商业计划书撰写技巧

## 一、模块布局和撰写技巧

**1、执行概要的重要性**（黄金段位突出亮点、路演PPT 的雏形）

**2、数据、图片、关键词、逻辑主线**（不重复、不宏观、图文结合、主线清晰）

**3、为什么做？怎么做？做到哪里？核心竞争力？**（吃透主要模块）

**4、完整模块有哪些？**（1 封面 2 目录 3 执行概要 4 市场痛点分析 5 产品及运营模式 6 运营现状 7 核心竞争力 8 风险分析及应对措施 9 swot 分析（可选）10 财务分析 11 团队成员介绍12 未来计划 13 附录附件）

## 二、执行概要如何写？

**1、用一段话直击目前的市场痛点，介绍你为什么做这个项目，做这个项目的原因是什么？**

（为什么做？）

**2*、*用一段话介绍你是怎么解决上述的痛点、问题。**（怎么做？路线具体明确，言简意赅。产品技术或商业模式）

**3*、*用一段话介绍项目的经营现状。**（做到哪里？证明有想法、有落实、能落地。产品模型、

技术量产、专利申请、销售量、营业额、利润额、带动就业人数、得到认可：包括大赛获奖、领导肯定等）

**4*、*用一段话介绍你的竞争优势。**（核心竞争力，内保护、外对比）

（如果是红旅赛道，则要介绍项目的可持续性发展，证明你可以一直做下去，资金、人才等资源何以为继、何以再生。）

**5*、*团队介绍**（可选，在黄金段位，除非成员或者导师够厉害、有足够的知名度和影响力才写，不然就不用。）

## 三、市场痛点分析（市场背景、项目背景）

**1*、*阐述问题的现状**（情景带入、配图说明、简单易懂、形成刺激和共鸣。问题现状描述； 受影响人群的数量、分布以及其它属性。）

**2*、*问题产生的根本原因**（为下一章节介绍产品及运营模式做铺垫，深入、客观、逐一分析清楚）

**3*、*目标客户分析**（数量、分布、需求程度、购买力等）

## 四、产品及运营模式（产品技术服务、商业模式）

**1、产品介绍**（用什么样的技术实现什么样的功能，该功能又解决了市场痛点中的哪个问题。分点介绍清楚，具体明确。可配产品模型图或现实产品图辅助说明。）

**2、运营模式介绍**（以核心产品为中心构建切实可行的商业模式，将项目涉及到的对象以及

关系有效地结合，形成商业模式图。商业模式图+文字注释。）

**3、盈利模式介绍**（在运营模式中，具体哪个环节可以赚钱，分点逐一讲清楚。如果该盈利点已有数据，可小行字进行说明，增强可信度，也丰富内容。）

## 五、运营现状（目前做出的成绩、文字+配图）

**1、产品进度**（模型、专利、量产、销量）

**2、金额**（销售额、利润）

**3、带动就业人数**（团队规模）

**4、得到认可**（参赛获奖、领导肯定、媒体报道等）

**5、红旅赛道项目**（重点描述服务对象在没你们之前和有你们之后发生的巨大变化、反差， 配图说明。收入增加、带动就业、废物利用等方面进行前后对比，数据量化具体。）

## 六、核心竞争力（优势、特点，如果红旅赛道，则介绍项目的可持续性发展）

**1、内保护**（自身技术保护或独特资源优势，别人模仿不了。）

**2、外对比**（比较市面上直接竞品、替代品，性价比等各项指标优势突出，竞争力强。）

**3、红旅赛道可持续性发展**（讲清楚资金、人才等项目运行所需资源如何获取和再生，证明项目可以一直做下去。同时项目运行模式可复制。）

## 七、营销策略（具体方法、具体目标）

**1、不要简单线上线下结合**（真正实践，必有具体可行的销售策略，不要笼统概括。）

**2、重要的、有成效的三种即可**（营销策略不是记流水账，最有效的三种即可。）

**3、方法有效，配以数据说明。**（如果该策略已有奏效，可配上成果说明，更显真实有效。）

## 八、风险分析及应对措施（客观分析、具体应对、指导实践）

**1、风险分析**（资金、交易、人才、管理等现实运营中已经出现或者可预见的风险进行客观、深入分析，不要流于形式，正确看待风险存在，及时做好应对方案，是一个团队成熟的表现。）

**2、应对措施**（一个风险分析对应一个应对措施，抗风险方案不仅使策划书更加真实，同时

有效的解决措施更可以用于指导实践，及时规避各种风险。填坑能力是一个团队强大与否的表现。）

