

商业计划书(完整版)

光阴的迅速，一眨眼就过去了，我们的工作又迈入新的阶段，来为以后的工作做一份计划吧。相信许多人会觉得计划很难写？下面是小编帮大家整理的商业计划书(完整版)，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

商业计划书(完整版)1

一、商机和产品介绍

这是一个信息时代，根据淘宝发布的数据，20xx年淘宝营业额突破4000亿元，到20xx年马云宣布流动性达到1万亿元。目前，他们提供的支付宝显示，日均营业额高达近7亿元，这给人们带来了更多的网上创业机会，一个优秀的平台一定会创造出优秀的企业。实体店的模式适合购买商品、喜欢购物的消费者，结合了广大消费群体的需求。

二、环境分析

1. 实体店的优势:不仅满足了人们在个别领域的需求，对于了解趋势和消费者需求也有实际意义。

2. 网店的优势:买一件当季的衣服，用传统的手段解决问题，需要抽出专门的时间去商场购物，挑挑试试。从各方面来说，买一件衣服除了价格标签，还需要时间、交通等等。相比网购，可以选择半个小时以上，剩下的费用就省了，价格会相对比商城优惠一些。既省时又省钱。

三. 综合分析

1. 目标市场:男性消费者, 虽然女性是服装行业的主流市场。但相对于女性, 男性市场的消费力大于女性。男人通常很少讨价还价, 经常选择衣服, 而男人更注重自己的形象, 穿着舒适, 能保证质量。女性通常使用低价的廉价商品, 很难做到中高端。如果算上实际买家和决策者的数量, 男性的比例会更高, 所以我把18-35岁的消费者作为我最大的客户群体。

2. 产品消费群体和方式的因素分析:随着互联网的发展, 大多数年轻消费者越来越喜欢网上购物。网购可以节省购物时间, 提供大量商品供消费者选择, 非常方便。网店的口碑最重要, 无论实体店还是网店, 口碑都是第一位的, 所以我的营销模式会采用实体店和网店相结合的方式。

四、营销策划

1. 制定销售政策:实体店营销和网店营销相结合

2. 销售渠道和售后服务:线上销售和实体店销售, 以从店前选择到店铺设计的服务为主, 帮助进行合理的配送和全方位的服务模式。

(1) 实体店会选择郊区, 因为启动资金只有10万, 郊区门面租金比较低。

(2) 网店经营期间, 需要合并物流公司。

3. 主要业务关系状况:各级资质标准和政策支付方式:网上支付、货到付款、信用卡支付、运输方式:快递

4. 促进

(1) 主要推广方式:满一送, 打折, 买一送一, 送小

礼品等。，全包(目前淘宝大多在所难免，我们实行全包也是我们的优势)

(2) 支付方式: 支付宝

5、营销组合服装店的经营状况与商品的定位和购买商品的眼光密切相关。要做一个好的服装店，除了要有一个好的销售方法，最重要的是要懂进货。这包括相当正确，不仅知道购买地点，每个批发市场的价格水平，消费群体，消费者的偏好和身体特征，而且知道如何购买商品。对于刚开始从事服装行业的人来说，还是需要时间和积累经验的。服装店的旺季是5月到8月，10月到次年春节，是消费流量最强的季节。

网店管理措施:

(1) 折扣销售: 由于网上销售的商品不能给人一个全面、直观的印象，并且无法尝试，加上分销成本和支付方式的复杂性，导致网上购物和订购的积极性下降，使用引人注目的折扣销售可以鼓励消费者尝试购物和做出购买决策。

(2) 礼品推广: 礼品推广和一些东西可以提升你的知名度，鼓励人们经常逛网店，获得更多的折扣。期间可以通过消费者索要礼物的热情来分析本省产品的营销效果和反应。

(3) 与其他网店交流: 朋友多，路多。互联网上有多个窗口。可以通过交换店铺人脉形成一个小网络，可以增强彼此的影响力，尤其是主页上推荐了某人，你的。点击率会持续上升。

(4) 限量供应:限量供应对消费者来说总是有诱惑力的。对于“特价最后三天”这样的促销口号,实物促销应该是真实的,否则最终会失去消费者的信任。

(5) 其他宣传方式:消费范围可以深入贴吧、论坛、QQ群

五、经营管理

(a) 地址选择

1. 该地区被选为商业活动频繁的地区。

2. 在商业街或者住宅区附近开店,各个年龄段,各个社会阶层的人流量都比较大,很容易选择服装的款式或者类型。同类店铺聚集的越多,顾客在这里比较和选择的机会就越多,所以如果能集中在某个区域或街区,就更能吸引顾客。

(2) 商品选择:商品面向男性消费者,年龄在18-35岁之间,要求满足大多数消费者的需求。服装款式多样,款式新颖,多为外贸服装。流行元素要强势,要融入青年群体的消费潮流,要和阳刚中性的服装搭配。

(3) 员工选择:店铺需要一个销售人员,年龄和我差不多,普通话说得好,气质好,身材适中,懂销售,有客户导向的头脑,有爱心。待客之道必须热情、认真、微笑。

(4) 日常工作:营业时间为10:00-21:30,午餐时间为40分钟,早晚各卫生一次,保持房间整洁,使用空气净

化器，一般每两周清洁一次。工作期间要求每天验货，交接，记账。
只有情况符合当天的销售业绩，才能下班。

六、财务管理

1. 门面转让费3万左右
2. 房子租金是4000/月
3. 改造费用4万元
4. 饰品和货架20xx元左右
5. 电脑和防盗设备花费大约5000元
6. 衣服的首付款定为1万元
7. 员工工资1200+提成，补贴，奖金。
8. 网店押金1000，店铺装修20xx，经营预算6000
8. 总金额10万人民币左右。Excel用于记录管理中的日收款和收款。

