

# 最新商业计划书排版格式要求 商业计划书格式(模板5篇)

计划是人们为了实现特定目标而制定的一系列行动步骤和时间安排。那关于计划格式是怎样的呢？而个人计划又该怎么写呢？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。

## 商业计划书排版格式要求篇一

一句话说明理念由来。（切入点）

一句话说明市场的需要。（市场前景）

一句话说明你们提供了什么需要。（产品）

一句话说明还有谁提供了这些需要。（竞争对手）

一句话说明你们提供的比他们提供的强在哪？（优势）

一句话说明你们如何做出这个“强”。（研发）

一句话说明你们如何把“强”弥补到“需要”那里去。（市场运作）

一句话说明你们弥补的需要能赚多少。（盈利模式）

一句话说明你们赚的分给我们多少，要我们提供什么。（回报）

一句话介绍一下你们。（团队优势）

如上摘要的思维逻辑，正文就是在这样的思维框架下进行。

还没有注册公司的话则自行换为“团队”，再引用“公司”的思路自行编制计划书，我分享的这份思路文案里，部分是可以根据需要删减的。

所有一句话能说完了的，绝不两句话。

公司叫什么。

公司在哪。

公司是什么性质。

公司股东有哪些。

控股结构是怎样。

公司主要业务是什么。

公司员工组成是怎样。

公司财务怎样。

公司近期目标和长期目标是什么。

概述。

高层是哪些。

高层简介。

高层怎么分工。

管理体系是什么。

融资后要设立哪些机构及相关的人员配备。

管理层及关键人员将采取怎样的激励机制和奖励措施。

管理层的薪酬，是否有员工持股计划。

公司是否建立人事管理制度。

对有关知识产权、技术秘密和商业秘密采取的保护措施。

公司是否存在关联经营。

公司、公司主要管理人员是否卷入法律诉讼及仲裁事件中，对公司有何影响。

概述。

市场前景怎么样。

谁在使用产品。

使用的目的，为何购买。

列出产品的前三大客户类型，以及他们购买力。

所投资的产品行业目前所处发展阶段。

是否拥有的专门技术、版权、专利、配方等。

更新换代周期是多久。

说明本产品是否有标准。

产品与同类产品的比较。

本公司产品的新颖性、先进性和独特性。

重点说明在性能、价格、售后服务和技术支持等方面的优势。

本公司与行业内五个主要竞争对手的比较。

影响行业和产品发展的因素。

过去3~5年各年全行业销售情况，列明资料来源。

未来3~5年各年全行业销售收入预测，列明资料来源。

公司未来3~5年的销售收入预测（融资不成功情况下和融资成功情况下）

概述。

产品成品演示。

产品功能表。

依据功能表的研发架构。

已研发成果及其先进性。

未来要研发什么。

公司在研发资金总投入是多少。

计划再投入的研发资金是多少。

列表说明每年购置开发设备、开发人员工资、试验检测费用、以及与开发有关的其它费用。

现有技术资源。

研发模式是怎样。

对研发队伍有怎样的激励机制和措施。

未来3~5年在研发资金投入和人员投入计划，列表说明。

概述。

公司目前的年生产能力，厂房面积和生产人员数量（替换成互联网行业即维护人员多少，服务器并非数据量，维护效果如何，以下自行替换）。

生产方式。

生产设备先进程度如何，价值是多少，是否投保，最大生产能力是多少，使用寿命。

如需增加设备，采购计划、采购周期及安装调试周期。

产品的生产制造过程和工艺流程。

何控制产品的制造成本，哪些措施。

产品质管理体系。

关键质量检测设备，成品率控制方法和采用的控制标准。

原材料、元器件、配件，零部件等采购情况。

采购渠道。

原材料质量控制手段。

概述。

产品定价方式。

销售成本的构成。

销售价格制订依据和折扣政策。

销售网络、广告促销、设立代理商和售后服务方面的策略和办法。

市场方案的竞争优势与哪些因素有关。

对销售人员采取什么样的激励和约束机制。

竞争对手的销售方案。

你们有哪些优势。

短期销售目标。

长期销售目标。

列表营业额预测。

列表说明市场份额的预测。

概述。

列简表说明公司在过去的基本财务数据。（主营收入、主营成本、主营利润、管理费用、财务费用、净利润、补贴收入、总资产、总负债和净资产，主营产品的盈亏平衡点、毛利率和净利率。）

