

商业计划书的内容框架有哪些(大全6篇)

计划是一种灵活性和适应性的工具，也是一种组织和管理工具。我们该怎么拟定计划呢？以下是小编为大家收集的计划范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

商业计划书的内容框架有哪些篇一

首页要知道商业计划书是干什么的，为什么要写商业计划书？

商业计划书，是公司或项目单位为了达到招商融资和其它发展目标，在经过前期对项目科学地调研、分析、搜集与整理有关资料的基础上，根据一定的格式和内容的具体要求而编辑整理的一个向投资者全面展示公司和项目目前状况、未来发展潜力的书面材料。商业计划书是以书面的形式全面描述企业所从事的业务。

编写商业计划书的直接目的是为了寻找战略合作伙伴或者风险投资资金，其内容应真实、科学的反应项目的投资价值。一般而言，项目规模越庞大，商业计划书的篇幅也就越长；如果企业的业务单一，则可简洁一些。一份好的商业计划书的特点是：关注产品、敢于竞争、充分市场调研，有力资料说明、表明行动的方针、展示优秀团队、良好的财务预测、出色的计划概要等几点。在申请融资时，商业计划书是至关重要的一环，无论申请对象是风险投资机构或其他任何投资或信贷来源。因此，商业计划书应该做到内容完整、意愿真诚、基于事实、结构清晰、简洁易懂。

商业计划书核心要点

新商业计划书应浓缩企业之精华，反映商业之全貌。它必须让风险投资者有兴趣，并渴望得到更多的信息。建议篇幅一般控制在两千字左右或25页ppt以内。主要包括以下几项内容：

- 1、公司概述
- 2、产品服务
- 3、管理团队和组织架构
- 4、研究与开发
- 5、行业与竞争
- 6、商业模式
- 7、营销策略
- 8、融资说明
- 9、财务计划与分析
- 10、风险因素
- 11、退出机制

上述只是其中的一些要素，你的商业计划书并不是就此而完整了。一个全面的商业计划还需要包括：你的目标群体是谁，你即将进入的市场的条件，以及你针对最坏情况所做的打算。当然，还有资金：你需要多少启动资金？以及一旦你的企业已经建立并运转，资金将从何而来？等等一系列的问题。

商业计划书的内容框架有哪些篇二

- 1、公司基本情况（公司名称、成立时间、注册地区、注册资本，主要股东、股份比例，主营业务，过去三年的销售收入、毛利润、纯利润，公司地点、电话、传真、联系人。）
- 2、主要管理者情况（姓名、性别、年龄、籍贯，学历/学位、

毕业院校，政治面貌，行业从业年限，主要经历和经营业绩。
)

3、产品/服务描述（产品/服务介绍，产品技术水平，产品的新颖性、先进性和独特性，产品的竞争优势。）

4、研究与开发（已有的技术成果及技术水平，研发队伍技术水平、竞争力及对外合作情况，已经投入的研发经费及今后投入计划，对研发人员的激励机制。）

5、行业及市场（行业历史与前景，市场规模及增长趋势，行业竞争对手及本公司竞争优势，未来3年市场销售预测。）

6、营销策略（在价格、促销、建立销售网络等各方面拟采取的策略及其可操作性和有效性，对销售人员的激励机制。）

7、产品制造（生产方式，生产设备，质量保证，成本控制。）

8、管理（机构设置，员工持股，劳动合同，知识产权管理，人事计划。）

9、融资说明（资金需求量、用途、使用计划，拟出让股份，投资者权利，退出方式优秀商业计划书范文工作计划)

11、风险控制（项目实施可能出现的风险及拟采取的控制措施。）

公司基本情况

公司性质为：请填写公司性质，如：有限公司、股份有限公司、合伙企业、个人独资等，并说明其中国有成份比例和外资比例。

公司沿革：说明自公司成立以来主营业务、股权。注册资本

等公司基本情形的变动，并说明这些变动的原因。

商业计划书的内容框架有哪些篇三

这部分里你要证实三四个属于是关键雇员的人员，给出他们背景和工作的简历。证明这些关键雇员勇于进取是很重要的。

用勇于进取者有点心理学著作文体的味道，但对于企业主而言，则不是那么回事。有人认为勇于进取者天生如此，尽管别的人认为勇于进取者的品质是可以学习的。在你所处的情形中，这方面则很简单。你必须向投资者表明你就是个勇于进取者，否则你将拿不到钱。进一步来说，你在你的行业里赚的越多，就越能激发投资者去投资于你的公司。

3.03 管理层忠诚度

从书面上难以判断你的忠诚度。但像下面这样的真实的表述将受到欢迎商业计划书人员及组织架构商业计划书人员及组织架构。公司没有任何一名管理人员、董事或主要投资者曾被逮捕、宣判有罪或被控有重大罪行；进而，没有人曾经破产过或和任何破产业务有关联。个人信用报告要证明所有个人有良好的信用记录且无大额未偿债务。