七、风险管理

1. 资金流动:在运营中，有一些不可预测的事情，其中可能有积压的商品无法及时销售，也无法获得货款。

2. 商品流动:付款不足会导致无法购买新商品，使产品无法更新，使顾客失去购买欲望。

3. 进货风险:商品供应过于单一，导致批发商品时出现质量问题、预测失误、超预算、运输成本、不确定性风险。

八、项目启动计划

(a) 商店规划

1. 店铺位置:对以后店铺的运营影响很大,所以要找一个在商业区位置好的店铺。最好是交通发达,人口密集,固定人口多,土地成熟,消费能力强的。消费品中低档次,满足大部分市场需求。

2. 店铺装修:跟一个店铺的经营风格 and 对其外观的第一印象有关。所以装修师的选择很重要,你要找的装修师必须有相关的店面装修经验。所以在装修之前,我要请装修公司画图,包括平面图、立面图、侧视图、材质、颜色、尺寸等等。这期间要明确自己想要的装修感觉,这样装修出来的店面会更贴近自己的想法。

(2) 选择商品和购买商品的渠道

1. 商品选购:选样、款式、品牌、数量:品牌主要是劣质品牌和外贸商品。采购要适销对路,要制定采购计划。在购买过程中,应根据实际情况进行调整。进货的时候,先看看市场,再考虑考虑。消费品要调动客户的选择性。少入适销对路,再适当购买。购买时间安排在每周的周三,保证每个周末都有新品到店。

一、采购渠道:阿里巴巴、福建石狮、广东外贸服装、杭州四季青

二、长期发展营销策略

(1) 原则:每周新品上架,以中档产品为主,高档产品为辅。

(2) 服务:培养销售人员的基本兴趣、服务态度和对顾客的服务

目的。不管顾客买不买衣服，用更少的钱买衣服，顾客一定要微笑，满意地送走客人，这样往往才有可能有过去口碑的美好。

(3)将品牌形象深入每个人的脑海，提高品牌知名度。

第三，预计利润

从平时买衣服的经验来看，衣服的利润基本是商品的1/2倍以上，项目计划也是按照这个盈利模式来准备定价的。

总结:创业引领就业形式，探讨职业生涯规划。归根结底，这是人与人之间的对话。俗话说，上山要知山，下海要知水，待人接物要知人性。服装行业是主流，市场前景很大。消费者的衣、食、住、行依然吃香，商场的形式也越来越大。男性的审美标准也随着杂志和书籍上升到了更高的水平。所以，如果你为了一个目标而奔跑，你总会有机会把自己提升到更高的层次。关注前沿，关注潮流，引领时尚，走进服装。

商业计划书(完整版)2

[公司或项目名称]

商业计划书

[主联系人]:

[职 务]:

[电话号码]:

[传真号码]:

[电子邮件]:

[地 址]:

[邮政编码]: 保密须知

本商业计划书属商业机密，所有权属于
[公司或项目名称]。其所涉及的内容和资料只限于投资有限公司的投资者
使用。收到本计划书后， 应在7个工作日内予以回

复确认立项与否，并遵守以下的规定。

- 1、若完整退回。
- 2、在没有取得[公司或项目名称]的许可，地传递给他人；
- 3、应该象对待贵公司的机密资料一样的态度对本计划书所提供的所
有机密资料。

本商业计划书所涉及项目投资与管理内容均可具体协商。

申请人 /公司（牵章）： 项目负责人签字： 申请日期：

一、摘要

二、公司介绍

- 1、公司历史沿革
- 2、公司宗旨
- 3、组织及管理（公司位置、组织结构、人员构成和管理模式）
- 4、公司历史业绩
- 5、公司的外部公共关系

三、管理团队

1、管理团队：主要管理人员（总经理、销售、生产、研发、财务等重要部门领导）的资料，包括：姓名，职位，性别，学历，以往业绩，毕业院校，所持有公司股份或期权等重要资料；

2、管理体制和激励机制：公司组织结构、经营决策程序、运行管理机制、员工激励制度；

3、外部支持（顾问关系）：公司聘请的法律顾问、投资顾问、会计师事务所等中介机构的名称；

4、股份分配在贵公司的股本中重要股东的情况，列表说明重要股东的名称、持股量、股份单价、占总股份的比例等资料。若有自然人、持股会为股东，要详细介绍其背景。

5、董事会：简略概括一下你的董事会的背景、组成和董事会成员的简历。

四、产品和服务

该部分主要介绍风险项目下的核心产品，内容包括：

1、公司目前所有产品清单及其适用领域，简要介绍主导产品；

2、风险项目的简要介绍，包括：产品应用领域；

3、产品前期开发研究进来

自3722资料搜索网

最大学习库下载展情况和现实物质基础，包括：产品开发处于何种阶段；

产品的创新之处，在国内外领先程度（提供相关证明材料）；

开发和研究的设备、条件；

生产线建设程度；

4、产品的市场优势，包括：专利技术；产品上市的周期；产品自身的影响力或依托单位的品牌形象等；

5、该产品是否申请过国家有关基金资助？有无最后验收、鉴定的结论、评奖等。

6、就风险项目而言，详细介绍有关开发资源与条件情况，包括：产品开发能力的保障，包括

1) 资金筹措2) 开发队伍：技术专家、协作开发人员3) 设备场地4) 政府许可5) 外协外委单位6) 外部技术专家等资源；

7、资金筹措到位后，对于上述资源的满足程度。

五、技术来源

该部分详细描述风险项目产品所依赖的关键技术、相关技术的情况。

1、贵公司近年来主要研究的技术领域和相关的技术成果；

2、风险项目产品开发、生产业务流程图，要具体画出从原材料到中间试验、到规模生产各阶段的工作流程和业务内容；

3、简要介绍产品开发、生产所采用的共性技术、专有技术及（Know-how）的相关名称，标明上述技术中的关键技术（即限制其他竞争者的技术“瓶颈”）；

4、具体描述现实的、潜在的国内外竞争单位（科研机构、生产商）的名称，及其产品（或类似功能产品）开发工艺路线、技术状况；贵公司与竞争单位的技术、工艺的判别以及创新之处和显著优点、领先程度与存在的差距（要有相关文献资料支持），导致的产品功效的差异；