说明财务预测数据编制的依据。

在你们这个依据下，提供融资后未来3 年项目盈亏平衡表、资产负债表、损益表、现金流量表。

说明与公司业务有关的税种和税率。

公司享受哪些优惠政策，由谁提供。

概述。

详细说明创业中可能遇到的政策风险、研发风险、市场开拓风险、运营风险、财务风险、对公司关键人员依赖的风险等。

如何量化这些风险。

这些风险的对策和管理措施。

决策后风险是否降低，程度如何。

最终投资分险有多大。

概述。

融资目的和额度。

说明拟向投资者以什么价格出让多少股权，作价依据是什么。

资金用途和使用计划。

列表说明融资后项目实施计划，包括资金投入进度，效果和起止时间等。

说明投资者可享有哪些监督和管理权力。

哪些方式参与公司事务及参与程度。

说明公司将为投资者提供怎样的报告。（如年度损益表、资产负债表和年度审计报告）

说明投资的变现方式，上市，转让，回购等。

说明融资后未来3~5年平均年投资回报率及有关依据。

详细列明项目实施计划和进度，注明起止时间，已完成成果，计划完成目标，各项目资金投入，各项目资金产出。

## 商业计划书排版格式要求篇二

第一部分摘要(整个计划的概括)(文字在2-3页以内)

一、公司简单描述

二、公司的宗旨和目标(市场目标和财务目标)

三、公司目前股权结构(相关新闻：[创业计划书下载中心](#))

四、已投入的资金及用途

五、公司目前主要产品或服务介绍

六、市场概况和营销策略

七、主要业务部门及业绩简介

八、核心经营团队

九、公司优势说明

十、目前公司为实现目标的增资需求：原因、数量、方式、用途、偿还

十一、融资方案(资金筹措及投资方式)



## 十二、财务分析

1. 财务历史数据(前3-5年销售汇总、利润、成长)
2. 财务预计(后3-5年)
3. 资产负债情况

## 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、价格等)

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

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

产品排名及品牌状况

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

政策(销售量/回款期限/付款方式/应收帐款/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

六、促销和市场渗透(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

七、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

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(应收帐款/坏帐)

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

增资后3-5年公司销售数量、销售额、毛利率、成长率、投资报酬率预估及计算依据

## 第十一章财务分析

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. 利润及利润分配明细表

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. 速动比率

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. 市场调查表

6. 预估分析表

7. 各种财务报表及财务预估表

将本文的word文档下载到电脑，方便收藏和打印

推荐度：

点击下载文档

搜索文档

## 商业计划书排版格式要求篇三

项目单位(盖章)

地址

电话

传真

电子邮件

## 联系人

### 文字排版要求：

- 1、字型：大标题用2号黑体，中标题用3号黑体，小标题用3号楷体，正文用4号宋体。
- 2、纸型：统一用a4纸，左侧装订。
- 3、页边距：上2.6cm□下2.6cm□左3.0cm□右2.0cm□
- 4、结构层次序数：“一”、“(一)”、“1”、“(1)”。

说明：在两页纸内完成本摘要1、公司基本情况(公司名称、成立时间、注册地区、注册资本，主要股东、股份比例，主营业务，过去三年的销售收入、毛利润、纯利润，公司地点、电话、传真、联系人。)

2、主要管理者情况(姓名、性别、年龄、籍贯、学历/学位，毕业院校、政治面貌、行业从业年限、主要经历和经营业绩。)

3、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。)

4、研究与开发(已有的技术成果及技术水平，研发队伍技术水平，竞争力及对外合作情况，已经投入的研发经费及今后投入计划，对研发人员的激励机制。)

5、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。)

6、营销策略(在价格、促销、建立销售网络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。)

- 7、产品制造(生产方式、生产设备、质量保证、成本控制。)
- 8、管理(机构设置、员工持股、劳动合同、知识产权管理、人事计划。)
- 9、融资说明(资金需求量、用途、使用计划,拟出让股份,投资者权利,退出方式。)
- 10、财务预测(未来3年或5年的销售收入、利润、资产回报率等。)
- 11、风险控制(项目实施可能出现的风险及拟采取的控制措施。)

## 一、公司基本情况

公司成立时间

注册资本及变更情况(法人代码,有形资本,无形资本)