3.04 薪水

这部分你要列出所有从公司支取薪水的核心雇员、董事或官员。你应用表格形式列出每个人的姓名、职位、领取或将要领取的薪水。在薪水一项里，你要把所有费用都列进去，董事费、顾问费、佣金、津贴、薪水等等—换句话说，公司总的报酬支出。

3.05 股票购买权

你应给所有股票购买权做一个列表。除了每个人的姓名之外，

还应指出已经享有的股票数目、平均的认购价格、自授予购买权以来已购买的数额以及尚余的数额。公司的购买权尚未偿付，应说明原因。

3.06 股票购买权计划

这部分要说明公司已有的总的股票购买权计划，里面有多少购买权或是在以后某日将会有多少购买权。

3.07 主要股东

在这部分用表格列出每个人的姓名、直接拥有或只有使用权的股票数额、股票购买权份额、在所有未行使购买权中的比例以及购买权行使之后的股权比例。同时说明购买股权的价格。

3.08 雇佣协议

详细列出公司和雇员的雇佣协议并特别注明和每个雇员签定的是什么协议。如果你有订立雇佣合同的合理解释，把它写入这一部分商业计划书人员及组织架构投资创业。

3.09 利益冲突

这部分被一再列出以确保所有违背公众利益的交易得到了充分的披露。这一节你应揭示管理层和公司进行的交易。例如，一位董事也许向公司提供过服务，作为回报，这位董事拿到了公司的股票或股票购买权。

3.10 顾问、会计师、律师、银行家及其他

这部分你要说明顾问的名称，会计师、律师和银行家以及他们的电话号码。如果支付给他们任何专门费用，或公司每月支付聘用费用，在这一部分加以说明。

商业计划书的内容框架有哪些篇四

小张不远千里从一个小城市赶到美国全球竞争力研究院华人商业精英辅助计划策略合作伙伴（富达咨询顾问）接受职业咨询。他是从智通天下上，看到富达咨询顾问公司职业咨询专家撰写的职业咨询手记，而欣然赴京希望获得自身困惑的解脱。

他是刚刚毕业的大学生，工作不到半年却已经换了三个工作，每个工作他都感觉自己被人歧视、遭到不公平待遇。咨询前，他已经完成了富达咨询顾问的性格与兴趣测评。咨询之前，我已经看到了他的测评报告。从他的报告中可以看出，他的性格是一个目标导向、随时准备着改变的人；他的兴趣表现是创意与管理取向。

基于对他的大致把握，咨询正式开始。对话没有多久，即可从他愤世嫉俗的感慨中，可以“听”出他的不满，感受到他期待改变的急切。

职业咨询与心理咨询有相似的历程：首先需要到来访者的问题进行聚焦。这个过程，会使用许多具体化的技术，明确地了解他困惑的根源。这个过程，他几次表现出过分的急切，希望听到咨询师直接的处方，明白地告诉他问题在哪儿，该如何处理。但是慢慢，他的情绪平静了好多，开始沉浸在自己研究生学习的时光里。

他说自己认为自己是一个外向、善于和人打交道的，所以他相信自己做市场推广应该会非常适合。他自己在研究生期间“搞”过许多事情。比如，他说曾经凑了一笔钱批发了一些运动服，然后到一些学校进行推销，希望说服别人把他的运动服当校服进行批量采购；曾经在学校作为校园ip卡的代理，进行ip卡的推广与销售；他还组织过乐队，进行校际表演……但是，“仿佛上天弄人，搞的这些事最后都没有一个好的结局”——运动服亏了、自己买了许多ip卡用、表演没

有观众！

从小张的这些生活经历中，可以印证他的测评结果：强烈的目标导向，使得他做事情时可能进入非常迅速，但退出也迅雷不及掩耳；他有一脑子的创意，时刻准备着用新方法改革世界。从这个意义上而言，小张对自己的职业定位还是比较准确的。但从这些活动中，可以总结出小张的一些行为特征上的极端特征：计划性与控制力显得有些缺乏。

毕业后，小张强烈地相信自己是做市场的料，他没有找自己专业对口的生物制剂化验工作，而是进了一家销售医疗器械的公司市场部。他一到公司即雄心勃勃地制订了一系列的市场推广策划案。但是，这些策划案的大部分被市场经理否定。部分得以执行，却也因为效果不佳，受到上司冷言指责。于是，他强烈地认为这个公司没有发展空间，毅然在三个月后辞职。后来他换了两个工作，但都是相似的经历：意气风发——遭受冷遇——郁郁不得志，选择离开。

现在小张已经在家闲呆了一星期了，他就是不服气遭受这样的待遇。看到智通天下上登出的几则富达咨询顾问公司专家的职业咨询案例，他开始思考这其中到底出了什么问题。于是他又表现出雷厉风行的特点，迢迢千里来北京寻求解决方案。