5、专利技术来自3722资料搜索网 最大学习库下载

6、相关技术的使用情况（技术间的关系）：

若应用的其他非专利技术存在技术共享、协议或授权使用情况，特别列出相关单位和其他共享者的确认使用文件；

7、风险项目的技术团队情况介绍，包括技术负责人、关键技术骨干的学历、专业、工作背景等情况。

六、市场分析

1、整个行业的市场需求状况是什么？

2、产品特定的细分市场，包括回答以下问题：

3、市场的定位以及产品的价格

4、销售渠道、销售战略和市场计划

七、竞争分析

1、国内主要竞争对手情况分析，包括：

2、国外主要竞争对手产品开发民政部或销售情况，与其相比贵公司的优势或劣势，包括：

八、财务与成本分析

1、融资需求（含权益资本来自3722资料搜索网最大学习库下载和债务需要）

2、资金使用计划

3、预计未来三年产品销量、损益表和资产负债表，并提供预测依据。

九、战略分析

1、公司战略的拟订

2、公司战略的具体实施步骤

十、公司的核心竞争力

十一、风险分析

1、技术 2、市场 3、政策 4、管理体制5、其他

十二、附件

1、公司客户名单（目前和正在接洽）

2、有关媒体对于产品的介绍、宣传等资料等等，公司需要

商业计划书(完整版)3

一、农村淘宝未来发展前景

微信商务购物目前在城镇非常流行，大部分人被排除在原&
rarr不信任& rarrTry &
rarr店主。因为农村消息传播慢，信息封闭，糖猫对淘宝了解很少。在一些特别偏远的角落，他们可能只知道现在有电脑，但当时不知道电脑可以用来做什么。不知道淘宝是什么？另外，没有给出的省份还有几个比较贫困的地区，全国有23个省。我们保守估计一下，假设每个省有一个贫困地

区，那么也有23个贫困地区。这23个地区都是潜在客户。所以，农村淘宝的未来是光明的。

二、农村居民的生活状况如何

1. 居民消费:价格高, 品种少, 质量差, 城市商场相对集中, 交通不便

;

2. 农产品销售:渠道少, 推广难, 物流少, 缺乏规划;

3. 农产品生产:产品成本高, 品种单一, 供求信息相对较少。

三, 农村电子商务发展分析

通过对农村居民生活状况的分析, 得出农村电子商务时代已经成熟, 县政府高度重视的结论。经济作物丰富, 但不量化。村民们提高了普遍意识, 普及了电子商务知识, 认可了淘宝。

四, 有阿里巴巴集团的支持

阿里巴巴集团未来投资的三大策略:

A. 农村电子商务;

B. 跨境电子商务;

C. 数据库。

动词 (verb的缩写) 农村淘宝店主的优势

当地人和老乡对我有信心。性格温和, 有礼貌, 并有多年淘宝购物经验, 对淘宝购物流程非常熟悉, 有帮助村民网上购物的经验。

不及物动词打开过程

1. 开业前宣传:

A. 平面宣传:可以做一些传单和横幅让海报宣传，让村民知道有个农村淘宝；

B. 网络自媒体——重点对象:xx

2. 开放日计划

A. 放鞭炮:吸引村民的注意力；

B. 邀请村领导出现并剪讲话；

D. 村民们肯定会参加促销活动。为什么？因为便宜！

3. 那一天应该注意的是：

A. 开放日的参与者应熟悉村庄扫荡情况和开放日流程；

B. 该网站设立了一个宣传页面，供其他客户挑选；

C. 现场人太多，需要人维持秩序，保证现场安全；

D. 保证有足够的资金完成购买业务；

E. 特殊人员负责促销活动，如礼品分发；

F. 所有人员必须在开放日提前到达，以确保所有工作准备就绪；

G. 对于在开业当天来不及购买的顾客，他们可以注册并跟进二次营销

。

商业计划书(完整版)4

完整的融资商业计划书应该包括以下内容：1. 公司介绍；2. 产品/服务；3. 商业模式；4. 市场/行业/竞争分析；5. 战略规划；6.

财务预测；7.

融资计划；8.

管理团队。各部分都有各自的写作特点和要求，我们可以具体解释一下：

1、公司介绍

明确说明这个公司是要做什么；这个公司是一个什么样的公司而不是一个什么样的公司；未来会成为什么样的公司。在第一部分所提出的一些想法要非常的明确，要能吸引阅读者的注意力，不需要详细地展开，而只要建立一个结构框架，在后面的部分逐渐展开就可以了。

2、产品/服务

也就是要说明你的想法是什么？你的产品和服务是什么？解决用户的什么问题？站在客户的角度来看，产品的独特性、创新性体现在什么地方？你的典型客户有哪些？

3、商业模式

既然为客户提供了价值，就要说明企业的价值如何实现？从什么途径获得收入？

很多互联网公司在这个问题上会受到投资人的质疑和挑战，因此需要在这方面下足功夫。

4、市场/行业/竞争分析

也就是要了解目标市场，包括市场规模及成长性，市场分析预测要客观可行；要敢于竞争，要明白只有太细分且没有成长空间的市场才会缺少竞争者。

分析竞争要素时，要体现自身的竞争优势和自身的价值定位，并揭示企业胜出的因素。

5、战略规划

这方面的内容包括产品、人员等规划，对外合作战略、市场营销战略等。

投资人需要看到你在哪些方面有想法，企业未来的走向和目标。

6、财务预测

这是从量化的角度来看企业过去及未来的经营。在写作这部分的时候要注意：

历史财务数据力求事实，预测力求合理，包括假设条件、收入结构、费用结构等等；

通常这部分一份简单的损益表就可以了，但背后支撑的详细预测报表需要单独准备。

要注意的问题是：所有的预期要理性，要考虑外部市场变化因素，还要符合投资人对企业的成长需求。

7、融资计划

也就是你需要多少资金；出让多少股份？公司估值如何？你在什么时候需要这些资金；资金的具体用途等等。

8、管理团队

公司目前由哪些人在负责运营管理，对于这部分要着重突出管理团队的背景、经历、经验，明星团队和优势互补配合会加分的。

商业计划书(完整版)5

项目介绍：

社区水果店设立：在3000户(每户3人)的社区设立水果店。

市场分析

中国的水果市场很大。与国外平均每年消费85公斤水果相比，国内平均消费只有一半。根据大多数家庭的调查，三个家庭中有80%的人每个月的水果支出超过80元。10%的家庭消费50-80元的水果。只有10%的家庭消费50元以下的水果。

