

2023年商业计划书的撰写原则 如何撰写商业计划书(实用5篇)

光阴的迅速，一眨眼就过去了，很快就要开展新的工作了，来为今后的学习制定一份计划。写计划的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？下面是我给大家整理的计划范文，欢迎大家阅读分享借鉴，希望对大家能够有所帮助。

商业计划书的撰写原则篇一

一份良好的商业计划包括附录在内一般20-40页长，过于冗长的商业计划反而会让人失去耐心。整个商业计划的写作是一个循序渐进的过程，可以分成五个阶段完成。

第一阶段：商业计划构想细化，初步提出计划的构想。

第二阶段：市场调查，和行业内的企业和专业人士进行接触，了解整个行业的市场状况，如产品价格、销售渠道、客户分布以及市场发展变化的趋势等因素。可以自行进行一些问卷调查，在必要时也可以求助于市场调查公司。

第三阶段：竞争者调查确定你的潜在竞争对手并分析本行业的竞争方向。分销问题如何？形成战略伙伴的可能性？谁是你的潜在盟友？准备一份一到两页的竞争者调查小结。

第四阶段：财务分析，包括对公司的价值评估。必须保证所有的可能性都考虑到了。财务分析量化本公司的收入目标和公司战略。要求详细而精确地考虑实现公司所需的资金。

第五阶段：商业计划的撰写与修改，所收集到的信息制定公司未来的发展战略，把相关的信息按照我们上面的结构进行调整，完成整个商业计划的写作。在计划完成以后仍然可以进一步论证计划的可行，并根究信息的积累和市场的变化不

断完善整个计划。

一个成功的商业计划应该具有结构清晰、风格一致、通俗易懂、避免使用含糊的用语、具有艺术性的页面等特点。另外在写作的过程中还要避免一些常见的弊病：

弊病一：自我为中心，无的放矢，对行业的市场状况缺乏分析很多人在在作商业计划的过程中往往是从自身的角度出发，长篇大论在说明自己要作什么，偏偏对自己的产品和服务有没有市场，产品的销售渠道如何缺乏必要的分析。要知道顾客才是上帝，只有以客户为中心的产品和服务才会获得人们的认可。同时，不分析行业环境和市场给人的感觉是计划者本身对行业的了解有限，使投资者的信心大打折扣。

弊病二：对市场过分乐观，或者进入一个拥塞的市场有些计划者会拿出一些与产业标准相去甚远的数据来预测公司未来的市场份额，得出过分乐观的结果。又或者进入一个拥塞的市场，交一份不专业的创业计划。

弊病三：不分析竞争对手的情况通常都应该分析竞争对手的情况，包括行业内的现有企业、本公司的一些替代产品以及新技术的更新换代等方面。在现今的市场中，竞争是永远存在的，不分析竞争对手的情况会对公司未来面临的危机缺乏认识。

弊病四：缺乏可行的盈利模式很多的商业计划对公司未来运行收入来源的描述非常的模糊，像今年年初互联网行情高涨时候靠讲故事的办法获得投资者认可的机会不多，稳健的投资者终究最关心的仍然是公司未来的盈利前景。

弊病五：财务预测没到盈亏平衡年份尽管对未来财务状况的预测主观性很强，但是进行足够的预测告诉投资者可能的盈利时间仍然是十分必要的。在很多商业计划中，有的财务计划只告诉投资者未来12个月中资金的使用，这显然是不够的。

给人的印象是公司的前景难以预料，现今总是处在流出阶段。

时代的发展是迅速的，因此，市场的变化也是无常的，所以，一份好的商业计划书应当也能够跟随着市场的变化进行不断的调整。虽然说一份好的商业计划书并不能保证你的创业项目一定会取得成功，但是，有计划的前进当然会比无计划的前进更容易找到目标，也就更容易接近成功。

商业计划书的撰写原则篇二

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：产品的定义、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

商业计划书的撰写原则篇三

受托人：_____

签订方式：_____

经双方友好协商，达成如下委托合作协议：

第一条委托标的：委托人委托受托人撰写_____项目（以下简称拟上项目）的商业计划书。该商业计划书主要用作_____融资。

第二条委托人需提供或明确如下具体资料或事项：

1. 项目承担单位概况，拥有哪些特定资源，如政府关系、市场渠道、特定客户等；
2. 项目承担单位资产负债情况、前三年经营业绩；
3. 项目承担单位现有主要产品的经营情况；
4. 项目承担单位在拟上项目上有何独特资源，项目本身专利等技术壁垒详细说明；

5. 项目的工艺流程;
7. 拟上项目的行业市场分析;
8. 拟上项目的各种政府批文及其它证明文件;
10. 资金使用计划;
11. 公司管理团队介绍, 主要管理人员简历(总经理, 营销副总, 总工等);
12. 及时提供其它受托方认为非常重要的相关资料。委托方应于本协议签订后_____日内将以上资料提供齐全, 并交给受托方。

第三条本商业计划书应至少包括但不限于如下内容:

