# 商业计划书如何编写

来源：网络 作者：空山新雨 更新时间：2024-08-24

*第一篇：商业计划书如何编写一份好的商业计划书会让投资者清楚地看到项目的基本情况，对于是否投资有非常大的价值。创业者的商业计划书的以下几项内容要着重写好。新东家公司转让网整理了以往客户的资料进行分析给出下面的建议，建议仅供参考。产品或服务在...*

**第一篇：商业计划书如何编写**

一份好的商业计划书会让投资者清楚地看到项目的基本情况，对于是否投资有非常大的价值。创业者的商业计划书的以下几项内容要着重写好。新东家公司转让网整理了以往客户的资料进行分析给出下面的建议，建议仅供参考。

产品或服务

在商业计划书中，应说明公司的产品或服务所有的细节，包括企业实施的所有调查。包括：产品所处的发展阶段、有什么独特性、企业分销产品的方法、产品的生产成本及售价、企业发展新的现代化产品的计划等。

分析竞争优势

创业者应深入分析竞争对手的情况。包括：竞争对手是谁、对手的产品发展情况、竞争对手的产品与本公司的产品相比较、竞争对手所采用的营销策略、竞争者的销售情况等。通过比较，说明本公司的产品所具有的优势，产品质量好，送货迅速，定位适中，价格合理等。

深入分析市场

商业计划书要给投资者提供公司对目标市场的深入分析和理解。要细致分析经济、地理、职业以及心理等因素对消费者选购本产品的影响，以及各个因素所起的作用。计划书中还要包括一个主要的营销计划及销售战略。

优秀的管理团队

支持公司稳健发展的关键因素是具有一支富有生机与活力的管理队伍。其成员必须有较高的专业技术知识、管理才能和一定的工作经验。商业计划书应首先描述整个管理团队基本情况及各自的职责，分别介绍每位管理人员的特殊才能、特点和造诣，描述每个管理者对公司所做的贡献。

**第二篇：商业计划书编写格式**

商业计划书编写格式

一、总体包括：

（一）商业计划书摘要2024字左右 ü

（二）公司概述 ü

（三）公司的研究与开发 ü

（四）产品或者服务 ü

（五）管理团队 ü

（六）市场与竞争分析 ü

（七）生产经营计划 ü

（八）财务分析和融资需要 ü

（九）风险因素 ü

（十）风险投资的退出方式

二、商业计划书的主要编写格式



（一）公司概述：

介绍公司过去的发展历史、现在的情况以及未来的规划。具体而言，主要包括公司名称、地址、联系方法等；公司的自然业务情况；公司的发展历史；对公司未来发展的预测；本公司与众不同的竞争优势或者独特性；公司的纳税情况

（1）公司的研发情况：

介绍投入研究开发的人员和资金计划及所要实现的目标，主要包括：

1、研究资金投入

2、研发人员情况

3、研发设备

4、研发的产品的技术先进性及发展趋势

(2)产品或者服务：

创业计划的核心是一项创新性的产品或服务，以及它对最终客户的价值。“如果你不知道客户价值是什么，这整件事情就纯粹是浪费时间。”

－BRUNO WEISS，创业者

产品或者服务：创业者必须将自己的产品或服务创意向风险投资者作一介绍。主要有下列内容：

1、产品的名称、特征及性能用途

2、产品的开发过程

3、产品处于生命周期的哪一段

4、产品的市场前景和竞争力如何

5、产品的技术改进和更新换代计划及成本

(3)管理团队：

在风险投资商考察企业时：“人”是非常重要的因素。在某种意义上讲，风险创业者的创业能否成功，最终要取决于该企业是否拥有一个强有力的管理团队。全面介绍公司管理团队情况，主要包括：

 公司的管理机构，主要股东、董事、关键的雇员、薪金、股票期权、劳工协议、奖惩制

度及各部门的构成等情况都要明晰的形式展示出来

 要展示你公司管理团队的战斗力和独特性及与众不同的凝聚力和团结战斗精神 管理团队－专业投资者看重什么

 团队是否已经开始合作

 团队成员是否具有相关经验

 公司的创始人是否知道他们自己的弱点，是否打算加以弥补

 各位创始人是否对他们今后的角色已经达成共识？所有权问题是否已经解决？ 管理团队是否有一个共同的目标？

 是否每一个团队成员都会全力以赴

(二)市场与竞争分析

 目标市场

细分市场、目标客户群

 行业分析

行业发展程度如何，是否有行业壁垒

 竞争分析

存在的主要竞争对手，你的优势在哪里

 市场营销

营销机构、定价、促销、分销策略

生产经营计划

主要阐述创业者的新产品的生产制造及经营过程。这一部分非常重要，风险投资者从这一部分要了解生产产品的原料如何采购、供应商的有关情况，劳动力和雇员的情况，生产资金的安排以及厂房、土地等。内容要详细，细节要明确。

