

撰写商业计划书的过程(通用5篇)

在现代社会中，人们面临着各种各样的任务和目标，如学习、工作、生活等。为了更好地实现这些目标，我们需要制定计划。怎样写计划才更能起到其作用呢？计划应该怎么制定呢？以下是小编为大家收集的计划范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

撰写商业计划书的过程篇一

日子如同白驹过隙，不经意间，很快就要开展新的工作了，写好计划才不会让我们努力的时候迷失方向哦。计划怎么写才不会流于形式呢？以下是小编精心整理的如何撰写标准的商业计划书，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

简明扼要地介绍公司的产品或服务

介绍公司的主营业务，公司所处阶段等基本情况，对公司经营历史业绩进行总结。阐述公司的经营宗旨、经营目标、价值观和远景规划等公司基本的问题，让读者清楚公司的经营理念。

介绍公司的产品或服务，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。着重分析本公司的产品或服务所具有的与众不同的特点和市场定位，让投资者确信公司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，对于技术性公司而言，最好把公司的研发能力进行一定的描述，证明公司具有持续发展的能力。因为投资者投资的期限可能比较长，他必须相信公司具有持续的发展和变革的能力来应付市场的变化，才会做出长期投资的决定。

展示管理团队

事在人为，只有团队具有不败的信念，不断的更新理念，企业成功的可能性才较大。宁可选择一流的团队、二流的产品，而不选择二流的团队、一流的产品，这充分说明投资者对团队的重视程度。所以商业计划书中要对公司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。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。

具有市场前景广阔、具有竞争优势或难以复制的商业模式，制定详尽的营销计划是打动投资者的关键因素。因此商业计划书必须对公司的市场定位、市场容量、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；分析现有和将来的竞争对手，他们的优势和劣势，以及相应的本公司的优势和战胜竞争对手的方法，对目标市场制定出营销计划，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。

对行业背景分析可运用宏观环境分析[pest]方法。对宏观环境因素做分析，不同行业和企业根据自身特点和经营需要，分析的具体内容会有差异，但一般都应对政治、经济、技术和社会这四大类影响企业的主要外部环境因素进行分析。

对企业竞争环境分析也必不可少。“五力”模型是由迈克尔·波特于20世纪80年代初提出的用于竞争战略的分析的模型，可以有效地分析客户的竞争环境。五种力量模型将大量不同的因素汇集在一个简便的模型中，以此分析一个行业的基本竞争态势。五种力量模型确定了竞争的五种主要来源，即同一行业的公司间的竞争，潜在进入者的威胁，替代品的威胁，供应商和购买者的讨价还价能力。

商业计划书中应该具体描述融资金额及融资方式，融资前后

的资本结构表以及规划投资者退出的途径及回报预测。

财务计划和分析

对资金的来源及运用进行规划，对收入、成本及现金流量进行预测，对投资价值进行衡量。在投资评估方面可以运用的方法包括静态回收期法、净现值法、内部收益率法等。静态回收期是指投资支出从现金流入中得到补偿（回收）的所经历的年数。前一种方法不考虑货币的时间价值。在考虑货币时间价值的情况下，现金流入的现值与初期投入资金额的差额称为净现值（npv）在考虑要求的回报率、经济寿命周期、每年现金流入金额之后，得出净现值为正，则项目可行。内部收益率法找出的是使现金流入的现值等于投资现值的回报率。

千万不要为了获得风险投资而隐瞒或者缩小风险，这将会使风险投资商失去对你的信任。商业计划书应向投资者说明项目的风险因素及应对风险的措施。

一是技术风险：开发风险、转化应用风险、技术寿命风险。

二是行业及市场风险：行业周期、行业外部环境、市场接受时间及程度。

三是财务风险：规模扩大的后续资金支持、投资的退出。

四是管理风险：决策风险、组织人事风险。

第一：在行业分析部分，用大的行业市场容量代替细分行业市场容量

商业计划书中最常见的是用大的行业来代替细分行业，或者用其他地区代替本地区等假借概念的错误。比如，用整个游戏软件行业的分析代替手机游戏行业，用服装制衣行业的分

析代替制服行业，用一线城市房地产数据代替本地房地产发展分析等。之所以这样做，有细分行业数据不容易收集的原因外，显而易见，整体行业或者发达地区的规模数据要比子行业或其他地区大很多，也好看得多。但这种处理手法相当拙劣，给投资人的印象很不好，而且这部分内容一般是放在计划书比较靠前的位置，投资人在无法找到自己所需要的可信行业分析数据时，很可能因为手中项目太多而放弃继续读下去。

第二：未对竞争对手和竞争态势给予细致的调查分析

企业在任何领域经营必然遇到竞争者，哪怕是全新的商业模式，也将会遭遇对手的挑战。投资人的收益不仅与被投资方是否做得好有关，也与其竞争对手的强弱变化具有紧密联系。因此，同行中的前三、五位的竞争对手的情况分析，以及对于投资前景的判断和项目收益预测是必不可少的。