随着居民收入水平的提高，水果的消费需求不断增加。目前，我国人均年水果消费量约为45公斤，远低于健康标准要求(70公斤)，甚至比发达国家人均年水果消费量(80公斤)还要差。考虑到未来人口增长的因素，按照卫生标准，全国水果消费量将达到1.155亿吨，比20xx年水果总产量高出70%

选择原因

1. 行业需求：中国缺少大型水果卖家。
2. 创业者需求：进入门槛低，投资少就能运营。
3. 政策支持：20xx年3月22日(北京市商务局、北京市发展和改革委员会)：鼓励和支持发展的商业项目79

个，包括超市、便利店、社区早餐店、食品店、日用品商店等。限制类商业项目包括：在地区级以上商业中心和规划的特色商业街(区)外新增营业面积5000平方米以上的大中型零售商业设施；市区二环路内，新增营业面积1万平方米以上的大型百货商店、大型超市限购；城市三环以内，限制经营面积1万平方米以上的大型仓储式商场、大型专业超市和各类大型批发市场；城市中心区、市政商业中心、区域商业中心、中关村科技园区海淀园区、商业中心区限制增设各类一级集贸市场和批发市场。

4. 全新的销售机会：只有水果连锁店还是空白。而其他行业的连锁店则处于低利润竞争状态。

5. 新颖的销售方式：开放式自选。

6. 各种服务项目：提供自动榨汁服务。提供组合包装盒，介绍店里各种水果的特点和适合的人群，引导健康消费。

7. 水果购买状况和消费者心理：时间忙，没有多余的时间买水果。超市和批发市场不买很多水果，因为他们主要买其他产品。

8. 巨大的市场：国家计划在20xx年使水果人均消费量达到40公斤。20xx年48斤。20xx年53斤。也就是说，到20xx年，水果的消费量将增加2500万公斤。市场巨大。是目前市场的40%。

特色服务：

1、水果产业是最大的发展中产业。

而且这个行业没有大的销售巨头。市场空间很大。而连锁经营也是最大的热点。也是投资者最青睐的创业方式。在南方，水果连锁店规

模不大，但都是区域性企业。规模不是很大，但是他们的年销量已经很大了。单店年销售额会达到100万，开始盈利。在华南地区成功的水果连锁店的基础上，增加一些服务项目，使水果连锁店更加人性化，成为中国最大的水果零售、批发和连锁企业。

水果连锁店的存在首先是方便消费者消费水果。因为水果店的位置一般在小区内(辐射范围：3000户)。在此之前，人们一般在超市、农贸市场等场所(游客和街头水果摊)购买水果。20xx年德国鲜果的销售方式和条件是：25.5%通过消费市场，37.6%通过连锁店，11.1%通过果蔬店，8.2%通过周末市场。因此，连锁店是未来水果销售的重要方式。

对购买地点的分析表明，超市和农贸市场并不只是在小区门口，不方便居民购买。而去以上地方的居民，买的主要不是水果，而是其他的日用品或者蔬菜。这种水果的特点是重量大，体积大。对于没有车的消费者，去超市和农贸市场购买其他商品后，只能购买少量单一品种的水果。在社区开设水果连锁店，可以让消费者更容易购买，增加水果的消费。

2、给顾客一个全新的、有保证的、有质量保证的、便宜的地方放心消费

更多的顾客选择去超市买水果。除了在购买其他商品时看到水果出售，剩下的最大原因是超市里的水果可以让消费者在产品外观、产品质量和重量上感到放心。而且开放式的自选方式可以给客户更多的选择。我们的水果连锁店，采用统一装修、统一店铺布局、统一采购、统一配送，所有产品都经过清洗、打蜡、分级、包装后销售，可以给顾客以上的心理满足感。

3、独特的引导消费

现在的顾客在购买水果时，选择根据自己的口味和喜好来消费，而忽略了水果本身的特点和适合食用的人群。通过对很多消费者的调查发现，几乎没有人能说出菠萝的特点和适合吃的人群，肝病和胃病患者应该吃什么水果，不适合吃什么水果。这说明大家都在盲目消费水果。如果没有水果消费常识，就会导致把香蕉给糖尿病患者做错事的误解。作为一个水果零售商，我们的责任是教会每个人如何合理消费和食用水果。在这方面，我会在每家店贴上每种水果的特点、适合的人群、好坏等级的鉴别方法的海报，引导大家健康消费。

4、为不同的消费群体提供多种服务

水果消费者一般分为自吃型和送礼型两种。根据送礼者的心理和包装需求，我们会专门设计一些不同容量(3G、5G)的可折叠或组合包装组合，提供给消费者进行补偿。换句话说，顾客可以随意组合购买水果。如果购买后需要包装盒，只需要支付一定的包装费就可以拿到店里的包装盒(可以分为生日、探望病人、探亲等。)和一张贺卡。这样，消费者不仅可以了解消费情况，还可以避免游客或其他商家购买昂贵的礼品包装水果，保证质量。

5、深入挖掘水果的特点和消费者的其他需求

随着人们收入的增加，越来越多的消费者开始喝新鲜果汁。

根据消费者的需求，每个水果连锁店都会有免费的榨汁机供顾客使用。购买水果后，顾客可以用水源清洗水果，免费使用榨汁机将水果榨汁。如果客户自带集装箱，公司不会收取任何费用。如果客户想把果汁带

到家里、公司或在路上喝，公司会提供一套容器(包括塑料杯、吸管、蜂蜜、砂糖等。)，并帮助顾客包装它)以方便顾客将鲜榨果汁带到任何地方饮用。卫生方面，每次顾客使用榨汁机，工作人员都会对机器进行消毒，放入消毒柜中，确保卫生。

