

商业计划书参考模板 1

封面：LOGO、项目名称、负责人、所属学校、指导老师、团队成员。

版权保护声明：单独一页，更显规格。

目录：如果转化成 PDF 可以添加超链接，这样点到哪个目录，就可以直接跳转到对应内容，方便阅读。

1. 执行概要（第一印象很重要，交代清楚项目的核心内容）

1.1 为什么做？（市场问题现状、原因分析）

介绍你所解决的市场问题现状，用案例、故事、新闻报道引入，通俗易懂、印象深刻。分析产生这些市场、社会问题的本质原因，这些原因就是痛点，为你接下来介绍解决方案埋下伏笔，前后呼应，环环相扣，形成主线。原因分析逐条按点写清楚，分析深入、客观，不要浅尝辄止。欺骗、敷衍，最终只会砸自己的脚。

1.2 怎么做？（产品、创新模式，解决方案）

接上面的市场问题，紧接着就应该抛出解决方案，这样符合阅读思维。怎么做，可以用产品技术、创新的商业模式。总之，解决方案，要具体、清晰，而且言简意赅、抓住重点描述出来，而不是长篇大论。

1.3 做到哪里？（运营现状、成果展示）

相关产品专利申请数量、服务客户数量、成交金额、社会问题解决、带动就业/实践人数、媒体报道、领导肯定、参赛获奖等，

不同层次、不同维度展示成果。同一性质的内容，不要重复展示。
展示方式可以图文结合，特写+淡写结合，主次、轻重有别。

1.4 核心竞争力（特点、优势、创新性、技术保护）

证明你能做得比别人好，从产品技术/服务模式的创新性、可行性、以及技术或资源的独特优势进行分析；同时较比市面上同等产品或替代品，从性能和价格进行比较，总结竞争优势。

1.5 团队介绍（若非成员或导师够牛，建议在执行概要里不要写团队）

主要介绍团队成员/导师在本项目所涉及领域和行业内有足够的影响力，包括专业大赛、研究著作、主持项目、媒体报道等，就是证明有此人的加盟，项目如虎添翼。这里要区别跟人力资源板块写团队成员的不同，这里只介绍他在该行业、领域的牛劲儿，而不介绍他在项目中担任何种职务、具体负责事项、为项目做出哪些贡献，这些内容是在人力资源板块才写的，避免这里的团队介绍和后面的团队介绍内容重复。

2. 市场痛点分析（有哪些市场问题、为什么会产生、市场规模前景）

2.1 市场问题描述

案例、报道、故事引入，图文结合，数据描述，让痛点够“痛”。

2.2 市场原因分析

有问题，必然有原因，揪出问题本质，分析原因，客观、深入，按点逐条写清楚。

2.3 市场规模（前景）

存在这类问题、需要解决的人群或者应用场景有哪些，重点+略写，全方位覆盖，证明这个市场很大。

3. 产品介绍（产品即解决方案，如果没有技术产品，商业模式就是解决方案）

3.1 产品技术

用什么技术，实现什么功能，解决什么问题，清晰明了。技术参数、路线、方案，以及实现效果。

3.2 产品图片

实物图、模型图、操作流程图，配以文字说明。

3.3 产品优势

创新性、市场可行性、技术保护（技术可行）。

竞品分析，包括性能、价格，可用表格对比，一目了然。

4. 商业模式（以产品为中心构建合理可行的运营模式，效益/价值最大化，而不是为了比赛构建一个假的、可有可无的模式出来。）

4.1 商业模式介绍

商业模式图，即把所有涉及到的目标对象，以及目标对象之间的关系，描绘出导向图，配合文字进行说明。如果项目没有涉及到产品模块，商业模式就是解决市场痛点的方案。

4.2 盈利模式分析

商业模式介绍里面，哪些环节、板块、渠道可以实现盈利的，逐一介绍，包括盈利项目、如何盈利、相关数据。

备注（项目如有涉及产品，产品是最直接解决市场痛点问题的手段、办法。商业模式是在产品的基础上，进行价值和效益最大化，并非直接解决市场问题的方案。如果项目没涉及技术、产品，那么商业模式即是解决市场问题的方案。）

