# 最新商业计划书(六篇)

来源：网络 作者：逝水流年 更新时间：2024-09-04

*时间流逝得如此之快，前方等待着我们的是新的机遇和挑战，是时候开始写计划了。写计划的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？下面是小编整理的个人今后的计划范文，欢迎阅读分享，希望对大家有所帮助。商业计划书商业计划书完整版篇一 商业计划书，是...*

时间流逝得如此之快，前方等待着我们的是新的机遇和挑战，是时候开始写计划了。写计划的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？下面是小编整理的个人今后的计划范文，欢迎阅读分享，希望对大家有所帮助。

**商业计划书商业计划书完整版篇一**

商业计划书，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，根据一定的格式和内容要求而编辑整理的一个向受众全面展示公司和项目目前状况、未来发展潜力的书面材料。

商业计划书是一份全方位的项目计划，其主要意图是递交给投资商，以便于他们能对企业或项目做出评判，从而使企业获得融资。商业计划书有相对固定的格式，它几乎包括反映投资商所有感兴趣的内容，从企业成长经历、产品服务、市场营销、管理团队、股权结构、组织人事、财务、运营到融资方案。只有内容详实、数据丰富、体系完整、装订精致的商业计划书才能吸引投资商，让他们看懂您的项目商业运作计划，才能使您的融资需求成为现实，商业计划书的质量对您的项目融资至关重要。

商业计划书

项目名称

项目单位

联 系 人

联系电话

地 址

传 真

电子邮件

1、公司名称

2、公司性质

3、法定代表人

4、总经理

5、成立时间

6、注册资本

7、公司性质

8、主营业务及主要产品

9、职工情况

10、公司未来3—5年的发展方向

1、拟投资项目描述(主要介绍拟投资项目的背景、目前发展阶段，与同行业其他公司同类产品的比较，及本项目的新颖性、先进性和创新性等)。

2、简述项目产品生产流程、工艺流程。

3、技术成熟度(属于研发阶段、中试阶段，还是产业化阶段，以及技术鉴定情况、获奖情况等)。

4、核心技术来源(自主开发、合作开发、转让他人技术)。

5、技术持有属性(专利、专有技术、配方、品牌、销售网络、许可证、专营权、特许权经营等)。

6、目标市场(项目产品面向的用户群体、市场容量)。

7、产品标准

8、本公司及本项目的竞争优势。

1、行业情况(行业发展简史及趋势，哪些行业的变化对产品利润、利润率影响较大，进入该行业的技术壁垒、贸易壁垒、政策限制等，行业市场前景分析与预测)。

2、过去3-5年各年全行业销售收入估计(注明资料来源)。

3、未来3-5年各年全行业销售收入预测(注明资料来源)。

4、本项目未来3-5年的销售收入预测。

5、本公司与行业内主要竞争对手的比较。

2、投入资金的用途和使用计划。

3、希望让投资方参股本公司还是与投资方成立新公司，并注明原因。

4、投资方以何种方式收回投资，具体方式和执行时间?

5、预计未来3-5年平均每年净资产回报率多少?

6、拟向投资方出让多少权益?计算依据是什么?

7、投资方可享有哪些监督权和管理权?

9、需要向投资方说明的其他情况。

2、未来3-5年项目盈亏平衡分析、资产负债及损益及损益分析、销售计划、成本核算情况。

说明，该项目实施过程中可能遇到的风险(包括政策风险、加入 wto的风险、技术开发风险、经营管理风险、市场开拓风险、生产风险、财务风险等。以上风险如适用，每项要单独叙述控制和防范手段)。

列明项目实施计划和进度，注明截止时间。

**商业计划书商业计划书完整版篇二**

三江源床上用品创业策划

邮政编码810007 电 话 18397108583

电子邮件 [email protected]我的创业团队

团队名称：三兄弟制作组

团队成员:队长：严福林

副队长：铁永泰

队员：王允辰

成员基本概况：

铁永泰 ： 计算机学院12电气（2）班男生

联系电话：18397089070

一、项目介绍

由于资金有限，想来想去没有什么更好的项目，时间紧张也没有更好的灵感，那还不如走传统行业路线——床上用品行业。尤其我们是合作一起开始创业，需要我们大家共同合作默契来考虑好各方面的事情，遵循互惠互利，有商有量的原则，不能因利和个人情绪影响店面的发展，至于我们个人之间的利润和合作规则，先等店面开起来，我们再来一定一份计划书，为以后店面有一个健康的成长过程打下基础。