这一部分是以后投资谈判中对投资项目进行估值时的重要依据，也是风险创业者所占股权的一个重要组成部分。

（三）财务分析和融资需求

财务分析资料是一个需求花费你相当多时间和精力来编写的部分。风险投资者将会期望从你的财务分析部分来判断你的未来经营的财务损益状况，进而从中判断能否确保自己的投资获得预期的理想回报。财务分析包括以下三方面的内容：

 过去三年的历史数据，今后三年的发展预测

 投资计划

 融资需求



风险因素 n 详细说明项目实施过程中可能遇到的风险，提出有效的风险控制和防范手段，技术风险，市场风险，管理风险，财务风险，其他不可预见的风险

（四）投资者退出方式

 他将获得多少投资回报?

 他的投资资金如何退出?

公开上市：依照商业计划的分析，公司上市的可能性做出分析，对上市的前提条件做出说明 兼并收购：即可以把企业出售给一家大公司通常是某个大集团。

 偿付安排：在偿付安排中，风险投资人会要求本企业根据预先商定好的条件回购其手中的权益

（五）实施时间表

补充：

商业计划书关键要素

1、产品与服务

2、竞争

3、充分的市场研究

4、行动方针

5、管理团队

6、出色的计划摘要

如何产生一份好的商业计划书

 简洁：最好在30页左右，上下不超过5页

 完整 ：要全面披露与投资有关的信息

 把握撰写原则：简明扼要；条理清晰；内容完整；语言通畅易懂；意思表述精确。 直入主题，开门见山

 进行充分市场调研

 评估你自己的商业计划

 展示管理团队

 组织战斗力过人的写作智囊团



**第三篇：如何编写商业计划书**

与投资者“见”好第一面

作者：郭刚

商业计划书常常被称为创业者叩响投资人大门的“敲门砖”。在通常情况下，它是投资人认识创业者和其创业事业的主要方式之一，也在相当程度上，决定着创业者是否有机会与投资人进一步阐述自己的创业故事，进而引发投资人的投资欲望和影响其投资决策。

商业计划书是一份创业者全面阐述创业理念和企业发展的文件。它不仅仅可以用于创业者募集创业资金，也是创业者自己对所从事的创业事业自我梳理、科学论证、价值提炼的过程。有助于创业者明确发展目标、理清运营思路、坚定创业信念。

因此，恒信资本从投资者的角度来对商业计划书这个通行且重要的沟通文件做以解读，希望能对创业者有一定的启发和帮助作用。

笔者认为一份商业计划书需要重点解决三个方面的问题，第一是项目所在行业的投资价值，即要解决“是否值得做”的问题；第二是项目的商业模式价值，即解决“如何做”的问题；第三是项目的团队，即解决“谁来做”的问题。所以商业计划书的编写应该围绕这三个问题阐述论证。写作风格方面，应该把握思路清新、重点突出、论述严谨、言简意赅的原则。

从商业计划书的构架而言，主要可分为摘要、公司介绍、管理团队、产品与技术、行业分析、市场与竞争、生产经营、财务分析和预测、风险分析、融资需求和用途、投资方案与退出。以下几部分需要我们特别关注：

第一部分是摘要。

摘要部分是投资者最先接触到的信息，但也是创业者在商业计划书中最后完成部分，也是最重要的部分。著名天使投资人薛蛮子曾经说过，看一眼商业计划书摘要就大概可以判断出投资与否，其表达的就应该是这个意思了。作为整个商业计划书的精华集合，要做到开门见山、重点突出、简明扼要。使投资人能够快速、清晰的了解创业项目的发展前景和空间、项目核心投资价值，吸引投资人阅读完整个商业计划书。

第二部分是行业分析和市场与竞争。

这两部分主要是向投资者说明创业项目所处行业投资价值、市场成长空间，这是投资者最先关注和取得认同的部分。编写时应注意产品或服务的目标市场确定和市场容量的合理测算，尽量以定量分析为主，注意数字和图表的运用。使投资者能快速对项目行业发展前景和市场成长空间有一个清晰、正面的认识。

第三部分是项目商业模式的论述。

该内容涵盖了企业提供的产品或服务、生产运营、营销服务、财务预测等各方面，主要体现出项目核心竞争力、运营模式、盈利模式，以及市场检验。它是项目自身商业价值的集中体现，是投资人评判企业投资价值的主要依据之一。