## 二、产品和服务?

## 三、公司的管理

## 四、行业及市场分析

## 五、市场竞争及营销策略

公司产品所在的市场范围里有那些竞争对手,他们占市场份额是多少,你公司的市场份额是多少;与竞争对手产品相比,公司产品有那些独特之处,这些独特之处对客户是否有用;公司产品的独特之处能否被竞争对手效仿,公司是否采取实际措施保护自己的产品特点;如果公司产品与竞争对手产品相比没有技术上、设计上或其他方面的独特之处,公司采取那些有效手段与对手竞争,竞争的结果能否提高你公司产品的市

场份额，预计经过竞争你公司的份额能提高到多少；公司产品的客户是那些人，他们的分布情况，他们怎样知道你公司的产品；公司采取那些市场营销手段(广告、展销会、培训班、电脑直销，电话销售，上门直销，分销网，零售网，邮购)；简述销售过程和步骤；营销成本；准备拓展那些新市场；推出新产品的市场准备；现有的几家大客户。

## 六、研究与开发

## 七、生产过程

## 八、资金需求情况及融资方案

## 九、项目实施进度

项目实施的计划进度及相应的资金配置；进度表。

## 十、财务计划

当前资产负债平衡表；第一年12个月每月销售收入预测；3-5年销售收入预测；上述数据中，实际回款预测；上述月份和年份销售费用预测；上述月份和年份财务费用预测；上述月份和年份管理费用预测；上述月份和年份其他费用预测；第一年12个月每月现金流量表；3年现金流量表；3-5年的资产负债平衡表；投资回收期计算；盈亏平衡计算；结论。

## 十一、风险因素

请详细说明该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；股权回购

依照事业商业计划的分析，公司对实施股权回购计划应向投

投资者说明。

## 利润分红

投资商可以通过公司利润分红达到收回投资的目的，按照本商业计划的分析，公司对实施股权利润分红计划应向投资者说明。

## 股票上市

依照商业计划的分析，公司上市的可能性作出分析，对上市的前提条件作出说明。

## 股权转让

投资商可以通过股权转让的方式收回投资。公司对投资商进行股权转让的说明。

## 十二、其他

指出三名公司之外的投资推荐人

最大元器件、原材料供应商的电话和联系人

最大分销商电话和联系人

公司最大结算银行的电话和联系人

公司应收款的滞后期

公司应付款期限

公司产品库存一般保持在怎样的数量

公司元器件、原材料的储备情况

增值税、所得税申报情况

前几年利润分配情况公司总经理详细的个人简历及证明人

### 十三、附录

媒介关于公司产品的报道；

公司产品的样品、图片及说明；

有关公司及产品的其它资料。

## 商业计划书排版格式要求篇四

时间流逝得如此之快，很快就要开展新的工作了，立即行动起来写一份计划吧。可是到底什么样的计划才是适合自己的呢？以下是小编为大家整理的商业计划书格式模板，仅供参考，大家一起来看看吧。

计划摘要列在商业计划书的最前面，它是浓缩了的商业计划书的精华。计划摘要涵盖了计划的要点，以求一目了然，以便读者能在最短的时间内评审计划并做出判断。

计划摘要一般要有包括以下内容：公司介绍；主要产品和业务范围；市场概貌；营销策略；销售计划；生产管理计划；管理者及其组织；财务计划；资金需求状况等。

在介绍企业时，首先要说明创办新企业的思路，新思想的形成过程以及企业的目标和发展战略。其次，要交待企业现状、过去的背景和企业的经营范围。在这一部分中，要对企业以往的情况做客观的评述，不回避失误。中肯的分析往往更能赢得信任，从而使人容易认同企业的商业计划书。最后，还要介绍一下风险、企业家自己的背景、经历、经验和特长等。

企业家的素质对企业的业绩往往起关键性的作用。在这里，企业家应尽量突出自己的优点并表示自己强烈的进取精神，以给投资者留下一个好印象。

在计划摘要中，企业还必须要回答下列问题：

- (1) 企业所处的行业，企业经营的性质和范围；
- (2) 企业主要产品的内容；
- (3) 企业的市场在那里，谁是企业的顾客，他们有哪些需求；
- (4) 企业的合伙人、投资人是谁；
- (5) 企业的竞争对手是谁，竞争对手对企业的发展有何影响。