我决定进军家访行业了，其理由如下：

1、每个人的生存所需，市场之大

产，所以在这方面上是肯定有需求的；随着人们生活水平的提高，人们的审美情趣，都随之而变，不仅讲穿，还讲究住，住的用品都是好的，舒适的；所以的床上用品这方面，有着很大的市场，每人都必须的；冷静一下，市场之大，竞争者，也比比皆是；犹如一块奶烙上，己有了无数的蚂蚁，都在啃食着这块蛋糕。究竟怎样，自己能不能成为这块蛋糕主要占领者，要看我们选择什么样的市场定位，及生存方式；让消费者欣赏自己的产品，是最重要的；这就是我们即将面对的最重要的根本。

2、床上用品业便于倔起，利于把握生存原则；

我之所以认为选择床上用品业便于倔起，是因为市场之大，购量之强，只要你的产品迎合了大多的消费群体，在一夜之间，你就是赢家。因为是多少人在演绎着这个市场的生存规律，所以，只要你冷眼观看，就能知道自己该怎么着手于这个行业，前行者们都告诉了我们这个道理，不用你再去花钱去买了。再则选择开家纺店的优势是服装行业较为成熟，容易进入也容易启动，很适合我们这些刚涉足商业的创业界层，而且自己对家纺也有点感兴趣，算是兴趣与事业相结合吧。

“没有失败的行业，只有失败的企业”这句话，蕴涵了生存的规律及危机，但给予我们一处警示，我们要想生存，就必须解决一些问题：我们床上用品规模、产品定位、群体目标等。

我们的项目是做床上用品行业。

店名：三江源家纺（这个名字会更吸引人们的关注）

群体目标

分类基本为：儿童，学生，准备结婚的青年，中年。

1、儿童：该年龄段的消费群体是床上用品消费的最主要的群体，是消费群体中上用品购买频率最多，妈妈给小孩买的都是卡通、可爱类型的，让孩子睡的更香。

2、学生：该年龄段的消费群体是床上用品消费的最主要的群体，是消费群体中床上用品购买频率最多，总体购买金额较多的群体，其中女性消费的频率高于男性。该群体具有一定的经济基础，很强的购买欲望，时尚、追求流行、个性、敢于尝试新事物。

3、准备结婚的青年：该年龄段的消费群体是床上用品消费的主要群体，是消费群体中购买单件上用品价值最高的群体。该群体是消费群体中经济基础最为雄厚的群体，购买欲望同样较强。但该群体属于马上要结婚，因此对风格、对时尚都要喜庆，以红色四件套为主。

**商业计划书商业计划书完整版篇三**

(拟名：py家)

(py的家)定位为中国面食，包含年轻、时尚、友谊、爱情、甜蜜和方便)

为了打造自己的品牌店，虽然失去了一些支持，但可以为自己未来的创业提供一个独立的管理模式，为自己的下一个分店打好基础，这是值得牺牲的。虽然有些东西已经失去，但它们只是我们未来蓝图的基石。

手里拿着6万，投资项目有限制。就小吃店而言，80平米的月租不到3000元。最好选一个靠近农贸市场和闹市区的地方。房租最好一个月交一次，或者三个月交一次！

装饰和布艺装饰：

虽然投入不算太大，但开小吃店要体现优雅，人的胃口往往和环境有关。我喜欢在墙上贴一些小吃特色介绍：产地、口味、相关名人。每张桌子上都有一两本我们小吃的小册子。挑选最好的相关零食的文章和图片。

餐桌可以自己设计。设计成卡座。每个桌面都是由玻璃制成的玻璃柜，高20厘米，宽80厘米，长120厘米。下支架由不锈钢焊接的三脚架制成。玻璃柜中放有塑料花或仿真鱼。再加上光效，就像在海里吃饭。装修期一个月。

