

# 商业计划书作用的说法(精选5篇)

光阴的迅速，一眨眼就过去了，成绩已属于过去，新一轮的工作即将来临，写好计划才不会让我们努力的时候迷失方向哦。那么我们该如何写一篇较为完美的计划呢？以下我给大家整理了一些优质的计划书范文，希望对大家能够有所帮助。

## 商业计划书作用的说法篇一

虽然企业的商业计划不一定需要一个固定的模式，但其编写格式还是相对标准化的，这些格式涵盖了一个商业计划最需要回答问题的层面，得到了众多专家和实践者的一致公认。

一个企业自身的商业计划和一个给潜在投资者递交的商业计划可能在形式上或诉求重点都略有差异，但其实质和根本应该是完全一致的。

大致而言，任何一个商业计划都必须仔细审视并分析描述企业的目标，所处的产业和市场，所能够提供的产品和服务，会遇到的竞争，对手的管理和其他资源，如何满足顾客的要求，长期优势以及企业的基本财务状况和财务预测。

至于如此重要的商业计划究竟该让谁来编制完成，主要是视企业规模大小而定，但一般都是由企业核心成员研讨形式，必要时，还可外聘专业顾问来进行协助。

## 封面和目录

商业计划封面看起来要既专业又可提供联系信息，如果对投资人递交，最好能够美观漂亮，并附上保密说明，而准确的目录索引能够让读者迅速找到他们想看的内容。

## 行政性总结

这是一个非常重要的纲领性前言，主要是概括介绍企业的来源、性质、目标和策略，产品和服务的特点，市场潜力和竞争优势，管理队伍的业绩和其他资源，企业预期的财政状况及融资需求等信息。

## 企业描述

将企业的历史、起源及组织形式作出介绍，并重点说明企业未来的主要目标(包括长期和短期)，企业所供产品和服务的知识产权及可行性，这些产品和服务所针对的市场以及目前的销售额，企业目前的资金投入和准备进军的市场领域及管理团队与资源。

## 市场分析

描述企业定位行业的市场状况，指出市场的规模、预期增长速度和其他重要环节，包括市场趋势，目标顾客特征，市场研究或统计，市场对产品和服务的接受模式和程度，对投资者而言，要让他确信这个市场是巨大且不断增长的。

## 竞争分析

明确指出与企业竞争的同类产品和服务，分析竞争态势和确认竞争者信息，包括竞争者的身份、来源和所占市场份额，他们的优点和弱点，最近的市场变化趋势等，同时认真比较企业与竞争对手的产品和服务在价格、质量、功能等方面有何不同，解释企业为什么能够赢得竞争。

## 产品和服务

列举企业目前所提供的产品和服务类型，以及将来的产品和服务计划，陈述产品和服务的独到之处，包括成本、质量、功能、可靠性和价格等，指出产品所处生命周期或开发进展，如果本企业的产品和服务有独特竞争优势，应该指出保护性

措施和策略。

## 财务计划

包括目前企业的实际财务状况，预期的资金来源和使用，资产负债表，预期收入(利润和亏损状况)以及现金流量预测等。

这部分内容是商业计划的关键部分，’制定过程中最好能寻求会计师和其他专业人士的帮助，财务预测的设想总是先于实际的数字，所以，预测要现实合理并且可行。

## 附录

这部分应附上关键人员的履历、职位，组织机构图表，预期市场信息，财务报表以及商业计划中陈述的其他数据资源等。

## 商业计划书作用的说法篇二

首先，请让我们来看看商业计划书[[businessplan](#)]的主要功能作用是什么？只有明确了核心目标，才能有的放矢，精准打击！

商业计划书[[businessplan](#)]的核心功能：一是对已经开展或即将开展的事业有一个全方位的定位与安排，包括但不限于项目功能（产品）定位、客户定位、市场区域定位、分销渠道安排、战略联盟、事业步骤设计、现金流分析、融资结构设计、风险分析与规避等；第二个核心功能，就是吸引投资人关注和投资；第三个功能不是很急迫，但同样重要，即在未来的运作过程中进行进程监控与计划调整。