摘要要尽量简明、生动。特别要详细说明自身企业的不同之处以及企业获取成功的市场因素。如果企业家了解他所做的事情，摘要仅需2页纸就足够了。如果企业家不了解自己正在做什么，摘要就可能要写20页纸以上。因此，有些投资家就依照摘要的长短来“把麦粒从谷壳中挑出来”。

在进行投资项目评估时，投资人最关心的问题之一就是，企业的产品、技术或服务能否以及在多大程度上解决现实生活中的问题，或者，风险企业的产品（服务）能否帮助顾客节约开支，增加收入。因此，产品介绍是商业计划书中必不可少的一项内容。通常，产品介绍应包括以下内容：产品的概念、性能及特性；主要产品介绍；产品的市场竞争力；产品的研究和开发过程；发展新产品的计划和成本分析；产品的市场前景预测；产品的品牌和专利。

在产品（服务）介绍部分，企业家要对产品（服务）作出详细的说明，说明要准确，也要通俗易懂，使不是专业人员的投资者也能明白。一般的，产品介绍都要附上产品原型、照

片或其他介绍。

一般地，产品介绍必须要回答以下问题：

（1）顾客希望企业的产品能解决什么问题，顾客能从企业的产品中获得什么好处？

（2）企业的产品与竞争对手的产品相比有哪些优缺点，顾客为什么会选择本企业的产品？

（5）企业采用何种方式去改进产品的质量、性能，企业对发展新产品有哪些计划等等。

产品（服务）介绍的内容比较具体，因而写起来相对容易。虽然夸赞自己的产品是推销所必需的，但应该注意，企业所做的每一项承诺都是“一笔债”，都要努力去兑现。要牢记，企业家和投资家所建立的是一种长期合作的伙伴关系。空口许诺，只能得意于一时。如果企业不能兑现承诺，不能偿还债务，企业的信誉必然要受到极大的损害，因而是真正的企业家所不屑为的。

有了产品之后，创业者第二步要做的就是结成一支有战斗力的管理队伍。企业管理的好坏，直接决定了企业经营风险的大小。而高素质的管理人员和良好的组织结构则是管理好企业的重要保证。因此，风险投资家会特别注重对管理队伍的评估。

企业的管理人员应该是互补型的，而且要具有团队精神。一个企业必须要具备负责产品设计与开发、市场营销、生产作业管理、企业理财等方面的专门人才。在商业计划书中，必须要对主要管理人员加以阐明，介绍他们所具有的能力，他们在本企业中的职务和责任，他们过去的详细经历及背景。此外，在这部分商业计划书中，还应对公司结构做一简要介绍，包括：公司的组织机构图；各部门的功能与责任；各部



门的负责人及主要成员；公司的报酬体系；公司的股东名单，包括认股权、比例和特权；公司的董事会成员；各位董事的背景资料。

当企业要开发一种新产品或向新的市场扩展时，首先就要进行市场预测。如果预测的结果并不乐观，或者预测的可信度让人怀疑，那么投资者就要承担更大的风险，这对多数风险投资家来说都是不可接受的。

市场预测首先要对需求进行预测：市场是否存在对这种产品的需求？需求程度是否可以给企业带来所期望的利益？新的市场规模有多大？需求发展的未来趋向及其状态如何？影响需求都有哪些因素。其次，市场预测还要包括对市场竞争的情况、企业所面对的竞争格局进行分析：市场中主要的竞争者有哪些？是否存在有利于本企业产品的市场空档？本企业预计的市场占有率是多少？本企业进入市场会引起竞争者怎样的反应，这些反应对企业会有什么影响？等等。在商业计划书中，市场预测应包括以下内容：市场现状综述；竞争厂商概览；目标顾客和目标市场；本企业产品的市场地位；市场区格和特征等等。

企业对市场的预测应建立在严密、科学的市场调查基础上。企业所面对的市场，本来就有更加变幻不定的、难以捉摸的特点。因此，企业应尽量扩大收集信息的范围，重视对环境的预测和采用科学的预测手段和方法。企业家应牢记的是，市场预测不是凭空想象出来，对市场错误的认识是企业经营失败的最主要原因之一。

