

# 2023年商业计划书标准格式(优质5篇)

时间就如同白驹过隙般的流逝，我们又将迎来新的喜悦、新的收获，让我们一起来学习写计划吧。什么样的计划才是有效的呢？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。

## 商业计划书标准格式篇一

近年来，随着各种先进技术在电网中的广泛应用，智能化已经成为电网发展的必然趋势，发展智能电网已在世界范围内形成共识。

所谓智能电网，就是将先进的传感测量技术、信息通信技术、分析决策技术、自动控制技术和能源电力技术相结合，并与电网基础设施高度集成而形成的新型现代化电网。

作为智能电网构建中的关键设备之一——断路器，在整个智能电网发展中起着非常重要的作用。因此，华经纵横认为，智能电网断路器项目的市场前景十分广阔。

- 一。 公司概况描述
- 二。 公司的宗旨和目标
- 三。 公司目前股权结构
- 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及退出方案）

十二。 财务分析

1、 财务历史数据

2、 财务预计

3、 资产负债情况

一。 公司的宗旨

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

一。 技术描述及技术持有

二。 产品状况

- 1、 主要产品目录
- 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

### 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

#### 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

#### 五。市场趋势预测和市场机会

## 六。行业政策

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

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

一。概述营销计划

二。销售政策的制定

三。销售渠道、方式、行销环节和售后服务

四。主要业务关系状况

五。销售队伍情况及销售福利分配政策

六。促销和市场渗透

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。

## 九。 市场开发规划， 销售目标

### 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

### 七。 投资抵押

### 八。 投资担保

### 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

### 十三。 杂费支付

#### 一。 股票上市

#### 二。 股权转让

#### 三。 股权回购

## 四。股利

### 一。资源风险

### 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

### 九。管理风险

### 十。破产风险

### 一。公司组织结构

### 二。管理制度及劳动合同

### 三。人事计划

### 四。薪资、福利方案

### 五。股权分配和认股计划

### 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

## **商业计划书标准格式篇二**

多奇美精品店(明码标价)

- (1)人性化设计
- (2)特色经营
- (3)简单时尚

包括以下内容:

1. 皮包
2. 垂饰
3. 手镯项链
4. 民族娃娃

5. 扎染布袋

6. 簪

7. 手机配件

8. 梳状镜

以锻炼身体为目的，通过不断提升自己来实现自己的目标。

优质的服务，精美的产品，优惠的价格，首先考虑的是互利

以客户为中心，以客户满意为宗旨，通过客户满意，最终实现公司经营理念的推广。

### (a) 市场需求分析

目前，针对我们开发区的情况，中国软院有70多家企业，8000多人，人口七层以上。过年过节，生日聚会，礼物是必不可少的，尤其是一些女孩子喜欢的漂亮礼物，人们越来越追求时尚。但是我们开发区没有提供这方面的店铺。步行街只有两个摊位经营一些品种不到十几个的小精品，购买其他商品。

### (二) 目标群体分析

1. 在校学生是一个很大的消费群体，追求时尚，花钱大方。
2. 对于在工厂工作的人来说，女生也喜欢一些生活需要的装饰品或者东西。
3. 情侣，他们需要特别的礼物，有的需要现实，有的需要惊喜。

### (三) 竞争对手分析

目前开发区没有精品。它为我们提供了经营精品店的绝佳市场机会。只要我们能抓住这些市场机会，改善许多商业缺陷，发展自己的特色，那么我们很有可能成功。

1. 在开发区步行街租两个摊位，长5米，宽米，面积
2. 帐篷店(收费)用于下午5点到11点开店；
3. 货架类似于普通精品店，可以摆放更多的商品，主要是使其轻便，便于收藏；
5. 放点音乐，制造气氛，吸引客户。

1、如何吸引客户，让客户选择你的商品？

2. 如何让客户购买你的商品？

3. 如何保证你的采购渠道？

(1) 选址: 外立面开在开发区闹市区。这个小区人很多，附近有几个小区，几百户人家。开发区没有民族特色的精品，需要开发。

(2) 目标市场定位: 大众可接受的特色精品店。客户群体: 上班族+学生+恋人+其他。

(3) 店铺布局定位: 古典与现代之间的定位，既要保证商品上架一目了然，也要保证给人美感，非常实惠。

(4) 商店中的商品分为三类:

1 专业领域(具有民族特色等。)