通过上面的具体化分析，可以比较清楚地发现小张的问题，在于他难以共情。即他无法从别人的角度思考问题，只是出于己愿地想做一些事情。他还延续着研究生学生期间的行动风格与态度，认为所有事情他都可以主导。考虑到这些方面，我让他进行了一次模拟思维。让他在想象中扮演那家医疗器械公司的市场部经理。让他用市场经理的角色，来给那个已经离开的“小伙子”一些忠告。

商业计划书的内容框架有哪些篇五

在今天的商业社会中，商业计划书对于创业者来说是至关重要的。一个优秀的商业计划书不仅能展示出创业者的想法和经营理念，还能为投资者提供充分的信息来评估项目的可行性。近日，我有幸阅读了一份优秀的商业计划书，并从中获得了很多启发和体会。

第二段：优秀商业计划书的整体结构

这份商业计划书极具条理性，清晰明了地阐述了项目的目标、策略和实施方案。首先，它提供了对市场现状和竞争对手的详细分析，使读者对行业背景有了深入的了解。接着，它明确了公司的使命和愿景，以及多个层次的目标，可以清晰地看到项目的发展蓝图。此外，商业计划书还包含了详细的营销策略，包括市场定位、目标市场、产品定价等，以及财务规划和预测，让读者对项目的盈利能力有所了解。

第三段：优秀商业计划书的创新之处

这份商业计划书在创新方面也给人留下了深刻的印象。它对公司所提供的产品或服务进行了详尽的描述，并强调了其与竞争对手的差异化。同时，商业计划书还提供了前瞻性的想法和创新的营销策略，使项目在市场竞争中具备优势。例如，该计划书提到了一种全新的销售渠道，通过与电子商务平台合作，拓展市场份额，提高销量。

第四段：优秀商业计划书的可行性

这份商业计划书在项目的可行性方面也做了充分的研究和分析。它提供了详细的市场需求调研数据，以及对竞争环境和潜在风险的预测和评估。此外，商业计划书还提供了详细的财务规划和预测，包括资金需求、投资回报率等指标，使投资者对项目的盈利潜力有了清晰的认识。

第五段：总结

通过阅读这份优秀的商业计划书，我深刻地体会到，一个出色的商业计划书需要具备清晰的逻辑结构、创新的想法和可行性的分析。它不仅要能够深入洞察市场，了解竞争环境，还需要能够详尽地描述产品或服务，并提供具体的营销策略和财务规划。最重要的是，商业计划书应该能够向投资者传递出创业者的激情和自信。只有在这些方面全面考虑和呈现的情况下，商业计划书才能真正起到引导创业者和投资者的作用。

通过阅读这份优秀的商业计划书，我不仅对商业计划书的要求有了更加清晰的认识，也对创业过程有了更加深入的了解。我相信，只有通过不断努力和學習，我们才能写出更加出色的商业计划书，为我们的创业之路赢得更多的机会和资源。

商业计划书的内容框架有哪些篇六

商业计划书[**business plan**]它首先必须是真实情况的反映，一份好的商业计划书是对自己或企业未来计划的真实反映，而不是编出来表面上的美景去忽悠投资商。

基于这样的总体论调，商业计划书就应该是一本论证，证明“值得投资”这一论点。“商业计划书就是在讲‘故事’，其目的是来说服投资者，我的计划是可行的，我的项目是值得投资的。所以商业计划书一定要用大量的论据来说明‘值得投资’这个论点，“如何退出是投资者最关心的问题。”很多人只想到了如何拿到投资人的钱，而没有想到投资人应该怎么退出，以及创业者如何在企业运营过程中去保障投资者的利益。

这一点想到了，商业计划书将的到更高的分。商业保密问题也是在撰写商业计划书中需要考虑的问题，这涉及到自己的商业构想不被风投机构克隆到其他领域。然后尽量将商业计

划书写的简单明了，这样可以更多的保护你的商业机密。当然计划书上的保密声明也是必要的。很多创业者认为一旦商业计划书写好后，就不需要改变了，而不然，商业计划书三个月前的于三个月后的，肯定是不一样的。

因为市场与环境随时在变化，创业者的想法也在变，而创业者跟投资人谈完以后所知道的缺点与不足也在促使着计划书要修改，所以商业计划书也是一个动态的东西，处在变化当中，需要些新的元素，这样的商业计划书更能得到投资者的持续关注，让创业者的计划书“动”起来很重要。

最终的商业计划书但却不是最重要的，“树挪死，人挪活，商业计划书只是一份创业者思考的载体，只有团队才是计划书的灵魂，所以很多时候，投了计划书并不是说明融资的事情就差不多了，沟通与不断的谈判才是你融到资的最可靠保证。

一份完整的计划书，需要明确的说清楚6方面的问题，主要包括：企业的现状或简历、商业模式、市场规模与策略、竞争与壁垒、团队和融资财务计划。

这6方面的问题是计划书里必须有的内容。