商业计划书(完整版)6

这是引资程序中的一个很重要的环节。为了帮助商业计划书的起草者写好这一重要文件，我们收集了多种外商投资项目的商业计划书，加以汇总整理，并参照国际惯例，撰写了这份商业计划书的格式和提纲，以供参考。

项目引资（包括游乐项目的引资）过程中，国外投资商常常需要你对引资项目做出一份详尽的客观真实的商业计划书，用以对投资项目作更为深入的了解和考查。同时，一份周密的、切合实际的商业计划书，也是项目经营者一份可操作的行动纲领。所以写好商业计划书十分重要。根据惯例，商业计划书的格式和提纲大体如下：首先，请牢记你准备商业计划的两个原因：

①要清晰、简要、准确地描述你的公司，目前的状况及将要计划怎样。

②要使潜在的投资者相信并投资于你的公司。一份精心研究，悉心书写的计划书不仅对潜在投资者有用，对你自己也是一个很有价值的工具，一份好的商业计划会迫使你以一种挑剔、客观、不带感情色彩的眼光来看待你正在考虑的项目。你将会察觉也许以前还不曾察觉到的有关该项

目的重要问题，通过解决这些问题，使撰写商业计划书的过程，成为创造一个有效营销工具的过程。以下将要叙述的问题涉及许多方面，是否都需要采用，完全取决于你经营项目的类型。你可以运用自己的判断，决定在你的计划中采用哪些要点。

你也许想涉及商业活动的所有基本方面，但应避免太多的注意细节，以免使报告过于繁琐而成为读者的负担。一方面，要做到全面和综合；另一方面，对要点要做到确定和简洁；一份五十页的计划书，对于大多数经营项目来说都已经足够了。你的商业计划应当精心组织使之便于阅读。考虑到要使投资者对该项目给予充分的关注，商业计划书应采用一种清晰、全面的格式。

请记住：一个未来的投资者将时刻关注于以下三个方面：一个广阔的市场，一个优良的产品和一支长盛不衰的管理队伍。按照以下的通用标题为内容构建计划格式：

——经理概述	——公司历史	——
市场研究与销售战略（市场计划）		——
生产与制造计划（或设计与工程计划）	——研究与发展	——管理
财务报告		

1. 经理概述：一份两页纸的经理概述在调动投资者通读计划的兴趣方面至关重要。概述应当简要描述公司成立、运作、管理及当期表现。描述你们的产品或服务方面与众不同的特征，以及为什么这些特征能够制造需求。简要地介绍一下需要筹资金额，所希望的筹资形式，筹得资金将用于何种目的，以及投资将用于购置公司的哪些部分等。使资金的需要与你公

司预计的发展阶段相吻合。早期的产品发展或早期的建设工程耗资最为昂贵，而后期的生产或后期的建设工程、其资本基金则相对要少一些。

2. 公司历史

追溯公司的经营历史，如公司成立于何时，怎样成立的，成立时期的地址和现在的地址（包括公司合并或分设的情况）。发起的股东及领导人，公司结构及其管理的重大变动，从发起至今仍在位的主要雇员和负责人，以及他们在公司发展中所担任的角色。记录当期的主要成绩和问题所在，对过去的问题持坦率的态度将有助于增加计划的可信程度，这些问题是什么？你将怎样处理它们？你将如何在将来避免同样的情况发生？

3. 生产与制造计划（适合于生产制造项目）详细描述工厂的地理位置、具体地点或楼区、楼层、建筑类型、占地面积，说明财产属于自有或租用，包括租用条件，列举所有主要设备、交通工具等并注明属自有或租赁。以估计运作能力的百分比来表示目前的运作水平，运作以小批制作或大批量生产为主？简要解释产品从头至尾的制作过程，包括在不同产量水平下的成本数量、信息装备及人事需要作为收入的函数将怎样变动？介绍生产控制、质量控制及存货控制的方法，简要描述主要的生产原料，谁是原材料的主要供应商？供应商位于何处及年购买量为多少？购买是否享受折扣？

“自制或外购”的决定是怎样做出的？同行业其它公司的平均存货水平及你的公司与之相比情况如何？介绍不同生产函数下的劳动力规模，描述公司所在区域的劳动力市场情况，雇员是否属于工会（如果是，给出工会代表的姓名与地址）？道德的一般水准及雇员的流动比率？在每一售出产品的销售成本中劳动力所占比重是多少？介绍为雇员提供的附加优惠待遇。

4. 设计与工程计划（适合于游乐场，主题公园等服务类项目）工程项目的地理位置、地形特点、占地面积，说明土地使用权，列举该项

目所有的主要设备，包括娱乐康体设备、管理设备、配套工程设备、办公设备、交通工具等。注明进口或国产，属于自有、合作或租赁。项目的规划方案、可行性研究报告及立项审批情况，规划设计及工程建设单位的资质及运行。简要解释项目工程的建设过程，规划的主要技术指标，实际最大客容量和理论容客量。工程一次完成或分期建设滚动开发，建设期的划分和投入比例，分期建设的原因及运作分析。完工开业的计划日期。工程项目完成后的经营管理模式，介绍管理服务人员规模，员工是否属于工会？道德的一般水准及员工的业务水准？员工费用在经营成本中所占比重是多少？介绍为员工提供的附加优惠待遇。

5. 市场研究与销售战略对市场及销售战略的全面表述十分重要，商业计划中的这一部分是你应当首先完成并花费最多时间的，市场研究与销售战略应当是仔细证明过的、准确的和令人信服的，这一点非常关键，所有的销售预测以及对雇员人数的预测，资本投资需要，购置场地需要，会计控制等都依赖于市场研究的准确性。要以市场为导向，而非以产品为导向，清楚地描述你的业务，你所营销的商品或服务，营销渠道及区域，准确地说明产品项目或服务是怎样到达顾客手中，显示仔细研究的对顾客真正想要东西的认识，并强调购买你的产品或服务的特别好处。在所有可能的地方，将从你的产品或服务中获得的好处，以成本节约或收益产生的形式加以量化，在适当的地方使用图表、图片、表格等。准确的描绘你的顾客，他们如何分布的？你有多少流动账户，以及超过九十天的应收账款的平均金额为多少？描述你与顾客所建立的任何特殊联系。你公司的定价政策如何及价格对成本上涨的敏感性如何？目前你手中有多少购买定单？有多少固定顾客？你们的商品销售是通过发薪雇员或佣金销售代表实现的？对

