# 商业计划书 商业计划书完整版(8篇)

来源：网络 作者：蓝色心情 更新时间：2024-06-20

*时间流逝得如此之快，前方等待着我们的是新的机遇和挑战，是时候开始写计划了。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的计划吗？下面是小编带来的优秀计划范文，希望大家能够喜欢!商业计划书商业计划书完整版篇一项目单位：项目负责人：1、在未取得\*\*\*\*公...*

时间流逝得如此之快，前方等待着我们的是新的机遇和挑战，是时候开始写计划了。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的计划吗？下面是小编带来的优秀计划范文，希望大家能够喜欢!

**商业计划书商业计划书完整版篇一**

项目单位：

项目负责人：

1、在未取得\*\*\*\*公司的书面许可前，收件人不得将本计划书的内容复制，泄露或散布。

2、收件人若无意投资或合作本计划所述项目，应尽快将本计划书完整退回。

目录：

二、企业介绍：

1、企业宗旨：

2、企业的基本情况：

a、a、企业名称；b、成立时间；

c、注册地点；d、经营场所；

e、企业的法律形式：有限责任公司；

f、公司法人代表；g、注册资本；

h、主要股东： i、股份比例、b、a、企业未来发展的计划；

b、企业的发展方向和发展战略

3、企业的发展阶段：介绍说明企业发展的不同时期，a、初创时期，发展早期，稳定发展期，扩张时期的情况。

b、可能出现的企业兼并，企业重组情况，企业产品的市场占有情况。

三、产品/服务介绍

1、产品/服务的概况：产品/服务的概念，性能，特性，用途及其先进性，创新性和独特性。

2、产品/服务的竞争力和市场前景：说明企业的产品/服务与同类产品/服务相比的优缺点，消费者选择使用这种产品/服务的可能性及原因，这种产品与服务的市场空间大小。

3、产品/服务的研发/提供过程：企业的研发成果和成果的先进性；是否通过有资质的机构鉴定；是否获得有关部门或机构的奖励；是否参与制定产品的行业标准，质检标准；是否采用何种方式改进产品的质量和性能；企业是否开发新产品的计划。

4、产品成本分析：产品研发费用，设备购置成本，开发人员薪资成本，每件产品的实际成本。

5、产品的品牌和专利：企业为保护自己的产品采取了何种保护措施；产品拥有哪些专利，许可证或者与已申请专利的厂家签订了哪些协议。

四、创业团队：

1、介绍创业团队的基本情况

2、介绍创业团队成员尤其是创业核心成员的特长和有关教育，工作背景以及主要投资人和以上人员的持股情况。

五、市场预测：

3、目标顾客和目标市场的详细准确的情况。

六、制造计划：

3、产品的工艺和质量：

a、产品的生产制造过程，采用何种工艺，工艺流程如何，各工艺流程的质量控制计划和指标计划。

b、主要原材料，设备部件，关键零配件等生产必需品的供货渠道的稳定性，可靠性，质量如何。

c、正常生产条件下，产品的正品率，次品率可控制在何种范围，如何保证新产品进入规模生产时的稳定性和 可靠性。

七、营销策略：

1、了解产品/服务市场以及销售方式和竞争条件

2、说明市场机构和营销渠道的选择

3、营销队伍的组建，构成和管理

4、建立稳定销售网的的策略

5、制定促销计划和广告策略、6、价格决策和策略

八、财务规划：

1、创业计划书的条件假设（财务规划与企业的生产计划，人力资源计划，营销计划密不可分）

2、现金流量表，资产负债表，损益表

4、现金收支分析，资金来源和使用

九、风险评估：

1、政策风险：国家政策的调整和变化导致产品发展和产业格局的变化有可能给企业带来的政策性风险。

2、不可预见的风险：一些不可预见的事件（战争，\*\*，天灾人祸，大规模流行疾病）也可能导致企业的经营，发展面临风险。

3、市场风险：国际和国内市场环境的改变，行业竞争的加剧等市场环境的变化也会给企业带来经营，发展的风险。

1、企业发展分为几个阶段，每个阶段的重点工作是什么？

2、企业的短，中，长期发展计划是什么？

**商业计划书商业计划书完整版篇二**

美国一位著名的风险投资家曾经说过，“邀请人们投资或加入一家风险企业就像向一位离婚的女性求婚，而不像和一个女孩的初恋。双方各有各的打算，光靠空头承诺是没用的。”对于寻求资本的风险企业来说，商业计划书是企业的电话名片。商业计划书的质量往往决定了投资交易的成败。