营销是企业经营中最富挑战性的环节，影响营销策略的主要因素有：

- (1) 消费者的特点；
- (2) 产品的特性；

(3) 企业自身的状况；

(4) 市场环境方面的因素。最终影响营销策略的则是营销成本和营销效益因素。

在商业计划书中，营销策略应包括以下内容：

(1) 市场机构和营销渠道的选择；

(2) 营销队伍和管理；

(3) 促销计划和广告策略；

(4) 价格决策。

对创业企业来说，由于产品和企业的知名度低，很难进入其他企业已经稳定的销售渠道中去。因此，企业不得不暂时采取高成本低效益的营销战略，如上门推销，大打商品广告，向批发商和零售商让利，或交给任何愿意经销的企业销售。对发展企业来说，它一方面可以利用原来的销售渠道，另一方面也可以开发新的销售渠道以适应企业的发展。

商业计划书中的生产制造计划应包括以下内容：产品制造和技术设备现状；新产品投产计划；技术提升和设备更新的要求；质量控制和质量改进计划。

在寻求资金的过程中，为了增大企业在投资前的评估价值，企业家应尽量使生产制造计划更加详细、可靠。一般地，生产制造计划应回答以下问题：企业生产制造所需的厂房、设备情况如何；怎样保证新产品在进入规模生产时的稳定性和可靠性；设备的引进和安装情况，谁是供应商；生产线的设计与产品组装是怎样的；供货者的前置期和资源的需求量；生产周期标准的制定以及生产作业计划的编制；物料需求计划及其保证措施；质量控制的方法是怎样的；相关的其他问

题。

财务规划需要花费较多的精力来做具体分析，其中就包括现金流量表，资产负债表以及损益表的制备。流动资金是企业的生命线，因此企业在初创或扩张时，对流动资金需要有预先周详的计划和进行过程中的严格控制；损益表反映的是企业的赢利状况，它是企业在一段时间运作后的经营结果；资产负债表则反映在某一时刻的企业状况，投资者可以用资产负债表中的数据得到的比率指标来衡量企业的经营状况以及可能的投资回报率。

财务规划一般要包括以下内容：

(1) 商业计划书的条件假设；

(2) 预计的资产负债表；预计的损益表；现金收支分析；资金的来源和使用。

一份商业计划书概括地提出了在筹资过程中企业家需做的事情，而财务规划则是对商业计划书的支持和说明。因此，一份好的财务规划对评估企业所需的资金数量，提高企业取得资金的可能性是十分关键的。如果财务规划准备的不好，会给投资者以企业管理人员缺乏经验的印象，降低风险企业的评估价值，同时也会增加企业的经营风险，那么如何制订好财务规划呢？这首先要取决于企业的远景规划？是为一个新市场创造一个新产品，还是进入一个财务信息较多的已有市场。

着眼于一项新技术或创新产品的创业企业不可能参考现有市场的数据、价格和营销方式。因此，它要自己预测所进入市场的成长速度和可能获得纯利，并把它的设想、管理队伍和财务模型推销给投资者。而准备进入一个已有市场的企业则可以很容易地说明整个市场的规模和改进方式。企业可以在获得目标市场的信息的基础上，对企业头一年的销售规模进

行规划。

企业的财务规划应保证和商业计划书的假设相一致。事实上，财务规划和企业的生产计划、人力资源计划、营销计划等都是密不可分的。要完成财务规划，必须要明确下列问题：

- (1) 产品在每一个期间的发出量有多大？
- (2) 什么时候开始产品线扩张？
- (3) 每件产品的生产费用是多少？
- (4) 每件产品的定价是多少？
- (5) 使用什么分销渠道，所预期的成本和利润是多少？
- (6) 需要雇佣那几种类型的人？
- (7) 雇佣何时开始，工资预算是多少？等等。

