

陕西省西安商业计划书编制单位 本地公司

产品名称	陕西省西安商业计划书编制单位 本地公司
公司名称	贵州云叶科技有限公司
价格	1.00/件
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

陕西商业计划书是项目的名片，是项目团队的自我分析，内容很多，所以逻辑清晰就显得至关重要。每个企业都需要一份商业计划书，每个企业都应当行稳致远。

从专、业的角度看，一份好的西安商业计划书策划，是建立投资者、合作者、消费者信心的重要依据，获得贷、款、投资、合作的关键；同时也是企业梳理战略与思路，制定行动方案的指导纲要，商业计划书能从各个角度对企业的设想进行科学的经营可行性分析，指导企业有计划地开展经营管理活动，节省摸索时间，减轻企业压力，从而增加企业成功的几率。

然而现实是很多人照搬模板，内容凌乱且逻辑不清，只有内容堆积，没有实质性内容，整体非常虚...

那商业计划书到底要具备哪些要素？什么样的商业计划书才能真正让评委“眼前一亮”？

介绍商业计划书的主要内容，以及每个阶段中应重点呈现的内容，希望能帮大家理清逻辑，写出“亮眼”商业计划书。

用精炼的语句阐明项目是做什么，也可以叫做“项目概述”，主要包括：

项目名称；

项目主要业务是什么，为哪类客户提供什么样的服务；

团队成员组成是怎样；

现在已达成的成果（成交额、带动就业人数、专利数等）；

近期目标和长期目标是什么。

划重点：用精简的语句突出项目创新性，将项目讲清楚说明白，还要表明投资价值。

商业计划书按以下步骤准备：

Step1：知晓战略和业务目标

找出与你相关的公司战略和业务目标，知晓哪些目标是重要的。在公司中，个人目标服从于部门目标，部门目标服从于公司目标。因此，需要了解自己服务的战略和业务目标，以及目标的重要性排序。

Step2：明确产品定位

制定产品定位，说明产品是做什么的。任何一个产品，需要先明确产品职责、范围、边界。

Step3：确定产品目标

确定做这件产品的目标是什么，即想达到的境界或目的。产品目标要遵守“服务于战略和业务目标”这个原则，否则你的目标就是错误的。

Step4：制定衡量目标的指标

指标是衡量目标的“一把尺”。指标可衡量目标达成情况、完成好坏，没有指标的目标是无意义的。指标包含定性指标和定量指标，定量指标要客观、可获取、可计算。定性指标是指不可定量的指标。

Step5：制定实现目标的策略

正确的策略是通往目标的正确路径。时刻以目标为中心，针对每个目标，思考并制定实现目标的策略。

Step6：分析现状

知彼知己。现状分析包含但不限于竞对分析、自身分析等。盘点现有产品能力，了解自身现状。进行竞品调研，了解竞对现状。step5和step6先后顺序可灵活调整，比如：可以先参考竞对的策略，制定自己的策略。

Step7：发现痛点

寻找策略与现状之间的鸿沟。这个“鸿沟”就是的业务痛点。

Step8：发现需求

通过业务痛点，发现真正的需求，确定要做哪些事情。需求就是解决业务痛点的具体方案，需求分为业务需求和产品需求，业务需求由业务解决，比如：SOP制定、组织建设等。产品需求由产品解决，比如：设计新的系统流程和方案。有些需求也需双方共同解决。

Step9：评估收益

评估为目标带来的价值贡献。计算定量指标改善具体值，评估定性指标是否能达成。

Step10：制定计划

制定实现需求的时间计划。需参考目标优先级排序、ROI排序、资源情况等综合因素。