## 九、SWOT 分析（S 优势、W 劣势：团队、项目本身内部分析得出；O 机会：外部利好的政策和社会环境；T 威胁：外部阻碍、竞争替代。）

**1、S 优势**（从团队、项目本身分析总结得出。专业、成本、人力、获得的支持等。）

**2、W 劣势**（从团队、项目本身分析总结得出。经验、资金等。）

**3、O 机会**（外部环境，利好的政策和社会环境分析。）

**4、T 威胁**（外部环境，遇到的阻碍、竞争替代等。）

## 十、财务分析及预测

**1、制作明细表**（负责人将已经发生的、未发生预测的所有收入、支出的项目名称、发生时间、数量、对应金额，按照年份进行制作明细表，财务人员根据明细表制作资产负债表、现金流量表等各财务表格）

**2、财务数据合理范围内膨胀、不要图方便凑整数。**

**3、财务数据要符合规律**（第一年，各项成本投入大，且业务模式不成熟，收入少，第一年一般都是不会盈利太多；第二年，基础投入减少，业务逐渐成熟，收入增多，一增一减，略微亏损或盈利，或收支平衡；第三年，盈利。很多初创团队熬不过第一年。）

**4、财务流水、缴税证明、转账截图可以作为辅助，增强可信度，丰富内容。**

## 十一、团队成员介绍（学生成员、指导老师、创业顾问）

**1、照片要求**（头像不要浮夸、修饰，也不是非得证件照，选择工作投入状态时的照片。）

**2、在校表现介绍点到即止**（获得奖学金、担任学生干部并不能说明你能做好这个项目，因此最高奖学金、最高级别学生干部各一项即可，切勿贪多。）

**3、主要介绍哪些内容**（专业：所学专业跟项目直接相关，鼓励学以致用、专创结合；履历经验：做过跟项目相关、相似的工作，证明你做这个有经验、提高可信度；任职贡献：在项目团队担任什么职务，主要负责哪块，具体做出哪些成绩，必须具体、量化。）

**4、导师介绍要求**（介绍与项目直接相关的专业研究、工作经验，以及他在该领域的知名度和影响力；有参与项目运营，并且做出贡献，可具体量化，由他直接或间接产生的成果都可以。鼓励师生结合，不仅在挂名指导，更在参与。）

## 十二、未来发展计划（6 月、1 年、2 年，具体手段达到具体目标）

**1、短期、可实现**（不用三、五年，甚至十年的长远规划，大学生创业能熬过一年的不多。短期能实现的目标，更容易调动团队的积极性和奋进心。）

**2、具体方法达到具体目标**（切勿我们即将、应该、要等表述方式，直接用具体的方法实现具体可量化的目标，铿锵有力，底气十足。）

## 十三、附录附件

**营业执照、代表意义的合同和订单、数据调研、专利软著商标证书、获奖证书、1000万元及以上已获投资或者年收证明、带动就业情况等。**

**附录：各类附件证明材料**

各类商业（项目）计划书撰写注意事项

一、“创意组”商业计划书撰写注意事项

**1．充分体现项目创新性。**应突出原始创意的价值，不鼓励模仿；体现互联网技术、方法和思维；在销售、研发、生产、物流、信息、人力、管理等方面有突破和创新。

**2．商业模式阐述清晰。**强调设计的完整性与可行性，完整地描述项目的商业模式，评测其盈利能力推导过程的合理性；在机会识别与利用、竞争与合作、技术基础、产品或服务设计、资金及人员需求、现行法律法规限制等方面具有可行性；在调查研究方面，考察行业调查研究程度，项目市场、技术等调查工作是否形成一手资料，不鼓励文献调查，强调田野调查和实际操作检验。

