



大学生创业 设计指导



项目三

打造商业计划书

01

设计内容与框架

02

确定类型和风格

03

把握撰写原则

04

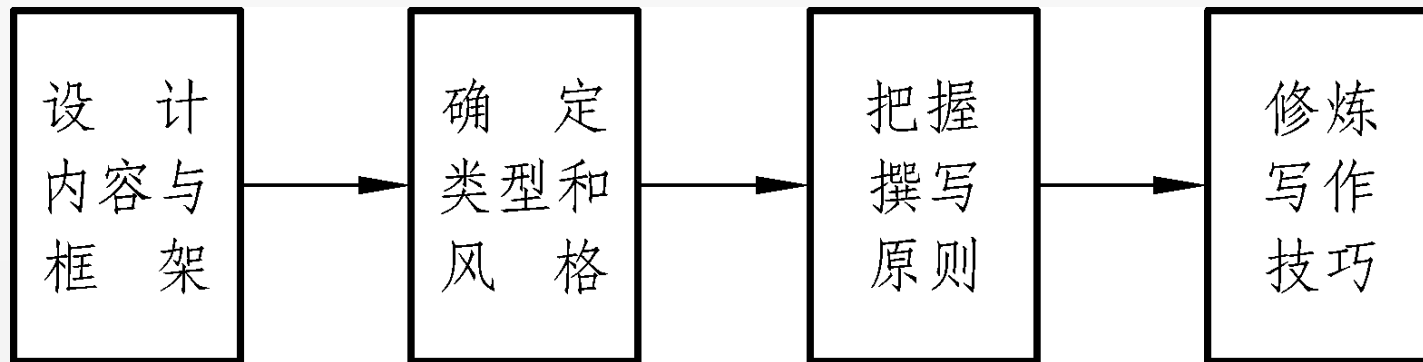
修炼写作技巧



任务一 设计内容与框架

为了写好一份商业计划书，你需要完成三个任务：

- (1) 设计合理的内容和框架，简要完整地展示项目的重要信息。
- (2) 把握写作商业计划书的原则，让你的项目看起来充满吸引力。
- (3) 修炼商业计划书的写作技巧，让你的商业计划书脱颖而出。



打造商业计划书的过程图



任务一 设计内容与框架

商业计划书



商业计划书是企业根据一定的格式和要求制作出来的书面材料，材料中要全面展示企业或项目的状况以及企业或项目的发展潜力。



商业计划书的主要目的是为企业争取资源和进行自我评价。



商业计划书并没有统一的格式，但是如果要“项目值得投资”这个重点凸显出来，还是有一些较为通行的法则和重要的元素。



任务一 设计内容与框架

商业计划书

一、封面、标题和目录

1

为自己的商业计划书设计一个和项目风格匹配的封面。

2

封面应该有醒目的项目名称，应该留有企业或者团队的联系方式，应该有与正文页码匹配的详细目录。

3

目录前可加一页，写上方案目的、方案版本、保密提示等。



任务一 设计内容与框架

商业计划书

二、项目摘要（执行概要）

1

公司介绍：公司名称和核心团队介绍，公司主营业务，公司战略和发展规划。

2

产品/服务描述：产品/服务介绍、产品技术水平，产品的新颖性、先进性和独特性，产品的竞争优势，盈利模式等。

3

行业及市场：行业历史与前景，市场规模及增长趋势，行业竞争对手及本公司竞争优势，未来3年市场销售预测等。



任务一 设计内容与框架

商业计划书

二、项目摘要 (执行概要)