主要产品：馄饨&公牛；粉&牛；面条&公牛；美味的炒饭(夏天可以引入糖水或冷饮)

京肉馄饨6元青菜粉/面4元

鸡肉馄饨6元红烧蛋粉/面条6元

鱼馄饨8元肉片粉/面8元

牛肉馄饨8元红烧肉粉/面8元

鱿鱼馄饨8元牛腩粉/面条8元

虾馄饨10元肉饼粉面8元

五宝馄饨12元羊肉粉面8元

梅菜猪肉馄饨7元馄饨粉/面8元

鱼雪馄饨9元烧烤米粉/面条8元

芹菜牛肉馄饨9元炸虾粉/面10元

朱泽堂5元美味炒饭10元

零食最大的特点就是做出一些不是一般人做的好但是利润很高的食物。如果不是加盟店，投入这6万，起码老板是个能做出各种适合当地习惯的美食专家，然后规范生产流程。

在深圳，我做了广式面汤，最大程度的展现了广式风格。

店里的主食有三种：(1)馄饨，一碗卖6元到12元，烧成费3元到6元；(2)面粉/面条，卖8元到10元一碗，用的是味道浓郁的鸡蛋面，有浓浓的红烧肉，还有其他组合。制作成本4元-5元，是专用粉/面。(3)鲜炒饭，制作成本4元，价格8元。

这种食物的特点是汤底，用猪腿骨、鸡骨架、鱼干熬制而成，再加上一级酱油、酱油、鸡精、大蒜香油、冰糖、精盐等……。红烧肉卤蛋的卤水是用大蒜、酱油、酱油、糖、盐、鸡精、生姜熬制的卤汤。馄饨的馅是手工做的，调料是精盐、鸡精、味精、肉酱等等……香喷喷的炒饭原料有泰国饭、扇贝、火腿、瘦肉、鸭蛋、鸡胸肉、咸鱼。红烧牛腩羊肉的调料是香叶、肉桂、生姜、大蒜、葱花、草果、酱油、盐、糖、鸡精、味精、干辣椒、茴香、胡椒、陈皮等……。肉饼的配料是五花肉、胡萝卜、芹菜、扇贝、香菇、鸡蛋、盐、味精、鸡精、糖、一级酱油、葱花、红薯粉等……碗面搭配干卤豆、花生、秘制酱等……秘制酱由猪肉沫、香菇丁、扇贝、酱油等制成……别的就不说了。

每一位顾客进入大厅，我们的店员都会异口同声地说(欢迎来到py家)，然后根据人数安排座位，可以节省座位。并提醒客户，(您好！为了身体健康先洗手，然后用手势引导。然后递上菜单，倒茶或者姜茶，还有我们提供的卫生袖口，对顾客说，吃饭请戴上袖口，以免袖口弄脏。上菜的时候一定要对顾客说(你好！您的菜已经上齐了，请慢用。)为了更细心的对待孩子，一定要及时搬出专门为孩子准备的安全椅和婴儿椅。我们还可以给孩子们送气球、玩具等小礼物，这可以表明我们的服务更接近温暖。

为了体现我们的热情服务，加直播小技巧，好像在餐厅或者餐厅不时尚！通常，许多警告标志贴在顾客看不见的地方。我个人认为在贴警示牌的同时加直播提示会更温馨，比如：各位客户，午安！很荣幸在py家见到你。py家的小贴士：请不要把物品放在餐桌上，以免丢失。如果您在我们商店有任何服务或其他问题，请理解。你关心的是我们必须做的。如果是夏天，补充一些夏天生活的常识或者其他的话。直播应该由声音柔和甜美的女员工播报，可能体现py家的品牌服务。这种场景在百货公司都能看到。零售可以被我们餐饮行业借鉴。

为了给我们店打造品牌，饭后会加银破包。当顾客去餐厅吃饭结账时，收银员会赠送一个漂亮的小纸袋，上面有“银丝”两个字，收银员说这是找你的钱，我个人挺开心的。一个小小的银破包，对顾客没有太大的实际作用。充其量可以拿回家当缝衣包，但体现的是一种服务态度，客户很开心，给运营商带来了欢乐。同时，在银包上可以打印地址、电话号码等内容，一举两得。