**3．重视项目团队建设。**阐述管理团队各成员的教育和工作背景、价值观念、擅长领域，成员的分工和业务互补情况；公司的组织构架、人员配置安排是否科学；创业顾问，寻求的主要投资人和拟分配的持股情况；对战略合作企业及其与本项目的关系，团队是否具有实现这种突破的具体方案和可能的资源基础。

**4．带动就业前景情况分析**。对综合考察项目发展战略和规模扩张策略的合理性和可行性；预判项目可能带动社会就业的规模等情况的分析和预判。

二、“初创组”商业计划书撰写注意事项

**1．充分体现商业性。**在经营绩效方面，重点考察项目存续时间、项目的营业收入、税收上缴、持续盈利能力、市场份额等情况，以及结合项目特点制定合适的市场营销策略，带来良性的业务利润、总资产收益、净资产收益、销售收入增长、投资与产出比等情况；在商业模式方面，强调项目设计的完整性与可行性，并给出完整的商业模式描述，以及在机会识别与利用、竞争与合作、技术基础、产品或服务设计、资金及人员需求、现行法律法规限制等方面需具有可行性；在成长性方面，重点阐述项目目标市场容量大小及可扩展性以及该项目是否有合适的计划和可能性（包括人力资源、资金、技术等方面）支持其未来5年的高速成长。

**2．创新性。**应突出原始创意的价值，不鼓励模仿；体现互联网技术、方法和思维；在销售、研发、生产、物流、信息、人力、管理等方面有突破和创新。

**3．团队情况。**主要阐述管理团队各成员有关的教育和工作背景、价值观念、擅长领域，成员的分工和业务互补情况；公司的组织构架、人员配置以及领导层成员；创业顾问，主要投资人和持股情况；战略合作企业及其与本项目的关系。

**4．带动就业前景。**对项目增加社会就业份额；发展战略和扩张的策略合理性，上下产业链的密切程度和带动效率等情况阐述。

三、“成长组”商业计划书撰写注意事项

**1．充分体现项目的商业性。**围绕经营绩效方面，重点阐述项目存续时间、项目的营业收入、税收上缴、持续盈利能力、市场份额等情况，以及结合项目特点制定合适的市场营销策略，带来良性的业务利润、总资产收益、净资产收益、销售收入增长、获得机构或个人股权投资轮次、投资与产出比等情况；在商业模式方面，强调项目设计的完整性与可行性，并给出完整的商业模式描述，以及在机会识别与利用、竞争与合作、技术基础、产品或服务设计、资金及人员需求、现行法律法规限制等方面需具有可行性；在成长性方面，重点阐述项目目标市场容量大小及可扩展性以及该项目是否有合适的计划和可能性（包括人力资源、资金、技术等方面）支持其未来5年的高速成长。

**2．团队情况。**主要阐述管理团队各成员有关的教育和工作背景、价值观念、擅长领域，成员的分工和业务互补情况；公司的组织构架、人员配置以及领导层成员；创业顾问，主要投资人和持股情况；战略合作企业及其与本项目的关系。

**3．创新性。**突出原始创意的价值，不鼓励模仿；体现互联网技术、方法和思维；在销售、研发、生产、物流、信息、人力、管理等方面有突破和创新。

**4．带动就业前景。**阐述要点包括项目增加社会就业份额；发展战略和扩张的策略合理性，上下产业链的密切程度和带动效率。