在商业计划中，风险企业家应该仔细分析竞争对手的情况。竞争对手是谁？他们的产品是如何工作的？竞争对手的产品和自己的产品有什么异同？竞争对手采取的营销策略有哪些？需要明确每个竞争对手的销售额、毛利、收入和市场份额，然后讨论这个企业相对于每个竞争对手的竞争优势。有必要向投资者表明，客户更喜欢这个企业，因为它的产品质量好，交货快。商业计划书要让其读者相信，这家企业不仅是行业内的强劲竞争对手，也是未来确定行业标准的领导者。在商业计划书中，企业家还应明确竞争对手带来的风险以及企业采取的对策。

商业计划应该为投资者提供对目标市场的深入分析和理解。需要仔细分析经济、地理、职业和心理因素对消费者选择购买其产品行为的影响，以及各种因素所起的作用。商业计划书还应包括一个主要的营销计划，该计划应列出企业打算开展广告、促销和公关活动的领域，并具体说明每项活动的预算和收入。商业计划书还应简要描述企业的销售策略:企业是否使用外部销售代表或内部员工，企业是否使用经销商、分销商或加盟商，企业将提供何种销售培训。另外，商业计划书要特别注意销售的细节。

要将一个想法转化为一个成功的风险企业，关键因素是要有一支强大的管理团队。这个团队的成员必须具备较高的专业技术知识、管理能力和多年的工作经验，给投资人这样一种感觉:“你看，这个团队里有谁！如果这个公司是足球队，他们永远进不了世界杯决赛！”经理的职能是计划、组织、控制和指导公司的行动以实现其目标。在商业计划书中，我们首先要描述整个管理团队及其职责，但接下来要介绍每位经理的特殊才能、特点和造诣，详细描述每位经理将对公司做出的贡献。商业计划还应规定管理目标和组织结构图。

**商业计划书商业计划书完整版篇三**

开店名称 ：威浪洗鞋

开店地址：南宁市邕宁区蒲庙镇

融资负责人姓名：饶松

职务：创始人

电话 ：\*\*\*

e-mail ：383017638@ 网站：芳草集眼霜迷尚bb霜

1．关于产品

产品：产品在我选择地区正处于一个新兴的行业，一个雏形发展阶段，它的目前所提供的产品服务：机器洗鞋、干洗运动鞋、休闲鞋清洗、旅游鞋清洗、布鞋清洗、磨沙皮鞋干洗及皮鞋干洗、皮靴干洗、鞋类杀菌除臭、鞋类护理等并上门服务。产品的独特性在于与百姓生活息息相关。只要有人穿鞋就有市场需求，同时洗鞋和洗衣服一样，洗鞋洗习惯了就会上瘾，自己洗很麻烦，洗不干净，很难干，拿出去太阳晒容易发黄及脱胶。在我们这里洗鞋店里洗鞋可以洗得十分干净，而且可以杀菌、除臭、定型、加香，涣然一新新感觉，持久保靓一星期。只有有鞋的人都有市场需求，都会使用企业的产品，我们的主要定位是上班族和学生。产品的生产成本是0.5，售价是3元。

服务的特点是：30分钟内上门收鞋，如果不及时到达就免费为他服务，让客户有上帝的感觉。

2．敢于竞争

竞争对手明确是洗鞋店的有一家金碧洗鞋店，他们宣传不到位，影响力小，没能上门服务。他们对产品是不主动找销路，是一种产品观念，而我要做到市场营销观念。并且价格高，他们的定价在一双5元。不能让学生和普通市民所接受。竞争对手所采用的营销策略是渠道策略，并且所占市场份额不大。