一个细节得当的小吃店，不仅要注意顾客吃饭的地方，洗手间也绝对不能马虎，虽然只是小吃店的附属部分。我们不希望浴室装修得像酒店一样，但一定要注意清洁。一瓶洗手液和一卷卫生纸能值多少钱？麦当劳和肯德基很受公众欢迎，他们的厕所里的卫生纸对他们来说很重要。就是我朋友之前说的那家餐厅。在浴室的墙上，你可以看到一个装满各种缝纫线和针的袋子。这是为了客人在遇到裤子拉链坏、衣服和扣子丢了等特殊情况时避免尴尬。其实用这些针线活的几率很小，但这种服务真的是细致周到。

买同样颜色的车或者漆成同样的车。每辆车后面都挂着同样的盒子。这些盒子可以设计成带有活动把手。车后竖起广告(欢迎来到py家。你知道py的家在哪里吗？)

它印在外卖菜单上(虽然我们的位置离麻烦有点远，是因为我们想存更多的钱来回报更多的顾客，虽然在我们店里吃有点远，是因为我们想给顾客更多的折扣和更多的快乐。你只需要多走几步就能体会到我们对你的爱，我们的爱不仅仅是希望。)

顾客您好！为了您的健康，我们不提供一次性餐具。我们只提供可回收的餐具。每个餐具都经过高温消毒。请随意使用。我们将对每个餐具收取5元的押金。如果您不方便将餐具送回我们的商店，您可以致电& times& times& times& times& times& times& times& times& times& times& times我们会派人去取押金，并退还您的押金。如有不便，请谅解。

你知道py的家在哪里吗？

你知道py的家人每天都有折扣吗？

py家的外卖服务很特别，你知道吗？

你知道你可以在py家体验快乐吗？

py家每个周末都有会员活动，你知道吗？

你知道py家的外卖餐具不是一次性的吗？

你知道在py家可以吃不同的馄饨吗

请两班员工，一班收钱，一班收桌子洗碗，两班厨房窗户操作，一班送货。收款人是老板或任何其他人，与折扣促销管理有关。

员工统一着装，入职第一个月需要留200元服装押金。统一服装的问题几乎是投资抵消，而不是统一服装的投资。

收藏：2 &倍；1200元=2400元

服务：2 &倍；1200元=2400元

交货：2 &次；1000元=20xx元

厨师：4 &倍；1800元=7200元

合计：10人= 14000元

这种小店基本可以在早、晚、夜宵营业，日目标营业额20xx-3000元。毛利率45%，即毛利率900元-1350元，不包括员工工资及费用467元+电费30元+水费10元=507。日利润393 -843元。年利润14-30w，计算误差后约20万。

2勺&次；20元=40元

3汤勺&次；20元=60元

4把菜刀&时代；30元=120元

8个小汤勺&次；5元=40元

5篮&次；20元=100元

5桶&次；30元=150元

60双筷子&次；5元=300元

两块粘板&次；50元=100元

60碗面条&次；15元900元

1台电话机& times60元=60元

40道菜&次；10元=400元

托盘30次；20元=600元

6桌&次；500元=3000元

1台面条机&次；800元=800元

2个电磁炉&时代；350元=700元

1个电子钟&时间；200元=200元

2个不粘锅&次；300元=600元

1台排气扇&次；200元=200元

1个洗脸池&次；160元=160元

两个消毒柜&次；800元=1600元

1名收银员& times1000元=1000元

1个抽油烟机& times800元=800元

4个中型电饭煲&次；80元=320元

6个装着面条的小篮子&倍；20元=120元

1台液晶电视机&次；1500元=1500元

3台中压液化气炉&次；100元=300元

大铁板25 &倍；三次中的40次。30元=90元

36号不锈钢汤锅4 &倍；60元=240元

4个40号不锈钢汤锅&次；125元=500元

广告招牌5000元

装修1万元

其他5000元

合计：4万元-店铺租金另算

(会员数据受理申请、会员卡处理、每次信用卡计算、会员活动策划、会员管理、各种会员折扣计算、餐厅活动信息发布)、活动礼品征集、活动奖品发放计划、每位会员的生日贺卡和礼品或鲜花。并提前一周通知客户当月日期到我店领取生日礼物。此外，商店应定期收集会员的建议，改变服务责任，达到超越顾客期望的目标。另外，餐厅要申请一个昵称qq，然后建立一个会员qq群。在群空间，应该设置如下：活动公告版、会员心情版、会员好友版、会员投诉版、会员建议版，这样才能得到最好的改进服务。