如何将企业的商业模式清晰、通俗的传递给投资人，是否有一个完备高效的运营体系和关键资源要素来支撑商业模式的运行，使其达到企业既定的发展目标，这些都至关重要。

第四部分是团队。

团队可以说是投资人关注的首要问题，之所以将其放到本部分强调，是因为该因素是最重要但也是最难判断的。投资人关于团队的辨识，更多的在是商业计划书以后的环节。但在商业计划书中，它仍然是一个不可忽视的部分。因为上述内容的实施完全依托团队，投资人需要对团队的特点和专业素质有一个基本判断。

团队部分应突出领军人物，也就是主要创业者介绍。其中个人涉及职业道德、经营理念、从业资历、历史业绩，团队包括结构合理、稳定互补和协作效率，这些都是投资人关注的重点。

**第四篇：商业计划书编写提纲**

商业计划书编写提纲

商业计划书是企业或项目单位为了达到招商融资和其它发展目标之目的，在经过对项目调研、分析以及搜集整理有关资料的基础上，根据一定的格式和内容的具体要求，向投资商及其他相关人员全面展示企业项目目前状况及未来发展潜力的书面材料；商业计划书是包括项目筹融资、战略规划等经营活动的蓝图与指南，也是企业的行动纲领和执行方案。

商业计划书是一份全方位描述企业发展的文件，是企业经营者素质的体现，是企业拥有良好融资能力、实现跨式发展的重要条件之一。一份完备的商业计划书，不仅是企业能否成功融资的关键因素，同时也是企业发展的核心管理工具。商业计划书案例编制经验和一流的团队，能够深入挖掘项目的优势，将项目潜力、商业模式、运营规划、财务预计等方面的内容完美地展现给投资者，最大限度提升您的公司/项目价值，确保您的商业计划处于同行领先水平，将是您成功融资的敲门砖。

【目录】

商业计划书基本框架:

第一部分 摘要

第二部分市场分析

第三部分 公司介绍

第四部分 产品介绍

第五部分 研究与开发

第六部分 产品制造

第七部分 市场营销

第八部分 融资说明

第九部分 财务分析与预测

第十部分 风险分析

商业计划书分项说明:

第一部分 摘要

一、项目背景

二、项目简介

三、项目竞争优势

四、融资与财务说明

第二部分市场分析

一、行业发展现状

二、目标市场分析

三、竞争对手分析

四、小结

第三部分 公司介绍

一、公司基本情况

二、组织架构

三、管理团队介绍

第四部分 产品介绍

一、产品介绍

二、产品的新颖性/先进性/独特性

三、产品的竞争优势

第五部分 研究与开发

一、已有的技术成果及技术水平

二、研发能力

三、研发规划

第六部分 产品制造

一、生产方式

二、生产设备

三、成本控制

第七部分 市场营销

一、企业发展规划

二、营销战略

三、市场推广方式

第八部分 融资说明

一、资金需求及使用规划

（一）项目总投资

（二）固定资产投资（土地费用、土建工程、装修装饰、设备、预备费、工程建设其他费用、建设期利息）

（三）流动资金

二、资金筹集方式

三、投资者权利

四、资金退出方式

第九部分 财务分析与预测

一、基本财务数据假设

二、销售收入预测与成本费用估算

三、盈利能力分析

1、损益和利润分配表

2、现金流量表

3、计算相关财务指标（投资利润率、投资利税率、财务内部收益率、财务净现值、投资回收期）

四、敏感性分析

五、盈亏平衡分析

六、财务评价结论

第十部分 风险分析

一、风险因素

二、风险控制措施

**第五篇：编写商业计划书流程**

什么是商业计划书？

商业计划书，英文名称为Business Plan，是公司、企业或项目单位为了达到招商融资和其它发展目标之目的，在经过前期对项目科学地调研、分析、搜集与整理有关资料的基础上，根据一定的格式和内容的具体要求而编辑整理的一个向读者全面展示公司和项目目前状况、未来发展潜力的书面材料。

编写商业计划书的直接目的是为了寻找战略合作伙伴或者风险投资资金，其篇幅既不能过于繁琐，也不能过于简单。一般而言，项目规模越庞大，商业计划书的篇幅也就越长；如果企业的业务单一，则可简洁一些。一份好的商业计划书的特点是：关注产品、敢于竞争、充分市场调研，有力资料说明、表明行动的方针、展示优秀团队、良好的财务预计、出色的计划概要等几点。

商业计划书的作用？

一个好的商业计划书是获得贷款和投资的关键。如何吸引投资者、特别是风险投资家参与创业者的投资项目，这时一份高品质且内容丰富的商业计划书，将会使投资者更快、更好地了解投资项目，将会使投资者对项目有信心，有热情，动员促成投资者参与该项目，最终达到为项目筹集资金的作用。