特定的行业，如大型游乐场、主题公园等，可以做一综合性的观点表述，市场规模如何及你对市场趋势的看法？对前五年和后五年的市场作一个规划。现实地评价你的竞争对手，描述其它的主要公司及他们目前的举动，他们的名称及所在地？他们的各自市场份额，优势及劣势？说明与市场已有同类产品或服务相比，你所提供产品或服务的优越性，揭示如何发挥这些竞争优势，你们目前及预计达到的市场份额是多少？市场中是否有新的竞争对手？如果你的产品或服务项目尚有缺陷，请说明，你打算如何克服它们？详细比较你与你的竞争对手的产品或服务项目，比较其价格、服务保证、特性等分别列表说明这些不同之处。你们的安全战略（包括提及广告、公众联系及提升计划）？你们的销售是否有季节性？如果是，是否在你们的雇员水平及营业费用规划中得到反映？为不断更新产品与服务以适应变化的市场，你将有何作为？在来年，你将如何拓展市场？讨论与经营相联系的可能问题和风险因素。如因竞争导致的削价可能，新技术的开发，政府调控的可能变化，进、出口配额，劳动力供应等。说明对产品或服务的保护，通过贸易秘密、专利、版权或商标保护你的财产权利是非常必要的。展示显示商业战略形成过程中不同阶段的计划表。如雏型的完成，设备的安装，贸易展示的日期，或开业日期，订购生产所需原料，生产的开始，接受订单，销售商品的发送，以应收账款形式接受付款等。

6. 研究与开发以销售额为基础比较你与你的竞争者在研究与开发上的费用开支比率，现有销售额中由过去的研究与开发所产生的比率为多少？你们是否从政府机构得到资金？你是否与学院或大学建立了研究与开发联系？你们的产品或项目是否需要进一步的开发，这种开发将耗费多长时间？将花费多少资金？最可能面对的风险与障碍会是什么？

7. 管理与产品或营销战略相比，投资者往往对人投以更多的兴趣，在阅读完经理概述之后，他们会直接转向你计划的管理部分，一个公司的成功百公之九十归功于一支强大的、平衡有序的、富于经验的专业管理队伍，百分之十归功于其设计方案。要使管理、人事、经营的每个方面都有得力的人员负责，并保证所有的基础层面都有所涉及（包括一张组织表）。相关的补偿、鼓励与雇佣协议将保证投资者能够持续雇佣关键的管理人员。列举现在生效的年薪、红利、股权计划等，如何控制工资增长？公司是否为主要领导人购买人寿保险单，列出领导人名称，保险金额及保险公司。简介所有主要及关键的从事经营的人员，介绍团队中的每一个成员，信用情况及个人调查情况，特别要说明团队中每个成员的成功业绩。董事会或顾问团中的行业专家会增加管理的含金量，使之更令人信服。列举你的辅助团体的名称、地点及电话号码。那些必要时能够得到帮助的外界咨询人士、律师、宣传机构、会计、银行家、制造商的代表及其它固定顾问。

8. 财务报告提供经营活动当期及过去的资产负债和损益表，财务状况变动表属于可选项目，但能够大大提高计划的专业水准。报表至少应包括连续两年的财务状况，当期的财务报表应反映我们向认购人提出建议起90天之内的情况。经审计的财务报表更受欢迎，但并非强制性要求。如果你的公司尚处于起动阶段，则应向所有委托人提供当期的个人资产负债表。第一年以月为基础编制估计的资产负债表及损益规划，以显示计划资金运用的效果，并在以后的连续四年内，以季为单位编制估计的资产负债表和损益规划。准备财务规划应符合实际，而不能过于偏行业一般水平，规划的形式应当简单概括，但应准备更为具体的细节以支持规划设计

，五年内的盈利能力在决定投资者想要投资的价值及权益比率方面至为关键，空白表格形式的财务规划对投资者而言更具吸引力。出于自身利益考虑，你会希

商业计划书(完整版)7

一、快餐店概况

1、本店发属于餐饮服务行业，名称为都市快餐店，是个人独资企业。主要提供中式早餐，如油条、小笼包等各式中式点心和小菜，午餐和晚餐多以炒菜、无烟烧烤为主。

2、都市快餐店位于威海路商业步行街，开创期是一家中档快餐店，未来将逐步发展成为像肯德基、麦当劳那样的中式快餐连锁店。

3、都市快餐店的所有者是×××，餐厅经理×××，厨师×××，三人均有6年的餐饮工作经验，以我们的智慧、才能和对事业的一颗执着的心，一定会在本行内独领风骚。

4、本店需创业资金万元，其中万元已筹集到位，剩下万元向银行贷款。

二、经营目标

1、由于地理位置处于商业街，客源相对丰富，但竞争对手也不少，特别是本店刚开业，想要打开市场，必须要在服务质量和产品质量上下功夫，并且要进一步扩大经营范围以满足消费者的不同需求。短期目标是在威海路商业步行街站稳脚跟，1年收回成本。

2、本店将在3年内增设3家分店，逐步发展成为一家经济实力雄厚并有一定市场占有率的快餐连锁集团，在岛城众多快餐品牌中闯出一片天地，并成餐饮市场的知名品牌。

三、市场分

1、客源：都市快餐店的目标顾客有：到威海路商业步行街购物娱乐的一般消费者，约占50%；附近学校的学生、商店工作人员、小区居民，约占50%。客源数量充足，消费水平中低档。

3、竞争对手：

都市快餐店附近共有4家主要竞争对手，其中规模较大的1家，其他3家为小型快餐店。这4家饭店经营期均在2年以上。××快餐店中西兼营，价格较贵，客源泉稀疏。另外3家小型快餐店卫生情况较差，服务质量较差，就餐环境拥挤脏乱。本店抓住了这4家快餐店现有的弊端，推出“物美价廉”等营销策略，力争在激烈的市场竞争中占有一席之地。