4

营销策略：在价格、渠道、促销等各方面拟采取的策略及其可操作性和有效性，对销售人员的激励机制，如何实现营收。

5

财务计划：主要财务预测数据、融资需求、投资回报等。



任务一 设计内容与框架

商业计划书

三、企业和团队简介

1

企业情况概述：公司成立的时间、法律形式、股东及股份占比情况、注册资金、业务范围等。

2

企业创始人和创业团队简介：主要介绍创始人、核心团队和团队管理模式。

3

企业发展愿景和发展战略。



任务一 设计内容与框架

商业计划书

四、产品和服务介绍

1

产品/服务描述：外形、功能、性能、结构、知识产权，等等。

2

产品/服务优势：目标顾客研究，解决了什么痛点，具体的解决方案等。

任务一 设计内容与框架

商业计划书

四、产品和服务介绍

3

盈利模式：产品/服务如何组成业务模式，如何盈利。

4

产品/服务的开发计划。



任务一 设计内容与框架

商业计划书

五、市场分析和预测

1

宏观环境分析

2

行业分析

3

目标市场分析

4

竞争分析

5

企业内部环境分析



任务一 设计内容与框架

商业计划书

六、营销策略

1

产品策略

2

渠道策略

3

价格策略

4

广告和促销策略



任务一 设计内容与框架

商业计划书

七、财务计划和财务分析

1

资金需要量预测：资金需要量预测是企业融资的基础，对于创业企业来说，主要就是启动资金的测算。

2

营销预测：综合各方面因素，对企业一定期间的销售情况作出科学合理的预测，以估算营收。

3

预测报表：主要指现金流量表、损益表和资产负债表，以提供一家公司财务状况的不同方面的信息。

任务一 设计内容与框架

商业计划书

七、财务计划和财务分析

4

投资回报预测：分析损益平衡和投资回报。

5

融资计划：说明融资时机、金额和用途。



任务一 设计内容与框架

商业计划书

八、风险评价和对策

1

风险预测：包括自然风险、技术风险、政治风险、社会风险、政治风险等。

2

风险管理策略：阐述企业风险管理的方法，并就风险预测提出防范或者控制的策略。



任务一 设计内容与框架

商业计划书

拓展学习：商业计划书模板案例

1. 软银中国资本（SBCVC）模板

- (1) 您的业务是什么？
- (2) 您的商业模式是什么？（主要的收入来源）
- (3) 您的业务是满足什么需要或解决什么问题？
- (4) 您的竞争对手有哪些？详细情况如何？
- (5) 您的客户是哪些？
- (6) 您的业务目前的发展状况：创意构想的阶段—业务开发阶段—有产品或服务—已有收入—已经有了可观的收入，并且寻求业务的扩张。



任务一 设计内容与框架

商业计划书

拓展学习：商业计划书模板案例

1. 软银中国资本（SBCVC）模板

- (7) 您希望融资的金额是多少？
- (8) 您的目标评估价值是多少？
- (9) 谁是您目前的投资者？
- (10) 您的总部设在何处？
- (11) 主要管理人员简介。

任务一 设计内容与框架

商业计划书

拓展学习：商业计划书模板案例

2. 红衫资本模板

(1) 公司目的：用一句话描述公司的业务

(2) 问题： → 描述客户的“切肤之痛”
简介目前客户是如何应对这些问题的

阐述公司的产品/服务的价值定位如何解决客户的难题

(3) 解决方案： → 说明公司的产品/服务具体在何处得到实现
提供一些产品/服务使用的具体例子

任务一 设计内容与框架

商业计划书

拓展学习：商业计划书模板案例

2. 红衫资本模板

- (4) 时机：→ 回顾公司产品/服务所应用的领域的历史演变
说明哪些近期的趋势使得公司产品/服务的优越性得到扩展
- (5) 市场规模：→ 定义你的目标客户并描绘他们的特性
用不同的方法测算市场规模
- (6) 竞争格局：→ 列出现有的和潜在的竞争对手
分析各自的竞争优势

任务一 设计内容与框架

商业计划书

拓展学习：商业计划书模板案例

2. 红衫资本模板

(9) 团队描述： → 创始人和核心管理层
董事会成员和顾问委员会成员

利润表

资产负债表

(10) 财务资料： → 现金流量表

股本结构

融资计划

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/878024112005006075>