

商业计划书模板

（西浦国际商学院 汪老师）

基本信息

商业描述 核心业务、细分市场、所属行业

商业模式 如何提供产品或服务？满足客户哪些需求？

使命宣言 为顾客解决怎样的问题？为社会带来怎样的价值？

市场潜力

商业机遇 用最具吸引力的数据简单明了地展现

目标市场 明确而具体

行业综述 大的行业背景、本业务所属细分行业状况

市场调查 潜在客户或消费者对该产品或服务的消费意愿

1. 基础信息

1.1 商业机遇

市场现状

消费者遇到的、未解决的问题

1.2 商业类别

简明扼要，最好一句话概括

1.3 商业所有权的类别

企业现在的类型（依据《公司法》）

1.4 使命与愿景

一句话概括你讲为客户解决怎样的问题

一句话概括企业未来的目标

1.5 社会责任

- 对行业
- 对社区
- 对社会

1.6 经验与资质

企业简介，包括背景、团队、资质、资源和最大的特色

2. 市场分析

2.1 市场调研

用图表展现于本产品或服务直接相关的市场规模和增长状况

2.2 环境与机遇

- 政策环境 比如，各类政府扶持政策
- 贸易环境 比如， 物流、基础设施等
- 市场环境 市场的现状，顾客对现有商家提供的产品或服务是否满意
- 业态环境 整个行业发展的状况，与发达地区的比较

2.3 目标市场

- 目标客户或顾客的人口、分布、消费习惯、及其对本产品或服务的消费意愿

2.4 竞争对手

可以表格方式展现

除了谈及其优势外，也要强调其不足

2.5 我们的优势

- 1、人力：
- 2、渠道：
- 3、相对于主要竞争者差异化的战略定位
- 4、其他

2.6 挑战

- 诸多与投资人能带来的资金等方面资源相关的挑战
- 强调投资人加盟的必要性

3. 赢利点

可以单位产品或服务的利润报表来展示
也可以按业务或产品系列的方式展示

4. 运营战略

4.1 初期

4.2 中期

4.3 中后期

5. 投资收益预期与重大项目支出

5.1 投资收益预期

除了用报表展现外，要强调投资收益率，以及多久投资人能收回投资

5.2 重大项目支出

用报表的方式向投资人展示资金使用方向

6. 融资

框架性， 比如所需融资规模、决策控制权、投资人退出方式

7. 总结

强调市场发展的前景和可观的收益，为投资人再打“鸡血”

负责人的主要联系方式

附件

参考数据：

所有计划书里 secondary data 的来源

如果有国外成功案例

可用图文表示

也可使用网络连接