5. 运营现状（成果展示）

5.1 技术专利，内容、数量，属于本项目的，而非无关专利。

5.2 合作客户有谁，数量，成交金额。

5.3 带动就业人数

5.4 解决市场问题的成效（前后对比，凸出社会价值）

5.5 媒体报道、领导肯定、参赛获奖

……（按照跟项目的关联程度进行先后排序）

6. 营销策略

6.1 目标客户分析

客观分析谁才是你的目标客户，他们的数量、需求程度、购买力等属性。

这里要跟市场分析模块里面的应用场景做好区别，前者是为了证明市场具有广阔的前景，而这里是实打实分析谁才是目标客户和他们的属性。

6.2 推广策略

分析完谁是目标客户，接下来进行第二步，怎么样才能让客户知道你的存在？这个过程用的办法、手段、渠道都可以是策略，也就是推广策略。这个环节至关重要，决定了你产品的销路。具体、落地的办法，逐一描述，做明白、写明白、讲明白。

6.3 产品策略

当推广策略奏效后，你才有机会跟客户谈合作，否则客户不知道你，何来谈判。这个环节就是讲究产品策略，一般我们的促销策略、价格策略、服务策略都是在该环节出现的，目的就是让客户信任我们，购买我们的产品。具体、可行的方案，逐一描述。

备注（谁是你真正的客户？怎么样才能让他们知道你？知道你之后，怎么样才能跟你合作？三步走，不仅比赛这样，实践亦是如此。）

7. 风险分析及应对

7.1 资金风险

风险分析：生产、销售环节等需要大量资金，出现断链就会运营不下去。

应对措施：专利技术抵押贷款、自筹、参加政府比赛获得资金扶持等。

7.2 市场风险

风险分析：产品技术壁垒不高，容易被替代，市场容量小，不被信任等。

应对措施：纵深研究，不断迭代和升级产品，提高壁垒；横向研发周边应用产品，相辅相成。

技术风险、交易风险、管理风险等

备注：一个风险一个应对措施，真实、客观分析，实践中总结，防患于未然，用于实践中，不要形式主义、凑字数。

8. 财务数据及融资

8.1 股本结构及融资需求

目前股本结构，谁占股多少，凭什么占股的，写清楚。

预计出让多少股份，融多少钱，这些钱用于什么地方，写清楚。

8.2 财务数据表格

盈利分析表

销售预测表

.....

备注：先制作财务明细表，再转由财务人员制作专业的财务数据表。数据预测合理、客观，不要过度膨胀。数据符合规律，不要凑整数、等差等比。

9. 团队成员介绍

项目成员

专业专长、担任职务、具体负责事项，如果已有做出成绩，可附上说明。图片要符合项目的特征，切忌卡哇伊、美颜图片。

指导老师

有关项目涉及领域和行业方向的研究专长、影响力、成果展示，以及具体负责事项，而不只是挂名而已。

10. 未来计划

6 月计划、1 年计划、2 年计划。

用具体的手段和策略实现具体的目标，而不是轻描淡写你要怎么做而已。

不用 3-5 年甚至 5-10 年的规划，有点不切实际，初创企业能够熬过一年的并不多。短期、可实现的目标，往往能够激发团队信心。

11. 附录附件

多余的证书、专利介绍；项目其他附属、周边内容；关于技术实现的详细方案；调研数据、分析详情；有关项目实践的图片……

正文放不下，又有用的，可以在附录附件说明，按主次、轻重，排序展示。

商业计划书参考模板 2

(范例仅供参考，封面需进行适当美化设计)

XXXXXXXXXX (项目名称) 商业计划书

XXXXXX 有限公司

负 责 人：xxx

手机：xxx

电子邮箱：xxx

说明（正式提交的作品文本请删去）

一、请项目负责人根据项目情况实事求是填写，此模板提供了商业计划书的一般结构，可供参考。可以根据实际需要对商业计划书进行美化设计和排版设计。

二、商业计划书每一部分的内容已经给了提示，参赛者可以通过学生创业中心的商业计划书借阅计划，或者搜索引擎、视频平台、图书馆等媒介学习具体的撰写方法。

三、请将项目已有的各项成果，包括但不限于【专利、论文、软件著作权、推荐信、新闻报道、获奖证书、成果实物、检测报告、打样合同、订单合同、投资合同、银行流水、完税证明、营业执照】的图片版证明材料放在计划书末尾“附录”部分。