**商业计划书商业计划书完整版篇四**

幼儿园商业计划书执行总结是对整个商业计划的简单描述。幼儿园概述、目标市场的描述和预测、产品和服务、竞争优势与竞争策略、盈利能力预测、团队概述、财务预测等。通过看执行总结，投资者应该能够了解整个计划的大体情况，以便决定是否要阅读计划的完整内容。没有兴趣的投资者看完执行总结以后就可以放弃进一步的接触。因此执行总结是整个商业计划非常关键的部分，除了简洁地描述整个计划之外，应该尽量突出商业计划中最吸引人的卖点，尽可能引起投资者的兴趣。执行总结一般不应该超过两页，以免引起阅读者的反感。

这一部分要介绍幼儿园的主营产业，产品和服务，幼儿园的竞争优势以及成立地点时间，所处阶段等基本情况，还可以进一步阐述幼儿园的经营宗旨、经营目标、价值观和远景规划等基本的问题，让读者清楚幼儿园的经营理念。

介绍幼儿园的产品或服务，描述产品和服务的用途和优点，有关的专利，著作权，政府批文等。本部分应该着重分析本幼儿园的产品或服务所具有的与众不同的特点和市场定位，让投资者确信幼儿园所提供的产品或服务具有强劲的吸引力，在投放市场以后可以迅速占领市场份额。另外，对于技术性幼儿园而言最好把幼儿园的研发能力进行一定的描述，证明幼儿园具有持续发展的能力。因为投资者投资的期限可能比较长，他必须相信幼儿园具有持续的发展和变革的能力来应付市场的变化，才会作出长期投资的决定。

清晰地描述行业市场的状况是成功的商业计划的关键要素之一。因为风险投资者通常在寻觅的是一些市场前景广阔、难以复制的的商业计划。本部分必须对幼儿园的市场定位、市场容量、竞争和各自的竞争优势、估计的市场份额和销售额、市场发展的走势进行清晰的描述，尽可能引用行业的数据进行表述。必须对市场进行细分，因为随着分工的深入，单一的产品不可能占领一个完全的市场，因此在撰写商业计划的时候不可以笼统地描述幼儿园的市场定位。

分析现有和将来的竞争对手，他们的优势和劣势，以及相应的本幼儿园的优势和战胜竞争对手的方法，对目标市场作出营销计划，包括产品或服务的定价和分销，广告和提升、规划和开发计划、开发状态和目标、困难和风险等等。竞争对手的状况对于新进企业在行业竞争中的成败是至关重要的，对手在规模、技术领先性和研发、管理能力上的优势可能使得后来者进入的强大障碍，勉强的进入可能会以失败告终。因此，在本部分要尽可能分析竞争对手的实力，确信本幼儿园在未来的竞争中可以找到立足之地。

对幼儿园的重要人物进行介绍，包括他们的职务，工作经验，受教育程度等。幼儿园的全职员工，兼职员工人数，哪些职务空缺。优秀的管理团队通常也是风险投资者评估项目最关键的因素，因为一个一流的商业创意没有一流的团队进行运作往往也不会取得成功，而且往往是团队比创意更加重要。对于团队的介绍重点在于通过人员以往的成功经历突出他们的企业家精神和出色的管理能力，注意团队成员之间的分工和互补。一个有人格魅力的管理团队更容易获得投资者的青睐。

幼儿园目前的财务报表，今后几年年的财务报表预测，主要是盈利预测和现金流量，投资的退出方式。财务预测必须预测到幼儿园的盈亏平衡年度以后，告诉投资者幼儿园大概的盈利时间。财务预测要尽可能的以现实为依据，主要集中在近两年的预测。