以上目标中，满足第一个目标最重要，也最核心，融资目标是第一目标的附属目标，是水到渠成的事情。

那么，究竟应该如何来撰写一份优秀的商业计划书呢？

第一，对你项目的核心功能价值进行深入剖析，所谓功能价值，如你发明了一种水稻，这种水稻含纤维素比例极大，而含糖量少，那恭喜你，全世界糖尿病患者、肥胖人群、所有女士女孩们都会爱上你，因为，这个主食他（她）可以吃饱，而摄糖量低于普通的米食。简单讲，项目有一个能满足人们某种需要的核心功能价值，这是任何一个项目最基本的东西。其它价值如：提高技术效率、提高产品质量、发现了一个几十吨的金矿、现成的品牌价值、渠道价值等等；对这个功能价值的介绍要真实、清晰、准确，能有确实的证明更重要，不要夸夸其谈，给人浮而不实的感觉，老实说，投资商最忌讳的就是这种“性格不成熟的项目发起人”，你从文字上就知道其严重性了！

第二，对你同类的产品、模式等进行竞争分析。事业没有竞争是少见的，有竞争不怕，那就创造优势，力争最优。那么，全方位的仔细调研就非常重要，事实上，这个调研不仅对我们自己制定战略、设计商业模式非常重要，同时，对投资人也极为重要，投资人有一个思维定势，那就是从行业中寻找出头或拔尖的机会，那他首先就要了解该行业，了解机会，了解你的项目能带来什么样的投资机会。一旦他看到了，并认为确有这样一个巨大的潜在机会存在，那么你就离融资成功近了一大步！重要！

第三，设计商业模式。记住，这是商业计划书最核心的阶段和部分，前面的所有工作都是为此而服务的。简单一句话，你如何从业务的各个层面、各个角度、各个环节去规划、设计。

这一项至关重要，因此，我再提一行给各位朋友强调一下。

第四，团队安排。有时我们是有了人才去安排事，但更多的时候是有了事才去“猎”人，我想我们的事业会两方面齐头并进，一方面，我们发起人具备什么样的关键经验和核心能力，另一方面，我们要从朋友或其它企业“挖掘”我们所需

要的人。团队安排的要点在于：与项目成功最关系的岗位一定要有合适的人。另外，对项目总需求人数有个估计，这样才能知道总的运作费用需要多少。

第五，认真阐述营销策略和可行手段。在商业计划书中不需要你做出一份可直接用于操作的营销计划书，但在这里，你要清楚地告诉投资人有效的营销策略、渠道、手段，既要节约，又要有效、高效。关于营销方面的书很多，这里不再赘述。

第六，现金流分析。对于新的事业，建议第一年按月或按季将资金使用和收入列出来（可用excel表来做这项工作），每月有一个资金余额一项，这样，你自己或投资人看起来就一目了然，免去了你痛苦的解释。当然，能做好的前提，还是你对业务合理的预期，对投入较为准确的估计，而这些，将是你将来向投资人要钱或谈判股权的焦点所在，理由，理由，合理，合理。

我们的一切业务，最终都将体现在资金流上，其实你不懂也不要紧，让懂的人给你按月讲解或解释清楚就好，然后，你会觉得，呵，原来财务如此简单！另外，因为你是股东，你也必须去懂一些基本的财务问题，为你的投资着想，建议你花三天时间学一下财务。

第七，融资方案策划与融资结构设计。这一点可能是大家比较困难的，倒不是做一个方案出来困难，而是难在设计出一个合理而又具有可操作性的方案。融资方案数十上百种，针对本项目设计一个或几个什么样的方案，每一个方案的融资结构如何安排，是否能满足相关投资人的投资回报和风险偏好要求等等，较难，建议你还是请教专业的人士，实在找不到，就找我们吧：鼎博泰投资顾问。

第八，风险分析与风险规避。很多人认为这是例行公事，大错特错！任何投资都有风险，把钱存银行没风险吗，有，银

行也会倒闭，银行实际利率去掉通货膨胀后可能是负的，等等。所以，你不要告诉我你的项目没有任何风险，相对的，低风险可能也意味着低收益。针对一个具体的项目，重点要从政策法律、技术进步、竞争、执行力、产业结构变化趋势等角度重点分析，并计划出因应对策。这个对策能说服你自己吗，若不能说服，重来！

第九，关于摘要。摘要很重要，商业计划书大多会有几十页，而投资人每天会看数十份类似的项目，因此，一定要精心设计一份三页以内的摘要。核心就是要把我前面介绍的内容揉成清晰、简明的介绍。另外，我建议各位朋友最好准备一份一目了然的融资ppt文件，其好处是，为投资人的眼睛着想，当然，最终也为你自己着了想。