2 情侣区(时尚实用等。)

3销售类(特价、特别推荐等)

(5)销售模式:采用记分卡。

(6)订单服务模式:根据客户要求,对于不在货架上的商品,打印几份目录,由客户采购订购,在一定时间内交付给客户。

启动资金约23000元,具体安排如下:

(1)租用2个展位:120元/月

(2)购买帐篷、货架、装修费用:5000元

(3)聘请兼职文员工资(1个月):500元

(4)买三轮车的费用:3000元

(5)购买音响、音箱:500元

(6)首付款:1万元

(7)营运资金:2000元

(8)其他费用:1000元

合计:22120元左右

## 商业计划书标准格式篇三

1、营业执照影印本

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、主场调查表
- 6、预估分析表
- 7、各种财务报表及财务预估表

商业计划书范文

## 1、商业计划书计划摘要

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”。

## 2、产品（服务）介绍

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、人员及组织结构

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。

### 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。

## 商业计划书标准格式篇四

第一页bp□一句话的形式呈现出来我们是干什么的。我们是airbed&breakfast□这是第一点。

### 二、痛点

第二点，我们就直接陈述目前这个市场存在的一些需求和痛点。目前我们游客出行住宿的时候存在在的问题：价格方面比较高。我们住的酒店都是统一的标准，很难体验到当地的风土人情，很多房东有很多闲置的房屋，他们怎么样去产生价值。

因为这是双边的需求，所以双边都存在痛点。

### 三、解决方案

那第三页就告诉大家，我是怎么样解决这个问题的。我通过这个解决方案可以让用户省钱，可以让房东赚钱，然后在旅游的过程当中你又可以体验到当地的风土人情和文化。

## 四、市场规模

那我们告诉大家这个需求和解决方案之后，要告诉大家的内容是说这个市场的规模到底有多大。我们用两页片子告诉大家，这个市场的规模以及对未来的展望。

## 五、产品

然后我们再向你详细陈述，我这个产品的形态是什么。我同时，也会告诉你我们是怎样赚钱的，我们的商业模式是怎么样的。我们有未来非常好的商业预期，我也会告诉你说，我对未来的推广方案和计划是什么样的。

## 六、竞争对手

还有我们在这个市场当中的竞争对手有哪一些？跟他们相比，我们的特点和优势是在哪里？

## 七、团队

还有包括我们这个团队是由哪些人构成的，他们分别负责哪个模块，他们自己的经验是在哪里？对于我们实现这个项目的价值在哪里？然后我们又说，除了这个运营的数据之外，我们还有一些媒体对我们的报道，用户对我们的反馈。

现在很多企业都想走资本市场，一份商业计划书是第一印象，接下来内容是以一个投资人的视角，告诉大家应该怎么样写一份商业计划书。一般标准的融资分为三个阶段，第一是融资准备阶段(写bp)[]第二是市场推介阶段(见投资人)，第三是尽职调查阶段(投资人给了ts之后对你和你的合作伙伴进行调查了解)，今天我们先来梳理一下如何书写一份投资人喜欢的商业计划书(就是传说中的bp)[]

商业计划书的几个要点：

首先它也是一句话描述做的事情，对项目的描述。

第二，呈现出目前的目标用户的痛点和问题到底是什么？今天是用什么样的方式来解决这些问题的？有哪些可以提升的地方？然后第三个就是我们是怎么解决这个问题？我们的价值所在。我们给出具体产品的展示以及具体的场景，然后告诉他，为什么我们现在去解决这个问题比较好，以及我们的市场规模是多大。还有我们对于竞争的分析是怎么样，以及我们这个产品是怎么样发展的，产品的路径是怎么样？我们的盈利模式如何，我们的定价，我们的销售和分销是怎么样。还有最终，我的团队是哪些人来做这件事情的，同时我们会加上一些财务的预期内容。

在这个系列的内容当中，我们的每一节都用了非常短的篇幅告诉你，如何去写一个好的商业计划书，它的内容是什么，它的呈现形式是怎么样，具体的案例是怎么样。如果在写商业计划书的过程当中遇到的问题或者困难，也欢迎你和我们进行交流。