四、经营

1、快餐店主要是面向大众，因此菜价不太高，属中低价位。

2、大力开展便民小吃，早餐要品种繁多，价格便宜，因地制宜的推出中式早餐套餐。

3、午晚餐提供经济型、营养丰富的菜肴，并提供一个优雅的就餐环境。

4、随时准备开发新产品，以适应变化的市场需求，如本年度设立目标是“送餐到家”服务。

5、经营时间：早~晚！

6、对于以上计划，我们将分工协作，各尽其职。我们将会卫生、服务、价格、营养等方面下协夫，争取获得更多的客源。

五、人事计划

1、本店开业前期，初步计划招收多少名全雇员（包括多少名厨师），多少名临时雇员（含厨师）具体内容如下：

1）通过劳务市场招聘本市户口的，有一定工作经验，有良好的职业道德，年龄在20-30岁之间，有意加入餐饮行业者。

应聘者持《招用职工登记表》并附入个人资料来本店面试

2）经面试，笔试，体检合格者，其签订劳动合同（含试用期）。

2、为了提高服务人员整体素质，被招上岗的人员都需要接受2个月的培训，具体内容如下：

1）制定培训计划，确定培训目的，制定评估方法。

2）实施培训计划，贯彻学习《劳动纪律》和各种规章制度。

3）考核上岗，对于不合格者给停职学习，扣除20%工资，直至合格为止。若3次考试及不合格者，扣除当月全部工资和福利。

六、销售计划

1、开业前进行一系列宣传企业工作，向消费者介绍本店“物美价廉”的销售策略，还会发放问卷调查表，根据消费者的需求，完善本店的产品和服务内容。

2、推出会员制，季卡、月卡，从而吸引更多的顾客。

3、每月累计消费1000元者可参加每月末大抽奖，中奖者（1名）可获得价值888元的礼券。

4、每月累计消费100元者，赠送价值10元的礼券，200元赠送20元礼券，以此类推。

七、财务计划

本店内所有帐目情况必须及时入帐，支出与收入的钱款必须经由会计入帐或记录后方能使用，记帐使用复式记帐法，以科学的方法进行管理，以免帐务混乱，每日的收入应进行及时清点，所有点菜的菜单及收款的凭据必须保存并一式两份，以便核对及入帐。店内所有的物品属店内的固定资产，不得随意破坏或带走，每月的总收益，除去一切费用，剩下的存入银行；如果经过每月的结算后，收入比计划高，将适度调整工资，以调动大家的工作热情，如发现在工作中无故破坏饭店的财产，将从责任人的工资或奖金中扣除。

1) 本店固定资产（）万元1

桌椅（）套

营业面积（）平方米

冷冻柜（）台

灶件若干

2) 每日流动资金为多少万元

（主要用于突发事件以及临时进货）

3) 对于帐目，要做到日有日帐，月有月帐，季有季帐，年有年终总帐，这样企业的盈亏在帐面上一目了然，就避免了经营管理工作的盲目性。

注：因刚开业，所以在各种开销上要精打细算，但要保证饭菜的质量，尽量把价格放低。

商业计划书(完整版)8

商业计划书（即Business Plan，简称Bizplan、BP）通常是创业者为了对外融资的目的编写的，是创业者在一厢情愿、自我包装、自我感觉的情况下，对公司的画像，包括公司业务、财务状况、市场分析、管理团队等等方面的内容。创业者开始商业计划书的编写，标志着公司融资工作的真正启动。通常投资人是通过商业计划书对公司进行初步的了解，然后决定是不是跟创业者进入到下一个环节。商业计划书编写的好坏，有时候决定了公司融资的成败。

商业计划书形式及内容构成

通常而言，商业计划书中，需要包括以下九个方面的内容：

- 1) 公司介绍及长远目标；
- 2) 管理团队的介绍；
- 3) 产品或服务介绍；
- 4) 商业/收入模式；
- 5) 市场推广及营销策略；

6) 市场分析及竞争分析;

7) 公司发展规划;

8) 财务状况及财务预测;

9) 融资需求及资金用途;

这些内容结合在一起,可以完整地给潜在投资人讲一个故事:

有这样一个公司,它想成某个领域的一个伟大公司?它是在什么情况下创建的,已经取得了哪些成绩,它是由一帮有什么能力的团队创立和管理?它是要为用户解决什么样的问题,这个问题有多么严重,它的产品和服务是什么,怎样解决用户的问题?已经有哪些用户使用了它的产品和服务了?它如何跟合作伙伴合作,如何从客户那里赚到钱?公司是通过哪些渠道和手段将产品和服务推广,让用户了解和购买?公司所做的事情有可能做多大,有多大的市场机会和发展潜力,又有哪些竞争对手在跟它抢夺这些机会,公司跟他们比起来的优势在哪里?公司未来有什么样的发展目标和计划?公司的经营历史及未来发展用财务数据来表现的话是怎么样的?要实现预计的发展目标,公司当前还需要多少外部资金支持,这些资金主要是做哪些事情就能保证公司按预定目标发展?

当然,商业计划书中的各项内容前后次序没有必要一成不变,也可以稍作调整。根据融资的需求,商业计划书可以分解成以下四份材料:

(a) 商业计划书执行摘要: Word格式,篇幅为1-2页,5分钟可以看完;

(b) 演示文件: PPT格式,篇幅为20页左右,适用于30分钟的演讲;

(c) 完整版的商业计划：Word格式，篇幅为30-100页以上，包含详细、完整的全部内容；

(d) 未来3年的财务预测：Excel格式，包含详细的财务预测模型，及全部预测假设条件及预测财务报表。

有很多创业者辛辛苦苦，好不容易拼凑出了一份100多页的“完美”商业计划书，他们往往期待着他们的努力能够的到回报——获得投资，但是你换位思考想一想，如果要让你在决定跟创业者会面之前，需要仔细看完100页的商业计划，你会怎么做？而且这个人你以前从来就没有见过，或者是从未听说过？再进一步想一想，如果你每天有5-20份这样的商业计划书，那又是个什么概念！你说对了，这非常没有效率，知名的投资人每天会被各种各样的融资项目包围，无数双要钱的手在眼前挥舞。所以，你要想得到与投资人会面的机会，就需要尽量简短一些，而100页的商业计划显然是背道而驰的。