幼儿园目前及未来资金筹集和使用情况，幼儿园融资方式，融资前后的资本结构表。

支持上述信息的资料:管理层简历，技术资料、销售手册，产品图纸、媒体对本幼儿园的报道等，以及其他需要介绍说明的地方。

**商业计划书商业计划书完整版篇五**

目录

第一部分 摘要..........错误！未定义书签。第二部分 综述..........错误！未定义书签。

第一章 公司介绍........错误！未定义书签。

第二章 市场分析........错误！未定义书签。

第三章 竞争分析........错误！未定义书签。

第四章 商业模式描述...........错误！未定义书签。

1.定位.............错误！未定义书签。

2.业务系统.........错误！未定义书签。

3.关键资源能力............错误！未定义书签。

4.盈利模式.........错误！未定义书签。

5.现金流结构..............错误！未定义书签。

6.发展规划............5

第五章 营销战略...........5

第六章 制造计划(没有这部分的可以不写).......错误！未定义书签。

第七章 风险与风险管理............6

第八章 管理............错误！未定义书签。

第九章 经营预测........错误！未定义书签。

第十章 财务分析........错误！未定义书签。

一、财务分析说明..........错误！未定义书签。

二、财务数据预测..........错误！未定义书签。第三部分 附录..........错误！未定义书签。

一、附件...........错误！未定义书签。

二、附表...........错误！未定义书签。

第一部分摘要

一般包括以下内容：

公司介绍；核心团队介绍；主要产品（服务）和业务范围；商业模式简述；市场分析；营销策略；财务分析；资金需求状况等。

第二部分综述

第一章公司介绍

一、公司的宗旨（公司使命的表述）

二、公司简介资料

三、各部门职能和经营目标

四、核心团队

五、外部支持（外聘人士／会计师事务所／律师事务所／顾问公司／技术支持／行业协会等）

第二章市场分析

一、市场规模、市场结构与划分

二、目标市场的设定

三、产品消费群体、消费方式、消费习惯及影响市场的主要因素分析

四、目前公司产品市场状况或预测，产品所处市场发展阶段（空白／新开发／高成长／成熟／饱和）

五、市场趋势预测和市场机会

六、行业政策

第三章竞争分析

一、无行业垄断

二、从市场细分看竞争者市场份额

三、主要竞争对手情况：公司实力、产品情况（种类、价位、特点、包装、营销、市场占有率等）

四、潜在竞争对手情况和市场变化分析

五、公司产品竞争优势

第四章商业模式描述

1、定位

定位就是说你的业务（产品或者服务）是做什么的，针对的是什么样的人群。产品（服务）介绍应包括以下内容：产品（服务）的概念、性能及特性；主要产品（服务）介绍；产品（服务）的市场竞争力及竞争定位；产品（服务）的研究和开发过程；发展新产品（服务）的计划和成本分析；产品（服务）的市场前景预测；产品（服务）的品牌和专利等。

2、业务系统

业务系统是说在你做了产品（服务）的定位后，达成定位所需要的业务环节、合作伙伴扮演的角色以及利益相关者合作与交易的方式和内容。可以从行业价值链和企业内部价值链以及合作伙伴的角色两个层面来理解业务系统的构造。

3、关键资源能力

业务系统决定了企业所要进行的活动，而要完成这些活动，企业需要掌握和使用一整套复杂的有形和无形资产、技术和能力，我们称之为“关键资源和能力”。

关键资源和能力是让业务系统运转所需要的重要的资源和能力。商业模式构建的重点工作之一就是明确企业商业模式有效运作所需的资源能力。资源是企业用来选择和执行战略的有形资产和无形资产的综合。

这里应该描述已经具有的资源能力及还需要获得的资源能力，同时团队还需要知道如何利用这些资源。

4、盈利模式

利益分配格局中企业利益的表现。

5.现金流结构

现金流结构是企业经营过程中产生的现金收入扣除现金投资后的状况，其贴现值反映了采用该商业模式的企业的投资价值，即你的业务系统产生的盈利模式所能带来的现金流收入。不同的现金流结构反映企业在定位、业务系统、关键资源能力以及盈利模式等方面的差异，体现企业商业模式的不同特征，并影响企业成长速度的快慢，决定企业投资价值的高低、企业投资价值递增速度以及受资本市场青睐程度。