商业计划书是争取风险投资的敲门砖。投资者每天会接收到很多商业计划书，商业计划书的质量和专业性就成为了企业需求投资的关键点。企业家在争取获得风险投资之初，首先应该将商业计划书的制作列为头等大事。

为什么要找专业公司撰写商业计划书？

随着改革开放的深入，我国的风险投资日渐增多，在借鉴了国外成熟的投融资经验的基础上，逐渐形成了符合国际标准的商业计划书的编撰格式。但是近年来，随着中国投资行业向国际资本市场的开放带动了国内投资行业的高速发展，项目的各异性也越来越明显，这便使商业计划书的编写格式有了一定的变化，不再仅仅是按照一般传统的标准来编制了，而是要根据不同的项目特点和不同的企业特点，来全新设计商业计划书的撰写步骤、规划章节的重薄区分。此外，不同的投资方，尤其一些来自不同国家的投资者对商业计划书的阅读习惯也不尽相同，这便对商业计划书的专业性提出了更高的要求。

专业的投资人能在很短的时间内发现计划书是否套用模版，是否用心编撰。商业计划书的质量直接影响到投资人对求资企业融资诚意的看法，甚至，投资人会考虑到利益风险，而终止继续阅读。这就是为什么优质的项目有时候却找不到资金的原因所在了。所以，寻求风险投资的企业不要盲目、更不要走捷径去编制商业计划书，应该考虑寻找专业的公司量身定制高质量专业的计划书，这才能使得事半功倍。

作为中国最早的投融资策划专业公司之一，我们具有：一流专家、丰富经验、数百个可查询案例、国际规范、质量超值、价格合理！可最大限度提升您的项目/公司价值。我们策划制作的《商业计划书》在投资商与金融机构的慎审下确保您的项目计划处于同行领先水平，是您成功融资立项的先决要素。

商业计划书架构（包括但不限于以下内容）：

第一章：计划概要

摘要是整个商业计划书的“凤头”，是对整个计划书的最高度的概括。从某种程度上说，投资者是否中意你的项目，主要取决于摘要部分。可以说没有好的摘要，就没有投资。

第二章：项目介绍

主要介绍项目的基本情况、企业主要设施和设备、生产工艺基本情况、生产力和生产率的基本情况，以及质量控制、库存管理、售后服务、研究和发展等内容。

第三章：市场分析

主要介绍产品或服务的市场情况。包括目标市场基本情况、未来市场的发展趋势、市场规模、目标客户的购买力等。

第四章：行业分析

主要介绍企业所归属的产业领域的基本情况，以及企业在整个产业或行业中的地位。和同类型企业进行对比分析，做WSOT分析，表现企业的核心竞争优势。

第五章：市场营销

主要介绍企业的发展目标、发展策略、发展计划、实施步骤、整体营销战略的制定以及风险因素的分析等。

第六章：管理团队

主要介绍管理理念、管理结构、管理方式、主要管理人员的基本情况、顾问队伍等基本情况、员工安排、薪金标准。

第七章：财务分析

主要对未来5年做营业收入和成本进行估算，计算制作销售估算表、成本估算表、损益表、现金流量表、计算盈亏平衡点、投资回收期、投资回报率等。

第八章：资金需求

主要介绍申请资金的数额、申请的方式，详细使用规划。

第九章：资金的退出

主要告诉投资者如何收回投资，什么时间收回投资，大约有多少回报率等情况。

第十章：风险分析

主要介绍本项目将来会遇到的各种风险，以及应对这些的风险的具体措施。

第十一章：结论：

对整个商业计划的结论性概括。

第十二章：附件

附件是对主体部分的补充。由于篇幅的限制，有些内容不宜于在主体部分过多描述。把那些言犹未尽的内容，或需要提供参考资料的内容，放在附录部分，供投资者阅读时参考。

编撰商业计划书的时间：

一般项目：

中文版10个工作日

中英文版15个工作日左右。

特殊项目

中文版15个工作日

中英文版20个工作日左右。

注：如需要加急，我们可根据具体项目协商所需要的时间

编撰商业计划书的价格：

商业计划书的价格根据行业及商业模式的复杂程度、项目融资额度、资料准备情况和相关数据获取的难易程度等制定，在服务费用的制定上力求物超所值，在充分调查了同行业价位的基础之上，制定了行业内较低的价格标准，实行五级梯形定价方法，价格科学合理。

具体价格请至电我公司010-67125292，我们会有专业人员根据您的项目特点、语言版本、融资额度为您解答。

服务流程：

协议下载：

本文档由站牛网zhann.net收集整理，更多优质范文文档请移步zhann.net站内查找