竞争对手的产品与我们的产品相比，我们的优势在于：我们在服务上更富有激情，用现在化理念对抗传统的生意模式。我们还从不同的角度切入市场，而我的竞争对手则固守常规，我们就会大占优势，我们的业绩和成果数字将证明这一点。

和竞争对手相比顾客会偏爱本我们的原因是：我们的产品质量好，送货迅速，定位适中，价格合适，有特殊卖点，就是上门收鞋，试业期间洗鞋效果不满意不收费，用此来迅速增大市场份额，我们在刚刚开业期间将挨家挨户的宣传，用最小的成本做最大的宣传。

3．了解市场

全镇大概有8.5万人，我们将进入那种行业因为市场有这个需求，并且供小于求。其中所在地有4个高中（邕宁高中，南宁市41中南宁市42中，南宁市43中），一个职高，4个初中（城关中学，蒲庙中学，民族中学，朝阳中学），2个小学（一小，二小），武警学校，接近一万五名学生，还有大概六个政府单位，及一些民营企业单位。每人最低有3双鞋，假如每人每月最低消费3元，这镇上大概有8.5万人，所以这里市场巨大，又因为它是服务行业的朝阳行业，市场前景广阔，与百姓生活息息相关。只要有人穿鞋就有市场需求，同时洗鞋和洗衣服一样，洗鞋洗习惯了就会上瘾，自己洗很麻烦，洗不干净，很难干，拿出去太阳晒容易发黄及脱胶。在我们这里洗鞋店里洗鞋可以洗得十分干净，而且可以杀菌、除臭、定型、加香，涣然一新新感觉，持久保靓一星期。

5.我们的宣传措施是：对单位采取挨家挨户的敲门宣传，在周末进行定点宣传，广开人脉，用免费的人脉朋友进行帮助，降低广告成本的同时做到最大的宣传、促销买3送一以快速的占领市场份额成为老大。我们还采取风险转移方法，使客户尽快的接受这个新兴行业。我们打算和超市进行合作。我们的销售战略：采取客户为先的策略，也许首次的交易量较小，但是我交了一位新朋友，一个下次还会记得我的新朋友，毫无疑问他下次会向他的朋友介绍给我做生意。我们采取转逆风险，和独特卖点，这样能以最快的速度战胜对手，并占领市场份额和令消费者接受新兴产品。我们将对员工进行宣传和基本知识的讲解。

7．展示你的管理队伍

饶松是主要的负责人，另外还有两名协助人员，一名是李嘉良，性别男，高中时间担任班长，责任心强，办事能力好。另一名是梁海燕，性别女，此人勤劳，诚实，富有责任心。团队能力强，便于调动，富有激情。我相信在这一个新兴的行业中我们能风雨无阻。其他资源：人脉，认识老师和一些单位的职工，还有对区域的了解。

8．加盟公司的简介 ：

9．财务计划

16800加盟盟，五百车费去公司签约，三百元宣传单，一千元店面租金，850元招工，500元促销活动。

盈亏平衡分析：8000回本，定价3元，我们一双鞋的纯盈利是2.5元，我们打算积少成多。只要占领大量是市场份额就会有不可估计的盈利。我们预估我们的第一笔投资将用于2024年1月，收支平衡于2024年3月。我们将于2024年3月盈利，赢利点时的价格是3元。

此行业处于发展期，我们期望完成 20万的销售额，在3个月完成 两万 的税前利润。

10.风险与机会

风险:1.是我的客户对此行业不够了解，有潜在的需求。只在我们推出逆转风险，那么潜在的客户就会迅速的变成眼前客户。2是定价风险。

机会：我们面前的商业机会对我们非常有意义，如果我们能做到有足够的资金投资，就能快速的占领市场 我们就有机会将在一个月内将市场上的局部优势，变为整个行业的巨大优势。掌握市场发展趋势和需求，赋予创新精神和于众不同的经营。