- 第一篇: 项目背景;
- 第二篇: 项目承担单位概述;
- 第三篇: 项目产品及技术;
- 第四篇: 行业及市场分析;
- 第五篇: 产品竞争战略与营销计划;
- 第七篇: 财务分析;
- 第八篇: 融资及退出;
- 第九篇: 风险分析;
- 第十篇: 结论

第四条委托期限自_____年_____月_____日至_____年_____月_____日止。此期限自客户首付款进入受托方帐户之日起，到受托方将计划书初稿交给委托方之日起止。因委托方原因造成时间拖延，则交稿时间顺延。

第五条关于投资商的提供：受托方向委托方提供可能对本项目有特别兴趣的_____家投资商情报资料，供项目方融资之用。在项目融资成功后，若融资资金直接或间接来源于所提供投资商，则委托方应在融资资金到位之日起5日内向受托方支付_____元融资服务费，大写_____元。

第六条费用支付方式：

本次商业计划书撰写服务费用总额为_____元人民币，委托方应在双方签约后_____日内支付费用总额的_____%，即_____元；在交付商业计划书（中文）初稿后_____日内支付费用总额的_____%，即_____元；在交付商业计划书（中文）正稿后_____日内支付费用总额的_____%，即_____元。受托方应在最后一笔费用支付完毕后_____个工作日内将计划书正本电子版交付委托方，同时将精选出的投资商情报资料发送给委托方。

第七条违约责任：

若受托方收了费用后不履行撰写商业计划书的义务，则受托方应按已经支付金额双倍返还给委托方。若委托方不按本合同约定支付相关款项，则受托方可以拒绝继续服务，并有要求委托方偿付其余款项的权利，委托方还应按未履约金额的一倍支付罚金。

第八条合同争议的解决方式：

本合同在履行过程中发生争议，由双方当事人协商解决；协商不成，可申请_____仲裁委员会仲裁，或直接向_____人民法院起诉。

第九条本合同一式两份，由双方签字生效。

委托人（签章）：_____受托人（签章）：_____

商业计划书的撰写原则篇四

日期：_____日期：_____

甲乙双方为了发挥双方的优势，根据《中华人民共和国合同法》，经双方充分协商，依平等自愿、等价有偿的原则，达成如下协议：

一、委托事项

1、乙方接受甲方委托，负责就_____工程项目(以下称该工程项目)，引荐甲方和该项目的建设单位直接洽谈，向甲方提供关于该工程项目的重要信息，并最终促成甲方与建设单位签订该工程项目的承包施工合同。

2、“居间成功”是指甲方与建设单位就该项目签订书面的工程承包施工合同。

二、甲方义务

1、甲方负责提供真实的资质证书、营业执照等相关资料；负责和建设单位进行合同谈判。

2、如果居间成功，则由甲方全面履行和建设单位所签订的承包施工合同。甲方因履行施工合同而产生的权利和义务，与乙方无关。

3、如果居间成功，则甲方应按本合同约定，向乙方支付居间报酬。如果未及时支付，则每日按未按时支付金额的1%向乙方承担违约金。

三、乙方的义务

1、乙方必须向甲方提供有关该工程项目的信息，协助甲方对该工程项目进行实地考察。

2、乙方承诺向甲方提供的关于该工程项目的上述信息真实可靠。

3、乙方在甲方与建设单位进行合同谈判期间，应尽到作为居间人的谨慎和诚实义务，负责本项目承包合同的支付，资金按时到账顺利完成本施工项目。

四、居间报酬的计算方法、支付时间和支付方式

1、本项目居间报酬为工程承包施工合同金额的____%。

2、居间报酬在甲方与乙方引荐的建设单位签订工程项目承包施工合同后，按施工合同的付款期限及比例来支付报酬金额。

3、甲方可以转账或现金的方式支付。

五、居间费用的承担

1、居间费用是指乙方为完成委托事项实际支出的必要费用由居间人负担。

2、甲方预付资金人民币____万元，在甲方确定本次施工合同不能签订成功自原撤出后10日内，乙方应当全额退返给甲方。如乙方不能按时返还，甲方可以采取一些合法手段来追款。

六、保密事项

- 1、甲乙双方均应充分保守本协议所涉及的商业秘密。
- 2、双方不得以其在居间过程中获取的商业秘密做出不利对方的任何行为，否则有权要求对方承担违约责任。

七、合同终止

- 1、如果居间成功，项目全部完工，本合同完全履行完毕后终止。
- 2、甲乙双方协议解除合同或有其他法定事项时，本合同终止。

八、争议解决方式

如发生合同争议，双方协商解决；协商不成，双方同意在该工程项目所在地人民法院诉讼解决。

九、其他事项

- 1、乙方不得将本合同委托事项进行转委托。
- 2、本合同一式贰份，双方各持一份，双方签字盖章后生效。

日期：_____日期：_____

商业计划书的撰写原则篇五

首先，请让我们来看看商业计划书[**business plan**]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[**business plan**]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。