很多融资方在撰写商业计划书时，存在回避或不愿意正视竞争对手的倾向，轻描淡写地处理市场竞争分析，不仅误导了投资方，也麻痹了自己。经常看到融资方在计划书中写着“没有竞争对手”或随便提到几个同行企业，并没有针对性地就所涉及业务领域进行对比分析。对于经验丰富的投资人而言，不会轻易相信这样的分析。即便是利基市场，也只有暂时的平静。如何有的放矢地对待已有的竞争者，提出有效防范未来竞争者进入的对策，是确保投资方利益、降低投资风险的必要环节。

第三：对项目的赢利估计过于乐观或者依据不足

商业计划书的收益预测部分往往是“水分”最大的地方。融资方无论出于何种目的“掺水”，投资方总希望能把多余的水分挤掉。这种局面有点儿像市场里的讨价还价。商业计划书中的收益预测通常超过实际可达目标值的一倍以上，有些更高达两三倍。融资方自己做的收益预测往往离实际情况很

远，创业者的预测高估程度超过已有该行业经历的企业。

高估收益往往也和行业分析不足有关。很多商业计划书在预测收益时，只是简单地将行业总量数据乘以一个比例，比如理想中的市场占有率。但总量数据本身就超过细分行业数据时，再加上对市场的过分乐观，就不难理解为什么得出的数据高得离谱了。在常见的商业计划书里，收益预测部分往往是最简略的部分，很多只是一张简单的两三行的报表，未提供预测的假设条件或依据，年度间的增长似乎也是按照简单的增长率计算的。这样的收益预测既无法令投资方信服，也无法依此计算投入和回报。

第四：文字内容要与财务模型紧密连接，不要貌合神离

投资者对商业计划书的反应，最终将聚焦在财务模型上。商业计划书上所有的文字描述，必须支撑财务模型；财务模型其中的数据，要很好地在文字描述中找到依据。与财务模型无关的内容，尽量少写，使内容更精简。

第五：没有投资退出方式的考虑

对于投资者来说，无论是股权投资还是债权融资，目的只有一个，就是在某个时间段内要保本并达到期望的赢利水平。投资人并不会永远与企业捆绑在一起的，甚至从本质上讲，投资就是为了成功地退出，而且退出越快越可以提高资金使用效率并产生更大的增值。没有提出明确的投资退出方式和期限的项目计划书，被认为是不完整的，就像一篇文章少了结尾，是不合格的。

一般来说，为了使公司值得信赖，争取到投资方的资金支持，要在可靠的市场增长预测数的基础上，估算出企业在若干年后的价值，并选择对投资人最有利而各利益相关方都能够接受的方式，如上市、回购、再出售等让投资人获利后退出本金。甚至在最保守的情况下，还要考虑公司清盘时给投资人

带来的可能损失和补救办法。

撰写商业计划书的过程篇二

当你选定了创业目标与确定创业的动机之后，而在市场、伙伴、人脉等各方面的条件都已准备妥当或已经累积了相当实力，这时候，就必须提出一份完整的商业计划书，商业计划书是整个创业过程的灵魂，详细记载了一切创业的内容，包括创业的种类、融资方式、阶段目标、财务预估、行销策略、可行性分析、内部管理规划等，在创业的过程中，这些都是不可或缺的元素。

但是，商业计划书并不是只写给vc/pe的，同时也是写给自己看的，你必须搞清楚市场机会到底藏在哪儿？产品又该如何设计？如何让人们更乐意于购买你的产品？谁在和你竞争？你如何为自己准备足够的客户资源？使企业从开始创立，就有源源不断地销售收入？你将如何去管理公司？你打算招多少个员工？如何给他们分派工作？又如何设立部门？又如何要快速在市场中扩大规模？你准备在产品开发、人员使用、办公地点租用、购买开业所需的物品上花费多少钱？这些都要有一个清晰的预测。

华经纵横认为商业计划书并不是只写给vc/pe的，同时也写给自己的，让自己有一个清晰的执行思路。

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

撰写商业计划书的过程篇三

说明：

本文档主要系统性阐述了商业计划书的撰写步骤、具体的工作要求以及有关撰写技巧，可以帮助创业者科学有效的进行商业计划书的筹备以及撰写，并理解与掌握相关的工作要求与技巧。当然，应用过程中，建议创业者将本文档与《商业计划书内涵》、《商业计划书内容结构与要求》、《商业计划书模板》等文档结合阅读或者使用，效果则更佳。

