

南阳商业计划书到底应该咋写,商业计划书编写技巧

产品名称	南阳商业计划书到底应该咋写,商业计划书编写技巧
公司名称	南阳乾途致远实业有限公司
价格	180000.00/套
规格参数	
公司地址	南阳市卧龙区卧龙路与滨河路交叉口凤凰三楼
联系电话	18238118463 15637762669

产品详情

当你开始写商业计划书的时候，你心里必须有大纲。希望看官可以一行一行看完，这样的思维模式对创业是很有帮助的。南阳乾途致远是一家投融资咨询服务专业机构，一直专注于为国内外创业企业提供：商业计划书、可行性研究报告编写；创业融资咨询；推荐风险投资等服务。公司具有庞大的数据资源，专业的行业服务经验，优一秀项目服务团队，团队成员均具有学士/硕士/博士学位，为创业企业提供一站式投融资服务，解决企业投融资难题。

摘要

一句话说明理念由来。（切入点）

一句话说明市场的需要。（市场前景）

一句话说明你们提供了什么需要。（产品）

一句话说明还有谁提供了这些需要。（竞争对手）

一句话说明你们提供的比他们提供的强在哪？（优势）

一句话说明你们如何做出这个“强”。（研发）

一句话说明你们如何把“强”弥补到“需要”那里去。（市场运作）

一句话说明你们弥补的需要能赚多少。（盈利模式）

一句话说明你们赚的分给我们多少，要我们提供什么。（回报）

一句话介绍一下你们。（团队优势）

如摘要的思维逻辑，正文就是在这样的思维框架下进行。

还没有注册公司的话则自行换为“团队”，再引用“公司”的思路自行编制计划书，而我给的这份思路文案里，有一部分是可以删除的。

为了能更好的帮助到各位创业者，乾途致远小编精选整理了一套超级实用的【商业计划书编写指南（附PPT/Word模板）】，这套资料里含商业计划书编写教程、PPT/Word模板、真实项目案例、可行性报告、调查报告、合作协议框架/范本等，关注后回复关键词“商业计划书”获取。

正文要求：所有一句话能说完了的，绝不两句话。

第一章 基本情况篇

公司叫什么。

公司在哪。

公司是什么性质。

公司股东有哪些。

控股结构是怎样。

公司主要业务是什么。

公司员工组成是怎样。

公司财务怎样。

公司近期目标和长期目标是什么。

第二章 公司管理

概述。

高层是哪些。

高层简介。

高层怎么分工。

管理体系是什么。

融资后要设立哪些机构及相关的人员配备。

管理层及关键人员将采取怎样的激励机制和奖励措施。

管理层的薪酬，是否有员工持股计划。

公司是否建立人事管理制度。

对有关知识产权、技术秘密和商业秘密采取的保护措施。

公司是否存在关联经营。

公司、公司主要管理人员是否卷入法律诉讼及仲裁事件中，对公司有何影响。

第三章 行业情况

市场前景怎么样。

谁在使用产品。

使用的目的，为何购买。

列出产品的前三大客户类型，以及他们购买力。

所投资的产品行业目前所处发展阶段。

是否拥有的专门技术、版权、专利、配方等。

更新换代周期是多久。

说明本产品是否有标准。

产品与同类产品的比较。

本公司产品的新颖性、先进性和独特性。

重点说明在性能、价格、售后服务和技术支持等方面的优势。

本公司与行业内五个主要竞争对手的比较。

影响行业和产品发展的因素。

过去3~5年各年全行业销售情况，列明资料来源。

未来3~5年各年全行业销售收入预测，列明资料来源。

公司未来3~5年的销售收入预测（融资不成功情况下和融资成功情况下）

第四章 研发

产品成品演示。

产品功能表。

依据功能表的研发架构。

已研发成果及其先进性。

未来要研发什么。

公司在研发资金总投入是多少。

计划再投入的研发资金是多少。

列表说明每年购置开发设备、开发人工工资、试验检测费用、以及与开发有关的其它费用。

现有技术资源。

研发模式是怎样。

对研发队伍有怎样的激励机制和措施。

未来3~5年在研发资金投入和人员投入计划，列表说明。

第五章 产品制造（互联网行业则自行替换成产品运营）

公司目前的年生产能力, 厂房面积和生产人员数量（替换成互联网行业即维护人员多少，服务器并非数据量，维护效果如何，以下自行替换）。

生产方式。

生产设备先进程度如何，价值是多少，是否投保，Zui大生产能力是多少，使用寿命。

如需增加设备，采购计划、采购周期及安装调试周期。

产品的生产制造过程和工艺流程。

何控制产品的制造成本，哪些措施。

产品质管理体系。

关键质量检测设备, 成品率控制方法和采用的控制标准。

原材料、元器件、配件，零部件等采购情况。

采购渠道。

原材料质量控制手段。

第六章 市场方案

产品定价方式。

销售成本的构成。

销售价格制订依据和折扣政策。

销售网络、广告促销、设立代理商和售后服务方面的策略和办法。

市场方案的竞争优势与哪些因素有关。

对销售人员采取什么样的激励和约束机制。

竞争对手的销售方案。

你们有哪些优势。

短期销售目标。

长期销售目标。

列表营业额预测。

列表说明市场份额的预测。

第七章 财务状况

列简表说明公司在过去的基本财务数据。（主营收入、主营成本、主营利润、管理费用、财务费用、净利润、补贴收入、总资产、总负债和净资产，主营产品的盈亏平衡点、毛利率和净利率。）

说明财务预测数据编制的依据。

在你们这个依据下，提供融资后未来3年项目盈亏平衡表、资产负债表、损益表、现金流量表。

说明与公司业务有关的税种和税率。

公司享受哪些优惠政策，由谁提供。

第八章 风险

详细说明创业中可能遇到的政策风险、研发风险、市场开拓风险、运营风险、财务风险、对公司关键人员依赖的风险等。

如何量化这些风险。

这些风险的对策和管理措施。

决策后风险是否降低，程度如何。

Zui终投资分险有多大。

第九章 融资计划

融资目的和额度。

说明拟向投资者以什么价格出让多少股权，作价依据是什么。

资金用途和使用计划。

列表说明融资后项目实施计划，包括资金投入进度，效果和起止时间等。

说明投资者可享有哪些监督和管理权力。

哪些方式参与公司事务及参与程度。

说明公司将为投资者提供怎样的报告。（如年度损益表、资产负债表和年度审计报告）

说明投资的变现方式，上市，转让，回购等。

说明融资后未来3~5年平均年投资回报率及有关依据。

第十章 进度表

详细列明项目实施计划和进度，注明起止时间，已完成成果，计划完成目标，各项目资金投入，各项目资金产出。