的商业计划书要求技术的可行性技术的市场性(汇总5篇)

制定计划前，要分析研究工作现状，充分了解下一步工作是在什么基础上进行的，是依据什么来制定这个计划的。计划可以帮助我们明确目标，分析现状，确定行动步骤，并制定相应的时间表和资源分配。这里给大家分享一些最新的计划书范文，方便大家学习。

的商业计划书要求技术的可行性技术的市场性篇一

商业计划书是开展商业活动、筹集资金和拓展市场的必要前提。作为一份重要的商业文件，商业计划书不仅需要具备详尽的市场研究、完善的财务预测，更需要表现出企业家的思维方式和实现目标的决心。本文将针对我对商业计划书的探究心得体会进行总结和分享。

第二段：商业计划书的核心信息

商业计划书的核心信息包括三大部分：企业介绍、市场分析和财务预测。企业介绍一般分为以下几方面：公司背景、管理团队、产品服务、营销策略等。市场分析则主要从行业总体、竞争对手、消费者需求、销售渠道等方面入手提供全面、真实的市场分析。注意：在做市场分析时一定要客观，切记夸大地描绘市场，否则反而会博得不信任。财务预测一般包括资金需求、资金投资、三年市场预测情况等方面。商业计划书结束后，企业家一定要勇于担当，从纸面计划走向现实执行。

第三段：商业计划书的写作技巧和注意事项

商业计划书的写作过程需要繁琐的管理，其中主要的技巧和注意事项包括以下方面。首先，要清晰描述自身产品服务质

量和竞争优势。其次，在寻找投资人时要注意他们在行业上的知名度、出资能力以及是否有留给创业者的话语权。然后，在写商业计划书时，创业者一定要放平心态，认真考虑项目缺点及可能出现的风险，并考虑如何降低投资风险。最后，创业者在绘制商业计划书时，更要把握市场需求动态，掌握好产品变革方向和市场需求，重点考虑和分析竞争对手个性化市场策略、销售创意方案、网络营销等。

第四段：商业计划书落实策略

商业计划书的落实是商业计划书的最重要部分。在落实计划时，企业家要以市场需求和创新能力为主轴，发挥企业家的创意，不断推进创新产品研发工作。同时，也要重视把握消费者体验、维护消费者利益、以消费者需求为核心，不断提高消费者满意度。同时，要加强金融、法律、企业治理等方面的建设，做好财务管理、内部控制和审计监督工作。

第五段：总结

商业计划书是商业成功路程中的重要环节，需要考虑市场和投资环境、企业宏观计划、具体市场战略等具体项目。创业者需要注重市场策划、营销创意、深入了解竞争对手、把握行业趋势等方面的笃学、拼搏研究，开拓视野，善于使用一系列创意、商业心理学、网络营销等生产力工具。最终，创业者可以根据自身理念、市场动态、投资人期望等方面权衡考虑、灵活适应发展起伏，达成更为成功的商业成果。

的商业计划书要求技术的可行性技术的市场性篇二

商业计划书是一份为了想要开始一项新的业务或扩展现有业务的企业而编写的书面计划。在创业和发展企业的过程中，商业计划书扮演了至关重要的角色。在我的经验中，我认为编写商业计划书并不是一件简单的事情。仅凭想法不足以成为一份成功的计划书。经过不断的实践和总结，我对于商业

计划书有了自己的一些心得和体会。

第二段：确定目标和目的

在编写商业计划书时，首先要明确自己的目标和目的。不同的企业需要的商业计划书可能会不同。企业家们需要确定自己想要通过商业计划书实现什么样的目标。例如，有些企业可能需要更多的投资，而另一些企业可能希望更好地收集客户反馈，因此在编写商业计划书时应该有所不同。

第三段：详细阐述公司的愿景和使命

在商业计划书中，企业家们需要详细阐述自己的公司愿景和使命。这是一个使公司定位更清晰并帮助新客户和投资者更好地了解公司的重要步骤。企业家需要说明他们的商业目标是为了什么，以及他们如何与客户交互以实现这些目标。

第四段：市场调查和竞争分析

在编写商业计划书时，必须对市场进行调查和竞争分析。早期调查和分析可以帮助企业家们更好地理解他们的目标市场和竞争对手，以及如何在竞争激烈的市场环境中生存下来。此外，企业家们还应该分析自己的优势和不足，以及如何使自己在竞争环境中更具有竞争力。