6.发展规划

发展规划是团队对企业未来发展思路的一个规划。包括项目的实施时间表及将来可以的发展方向预测等（3-5年）。

第五章 营销战略

营销战略应包括以下内容：

一、营销总体思路综述；

二、销售渠道、方式、行销环节和售后服务；

四、销售队伍情况及销售福利分配政策；

五、促销计划和广告策略（方式及安排、预算）；

1.主要促销方式

2.广告／公关策略媒体评估

六、产品价格方案

1.定价依据和价格结构

2.影响价格变化的因素和对策

七、销售资料统计和销售纪录方式，销售周期的计算。

第六章 制造计划(没有这部分的可以不写)

创业计划书中的生产制造计划应包括以下内容：

一、产品制造和技术设备现状；

二、新产品投产计划；

三、技术提升和设备更新的要求；

四、质量控制和质量改进计划。

第七章 风险与风险管理

一、资源（原材料／供应商）风险

二、市场不确定性风险

三、研发风险

四、生产不确定性风险

五、成本控制风险

六、竞争风险

七、政策风险

八、财政风险（应收账款／坏账）

九、管理风险（含人事／人员流动／关键雇员依赖）

十、破产风险

第八章 管理

一、公司组织结构

二、管理制度及劳动合同

三、岗位说明书

四、人事计划（配备／招聘／培训／考核）

五、薪资、福利方案

第九章 经营预测

第十章 财务分析

一、财务分析说明

二、财务数据预测

1.销售收入明细表2.成本费用明细表

3.薪金水平明细表4.固定资产明细表

5.资产负债表6.利润及分配明细表

7.现金流量表

8.财务指标分析

（1）反映财务盈利能力的指标

a.财务内部收益率（firr）b.投资回收期（pt）

c.财务净现值（fnpv）d.投资利润率

e.投资利税率f.资本金利润率

g.不确定性分析：盈亏平衡分析、敏感性分析、概率分析

（2）反映项目清偿能力的指标

a.资产负债率b.流动比率c.固定资产投资借款偿还期

第三部分 附录

一、附件（没有可省略）

1.营业执照影印本2.董事会名单及简历

3.主要经营团队名单及简历4.专业术语说明

5.专利证书／生产许可证／鉴定证书等

6.注册商标

7.企业形象设计／宣传资料（标识设计、说明书、出版物、包装说明等）

8.简报及报道9.场地租用证明

10.工艺流程图11.产品市场成长预测图

二、附表

1.主要产品目录2.主要客户名单3.主要供货商及经销商名单

4.主要设备清单5.主场调查表6.预估分析表

7.各种财务报表及财务预估表

**商业计划书商业计划书完整版篇六**

第一部分 摘要（整个计划的概括，2-3页）

第二部分 综述

第一章 公司介绍

一．公司的宗旨（公司使命的表述）

二．公司简介资料

三．各部门职能和经营目标

四．公司管理

1.董事会

2.经营团队

3.外部支持（外聘人士/会计师事务所/律师事务所/顾问公司/技术支持/行业协会等）

第二章 技术与产品

一．技术描述及技术持有

二．产品状况

1.主要产品目录（分类、名称、规格、型号、价格）

2.产品特性

3.正在开发/待开发产品简介

4.研发计划及时间表

5.知识产权策略

6.无形资产（商标/知识产权/专利等）

三．产品生产

1．资源及原材料供应

2．现有生产条件和生产能力

3．扩建设施、要求及成本，扩建后生产能力

4．原有主要设备及需添置设备

5．产品标准、质检和生产成本控制

6．包装与储运

第三章 市场分析

一．市场规模、市场结构与划分

二．目标市场的设定

三．产品消费群体、消费方式、消费习惯及影响市场的主要因素分析

五．市场趋势预测和市场机会

六．行业政策

第四章 竞争分析

一．有无行业垄断

二．从市场细分看竞争者市场份额

三．主要竞争对手情况：公司实力、产品情况（种类、价位、特点、包装、营销、市场占有率等）

四．潜在竞争对手情况和市场变化分析

五．公司产品竞争优势

第五章 市场营销

一．概述营销计划（区域、方式、渠道、预估目标、份额）

