

贵阳商业计划书,贵州项目计划书|代写融资计划书公司

产品名称	贵阳商业计划书,贵州项目计划书 代写融资计划书公司
公司名称	贵州云集铭网络科技有限公司
价格	200.00/个
规格参数	
公司地址	贵州省贵阳市南明区花果园国际中心一号楼3215
联系电话	16685338168

产品详情

公司主营：商业计划书，项目计划书，融资计划书，项目建议书，可行性研究报告

什么是商业计划书？

商业计划书，英文名称为Business Plan,是公司、企业项目单位为了达到招商融资和其它发展目标，在经过前期对项目科学地调研、分析、搜集与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而编辑整理的一个向投资者全面展示公司和项目目前状况、未来发展潜力的书面材料。商业计划书是以书面的形式全面描述企业所从事的业务，详尽地介绍了一个公司的产品服务、生产工艺、市场和客户、营销策略、人力资源、组织望构、对基础设施和供给的需求、即资需求，以及资源和资金的利用。

贵阳做商业计划书公司，云集铭专注项目立项，商业计划书，项目计划书，可行性研究报告，项目建议书，商业策划等一站式服务）能更好的解决贵州当地项目在立项、批地、申请资金等方面遇到的问题。

一、商业计划书及构成要素，

1.1商业计划书的作用

无论是要把新的技术转变成新的产品，把新的设想发展成新的事业，还是把现有的企业进行改造有一番新的发展，都离不开资金。在商品经济的社会，资金是一切企业生存和发展的命脉。当前银行对向企业d ai款日益持谨慎态度，很多企业普遍感到申请资金已经成为日益困难的事情。特别是新企业和准备创立的企业更是感到一金难求。如何为企业找到所需要的资金是企业生存的关键所在。我们引用金融投资领域中常讲的一句话作为本书的开始：“寻找资金没有窍门，惟有好的想法、好的技术、好的管理、好的市场。”

商业计划是创业者吸引投资家的创业资本的一份报告性文件，事实上，创业计划对于任何形式出资的创业者都是需要的，因为，创业并不是只凭热情的冲动，而是理性的行为。因此，在创业前，做一个较为完善的计划是有非常意义的，首先，在做创业计划时，会比较客观地帮助创业者分析创业的主要影响因素，能够使创业者保持清醒的头脑；其次，一项比较完善的创业计划，可以成为创业者的创业指南或行动大纲；除此之外，当然，也可以作为用于向风险投资家游说以取得创业投资(商业的可行性报告及其他渠道融资的报告性文件)，从这个意义上讲，一篇you秀的创业计划也会成为创业者吸引资金的“敲门砖”和“通行证”。

1.2商业计划书的要素

那些不能给风险投资者以充分的信息也不能使投资者激动起来的商业计划书，其zui终结果只能是被扔进垃圾箱里。为了确保商业计划书能起作用，企ye家应把握以下要素。

1.关注产品

在商业计划书中，应提供所有与企业的产品或服务有关的细节，包括企业所实施的所有调查。需回答的主要问题包括：产品正处于什么样的发展阶段？它的独特性怎样？企业分销产品的方法是什么？谁会使用企业的产品，为什么？产品的生产成本是多少，售价是多少？企业发展新的现代化产品的计划是什么？应该把风险投资商拉到企业的产品或服务中来，这样风险投资商就会和风险企ye家一样对产品有兴趣。在商业计划书中，企ye家应尽量用简单的词语来描述每件事。商品及其属性的定义，对企ye家来说是非常明确的，但其他人却不一定清楚它们的含义。制订商业计划书的目的不仅是要出资者相信企业的产品会在市场上产生ge命性的影响，同时也要使他们相信企业有证明它的论据。商业计划书对产品的阐述，要让出资者感到：投资这个项目是值得的。

2.敢于竞争

在商业计划书中，风险企ye家应细致分析竞争对手的情况。需回答的主要问题：

竞争对手都是谁？他们的产品是如何实现其价值的？竞争对手的产品与本企业的产品相比，有哪些相同点和不同点？竞争对手所采用的营销策略是什么？要明确每个竞争者的销售额，毛利润、收入以及市场份额。然后再讨论本企业相对于每个竞争者所具有的竞争优势，要向投资者展示顾客偏爱本企业的原因是：本企业的产品差别化程度高，性能jia格比优越，质量好，送货迅速，定位适中，jia格合适等等，商业计划书要使它的读者相信，本企业不仅是行业中的有力竞争者，而且将来还会是确定行业标准的领xian者。

