最新商业计划书的关键点(精选6篇)

计划在我们的生活中扮演着重要的角色，无论是个人生活还是工作领域。写计划的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？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。

商业计划书的关键点篇一

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。

商业计划书的关键点篇二

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”。

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。

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。

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。

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。

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。

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。

商业计划书的关键点篇三

商业计划书是一个既重要又复杂的工具，用于帮助创业者在开展业务前规划和规避风险。随着我越来越深入地了解商业计划书的本质，在这篇文章中，我想分享一些我在学习商业计划书时的认识和体会。

第二段：学习过程中的认识

在学习商业计划书时，我逐渐意识到商业计划书不是单纯的一个文档，而是一个标准的商业计划，其需要突出商业模式、市场分析、竞争对手和经济预测等方面的内容。这个过程需要考虑多个因素，如计划的财务预算、监管的要求、管理的指导和核查的标准，因此商业计划书需要仔细制定。

此外，我还意识到商业计划书的重要性。商业计划书是创业者展示自己的机会，向投资者、股东和筹资者表达自己的方案。它是推销自己想法的一个重要工具。因此，商业计划书应该简洁扼要，准确明确地回答投资者的问题。创业者必须证明自己的策略，证明自己具备迅速执行的能力，证明这个商业模式会带来利润和成功。

第三段：编制商业计划书的步骤

在学习商业计划书的编制过程中，我学到了许多关于如何完成这项任务的技巧。1.确定你的商业模式，这是商业计划书最关键的部分。2.市场分析和策略地位，这要求一个对市场的了解，以便识别潜在投资机会。3.描述公司及其管理层的背景和最高管理层策略，这让投资家了解公司的可信度和成长潜力。4.金融计划，这是商业计划书中最重要的一部分。它展示公司在时间轴上的表现和预计股金流。5.结论，这是一个强调商业模式，市场战略和成长计划的总结。

第四段：遇到的挑战

学习商业计划书的过程并不容易，因为它涉及到广泛和复杂的财务和管理概念。我发现自己最大的挑战是综合应用它们，知道如何解决关于股东和客户的问题，以及如何计算面向股东和客户的资产和负债。

此外，商业计划书编制期间的时间管理也是一个挑战。它需要所有重要元素的深入研究，以便确保创业者能够成功的展示自己的机会。

第五段：总结

学习商业计划书的过程，让我得以提升自己的创业技能和管理经验，也让我意识到了我在过程中的弱点和挑战。商业计划书是一个系统性的过程，需要深入研究和细致的管理。在编制商业计划书过程中，我们应该不断理解运营模式和预测因素，注意描述和分析市场、估计人员和技术需求以及融资选择、监管和管理标准等问题。只有这样，我们作为创业者才能在市场上获得成功，做一个优秀的企业家。

商业计划书的关键点篇四

企业做一个项目，肯定不能够随随便便的就决定了。写一份商业计划书给董事长或者总经理看是最基本的程序，然后再将这份商业计划书给我们的投资方看。写商业计划书前首先你需要把商业计划书的含义给弄清楚咯：

商业计划书的含义是怎样的

商业计划书是一份全方位描述企业发展的文件，是企业经营者素质的体现，是企业拥有良好融资能力、实现跨式发展的重要条件之一。一份完备的商业计划书，不仅是企业能否成功融资的关键因素，同时也是企业发展的核心管理工具。

商业计划书是企业或项目单位为了达到招商融资和其它发展目标之目的，在经过对项目调研、分析以及搜集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，向投资商及其他相关人员全面展示企业项目目前状况及未来发展潜力的书面材料;商业计划书是包括项目筹融资、战略规划等经营活动的蓝图与指南，也是企业的行动纲领和执行方案。

商业计划书首先是把计划中要创立的企业推销给了风险企业家自己。 其次，商业计划书还能帮助把计划中的风险企业推销给风险投资家，公司商业计划书的主要目的之一就是为了

筹集资金。

商业计划书是目前市场应用最多的应用写作文体之一。

商业计划书的关键点篇五

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。

商业计划书的关键点篇六

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。

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。

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当前的销售额，企业当前的资金投入和准备进军的市场领域及管理团队与资源。

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。

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。

列举企业当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。

包括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。

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。