## 商业计划书作用的说法篇三

为了确保商业计划书能“击中目标”，企业家的商业计划书应做到以下几点：

a□关注产品

b□敢于竞争

在商业计划书中，企业家应细致分析竞争对手的情况。竞争对手都是谁？他们的产品是如何工作的？竞争对手的产品与本企业的产品相比，有哪些相同点和不同点？竞争对手所采用的营销策略是什么？要明确主要竞争者的销售额、毛利润、收入以及市场份额，然后再讨论本企业相对于每个竞争者所具有的竞争优势，要向投资者展示，顾客偏爱本企业的原因是：本企业的产品质量好，送货迅速，定位适中，价格合适等等。在商业计划书中，企业家还应阐明竞争者给本企业带来的风险以及本企业所采取的对策与规避方法。

c□了解市场

商业计划书要给投资者提供企业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择购买本企业产品这一行为的影响，以及各个因素所起的作用。商业计划书中还应包括一个主要的营销计划，计划中应列出本企业打算开展广告、促销以及公共关系活动的地区，明确每一项活动的预算和收益。商业计划书中还应简述一下企业的销售战略：企业是使用外面的销售代表还是使用内部职员？企业是使用转卖商、分销商还是特许商？企业将提供何种类型的销售培训？此外，商业计划书还应特别关注一下销售中的细节问题。

#### d□明确表明行动方针

企业的行动计划应该是无解可击的。商业计划书中应该明确下列问题：企业如何把产品推向市场？如何设计生产线，如何组装产品？企业生产需要哪些原料？企业拥有那些生产资源，还需要什么生产资源？生产和设备的成本是多少？企业是买设备还是租设备？解释与产品组装，储存以及发送有关的固定成本和变动成本的情况。

#### e□充分展示你的管理队伍

把一个思想转化为一个成功的风险企业，其关键的因素就是要有一支强有力的管理队伍。这支队伍的成员必须有较高的专业技术知识、管理才能和多年工作经验，要给投资者这样一种感觉：“看，这支队伍里都有谁！如果这个公司是一支足球队的话，他们就会一直杀入世界杯决赛！”管理者的职能就是计划，组织，控制和指导公司实现目标的行动。在商业计划书中，应首先描述一下整个管理队伍及其职责，然而再分别介绍每位管理人员的特殊才能、特点和造诣，细致描述每个管理者将对公司所做的贡献。商业计划书中还应明确管理目标以及组织机构图。

#### f□出色的计划摘要

商业计划书中的计划摘要也十分重要。它必须能让读者有兴趣并渴望得到更多的信息，它将给读者留下长久的印象。计划摘要将是风险企业家所写的最后一部分内容，但却是出资者首先要看的内容，它将从计划中摘录出与筹集资金最重要的细节：包括对公司内部的基本情况，公司的能力以及局限性，公司的竞争对手，营销和财务战略，公司的管理队伍等情况的简明而生动的概括。如果公司是一本书，它就象是这本书的封面，做得好就可以把投资者吸引住。它会使投资商有这样的印象：“这个公司将会成为行业中的巨人，我已等不及要去读计划的其余部分了。”

## 商业计划书作用的说法篇四

在商业计划书中，应提供所有与企业的产品或服务有关的细节，包括企业所实施的所有调查。

这些问题包括：产品正处于什么样的发展阶段？它的独特性怎样？企业分销产品的方法是什么？谁会使用企业的产品，为什么？产品的生产成本是多少，售价是多少？企业发展新的现代化产品的计划是什么？把出资者拉到企业的产品或服务中来，这样出资者就会和风险企业家一样对产品有兴趣。

在商业计划书中，企业家应尽量用简单的词语来描述每件事。

商品及其属性的定义对企业家来说是非常明确的，但其他人却不一定清楚它们的含义。

制订商业计划书的目的不仅是要出资者相信企业的产品会在世界上产生革命性的影响，同时也要使他们相信企业有证明它的论据。

商业计划书对产品的阐述，要让出资者感到：“噢，这种产品是多么美妙、多么令人鼓舞啊！”