二．销售政策的制定（以往/现行/计划）

三．销售渠道、方式、行销环节和售后服务

四．主要业务关系状况（代理商/经销商/直销商/零售商/加盟者等），各级资格认定标准及政策（销售量/回款期限/付款方式/应收账款/货运方式/折扣政策等）

五．销售队伍情况及销售福利分配政策（方式及安排、预算）

六．促销和市场渗透1.主要促销方式

2.广告/公关策略、媒体评估

七．产品价格方案.定价依据和价格结构

2.影响价格变化的因素和对策

八.销售资料统计和销售纪录方式，销售周期的计算。

第六章 投资说明

一．资金需求说明（用量/期限）

二．资金使用计划及进度

三．投资形式（贷款/利率/利率支付条件/转股-普通股、优先股、任股权/对应价格等）

四．资本结构

五．回报/偿还计划

六．资本原负债结构说明（每笔债务的时间/条件/抵押/利息等）

七．投资抵押（是否有抵押/抵押品价值及定价依据/定价凭证）

八．投资担保（是否有抵押/担保者财务报告）

九．吸纳投资后股权结构

十．股权成本

十一．投资者介入公司管理之程度说明

十二．报告（定期向投资者提供的报告和资金支出预算）

十三．杂费支付（是否支付中介人手续费）

第七章 投资报酬与退出

一．股票上市

二．股权转让

三．股权回购

四．股利

第八章 风险分析

一．资源（原材料/供应商）风险

二．市场不确定性风险

三．研发风险

四．生产不确定性风险

五．成本控制风险

六．竞争风险七．政策风险

八．财务风险（应收账款/坏账）

九．管理风险（含人事/人员流动/关键雇员依赖）

十．破产风险

第九章 管理

一．公司组织结构

二．管理制度及劳动合同

三．人事计划（配备/招聘/培训/考核）

四．薪资、福利方案

五．股权分配和认股计划

第十章 经营预测

第十章 财务分析

一．财务分析说明

二．财务数据预测.销售收入明细表

2.成本费用明细表

3.薪金水平明细表

4.固定资产明细表

5.资产负债表

6.利润及利润分配明细表

7.现金流量表

8.财务指标分析

（1）反应财务盈利能力的指标

a．财务内部收益率（firr）

b．投资回收期

c．财务净现值

d．投资净利率

e．投资利税率

f．资本金利润率

g．不确定性分析：盈亏平衡分析、敏感性分析、概率分析

（2）反映项目清偿能力的指标

a．资产负债率

b．流动比率

c．流动比率

d．固定资产投资借款偿还期

第三部分 附录

一．附件

1.营业执照影印本

2.董事会名单及简历

3.主要经营团队名单及简历

4.专业术语说明

5.专利证书/生产许可证/鉴定证书等

6.注册商标

7.企业形象设计/宣传资料（标识设计、说明书、出版物、包装说明等）

8.简报及报道

9.场地租用证明

10.工艺流程图

11.产品市场成长预测图

一、附表

1． 主要产品目录

2． 主要客户名单

3． 主要供贷商及经销商名单

4． 主要设备清单

5． 主要调查表

6． 预估分析表

7． 各种财务报表及财务预估表

当你在写商业计划的时候，应该达到下列目标：

1、力求表述清楚简洁。

2、关注市场，用事实说话，因此需展示市场调查和市场容量。

3、解释潜在顾客为什么会掏钱买你的产品或服务。

4、站在顾客的角度考虑问题，提出引导他们进入你的销售体系的策略。

5、在头脑中要形成一个相对比较成熟的投资退出策略。

6、充分说明为什么你和你的团队最合适作这件事。

1、对产品/服务的前景过分乐观，令人产生不信任感。

2、数据没有说服力，比如拿出一些与产业标准相去甚远的数据。

3、导向是产品或服务，而不是市场。

4、对竞争没有清醒的认识，忽视竞争威胁。

5、选择进入的是一个拥塞的市场，企图后来居上。

6、商业计划显得非常不专业，比如缺乏应有的数据、过分简单或冗长。

7、不是仔细寻求最有可能的投资者，而是滥发材料。

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