11.市场定位：我们把市场定位为上班族和高中、初中学生。我们将把我们的产品定位为[低价/高质/物美价廉]，这些将是我的竞争对手当前所不能企及得。

12.我们的价格依据：是市场。我们达到这个价格是根据市场上的价格及成本。我们每月，每季，每年都观察我们的价格，以保证不丧失市场上的潜在价值。

备注：

户，他们再也不会做出错误的、不好的、危险的决定，这是一个很强的述求点，会让任何原来有防备的客户卸下武装。

独特卖点是：第一次不满意不收费，30分钟上门收鞋，超过时间免费服务。

**商业计划书商业计划书完整版篇四**

第二章：公司介绍

第三章：市场分析

第四章，竞争性分析

第五章；产品与服务

第六章 市场与销售

第七章 财务计划

第八章 附录

第九章 图表

第一部分 摘要(整个计划的概括) (文字在2-3页以内)

一. 公司简单描述

二. 公司的宗旨和目标(市场目标和财务目标)

三. 公司目前股权结构 （相关新闻：创业计划书下载中心|）

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)

十二. 财务分析

1. 财务历史数据(前3-5年销售汇总、利润、成长)

2. 财务预计(后3-5年)

3. 资产负债情况

第二部分 综述

第一章 公司介绍

一. 公司的宗旨(公司使命的表述)

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(外聘人士/会计师事务所/律师事务所/顾问公司/技术支持/行业协会等)

第二章 技术与产品

一. 技术描述及技术持有

二. 产品状况

1. 主要产品目录(分类、名称、规格、型号、价格等)

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(商标/知识产权/专利等)

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

第三章 市场分析

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

第四章 竞争分析

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(种类、价位、特点、包装、营销、市场占率等)

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

第五章 市场营销

一. 概述营销计划(区域、方式、渠道、预估目标、份额)

二. 销售政策的制定(以往/现行/计划)

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(代理商/经销商/直销商/零售商/加盟者等)，各级资格认定标准政策(销售量/回款期限/付款方式/应收帐款/货运方式/折扣政策等)

五. 销售队伍情况及销售福利分配政策

六. 促销和市场渗透(方式及安排、预算)

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。

第六章 投资说明

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(每笔债务的时间/条件/抵押/利息等)

七. 投资抵押(是否有抵押/抵押品价值及定价依据/定价凭证)

八. 投资担保(是否有抵押/担保者财务报告)

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(定期向投资者提供的报告和资金支出预算)十三. 杂费支付(是否支付中介人手续费)

第七章 投资报酬与退出

一. 股票上市

二. 股权转让

三. 股权回购

四. 股利

第八章 风险分析

一. 资源(原材料/供应商)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(应收帐款/坏帐)

九. 管理风险(含人事/人员流动/关键雇员依赖)

十. 破产风险

第九章 管理

一. 公司组织结构

二. 管理制度及劳动合同

**商业计划书商业计划书完整版篇五**

(1)大学生就业

在我国高校扩招以来的七年里，大学生和毕业生的数量大幅增加。1998年，高校扩招的前一年，大学生人数为107万。1999年扩招第一年，又招了50万人。20xx年，大学毕业生人数将达到413万。从1998年到20xx年的8年间，招生人数增长了4倍，年均增长22%，大大超过了人口、经济和基础教育的增长速度。

大学生就业难是不争的事实。20xx年，官方公布当年大学生就业率为84%。即使按这个数字计算，当年一毕业就失业的大学生人数也达到了40万。这还不包括那些立志来年考研的专业研究生，户口迁回原挂靠单位的事实，以及大量工作不稳定，无法顺利度过职业生涯前三个月申请期的流浪人员。

(二)、大学生创业分析

(1)单干。在强调团队合作的今天，大学生单独创业的成功率只有2% ~ 3%。团队精神已经成为一种不可或缺的创业品质，(2)心态问题。根据调查，超过70%的学生有创业的愿望，他们的“动手”不到10%的人创业，不做的原因只是单纯的填写不成熟的条件，先创业“风险意识”能够承受风险和失败，还要有责任感，务实精神是必不可少的，做事一定要踏实。