## 敢于竞争

在商业计划书中，风险企业家应细致分析竞争对手的情况。

竞争对手都是谁？他们的产品是如何工作的？竞争对手的产品与本企业的产品相比，有哪些相同点和不同点？竞争对手所采用的营销策略是什么？要明确每个竞争者的销售额，毛利润、收入以及市场份额，然后再讨论本企业相对于每个竞争者所具有的竞争优势，要向投资者展示，顾客偏爱本企业的原因是：本企业的产品质量好，送货迅速，定位适中，价格合适等等，商业计划书要使它的读者相信，本企业不仅是行业中的有力竞争者，而且将来还会是确定行业标准的领先者。

在商业计划书中，企业家还应阐明竞争者给本企业带来的风险以及本企业所采取的对策。

## 了解市场

商业计划书要给投资者提供企业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择购买本企业产品这一行为的影响，以及各个因素所起的作用。

商业计划书中还应包括一个主要的营销计划，计划中应列出本企业打算开展广告、促销以及公共关系活动的地区，明确每一项活动的预算和收益。

商业计划书中还应简述一下企业的销售战略：企业是使用外面的销售代表还是使用内部职员？企业是使用转卖商、分销商还是特许商？企业将提供何种类型的销售培训？此外，商业计划书还应特别关注一下销售中的细节问题。

## 表明行动的方针

企业的行动计划应该是无懈可击的。

商业计划书中应该明确下列问题：企业如何把产品推向市场？如何设计生产线，如何组装产品？企业生产需要哪些原料？企业拥有那些生产资源，还需要什么生产资源？生产和设备的成本是多少？企业是买设备还是租设备？解释与产品组装，储存以及发送有关的固定成本和变动成本的情况。

## 展示你的管理队伍

把一个思想转化为一个成功的风险企业，其关键的因素就是要有一支强有力的管理队伍。

这支队伍的成员必须有较高的专业技术知识、管理才能和多年工作经验，要给投资者这样一种感觉：“看，这支队伍里都有谁！如果这个公司是一支足球队的话，他们就会一直杀入世界杯决赛！”管理者的职能就是计划、组织、控制和指导公司实现目标的行动。

在商业计划书中，应首先描述一下整个管理队伍及其职责，然后再分别介绍每位管理人员的特殊才能、特点和造诣，细致描述每个管理者将对公司所做的贡献。

## 出色的计划摘要

商业计划书中的计划摘要也十分重要。

它必须能让读者有兴趣并渴望得到更多的信息，它将给读者留下长久的印象。

计划摘要将是风险企业家所写的最后一部分内容，但却是出资者首先要看的内容，它将从计划中摘录出与筹集资金最相干的细节：包括对公司内部的基本情况，公司的能力以及局限性，公司的竞争对手，营销和财务战略，公司的管理队伍

等情况的简明而生动的概括。

如果公司是一本书，它就象是这本书的封面，做得好就可以把投资者吸引住。

它给风险投资家有这样的印象：“这个公司将会成为行业中的巨人，我已等不及要去读计划的其余部分了。”

## 商业计划书作用的说法篇五

在商业计划书写完之后，风险企业家最好再对计划书检查一遍，看一下该计划书是否能准确回答投资者的疑问，争取投资者对本企业的信心。通常，可以从以下几个方面对计划书加以检查：

1. 你的商业计划书是否显示出你具有管理公司的经验。如果你自己缺乏能力去管理公司，那么一定要明确地说明，你已经雇了一位经营大师来管理你的公司。
2. 你的商业计划书是否显示了你有能力偿还借款。要保证给预期的投资者提供一份完整的比率分析。
3. 你的商业计划书是否显示出你已进行过完整的市场分析。要让投资者坚信你在计划书中阐明的产品需求量是确实的。
4. 你的商业计划书是否容易被投资者所领会。商业计划书应该备有索引和目录，以便投资者可以较容易地查阅各个章节。此外，还应保证目录中的信息流是有逻辑的和现实的。
5. 你的商业计划书中是否有计划摘要并放在了最前面，计划摘要相当于公司商业计划书的封面，投资者首先会看它。为了保持投资者的兴趣，计划摘要应写的引人入胜。
7. 你的商业计划书能否打消投资者对产品/服务的疑虑。如果需要，你可以准备一件产品模型。