保密须知

本商业计划书属商业机密，所有权属于 XXXX 有限公司。其涉及到内容和资料只限于已签署投资意向的投资者使用。收到本计划书后，收件人应即刻确认，并遵守以下的规定：

（一）若收件人不希望涉足本计划书所述产品，请按公司地址尽快将本计划书完整退回；

（二）在没有取得 XXXX 有限公司的书面同意前，收件人不得将本计划书全部或者部分地予以复制、传递给他人、影印、泄露或散布给他人；

（三）应该像对待贵公司的机密资料一样的态度同等对待本计划书的所有机密资料。

妥善保管本商业计划书，未经本公司书面同意，不得向第三方公开本商业计划书涉及的商业秘密。

（注意：此分节符不能删除）

目 录

1 执行总结	1
1.1 项目背景	1
1.2 产品概述	1
1.3 商业模式	1
1.4 公司简介	1
1.5 财务概况	1
1.6 融资计划	1
1.7 发展规划	1
2 市场分析	2
2.1 行业现状	2
2.2 行业痛点	2
2.3 市场规模	2
2.4 宏观环境分析	2
3 产品及服务	3
3.1 核心技术	3
3.2 产品（服务）介绍	3
3.3 应用情况	3
3.4 竞争分析	3
4 商业模式	4
4.1 生产模式	4
4.2 盈利模式	4
4.3 营销策略	4
5 公司介绍	5
5.1 组织概况	5
5.2 组织架构	5
5.3 团队介绍	5
5.4 管理策略	5
6 财务分析	6
6.1 财务假设与说明	6
6.2 成本费用预计	6
6.3 预期收入	6
6.4 主要会计报表预测	6

6.5 投资分析	6
7 融资计划	7
7.1 资金需求与使用计划	7
7.2 股权结构	7
7.3 风险资本退出机制	7
7.4 风险资本退出时点	7
8 风险控制	8
8.1 政策风险	8
8.2 市场风险	8
8.3 管理风险	8
8.4 技术风险	8
8.5 财务风险	8
9 附 录	127

1 执行总结

【执行总结部分是将后面的所有部分进行浓缩和概述，让读者能很快明白项目的大致情况。】

1.1 项目背景

1.2 产品概述

【如果没有实际的产品只是卖服务的，则改为“服务概述”】

1.3 商业模式

1.4 公司简介

【如果没有公司可以写成团队简介】

1.5 财务概况

1.6 融资计划

1.7 发展规划

（注意：此分节符不能删除）

2 市场分析

【这一章是编写商业计划书最重要也是最困难的一章，如果不重视对这一章的编写，那么你的计划将成为最糟糕的计划。在这一章中，你要指出你在哪个行业领域、市场领域、岗位功能方面展开竞争？市场特点与性质怎样？你是如何划分市场格局的？】

2.1 行业现状

【描述现在目标行业存在哪些困难和问题】

2.2 行业痛点

【将问题细化成一个个具体的痛点逐个分析】

2.3 市场规模

2.4 宏观环境分析

【从政治、经济、技术、社会环境入手分析】

（注意：此分节符不能删除）

3 产品及服务

【在进行投资项目评估时，投资人最关心的问题之一就是，风险企业的产品、技术或服务能否以及在多大程度上解决现实生活中的问题，或者，风险企业的产品(服务)能否帮助顾客节约开支，增加收入。因此，产品介绍是创业（商业）计划书中必不可少的一项内容。通常，产品介绍应包括以下内容：产品的概念、性能及特性;主要产品介绍;产品的市场竞争力;产品的研究和开发过程;发展新产品的计划和成本分析;产品的市场前景预测;产品的品牌和专利。在产品(服务)介绍部分，企业家要对产品(服务)做出详细的说明，说明要准确，也要通俗易懂，使不是专业人员的投资者也能明白。】

