

如何撰写商业计划书

商业计划书

没有固定的模板

商业计划书基本内容

- 项目名称

项目名称：一句话描述

（例如：小米电视：打造年轻人的第一台电视）

避免直接使用公司名称命名（尤其是创意项目），让评委第一眼对你的项目大概做什么有个基本了解。

商业计划书基本内容

- 项目简介

避免空谈、范谈，语言简介明了，能够在一分钟内容
让评委或者投资人产生兴趣。

这部分内容很重要，是决定你的项目能否继续被关注的重点。

商业计划书基本内容

- 分析市场现状和行业背景

主要内容：

1. 讲清楚项目相关的行业背景、市场发展趋势、市场空间（注意行业市场分析要具体且有针对性，与所要做的事要紧密相关，避免空泛论述）；
2. 要描述在目前的市场背景下，你发现了一个什么样的痛点，或需求点/机会点（在分析这个痛点时，如已有解决相关痛点的产品或服务，需要简要分析已有的产品或服务存在的不足，表明当前的商业机会）；
3. 说明目前正是做这件事情的最正确的时间

商业计划书基本内容

- 讲清楚你要做什么

主要内容：

讲清楚你准备干一件什么事。语言简洁明了，最好能配上简单的上下游图或功能示意图或简要流程框图，让人对项目一目了然。

关于内容，有两点需要注意：

1. 不要追求大而全，要专注聚焦，表明你就想做一件事，而且就想解决这件事中的某一个关键问题；
2. 不建议盲目跟风，追随投资热点

商业计划书基本内容

- 如何做以及现状

主要内容：

1. 讲清楚你有什么样的解决方案，或者什么样的产品，能够解决第一部分发现的痛点（你的方案或者产品是什么，提供了怎样的功能？）。
2. 你的产品将面对的用户群是谁（一定要有清晰的目标用户群定位）。

商业计划书基本内容

- 如何做以及现状

主要内容：

3. 说明你的产品或解决方案的竞争力（为什么这件事情你能做，而别人不能做？或者为什么你能比别人干得好？你的特别的核心竞争力是什么，你与众不同的地方是什么？比如是否具备科研成果转化背景或拥有有价值的知识产权等）。

商业计划书基本内容

- 如何做以及现状

主要内容:

4. 说明你未来将如何挣钱，即你的商业模式（如果真的不知道怎么挣钱，或者是太早期的项目，你可以不说，但关键得让评委有信心，觉得你的服务或产品真的对用户价值的存在，未来有可能能做大）。

商业计划书基本内容

- 如何做以及现状

主要内容：

5. 横向竞品对比分析（做关键维度对比分析，一定要客观、真实，优劣势可能都有）。

6. 产品的研发、生产、市场、销售等相关策略（如果项目处于太早期，如产品还在概念、想法或设计阶段，该部分的市场、销售等不是重点，简要说明即可）。

7. 目前已经达成的里程碑（产品、研发、销售等关键环节的进展，尽量用数据，如果处于创意阶段，可不写）。

商业计划书基本内容

- 项目团队

主要内容：

1. 讲清楚团队的人员组成、分工和股份比例；
2. 团队要有合理分工，需要介绍团队主要成员的背景和特长（强调个人的能力适合该岗位，团队的组合适合创业项目）；
3. 说清楚你们团队的优势（要让评委相信为什么这个事情你们这个团队来做，会更靠谱，会更容易成。如果是科技成果转化项目，有必要说明老师在团队中的角色）。

商业计划书基本内容

- 财务预测与融资计划

主要内容：

1. 说说未来一年或者六个月需要多少钱，释放多少股份，用这些钱干什么？达成什么目标？（不建议写未来3年，甚至5年的财务预测，除非是已经非常成熟的项目）；
2. 目前的项目估值（要合理，不要盲目，对创意类项目可不考虑）；
3. 之前的融资情况（如果有的话）。

商业计划书基本内容

• 注意事项

1. 以上提到的部分主要内容是项目的内容要素，建议在项目材料中尽可能的体现。至于每部分的标题，仅供参考，各项目可自行根据要求调整；
2. 评委会根据商业计划书来判断创业团队的综合素质。因此，见商业计划书如见团队，第一印象非常重要。一份逻辑清晰、文字精炼、观点鲜明、视觉美观的创业材料非常重要。创业团队必须要会写，还要会讲；
3. 商业计划书的页数不宜过多。

如何做路演

路演前的准备工作

● 一、关于商业模式

- 1.最好一句话能说清楚；
- 2 .定位真正属于自己的潜在客户；
- 3 .明确给谁解决什么问题，带来什么价值。

● 二、关于行业背景

- 1 .国家政策，主流宣导几乎可以不讲；
- 2 .只需讲你可以做什么，正在做什么，下一步准备做什么。

路演前的准备工作

● 三、关于团队和资源：

- 1.和现有业务比较关键的团队成员，有多少说多少；
- 2.明确落实可以调配的资源及程度，不是你的或不确定的可以不讲。

● 四、关于融资计划：

- 1.说清楚需要多少钱，越细越好；
- 2.说清楚融来的钱是花在哪些地方，越细越好。

路演前的准备工作

我是做什么行业的、核心竞争力在哪儿、目标客户是谁、简单运作模式和赢利模式是怎样的、现有或潜在的市场有多大、竞争对手都有谁、我现在缺多少钱。

路演现场注意事项

1. 路演时最好由第一负责人主讲

➤ 第一负责人 ✓

➤ 其他成员 X

路演现场注意事项

2. 路演时切莫念PPT，面对听众，而不是屏幕

➤PPT的制作以简洁明了的图片、数据、柱状图为首内容，辅助配以一些简短的总结性话语使用PPT做展示，重点部分（商业模式、盈利方式、财务预测、市场竞争）应突出，路演时视线与听众做交流。 ✓

➤PPT上面写着密密麻麻的小字，然后照本宣科。 X

路演现场注意事项

3. 实事求是，不要含糊或者夸大其词

➤ 诚恳真实的说出企业目前的现状，不回避问题和缺点：目前做了哪些事，有怎样的技术能力，现在的产品和运营状况是怎样的，资源支持如何，遇到了哪些问题…… ✓

➤ 好高骛远，一味地“画大饼” X

路演现场注意事项

4. 突出项目优势，讲清楚如何赚钱

➤ 核心团队、商业模式、技术门槛、市场渠道…… ✓

➤ 过分强调企业的技术与产品 X

路演现场注意事项

5. 化繁为简，学会用通俗易懂的语言

➤化繁为简通俗易懂，要能在有限的时间内讲清楚，让第一次听的人也能听明白，有逻辑且生动类比 。 ✓

➤堆砌大量枯燥的专业术语和数据 。 X

路演现场注意事项

6. 行业内了解的足够多

- 了解市场具体的细节：竞争对手是什么，竞争对手做了多少年，他们的产品是什么，经营模式是什么，利润率是多少。 ✓
- 过分专注于技术而忽略市场 。 X

路演现场注意事项

7. 自信而不自大

➤ 要想说服别人首先要说服自己，学会尊重对方。 ✓

➤ 认为自己很牛，很厉害，听不进去反面意见。 X

路演现场注意事项

10. 保持一颗平常心去面对

- 不要为那些不理解、不喜欢、不相信你的想法的听众而苦恼。 ✓
- 情绪化，患得患失。 X

谢谢！