第五段：财务计划和预算分析

在商业计划书中，财务计划和预算分析是不可或缺的部分。财务计划包括预算，应收账款，应付账款等，这些将有助于企业家们了解项目的商业规模和投资成本，以及他们需要在预定时间内达到的业务目标。此外，企业家需要详细说明如何将资金投资到项目中，以最大程度地减少成本并最大化收益。

结束语：

商业计划书不仅是一个长期的工具，而且也是替代您的愿景和计划的文件。企业家需要花费时间来完成一份全面的商业计划书，并对其不断完善和更新，以确保他们的公司在努力实现自己的目标时保持清晰的方向。我的这些经验和体会，仅仅是为了帮助有志于创业的人们更好地理解商业计划书的基本要素和步骤，并不断进步实现自己的目标。

的商业计划书要求技术的可行性技术的市场性篇三

商业计划书时间通常需要5—15工作日，收费范围人民币1—10万元，视项目难度而异，客户根据我公司提供的详细资料清单，提供项目基本信息，然后双方达成初步意向后可查看现场，或直接签订合同实施。

（以上仅适用于普通生产型项目，大项目或特殊行业项目，具体价格需根据项目适当调节）

□□process□

商业计划书编写业务，北京总公司

朝阳区：

咨询二部：

（1）北京东南四环南路53号（小武基桥北），林达海渔广场地面及地下均有停车位

（2）657，740，29，605，974等17条公交线路，东南四环内，北京欢乐谷西对面。

一、执行总结

是商业计划的一到两页的概括。包括：

1、本商业（business）的简单描述

2、机会概述

3、目标市场的描述和预测

4、竞争优势

5、经济状况和盈利能力预测

6、团队概述

7、提供的利益

二、产业背景和公司概述

1、详细的市场描述，主要的竞争对手，市场驱动力

2、公司概述应包括详细的产品/服务描述以及它如何满足一个关键的顾客需求。

3、一定要描述你的进入策略和市场开发策略

三、市场调查和分析

这是表明你对市场了解程度的窗口。一定要阐释以下问题：

1、顾客

2、市场容量和趋势

3、竞争和各自的竞争优势

4、估计的市场份额和销售额

5、市场发展的走势（对于新市场而言，这一点相当困难，但一定要力争贴近真实）

四、公司战略

阐释公司如何进行竞争，它包括三个问题

1、营销计划（定价和分销；广告和提升）

2、规划和开发计划（开发状态和目标；困难和风险）

3、制造和操作计划（操作周期；设备和改进）

五、总体进度安排

公司的进度安排，包括以下领域的重要事件

1、收入

2、收支平衡点和正现金流

3、市场份额

4、产品开发介绍

5、主要合作伙伴

6、融资

六、关键的风险、问题和假定

1、创业者常常对于公司的假定和将面临的风险不够现实

2、说明你将如何应付风险和问题（紧急计划）

3、在眼光的务实性和对公司的潜力的乐观之间达成仔细的平衡

七、管理团队

1、介绍公司的管理团队。一定要介绍各成员与管理公司有关的教育和工作背景

2、注意管理分工和互补

3、最后，要介绍领导层成员，商业顾问以及主要的投资人和持股情况

八、企业经济状况

介绍公司的财务计划，讨论关键的财务表现驱动因素。一定要讨论如下几个杠杆：

1、毛利和净利

2、盈利能力和持久性

3、固定的、可变的和半可变的成本

4、达到收支平衡所需的月数

5、达到正现金流所需的月数

九、财务预测

1、包括收入报告，平衡报表，前两年为季度报表，前五年为年度报表

2、同一时期的估价现金流分析

3、突出成本控制系统

十、公司能够提供的利益

北京办公室详细位置——朝阳区

北京办公室外景照——朝阳区

山东分公司办公详细位置

山东办公窗口外部实景图

山东办公窗口内部实景图

河北分部办公详细位置

行车路线

朝阳区办公室：

（1）北京东南四环南路53号（小武基桥北），林达海渔广场地面及地下均有停车位

（2）657，740，29，605，974等17条公交线路，东南四环内，北京欢乐谷西对面。

的商业计划书要求技术的可行性技术的市场性篇四

【导语】本站的会员狼鳳情缘为你整理了“商业计划书范文-商业计划书”范文，希望对你有参考作用。

1、摘要内容

计划摘要一般要包括以下内容：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成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）企业的市场在哪里，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”

2、产品介绍

作为一个公司，就应该有他自己的品牌，有了自己的品牌才可能进一步拓展自己的市场，获得最大的利益。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。