(3)大学生创业优惠政策

2.大学毕业生从事个体经营免交的费用包括:个体工商户注册费、个体工商户管理费、集贸市场管理费、经济合同鉴证费、经济合同示范文本费用；税务部门收取的税务登记证工本费；卫生部门收取的行政执法卫生监测费、卫生质量检查费、预防性体检费和卫生许可证费；民政部门收取的民办非企业单位注册费(含证书费)；劳动合同鉴证费和职业资格证书费由劳动保障部门收取。

1.程序被简化了。

所有大学毕业生(毕业后两年内，下同)申请自谋职业或申办私营企业，均可通过各级工商部门的登记大厅“绿色通道”优先登记。除国家禁止的行业和商品外，其经营范围应当公开审批。对于限制类和特殊业务项目，允许其在申请时办理特殊审批手续。申请在科技园区、高新技术园区、经济技术开发区等经济特区设立私营企业的，除必须预先核准的项目外，专项办理，试行为“承诺登记系统”。申请人提交注册申请、验资报告等主要注册材料的，可以先核发营业执照，以便在3个月内按要求完成相关材料。申请设立有限责任公司，以大学毕业生的人力资本、智力成果、工业产权、非专利技术等无形资产作为投资的，允许冲减注册资本的40%。

2.减免各种费用。

除国家限制的行业外，工商部门自批准其经营之日起一年内免收个体工商户登记费(包括登记费、变更登记费和更换费)、个体工商户管理费和各种证照费。那些参加私人协会的人将免交一年的会费。申请高新技术企业(含有限责任公司)的大学毕业生，注册资本最低为10万元。资金确有困难的，允许分期到位；应用程序的名称可以是“高科技”“新技术”“高科技”被批准为行业。大中专毕业生从事社区服务等活动，经居委会报当地工商行政管理部门备案后，一年内免于工商登记注册，免交各种工商管理费。

提醒:据工商行政管理个别部门工作人员介绍，相关政策已经落实。高校毕业生在办理相关自谋职业手续时，除了所需的全部材料外，还应携带就业推荐表、毕业证书等相关材料并申请。

**商业计划书商业计划书完整版篇六**

[公司或项目名称

主联系人

职务

电话号码

传真号

电子邮件

地址

邮政编码

保密须知

本商业计划书属商业机密，所有权属于公司或项目名称。其所涉及的内容和资料只限于投资有限公司的投资者使用。收到本计划书后，应在7个工作日内予以回复确认立项与否，并遵守以下的规定。

