

# 贵州商业计划书/遵义商业计划书/贵阳商业计划书公司

产品名称	贵州商业计划书/遵义商业计划书/贵阳商业计划书公司
公司名称	贵州云叶科技有限公司
价格	.00/个
规格参数	
公司地址	贵阳市南明区国际中心1号楼
联系电话	18208473065

## 产品详情

# 商业计划书bp是什么意思（商业计划书BP制作技巧）

五行缺伙早先和大家分享过一次[创业](#)

计划书也就是BP的写作要点和方法，我们将带来更为详尽、全面的创业计划书的写作要求及规范。BP的内容是围绕一个具有市场前景的产品、技术或服务，以描述公司的创业机会、阐述创立公司，把握这一机会的进程，说明所需要的资源，揭示风险和预期回报，并提出行动建议。

一份商业计划书是对新企业创立之前的所有准备工作的总结和整合；是创业者对创业机会、创业团队、创业资源、商业模式等方面进行综合考量的过程；也是创业者对创业机会、创业团队、创业资源、商业模式等方面进行综合考量的过程。

## 商业计划书的作用

商业计划书除了可以对创业情况进行审视、对未来战略进行规划，同时还具有重要作用：

一、作为创业的行动指南，理清自己的创业思路

二、是获取政府有关部门帮助和金融机构商业贷款的核心文件

三、招募其他股东，合伙人加入创业团队

四、争取风险投资参与项目的核心文件

商业计划书的组成部分

而一份合格的创业计划书，需要的组成部分有哪些呢？

一、执行总结

执行总结是创业计划书的精华浓缩，反映了创业计划书的全貌，是计划书的核心。一般用一至两页的篇幅即可，zui好用言简意赅的一句话说明商业模式、客户价值、市场、管理层、融资要求以及投资回报前景。

二、公司、产品（或服务）介绍

1、项目产生的背景

2、产品或服务介绍

3、项目服务流程及主要赢利点

4、清晰描述项目的核心价值体系

三、市场调查和分析

市场调查分析主要包括：目标市场定位与分析，市场容量估算和趋势预测，竞争分析和竞争优势，估算的市场份额和销售额，市场的发展趋势等几大块。

市场调查目的有五：

1、明确你的顾客群

- 2、了解和细分你的目标顾客群
- 3、明确所提供的产品、技术或服务对于不同的细分目标客户的价值所在
- 4、了解顾客在什么情况下愿购买、所愿接受的价格范围
- 5、明确所面对的市场类型：是集团消费还是个人消费

市场分析的目的：

- 1、市场大环境如何？本产业的发展趋势？
- 2、该产品（服务）的价格优势、寿命阶段
- 3、谁是你直接的、真正的竞争对手？竞争产品
- 4、评价竞争对手的价格、质量、服务、销售，成本组成，利润等
- 5、考虑自己的竞争优势和劣势，提出竞争对策

#### 四、公司战略

这一块的内容主要是阐述公司的发展战略，分阶段制定公司的发展计划和目标。

包括：

- 1、商业模式
- 2、总体进度安排，分阶段制定公司的发展计划和目标
- 3、公司的研发方向
- 4、主要的合作伙伴与竞争对手

#### 五、营销策略

营销策略主要包括以下几点：

- 1、产品进入市场的方式
- 2、营销渠道的选择和销售网络的建设
- 3、价格策略
- 4、品牌策略
- 5、广告策略和促销策略
- 6、包装策略
- 7、市场营销中意外情况的应急对策

## 六、管理团队

对管理团队的描述主要在于公司的管理团队，组织架构以及团队能力，各成员与管理公司有关的教育与工作背景，团队成员的分工与互补领导层成员、创业顾问以及主要投资人和持股情况等等。

## 七、融资后资金运营计划

具体的融资计划：

- 1、需要多少资金、获取渠道、如何运用、股权分配方案等
- 2、适合本项目的风险资金退出策略，适宜的方式和时间等
- 3、关键的财务假设与依据，假设的范围和基础应科学合理
- 4、根据财务报表进行动态和静态的财务分析，客观展示盈利能力和前景

## 八、财务分析

1、前期投入资金情况

2、固定成本与变动成本

固定成本：房租、工资、通讯费用、管理费用、折旧额、开办费分摊等

变动成本：材料、计件工资等

3、盈利平衡点分析

4、财务报表：资产负债表、损益表（利润表）、现金流量表

九、关键的风险和防范

可能的政策、技术、市场、财务、法律等方面的风险和问题，以及相应的规避计划等

不可隐瞒和遗漏，尽量分析透彻，让投资人放心。

PS：一份成功的商业计划书应该清楚、简洁。清晰展示市场调查和预期的市场容量，清晰描述顾客的需求特征，阐释顾客为什么会掏钱买你的产品（服务），并制定适宜的投资退出策略。