希望这个系列的内容能够提供很多有价值的内容给你，能够帮助你写出一个非常出色优秀的商业计划书，能够让你尽快地获得你的融资，能够尽快实现你的创业梦想！

## 商业计划书标准格式篇五

坐厕类：

绝招一：好座便的釉面发亮，很滑，用手摸一摸就能感觉出来，好座便比较重，瓷密度比教高，吸水率低，用手指敲一下，“当，当”直响！

绝招二：绝招二：如何量坑距，弄清了下水管道结构之后，接下来就该为座便的出水量坑距，座便一般分为横排、地排两种出水，横排只能安装直冲座便，地排可以选择直冲或虹

吸，具体得看管道结构。横排的距离一般都是180mm□地排的距离稍微复杂一点，有200mm□305mm□400mm□580mm等多种。测量很简单，从排水管的正中间到墙的距离就是坑距，横排的测量方法也是一样。

绝招三：虹吸分四种，下面说说虹吸的分类，虹吸因为冲洗效果比直冲的好，水封高，隔臭效果好，所以在市场上得到大力推广。虹冲分四种如图5所示，冲落式虹吸，这个是最基本的虹吸，其他虹吸都是从这种形式演变出来的。这种虹吸没有喷射辅冲孔，发生虹吸的水位要比喷射虹吸高一点，要超过图中蓝线的位置，才能发生虹吸，冲水量也比喷射虹吸多一点。

浴缸类：

一、浴缸的材质分类：

浴缸按照现在市场上所出售的材质分类主要包括陶瓷缸、木桶、铸铁缸、亚克力浴缸□abs浴缸、再生料及珠光板等。珠光板是最近几年才开始流行的材料，是在原来亚克力板材的基础上生成。

二、浴缸的选购：

1、双裙缸及单裙缸在选择长度时一定要注意浴缸的长度与高度所形成的矩形对角线的长度不能超过两平行墙的内空距离，不然的话理论上是可以的，但是实际在浴缸买回来后安装的时候就出现问题啦，会出现放到卫生间没有办法调头横放的情况，当然此种情况也不是没有解决的办法，如果想安装更长一点的浴缸，想充分利用有限的卫生间面积，不想留有一点空位可以采用订做拆装裙的方式来解决。（拆装裙就是裙边可以活动拆下来，这样浴缸在没有装裙边前放到卫生间调好头，再在卫生间中把群组装上去就可以啦）

## 资料

水槽类：

1. 水槽的材质：水槽也称作厨盆，材质要用标号为304的钢材来制造才行，因为304的钢材含碳量较低，因此钢质的柔韧性较好，可以毫不夸张的说，这种钢材，普通的子弹都打不穿。目前进入百安居的几家品牌的水槽都选用的是304的钢，水槽的厚度一般为1.0mm
2. 水槽的生产方式：水槽主要有两种方式来生产，一种是用水流一次性冲压而成，还有一种是焊接而成，焊接中又分底部拼焊，中间对焊，轮焊等一次冲压而成的水槽为首选，它的密封性不错，但这种水槽的深度没有焊接的深，通常深度不超过18mm而焊接的深底最深能达到21mm所以顾客朋友们要选深一点的水槽，一定要注意焊接的密封性程度 如何。
3. 水槽的底部有无保护层：水槽的底部添加保护层是用来静声和防冷凝水的。较好的涂层是用砂浆将水槽反面整体喷涂的，普通的是用一个橡胶垫片贴在底部，也能起到静声效果。
4. 水槽的尺寸：长度倒没什么问题要注意的，但宽度是非常重要的，宽度要参考橱柜台面的宽度，标准台面宽度为55cm和60cm两种，但凡事有特殊，老房子的台面50cm的居多55cm的台面所选的水槽宽度应在45cm以内60cm的台面所选的水槽宽度只要不超过50cm都能安装，但50cm的台面所选的水槽宽度就比较窄了，最宽不能超过41cm这一点是非常重要的。
5. 水槽的安装方式：有两种，台上式和台下式，所以水槽就有了台上盆和台下盆两种盆，一般都是做成台上式的，但最近些年台下式风悄悄刮来，台下式比较美观，给人一种清爽

的感觉，台面打理起来较为轻松，但橱柜公司做台下式要多收加工费。通常台上盆都既能做成台上式，又能做成台下式，而台下盆只能做成台下式。

- 6. 水槽的表面处理方式：水槽经过表面处理之后，防油污的能力大大加强，常见的是磨砂面，珍珠雅银面，漩涡面，各有各的特点。水槽的下水配件：水槽的下水管子要选取pvc水管才好。