1、若不希望涉足本计划书所述项目，请按上述地址尽快将本计划书完整退回。

3、应该象对待贵公司的机密资料一样的态度对等本计划书所提供的所有机密资料。本商业计划书所涉及项目投资与管理内容均可具体协商。

申请人 /公司（签章）：

项目负责人签字：

申请日期：

一、摘要

二、公司介绍

1、公司历史沿革

2、公司宗旨

3、组织及管理（公司位置、组织结构、人员构成和管理模式）

4、公司历史业绩

5、公司的外部公共关系

三、管理团队

4、股份分配在贵公司的股本中重要股东的情况，列表说明重要股东的名称、持股量、股份单价、占总股份的比例等资料。若有自然人、持股会为股东，要详细介绍其背景。

5、董事会：简略概括一下你的董事会的背景、组成和董事会成员的简历。

四、产品和服务

该部分主要介绍风险项目下的核心产品，内容包括

1、公司目前所有产品清单及其适用领域，简要介绍主导产品；

2、风险项目的简要介绍，包括：项目名称、产品方案；产品应用领域；

3、产品前期开发研究进展情况和现实物质基础，包括：

产品开发处于何种阶段；

产品的创新之处，在国内外领先程度（提供相关证明材料）；

开发和研究的设备、条件；

生产线建设程度；

4、产品的市场优势，包括：

专利技术

产品上市的周期；

产品自身的影响力或依托单位的品牌形象等；

5、该产品是否申请过国家有关基金资助？有无最后验收、鉴定的结论、评奖等。

7、资金筹措到位后，对于上述资源的满足程度。

五、技术来源

该部分详细描述风险项目产品所依赖的关键技术、相关技术的情况。

1、贵公司近年来主要研究的技术领域和相关的技术成果；

7、风险项目的技术团队情况介绍，包括技术负责人、关键技术骨干的学历、专业、工作背景等情况。

六、市场分析

1、整个行业的市场需求状况是什么？

2、产品特定的细分市场，包括回答以下问题：

你有哪些类型的顾客？

现在及将来有多少顾客？

这些顾客都分布在什么地方？

产品使顾客接收有何障碍？顾客的购买（使用）标准是什么？

你计划采取什么策略使顾客使用、购买你的产品？

3、市场的定位以及产品的价格

4、销售渠道、销售战略和市场计划

七、竞争分析

1、国内主要竞争对手情况分析，包括：

对手的名称，地域分布；

其目前开发的同类功能产品所处的研发阶段，或产品在市场上的销售情况；

其未来可能对本项目产品造成的威胁分析。

技术创新性，专利权，工艺水平及领先程度；

产品价格及生产成本；

财务方面；

规模大小及营业额；

市场促销策略

八、财务与成本分析

1、中小企业融资需求（含权益资本和债务需要）

2、资金使用计划

3、预计未来三年产品销量、损益表和资产负债表，并提供预测依据。

九、战略分析

1、公司战略的拟订

2、公司战略的具体实施步骤

十、公司的核心竞争力

十一、风险分析

1、技术

2、市场

3、政策

4、管理体制

5、其他

十二、附件

1、公司客户名单（目前和正在接洽）

2、有关媒体对于产品的介绍、宣传等资料等等，公司需要。

**商业计划书商业计划书完整版篇七**

【导语】本站的会员狼鳯情缘为你整理了“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。

（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。

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：

（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。

（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。

（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。

（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

执行

总结

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

**商业计划书商业计划书完整版篇八**

(a)规划背景

随着网络经济的不断发展，便捷、快捷、实惠的购买方式使得不出家门就能买到满意的商品成为可能，这种方式正在慢慢普及。尤其是服装行业，尤其女装市场上，网上有成千上万种风格的商品，为买家提供不同程度的满意度。而且大部分买家都是中高收入者或者学生，他们花更多的时间工作或者学习。这些人绝大多数都熟悉网购流程，对于网店创业者来说，网购有着稳定的客户和市场。

(2)网店名称:xxx时尚女装店。

(3)商业模式:个人零售。

(4)主要产品:以女装、男装为主，包括t恤、衬衫、裙子、韩版休闲裤上衣、时装包、时装男装等。

(5)网店特点:基于时尚高贵休闲。坚持买家舒适，看的安心，买的安心；品种丰富，款式齐全，满足了男女对人格美的追求！

二，客户定位

三、价格定位

目前，服装行业的竞争无论是现实市场还是网络市场都很明显。由于缺乏信用和影响力，新的网店必须以低价吸引顾客。网店直接从厂家进货，价格比专卖店低一半以上，基本在100元左右。

四，市场分析

(1)宏观和微观

现代女性，尤其是18-35岁的女性，有着强烈的追求复杂。韩服受到热烈追捧，这种具有个性美的休闲服装深受女性喜爱。不过专卖店的韩服比较贵。对于因为工作学习不能经常上街的女性来说，她们没有时间也没有心思去买这么贵的衣服，这就为韩服的网上销售提供了一定的市场。同时，网购不需要更多的中间成本，价格也更低。目前，信用在钻石以上的网店，服装价格相对较高，但对于网店信用较低的新店，只要抓住这一点，就会得到顾客的认可。

(2)竞争对手

就目前的情况来看，每天有1000多个卖家在淘宝上注册网店，服装行业正以惊人的速度增长。因为这家店是新店，水平比较低，而大多数服装店都有以上水平，是我们的强劲竞争对手。但是自从加入了墨村网店的服务体系，就能很快度过初期。同时，就网店本身而言，因为是新店，所以装修和管理各方面还存在很多不完善的环节，与相对先进的网店相比也缺乏竞争力。所以我们加盟摩村，会用摩村管家的专业管理让店铺变得更好。