当然，在商业计划书中，企ye家还应阐明竞争者给本企业带来的风险以及本企业所采取的对策。

3.了解市场

商业计划书要给投资者提供企业对目标市场的深入分析和理解。要细致分析经济、地理、职业以及心理等因素对消费者选择购买本企业产品这一行为的影响，以及各个因素所起的作用。商业计划书中还应包括一个主要的营销计划，计划中应列出本企业打算开展广gao、促销以及公共关系活动的地区，明确每一项活动的预算和收益。商业计划书中还应简述一下企业的销售战略，比如：企业是使用外面的销售代表还是使用内部职员？企业是使用转卖商、分销商还是特许商？企业将提供何种类型的销售培训？

此外，商业计划书还应特别关注一下销售中的细节问题。

4.表明行动方针

企业的行动计划应该是无懈可击的。商业计划书中应该明确下列问题：企业如何把产品推向市场?如何设计生产线，如何组装产品?企业生产需要哪些原料?企业拥有那些生产资源，还需要什么生产资源?生产和设备的成本是多少?企业是买设备还是租设备?解释与产品组装，储存以及发送有关的固定成本和变动成本的情况。

5.展示管理队伍

把一个思想转化为一个成功的风险企业，其关键的因素就是要有一支强有力的管理队伍。这支队伍的成员必xu有较高的专ye技术知识、管理才能和多年工作经验，要给投资者这样一种感觉：“看，这支队伍里都有谁!如果这个公司是一支足球队的话，他们就会一直杀入世jie杯决赛!”

管理者的职能就是计划，组织，控制和指导公司实现目标的行动。在商业计划书中，应首先描述一下整个管理队伍及其职责，然而再分别介绍每位管理人员的特殊才能、特点和造诣，细致描述每个管理者将对公司所做的贡献。商业计划书中还应明确管理目标以及组织机构图。

6.出se的计划摘要

商业计划书中的计划摘要十分重要。它bi须能让风险投资者有兴趣并渴望得到更多的信息，它将给读者留下长久的印象。计划摘要将是风险企ye家所写的zui后一部分内容，但却是出资者首先要看的内容，如果公司是一本书，它就象是这本书的封面，做得好就可以把投资者吸引住。你要像对待广gao一样来写摘要，绝bu要草草了事。文章明了，但要感人。代写商业计划书公司/商业计划书代写电话/商业计划书代写公司云叶科技

1.3商业计划书的组成

不同产业的商业计划书形式有所不同。但是，从总的结构方面，所有的商业计划书都应该包括摘要、主题、附录三个部分。摘要是对整个商业计划书zui高度的概括。摘要部分的作用是以zui精炼的语言、zui有吸引力和冲击力的方式突出重dian，一下子抓住投资者的心。摘要部分是引lu人，把投资者引入文章的主题。主体部分是整个商业计划书的核心。在主体部分，作者向投资者一一展示他们所要知道的所有内容。主体的功能是zui终说服投资者，使他们充分相信你的项目是一个值得投资的好项目，以及你和你的领导班子有能力让他们的投资产生zui佳的投zi回报。附录部分是对主体的补充。它的功能是提供更多、更详细的补充信息，完成主体部分中言有未尽的内容。

1.摘要

摘要是整个商业计划书的“凤头”，是对整个计划书的zui高度的概括。从某种程度上说，投资者是否中意你的项目，主要取决于摘要部分。可以说没有好的摘要，就没有投资。

2.主体

主题是整个商业计划书的“猪肚”。主体部分要内容详实，在有限的篇幅之内充分展示你要说的全部内容，让投资者知道他想知道的全部东西。主体部分按照顺序一般包括以下几个方面：

- 1) 公司介绍。主要介绍企业的一些基本情况，以及发展策略、财务情况、产品或服务的基本情况。
- 2) 产业分析。主要介绍你的企业所归属的产业领域的基本情况，以及你的企业在整个产业或行业中的地位。
- 3) 市场分析。主要介绍你的产品或服务的市场情况。包括你的目标市场、你在市场竞争中的位置、你的竞争对手的情况、未来市场的发展趋势。
- 4) 营销。主要介绍你的市场营销策略、企业的销售队伍的基本情况、销售结构等内容。
- 5) 企业的经营。主要介绍经营场所的基本情况、企业主要设施和设备、生产工艺基本情况、生产力和生产率的基本情况，以及质量控制、库存管理、售后服务、研究和发展等内容。
- 6) 企业的管理。主要介绍管理理念、管理结构、管理方式、主要管理人员的基本情况、顾问队伍等基本情况。
- 7) 财务管理。主要介绍企业财务管理的基本情况。对现在正在运行的企业需要过去三年的财务报表、现金流量表、损益平衡表等。还要介绍申请资金的用途。
- 8) 企业的发展计划。主要介绍企业的发展目标、发展策略、发展计划、实施步骤，以及风险因素的分析等。
- 9) 撤出计划。主要告诉投资者如何收回投资，什么时间收回投资，大约有多少回报率等情况。

想要了解更多欢迎来电了解，以上有部分资料来源于网络，如有侵权联系删除。