详细简历，包括姓名、联系方式、出生年份、籍贯、毕业学校、工作履历及在团队中担任的职责。若有值得一书的特殊经历和成就，不妨都写上来让我们感受下。



姓名、职位

提供团队每个创始成员的详细简历，包括姓名、联系方式、出生年份、籍贯、毕业学校、工作履历及在团队中担任的职责。若有值得一书的特殊经历和成就，不妨都写上来让我们感受下。

我们做的是什



简单描述你们的项目是做什么的。建议用usercase代入，这样让投资人更有场景感知，更好的了解项目。不要着急表达你项目的核心，先要让别人懂你的项目。这是第一位。再好的项目，别人看不懂，也是白搭。

我们做的是什



别忘了加上自己产品的链接（包括网站、APP、公众号、小程序等）

我们做到了什么程度

- 这一页就要展示你项目的业务发展数据了。团队再豪华，说得再好，投资人还是要看你的运营数据，要融资，先要证明自己是靠谱的，是有硬实力的。可以出具过去3个月的产品用户数据，留存数据，交易数据...如果真的什么数据也没有，那至少也要放几张产品DEMO的截图。
-
-
-

已投入的资金和资源

团队为了这个项目投了多少钱？或者付出了什么？现在谁是兼职的，何时能全职？我们为此牺牲了什么？

这一页是用来表现创始成员的创业精神和态度的，创始成员的沉没成本越大，越说明自己是靠谱的，这点也是所有早期投资人比较关心的，他们最不喜欢看到那些自己没有任何付出，却要索取投资人资金来创业的机会主义者。

核心竞争优势

1

先要列出竞争对手是谁，他们是一些什么样的对手，他们的问题在哪里？我们为什么能战胜对手？制胜法宝是什么？护城河和壁垒是什么？这一页是所有早期投资人都会问的问题，所以也请务必重视，本质上就是向投资人说明一点，这个市场凭什么是我们能做起来的核心逻辑。

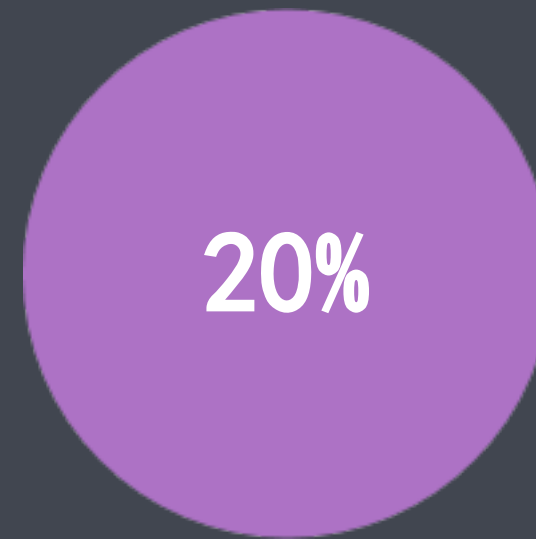
2

先要列出竞争对手是谁，他们是一些什么样的对手，他们的问题在哪里？我们为什么能战胜对手？制胜法宝是什么？护城河和壁垒是什么？这一页是所有早期投资人都会问的问题，所以也请务必重视，本质上就是向投资人说明一点，这个市场凭什么是我们能做起来的核心逻辑。

融资需求



融资金额



出让股份

这一页清晰向投资人表达自我诉求：本轮融资，准备融多少钱，愿意出让多少股份？这笔钱预计将达到什么目标，要有一个财务预算。重要提醒：融资其实是一件很严肃的事情，我们建议填一个比较合理的融资方案，不合理的估值和金额很容易把投资人吓跑，或者觉得很浮夸，不靠谱，是来忽悠钱的。

An aerial photograph of a vast, rugged mountain range, likely the Himalayas, with deep valleys and sharp peaks. The sky is a clear, deep blue. The text is overlaid in the center of the image.

THANKS

请输入您的联系方式