## 商业计划书排版格式要求篇五

一句话说明理念由来。（切入点）

一句话说明市场的需要。（市场前景）

一句话说明你们提供了什么需要。（产品）

一句话说明还有谁提供了这些需要。（竞争对手）

一句话说明你们提供的比他们提供的强在哪？（优势）

一句话说明你们如何做出这个“强”。（研发）

一句话说明你们如何把“强”弥补到“需要”那里去。（市场运作）

一句话说明你们弥补的需要能赚多少。（盈利模式）

一句话说明你们赚的分给我们多少，要我们提供什么。（回报）

一句话介绍一下你们。（团队优势）

如上摘要的思维逻辑，正文就是在这样的思维框架下进行。

还没有注册公司的话则自行换为“团队”，再引用“公司”的思路自行编制计划书，我分享的这份思路文案里，部分是可以根据需要删减的。

正文要求：所有一句话能说完了的，绝不两句话。

公司叫什么。

公司在哪。

公司是什么性质。

公司股东有哪些。

控股结构是怎样。

公司主要业务是什么。

公司员工组成是怎样。

公司财务怎样。

公司近期目标和长期目标是什么。

概述。

高层是哪些。

高层简介。

高层怎么分工。

管理体系是什么。

融资后要设立哪些机构及相关的人员配备。

管理层及关键人员将采取怎样的激励机制和奖励措施。

管理层的薪酬，是否有员工持股计划。

公司是否建立人事管理制度。

对有关知识产权、技术秘密和商业秘密采取的保护措施。

公司是否存在关联经营。

公司、公司主要管理人员是否卷入法律诉讼及仲裁事件中，对公司有何影响。

概述。

市场前景怎么样。

谁在使用产品。

使用的目的，为何购买。

列出产品的前三大客户类型，以及他们购买力。

所投资的产品行业目前所处发展阶段。

是否拥有的专门技术、版权、专利、配方等。

更新换代周期是多久。

说明本产品是否有标准。

产品与同类产品的比较。

本公司产品的新颖性、先进性和独特性。

重点说明在性能、价格、售后服务和技术支持等方面的优势。

本公司与行业内五个主要竞争对手的比较。

影响行业和产品发展的因素。

过去3~5年各年全行业销售情况，列明资料来源。

未来3~5年各年全行业销售收入预测，列明资料来源。

公司未来3~5年的销售收入预测（融资不成功情况下和融资成功情况下）

概述。

产品成品演示。

产品功能表。

依据功能表的研发架构。

已研发成果及其先进性。

未来要研发什么。

公司在研发资金总投入是多少。

计划再投入的研发资金是多少。

列表说明每年购置开发设备、开发人员工资、试验检测费用、以及与开发有关的其它费用。

现有技术资源。

研发模式是怎样。

对研发队伍有怎样的激励机制和措施。

未来3~5年在研发资金投入和人员投入计划，列表说明。

概述。

公司目前的年生产能力, 厂房面积和生产人员数量（替换成互联网行业即维护人员多少，服务器并非数据量，维护效果如何，以下自行替换）。

生产方式。

生产设备先进程度如何，价值是多少，是否投保，最大生产能力是多少，使用寿命。

如需增加设备，采购计划、采购周期及安装调试周期。

产品的生产制造过程和工艺流程。

何控制产品的制造成本，哪些措施。

产品质管理体系。



关键质量检测设备, 成品率控制方法和采用的控制标准。

原材料、元器件、配件, 零部件等采购情况。

采购渠道。

原材料质量控制手段。

概述。

产品定价方式。

销售成本的构成。

销售价格制订依据和折扣政策。

销售网络、广告促销、设立代理商和售后服务方面的策略和办法。

市场方案的竞争优势与哪些因素有关。

对销售人员采取什么样的激励和约束机制。

竞争对手的销售方案。

你们有哪些优势。

短期销售目标。

长期销售目标。

列表营业额预测。

列表说明市场份额的预测。

概述。

列简表说明公司在过去的基本财务数据。（主营收入、主营成本、主营利润、管理费用、财务费用、净利润、补贴收入、总资产、总负债和净资产，主营产品的盈亏平衡点、毛利率和净利率。）

说明财务预测数据编制的依据。

在你们这个依据下，提供融资后未来3年项目盈亏平衡表、资产负债表、损益表、现金流量表。

说明与公司业务有关的税种和税率。

公司享受哪些优惠政策，由谁提供。

概述。

详细说明创业中可能遇到的政策风险、研发风险、市场开拓风险、运营风险、财务风险、对公司关键人员依赖的风险等。

如何量化这些风险。

这些风险的对策和管理措施。

决策后风险是否降低，程度如何。

最终投资分险有多大。

概述。

融资目的和额度。

说明拟向投资者以什么价格出让多少股权，作价依据是什么。

资金用途和使用计划。

列表说明融资后项目实施计划，包括资金投入进度，效果和起止时间等。

说明投资者可享有哪些监督和管理权力。

哪些方式参与公司事务及参与程度。

说明公司将为投资者提供怎样的报告。（如年度损益表、资产负债表和年度审计报告）

说明投资的变现方式，上市，转让，回购等。

说明融资后未来3~5年平均年投资回报率及有关依据。

详细列明项目实施计划和进度，注明起止时间，已完成成果，计划完成目标，各项目资金投入，各项目资金产出。