3、人员组织

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。

4、市场预测

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。

5、营销策略

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。

6、制造计划

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。

7、财务规划

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。

8、商业构架

说明

商业计划书一般包括如下十大部分的内容：

执行总结

是商业计划的一到两页的概括。包括：

1、本项目的简单描述（亦即电梯间陈词）

2、机会概述

3、目标市场的描述和预测

4、竞争优势

5、经济状况和盈利能力预测

6、团队概述

7、提供的利益

产业背景和公司概述

1、详细的市场描述，主要的竞争对手，市场驱动力

2、公司概述应包括详细的产品/服务描述以及它如何满足一个关键的顾客需求。

3、一定要描述你的进入策略和市场开发策略

市场调查和分析

这是表明你对市场了解程度的窗口。一定要阐释以下问题：

1、顾客

2、市场容量和趋势

3、竞争和各自的竞争优势

4、估计的市场份额和销售额

5、市场发展的走势（对于新市场而言，这一点相当困难，但一定要力争贴近真实）

公司战略

阐释公司如何进行竞争，它包括三个问题

1、营销计划（定价和分销；广告和提升）

2、规划和开发计划（开发状态和目标；困难和风险）

3、制造和操作计划（操作周期；设备和改进）

总体进度安排

公司的进度安排，包括以下领域的重要事件

1、收入

2、收支平衡点和正现金流

3、市场份额

4、产品开发介绍

5、主要合作伙伴

6、融资

关键的风险、问题和假定

1、创业者常常对于公司的假定和将面临的风险不够现实

2、说明你将如何应付风险和问题（紧急计划）

3、在眼光的务实性和对公司的潜力的乐观之间达成仔细的平衡

商业计划书简短范文

【热门】商业计划书

商业计划书精选

【推荐】商业计划书

商业计划书范本

的商业计划书要求技术的可行性技术的市场性篇五

商业计划书是指一份包含了商业计划的书面文件，是一份完整的商业战略和规划的呈现，是小企业获得资金的主要途径之一。在如今日新月异的商业环境中，一个良好的商业计划

书可以帮助创业者实现自己的理想，并吸引到投资人将资金注入其项目。因此，商业计划书在创业者的创业过程中扮演着重要角色，制定出良好的计划书成为了创业者们必须要面对的难题。下文将详细讲解个人对商业计划书的心得体会。

次段：商业计划书的撰写流程

在准备商业计划书时，创业者们需要经历以下几个基本步骤：

一、明确商业目标和规划内容。

二、进行市场调查和分析，了解市场环境、行业趋势、目标人群等方面的信息。

三、制定销售和市场策略。

四、确定项目的财务计划，包括成本计划和资金筹措计划等。

五、总结核心内容并撰写商业计划书。

以上流程可以帮助创业者明确思路、提高工作效率，将商业计划书撰写得更为详尽、吸引人，使投资人对其项目产生更大兴趣。

第三段：制作商业计划书的技巧

1、尽量突出独特性，使商业计划书有较强的可读性；

2、简洁明了，尽量避免使用太多的专业术语；

4、对图表中的数字、表格的指引要充分理解；

5、要避免敷衍了事，要有数据和相关案例；

6、在市场分析广度上尽量广泛、深入；

7、向潜在合作伙伴展示最好的数据。

用以上的技巧撰写出来的商业计划书不仅可以提高其可读性，还可以凸显出自己项目的优势，使得自己的项目可以获得更多关注和投资。

第四段：商业计划书中的错误

虽然撰写商业计划书十分重要，但是如果拖延时间制作，或者忽略一些重要的内容，那么其效果可能适得其反。以下是一些常见的商业计划书错误:

1、内容过于乐观，没有充分考虑到风险；

2、重点过分强调概念，忽略了具体可操作的信息；

3、结构混乱，没有多层次的结构，从商业计划书文件的层次上来说，有点难以下手；

4、没有考虑到市场调查和市场政策的进一步实施。

在撰写商业计划书时，要时刻记着这些错误，并予以避免。

第五段：结语

撰写商业计划书不是单纯地把基础信息添加进去，它应该一份有生命力、有想象力的文书，能够更好的表达自己的项目思想并吸引更多关注。更重要的是，这份文书能够帮助我们去寻找正确的方向。希望以上内容对于创业者在撰写商业计划书这一方面有所帮助，并能够通过商业计划书获得更好的创业成功。