目录

撰写商业计划书的过程篇四

委托方(甲方)：

承接方(乙方)：

甲、乙双方经友好洽谈和协商，甲方决定委托乙方房屋进行地砖、墙砖铺设，订立本协议，以共同恪守。

一、工程地点：____区____街____单元____室

二、形式结构：____层式____室____厅____厨____卫

三、工程项目：

1、四个房间(两卧室、两客厅)地面铺设8080瓷砖，打地角线，

要求平整;一个厨房,一个卫生间墙面2540铺瓷到顶,留出吊顶空间,边角打磨,地面铺3030瓷砖,要求平整;两个阳台地面铺设3030瓷砖,要求平整。

2、未尽细节的之处,由甲方提出方案,商量确定。

四、承包方式:甲方按乙方要求必须保证装修期间的所需材料(乙方需提前通知甲方),和施工期间的午餐供应,乙方负责施工装修。

五、质量标准:施工质量要符合安全要求,装修质量不得低于同一施工类型的装修标准,双方认可。工程竣工验收合格后,3个月内因乙方施工出现质量问题,乙方负责无偿返工。

六、工程造价:材料由甲方提供,甲方支付乙方装修人工费_____元人民币。

八、本协议一式两份,甲乙双方各执一份,具有相同效应。

发包方(盖章): _____

承包方(盖章): _____

发包方电话

承包方电话

_____年____月____日

_____年____月____日

撰写商业计划书的过程篇五

创业型企业获得风险投资的支持,是至关重要的,而策划一

份有价值商业计划方案则是取得融资的重要前提和保障。目前国内95%的咨询公司无法真正帮助创业者理顺并纠正创业型企业的商业模式和发展战略问题，大多仅仅充当于“代笔者”而已。而国内一流的咨询公司则不同，他们会成为创业团队一分子，甚至不断的反思和挑战创业团队原有商业模式，并提出自己的独立观点和建议，进一步完善创业型公司的商业模式和发展规划，只有更加完善的商业方案，才能最终获得投资机构的青睐，融资成功。这种一流咨询公司的工作理念发源于上海华然投资咨询有限公司团队。

商业计划书，是创业型公司为了获得投资机构资金支持，在经过前期对项目科学地调研、分析、搜集与整理有关资料的基础上，根据一定的格式和内容的具体要求而编辑整理的一个向投资者全面展示公司和项目目前状况、未来发展潜力的书面材料。

商业计划书应浓缩企业之精华，反映商业之全貌。它必须让风险投资者有兴趣，并渴望得到更多的信息。主要包括以下几项内容：

- 1、公司概况
- 2、产品服务
- 3、管理团队和组织架构
- 4、研究与开发
- 5、行业与竞争
- 6、商业模式
- 7、营销策略

8、融资说明

9、财务计划与分析

10、风险因素

11、退出机制

一份好的商业计划书可以迅速帮助创业型企业获得投资方的兴趣，并会让潜在投资机构愿意与创业团队直接沟通进一步了解企业的核心商业模式。获得投资机构的资金是每一家创业企业的重要需求，目前的经济环境中，只有迅速获得资金支持的创业型企业，才有可能在竞争激烈的市场环境中迅速崛起，依托并购扩张，占据垄断的市场地位。根据华然咨询的经验，在互联网行业，任何一种新的商业模式的出现，如果创业企业未能在一年内获得市场领先地位，则其将会失去市场先入者的优势，最终会被其他竞争对手取代。因此能否获得资金支持并迅速占据市场领导者地位，对于创业型企业的生死存亡是及其关键的。

商业计划书除了满足融资需要之外，华然咨询认为，其实真正有价值的商业计划书应该是可以帮助创业团队重新审视新公司的商业模式是否正确，梳理一个具有可操作性的未来发展方案，待投资机构的资金到位后，创业团队仍能够将商业计划书的发展规划继续执行下去，而并非放到一边，从此不在过问。这是目前大多数创业者和咨询公司经常忽略的环节。

创业团队往往只有明确的商业模式，并没有很明确的商业计划方案，也没有专业的人员去落实撰写这些方案计划书。一般咨询公司的作用就是将创业团队的脑子里的商业计划落实到文本中，基本上是重复创业团队本身的观点和思想，对于创业型企业来说，仅仅是一个代笔者，95%咨询公司的工作

都只是满足这种功能。国内一流的咨询公司则不同，他们会成为这个创业团队一份子，甚至不断的反思和挑战创业团队原有商业模式，并提出自己的独立观点和建议，进一步完善创业型公司的商业模式和发展规划。因为只有更加完美的商业模式和发展规划，才能最终获得投资机构的青睐，融资成功。这种一流咨询公司的工作理念发源于上海华然投资咨询有限公司。

上海华然投资咨询有限公司作为一家提供战略咨询和并购咨询的机构，能够站在宏观和微观的角度去审视整个项目的优势与不足，充分发掘创业型公司的核心竞争力，弥补创业团队本身意识死角。华然咨询将作为创业团队的一员，通过独立的第三方视角，结合多年众多创业型项目的咨询经验，给予创业型公司以极大的智力支持。

华然咨询团队不会成为一个简单的代笔者，我们的咨询顾问将会重新理解或定义创业型公司的商业模式，与创业团队一起梳理公司的未来发展规划和财务计划，只有经过不断挑战的模式才具有信服力。华然咨询在整个商业计划书撰写过程中，会完全融入创业型公司的方方面面，使商业计划书的每一章节，都能够体现出项目的价值所在。

我们的团队成员很多具有创业经验，能够充分理解和认知到创业型公司的需求。同时，华然咨询将会利用自身的中国商业数据中心的并购融资项目信息平台，向百余家投资机构推荐符合要求的创业型公司项目，促其迅速获得资金支持，实现创业型公司与投资机构的双赢。