

# 厦门怎么写商业计划书？

产品名称	厦门怎么写商业计划书？
公司名称	厦门市登尼特企业管理咨询有限公司
价格	.00/件
规格参数	
公司地址	厦门市思明区嘉禾路21号新景中心A栋2606单元 (北京上海广州深圳香港成都义乌东莞南昌泉州海南及海外马来西亚等分点均可)
联系电话	0592-5330525 18046280349

## 产品详情

商业计划书，是企业筹资、融资、企业战略规划与执行等一切经营活动的蓝图与指南，目的在于为投资者人提供一份创业的项目介绍，向他们展现创业的潜力和价值，并说服他们对项目进行投资。一份好商业计划书应该写得让人明白，避免使用过多的词汇，聚焦于特定的策略、目标、计划和行动。那么如何才能写好一份商业计划书呢？下面给大家介绍一下撰写商业计划书的要点。

一份商业计划书主要包含了以下几个大的模块：

### 1、项目名称以及产品定位

一句话讲清楚你做的是做什么，不要让投资人翻遍整个BP之后，还不知道你是干什么的。

### 2、主要业务及产品

用短的话简洁明了的说清楚你在做什么，做哪个环节，解决了什么问题，面对客户什么痛点，填补了市场的什么需求，准备用什么方法去做。

### 3、主要客户群体

2B还是2C。主要在哪些领域？企业在整条产业链处于什么位置？做2C的客户群体是哪类人群，获客成本多高。具体的销量是多少？

### 4、商业及盈利模式

这里要回答清楚的核心问题就是怎么赚钱，怎么收费，投入和收入的比例，利润点能达到多少？

### 5、市场规模和竞争对手以及自身优势

市场规模不要动不动就几万亿几十万亿的去吹嘘，要写你所在领域的直接或间接市场，投资人不是傻子，每一个行业有多大市场规模，基本都知道个大概。并且要说清现在市场格局是什么样？企业想做大，是做搅局者？还是创新者？分析竞争对手方面，一定要有深度并且真实，能够直接证明，竞争对手的劣势在哪，你的优势在哪，你的护城河是什么，你用什么去超越竞争对手。

## 6、创始团队和核心成员

重点介绍，尤其是创始人和联合创始人相关履历和背景。投资人可能会关心创业想法产生的根源在哪？你的团队优势在哪里，是技术、是市场还是运营？如果创始团队有着光鲜的履历背景，那么这里是加分题。

## 7、财务分析

不要光写未来，投资者更关心当前运营数据和你对于财务的规划。切记不要信口开河，整个BP里面要有逻辑和数据来支撑，千万不要动不动就营收翻倍、利润翻倍。重点是这背后是由什么业务或者哪个环节支撑起来的一定要讲清楚。

## 8、股权结构、融资额以及融资用途

这些已经是常规了。估值、退出渠道、对赌回购这些有谈判空间的可以先不写。但股权结构、融资额、融资用途和时间周期这些决定了投资人对该项目的定位以及对创始人在战略和大方向上的判断，所以一定要写清楚。