(3)风险预测

优点:我们的货源是厂家直接提供的，货源充足；我们专注于固定业务，买家可以在第一时间给宝宝拍照，在最短时间内收货。

缺点:由于信用等级相对较低，很多买家在信用等级高的店铺购物较多；因为现在的服装不全是品牌，影响力不足；网店刚开，操作不够；因为是兼职，投入少，网店的创新元素也不多，很难吸引买家的注意力。

威胁:对于新店，很多无良买家会抓住自己的经营弱点，以欺骗或投诉的方式进行威胁勒索，或者给予差评，一定程度上威胁到新店网店的升级。

五，商品战略

(一)保证每天货架上都有商品，与家里保持联系，准确理解商品的描述；选择上网次数最多的时间，最合适的时间是10:00；14:00和19:00 23:30.系统对各类服装进行分类，处理服装的装饰，将新上架的商品放在店面的前面，同时以独特的方式出现在顾客面前。一个产品的每一张图片都要经过ps处理，客户要用最清晰的像素来迎接。在推广区，很多件衣服应该是最近上传到店里最受欢迎的产品。

(二)价格策略

在淘宝上搜索与其他网店类似的3-5件商品的价格，然后以最低的价格放到淘宝上。其次，相对提高运费，以吸引买家的注意力和点击率。上传1-3件宝贝作为拍卖商品，定一个合适的价格，运费由卖家支付。随着越来越多的人来网店购物，价格应该有高有低。

(三)推广策略

实施限时购买策略，给淘宝上卖的一些类似产品设定时间。对于买家行动之前先行动。为了更好的刺激买家购买，买两件衣服的买家可以少付5元(不是同一件衣服)，每多一件减少1元。

六、网店管理

(a)商店装修

1.店铺logo要突出个性和时尚，紧密结合服装特点；

2.推广区要每月更新，各种公告、活动、图片要有吸引力；

3.婴儿名字取婴儿特征，通俗易记。

(二)物流管理

主要产品有申通快递、ems快递、童渊、中通，不推荐平邮。如果延误是由第三方快递公司造成的，收件人可以联系并催促当地快递公司，当地快递公司的联系电话可以在快递公司网站上查询。

(三)客户管理

1.诚信对待每一位顾客，认真了解顾客对每一件商品的需求特点，分析服装的受欢迎程度。买了两次以上的买家会被列为忠实客户，以后再买，打九折。

2.尽可能的把交易客户加为好友，积极与他们沟通，巩固老买家，利用他们寻找新买家。

3.善用旺旺聊天系统，在完成每一笔交易后，尽可能多地询问客户，听取他们的看法和意见。

(4)婴儿管理

淘宝上的宝贝图片要经过ps处理，才能以独特的个性抓住客户的眼球。店铺不宜上传太多的宝贝，每天都要有新品上架，同时也要有一些点击率低的商品下架。处理好各类服装的分类，做好服装的描述。

(5)售后服务

如有质量问题，买家必须在2天内联系网店提供拍照依据。确认问题属实后，再换货，邮费由网店承担。无论任何卖家，都不可能100%让买家满意。每个产品都必须有一定的不良率，所以尽量降低不良率。

以下不是质量问题:线头，不合身，色差，轻微污垢，穿着不舒服，细节不一样，图片不好看，上身不好看，和想象不一样等等。

错货不按买家地址或订单发送的，换货邮费由网店承担；如果买方因尺寸问题需要换货，往返邮费由买方承担。网店免费换同款同色的商品，但是同样尺寸的衣服不能换。

七、网店推广和宣传

(1)充分利用qq、博客、论坛、邮件等。用于宣传；

(2)与公司有网店的同学或旺旺上的朋友建立友情链接，推广网店。

八、网店付款方式

支付宝交易

本文档由站牛网zhann.net收集整理，更多优质范文文档请移步zhann.net站内查找