3.1 核心技术

【分点详细描述项目的核心技术，以及通过技术创新实现的优势】

3.2 产品（服务）介绍

【有产品介绍产品，有服务介绍服务，如果两个都有就一起介绍，侧重于文字介绍】

3.3 应用情况

【描述产品的落地情况，或者把相关图片亮出来，这部分侧重图片和介绍】

3.4 竞争分析

（注意：此分节符不能删除）

4 商业模式

【创业者需要一支有战斗力的管理队伍。企业管理的好坏，直接决定了企业经营风险的大小。而高素质的管理人员和良好的组织结构则是管理好企业的重要保证。因此，风险投资家会特别注重对管理队伍的评估。】

4.1 生产模式

【描述生产模式，是自己生产，还是代工？还是其他的？】

4.2 盈利模式

【描述项目是通过什么赚钱的】

4.3 营销策略

【营销是企业经营中最富挑战性的环节，影响营销策略的主要因素有：(1)消费者的特点；(2)产品的特性；(3)企业自身的状况；(4)市场环境方面的因素。最终影响营销策略的则是营销成本和营销效益因素。在创业（商业）计划书中，营销策略应包括以下内容：A、市场机构和营销渠道的选择；B、营销队伍和管理；C、促销计划和广告策略；D、价格决策。】

（注意：此分节符不能删除）

5 公司介绍

【创业者需要一支有战斗力的管理队伍。企业管理的好坏，直接决定了企业经营风险的大小。而高素质的管理人员和良好的组织结构则是管理好企业的重要保证。因此，风险投资家会特别注重对管理队伍的评估。】

5.1 组织概况

【公司或团队的情况介绍】

5.2 组织架构

【公司/团队岗位描述和要求，有架构图最好】

5.3 团队介绍

【包括学生核心成员和教师顾问】

5.4 管理策略

【介绍公司的基本制度，考核体系、晋升体系、管理策略等】

（注意：此分节符不能删除）

6 财务分析

6.1 财务假设与说明

【作出有关项目市场环境、财务情况、税收及其他各项成本的合理假设与说明】

6.2 成本费用预计

【根据 6.1 的假设，计算项目各项成本的预期值，可列出表格】

6.3 预期收入

【根据 6.1 的假设，计算项目的预期收入，可列出表格】

6.4 主要会计报表预测

【这一部分需要花费较多的精力来做具体分析，其中就包括现金流量表，资产负债表以及损益表的制备。流动资金是企业的生命线，因此企业在初创或扩张时，对流动资金需要有预先周详的计划和进行过程中的严格控制；损益表反映的是企业的盈利状况，它是企业在一段时间运作后的经营结果；资产负债表则反映在某一时刻的企业状况，投资者可以用资产负债表中的数据得到的比率指标来衡量企业的经营状况以及可能的投资回报率。】

6.5 投资分析

【利用前面四个小节的数据，定量计算项目的投资回报率、投资回收期、内部收益率等指标，以便衡量投资价值】

（注意：此分节符不能删除）

7 融资计划

7.1 资金需求与使用计划

【先做出融资轮次安排计划，再写出每一轮融资的资金需求与使用计划】

7.2 股权结构

7.3 风险资本退出机制

7.4 风险资本退出时点

（注意：此分节符不能删除）

8 风险控制

【竞争就是风险，风险可能是进出口汇兑的风险、餐厅有火灾的风险等，并注意当风险来临时如何应对。面临企业的风险和未来的成功，作为投资者资本退出的方式和办法、以及预期的收益等。】

8.1 政策风险

8.2 市场风险

8.3 管理风险

8.4 技术风险

8.5 财务风险

【很可能不止以上五种风险，请根据项目实际需要扩展】

（注意：此分节符不能删除）

9 附 录

【专利、论文、软件著作权、推荐信、新闻报道、获奖证书、成果实物、检测报告、打样合同、订单合同、投资合同、银行流水、完税证明、营业执照等材料的图片分类好，统统放在这里】