商业计划书中的各个方面都会对筹资的成功与否有影响。因此，如果你对商业计划书缺乏成功的信心，那么最好去查阅一下计划书编写指南或向专门的顾问请教。

不现实的企业规划只会显示出风险企业家在经营方面缺乏足够的经验。即使该企业产品的纯利能达到40%，风险企业家也最好解释一下他将如何对付这一高利润行业所吸引来的竞争者。要避免这种不现实的错误，风险企业家应该做好筹资的准备工作，多了解顾客市场，多收集信息和数据，企业家应该了解这一点，即风险投资公司投资的客体是风险企业而不是产品/服务。那些既不能给投资者以充分的信息也不能使投资者激动起来的经营计划，其最终结果只能被扔进垃圾箱里。为了确保经营计划能“击中目标”，风险企业家应做到以下几点。

## 1. 关注产品

在经营计划中，应提供所有与企业的产品或服务有关的细节，包括企业所实施的所有调查。这些问题包括：产品正处于什么样的发展阶段？它的独特性怎样？企业分销产品的方法是什么？谁会使用企业的产品，为什么？产品的生产成本是多少？售价是多少？企业发展新的现代化产品的计划是什么？把投资者拉到企业的产品或服务中来，这样投资者就会和风险企业家一样对产品有兴趣。

## 2. 敢于竞争

在经营计划中，风险企业家应细致分析竞争对手的情况。竞争对手都是谁？他们的产品是如何工作的？竞争对手的产品与本企业的产品相比，有哪些相同点和不同点？竞争对手所采用的营销策略是什么？要明确每个竞争者的销售额、毛利润、收入以及市场份额，然后再讨论本企业相对于每个竞争者所具有的竞争优势，要向投资者展示，顾客偏爱本企业的原因是：本企业的产品质量好、送货迅速、定位适中、价格

合适等等，经营计划要使它的读者相信，本企业不仅是行业中的有力竞争者，而且将来还会是确定行业标准的领先者。在经营计划中，企业家还应阐明竞争者给本企业带来的风险以及本企业所采取的对策。

### 3. 了解市场

经营计划要给投资者提供企业对目标市场的深入分析和理解。要细致分析经济、地理、职业以及心动理等因素对消费者选择购买本企业产品这一行为的影响，以及各个因素所起的作用。经营计划中还应包括一个主要的营销计划，计划中应列出本企业打算开展广告、促销以及公共关系活动的地区，明确每一项活动的预算和收益。经营计划中还应简述一下企业的销售战略：企业是使用外面的销售代表还是使用内部职员？企业是使用转卖商、分销商还是特许商？企业将提供何种类型的销售培训？此外，经营计划还应特别关注一下销售中的细节问题。

### 4. 表明行动的方针

企业的行动计划应该是无懈可击的。经营计划中应该明确下列问题：企业如何把产品推向市场？如何设计生产线，如何组装产品？企业生产需要哪些原料？企业拥有哪些生产资源，还需要什么生产资源？生产和设备的成本是多少？企业是买设备还是租设备？解释与产品组装，储存以及发送有关的固定成本和变动成本的情况。

### 5. 展示你的管理队伍

把一个思想转化为一个成功的风险企业，其关键的因素就是要有一支强有力的管理队伍。这支队伍的成员必须有较高的专业技术知识、管理才能和多年工作经验，要给投资者这样一种感觉：“看，这支队伍里都有谁！如果这个公司是一支足球队的话，他们就会一直杀入世界杯决赛！”管理者的职

能就是计划、组织、控制和指导公司实现目标的行动。在经营计划中，应首先描述一下整个管理队伍及其职责，然后再分别介绍每位管理人员的特殊才能、特点和造诣，细致描述每个管理者将对公司所做的贡献。经营计划中还应明确管理目标以及组织机构图。

## 6. 出色的计划摘要

经营计划中的计划摘要也十分重要。它必须能让读者有兴趣并渴望得到更多的信息，它将给读者留下长久的印象。计划摘要将是风险企业家所写的最后一部分内容，但却是出资者首先要看的内容，它将从计划中摘录出与筹集资金最相干的细节：包括对公司内部的基本情况，公司的能力以及局限性，公司的竞争对手，营销和财务战略，公司的管理队伍等情况的简明而生动的概括。如果公司，是一本书，它就像是这本书的封面，做得好就可以把投资者吸引住。它会给风险投资家有这样的印象：“这个公司将会成为行业中的巨人，我已等不及要去读计划的其余部分了。”