那么，创业者应该怎么办呢？首先，要准备一份商业计划书执行摘要

(Executive Summary，简称“执行摘要”)，其内容是对完整版商业计划书的高度浓缩，也可以作为商业计划书的第一部分，主要用于跟投资人第一次邮件沟通，或者是在某些会议、论坛场合跟投资人简单沟通。执行摘要最长不要超过两页，最好压缩成一页，要能让投资人在3-5分钟内阅读完毕，以决定是不是有必要跟创业者面谈，进一步了解一些详细情况。

一旦投资人决定跟创业者面谈，那创业者通常需要一份PPT演示文件，这份文件也可以称之为商业计划书，因为它的内容是完整商业计划书的概要，是创业者跟投资人直接面对面沟通、演示时使用的文件，也是最为重要的一份融资文件。投资人一方面通过创业者的嘴巴“讲”出他的商业计划，另一方面，也通过这个过程考察创业者的表达、思维、应变、等方面的能力。PPT演示基本是投资人的规矩，创业者要通过30分钟-1个小时的演示，激发起投资人对公司的兴趣。

如果投资人对公司的产品、服务、市场地位、团队、基本财务数据、前景、等等方面都看好的话，他们就会要求看一看公司未来会有什么样的快速成长的财务表现。这个时候，创业者需要拿出一份详细的3年预测财务模型，告诉投资人收入怎么产生、业务怎么增长、管理费用是怎么样的、人员招募计划是什么、哪些地方需要花钱、等等。投资人是投资公司的未来，而不是过去，过去的业绩只是一个证明而已，没有一个坡度很陡峭的收入、利润增长曲线几乎是不可能打动投资人的。另外，有些创业者会做出5年、甚至10年的财务预测，这对于初创期的企业完全没有意义：能不能活过明年还不一定呢，投资人会把你5年后的财务预测当做胡说八道，痴人说梦的。

当投资人对创业者的公司感兴趣的时候，他会看你那份100多页的商业计划书的，他甚至还可能会花时间，跟你一起逐字逐句完善商业计划。创业者拿着商业计划书，找到投资人，在没有投资人参与修改和提出建议的情况下，就获得融资，这是难以想象的。

执行摘要

执行摘要（Executive Summary）最长不能超过两页，最好压缩成一页，要让投资人在3-5分钟内阅读完毕。用于跟投资人第一次邮件沟通，或者是在某些会议、论坛场合跟投资人简单沟通。执行摘要的内容就是对完整版商业计划书的高度浓缩，内容上包括：企业简介、产品及服务、盈利模式、市场状况、竞争优势、管理团队、发展规划、财务状况及预测、融资需求等。

PPT演示文件

PPT演示文件的内容结构上基本跟执行总结和完整版商业计划书一样。总体篇幅控制在20页左右。

公司简介：企业背景、现状，使命与远景（1-2页）

产品/服务：企业未来价值的基础（2-3页）

商业模式：实现未来价值的商业逻辑/可行性模型（1-2页）

市场/行业分析：企业经营的蓝海/机会和外部环境（2-3页）

竞争分析：在对比中揭示企业胜出的原因（1-2页）

战略规划：使企业的未来价值得以实现（1-2页）

财务预测：能够量化企业的未来价值（2-3页）

融资计划：交易需求信息（1-2页）

管理团队：证明企业具有强大的人力/管理资源和有效的组织结构（1-2页） 具体讲解如下：

1、公司介绍

一份公司计划书概要的目的，就是明确地提出这个公司是要做什么，这个公司是一个什么样的公司而不是一个什么样的公司。未来会成为什么样的公司？

在第一部分所提出的一些想法要非常地明确，要吸引阅读者的注意力，不需要去详细的展开，而只是要建立一个结构框架在后面的部分逐渐地展开。

2、产品/服务

也就是你的想法是什么？你的产品和服务是什么？解决用户的什么问题？站在客户的角度上来看，产品的独特性、创新性体现在什么地方？

你的典型客户有哪些？

3、商业模式

既然为客户提供了价值，企业自己的价值如何实现？从什么途径获得收入？很多互联网公司在这个问题上会受到投资人的质疑和挑战。

4、市场/行业/竞争分析

了解目标市场，包括市场规模及成长性，市场分析预测要客观可行；敢于竞争，要明白只有太细分且没有成长空间的市场才会缺少竞争者。竞争要素分析时，要体现自身的竞争优势和自身的价值定位，并揭示企业胜出的因素。

5、战略规划

产品、人员等规划，对外合作战略、市场营销战略等；投资人投资需要看到你在哪些方面有想法，企业未来的走向和目标。

6、财务预测

这是从量化的角度来看企业过去及未来的经营。历史财务数据力求事实，预测力求合理、增长性，包括假设条件、收入结构、费用结构等等；通常一份简单的损益表就可以了，但背后支撑的详细预测报表需要单独准备。要注意的问题是：理性预期、符合投资人需求、考虑外部市场变化因素。

7、融资计划

你需要多少资金；出让多少股份？公司估值如何？你在什么时候需要这些资金；资金的具体用途；

作为一个企业的初创人在选择投资者时要非常谨慎，金钱是一种商品，你在任何地方都能得到这种商品。更重要的是金钱以外的东西，投资人不仅仅能带来资金，他们还能带来人脉关系、技术、管理、等等。

8、管理团队

着重突出管理团队的背景、经历、经验，明星团队和优势互补配合会加分的。总结一份好的商业计划书有几个简单通用的标准：

清晰、简捷

重点突出

完整的格式与内容

观点要客观

自信、有说服力

以上内容仅为本文档的试下载部分，为可阅读页数的一半内容。如要下载或阅读全文，请访问：<https://d.book118.com/738022125005006143>