

编写计划书应越详细越好(通用7篇)

时间就如同白驹过隙般的流逝，我们的工作与生活又进入新的阶段，为了今后更好的发展，写一份计划，为接下来的学习做准备吧！写计划的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？以下我给大家整理了一些优质的计划书范文，希望对大家能够有所帮助。

编写计划书应越详细越好篇一

1. 为不同对象度身定制商业计划书。
2. 把重点放在读者期望在商业计划书中找到的资讯，例如回本期、投资回报等。
3. 强调阁下的真正实力。
4. 以平实的措辞，明确及全面地表达重点。
5. 善用数字、百分比及可量化的资讯。

编写计划书应越详细越好篇二

1. 商业计划书应力求简洁，令读者易於阅读及理解。
2. 可运用图表和数字去说明和解释阁下的生意概念。
3. 决定谁是商业计划书的读者：银行或是投资者，并根据特定的用途而拟备商业计划书。

当商业计划书的对象为银行时，计划书的重点应为现金流充足性；当商业计划书的对象为投资者时，计划书的重点则应放在潜在回报及回本期上。

4. 按一个完整的结构、有系统地阐明阁下的业务。
5. 在计划书中简介整体市场概况/市场分析，以展示阁下对该行业及本身业务状况的理解。
6. 强调阁下业务的独特性、实力及竞争优势。
7. 作出实际且进取的推算，解释资金用途及预计的回本期。
8. 先完成商业计划书的所有章节，最后在摘要中列明重点。
9. 在呈交商业计划书之前再度检讨，改善不足的地方。

编写计划书应越详细越好篇三

创业计划书的编写技巧有哪些?我们应该怎么样写创业计划书?请看下面:

一产品和服务具有独特性

你的企业有独一无二的优势吗?这些优势体现在技术、品牌、成本等方面，而这些优势能保持多长时间也是投资方决定是否投资的重要因素之一。

二商业模式和赢利模式可行

商业模式是如何生产商品，如何提供服务和市场策划等，赢利模式是如何赚钱，如何把产品和服务转化为利润。

商业模式和赢利的模式的可行性，最终又体现在企业的执行力上。

三高效的管理

大多数风险投资者认为，任何风险投资的成功关键都是管理。

管理也是风险投资者第二关心的问题，风险投资领域的传统观点认为，如果你的点子好，但管理差，可能失去机遇，如果点子差，但管理好，则可能争取机遇。

而其中‘好’的含义也是多方面的。

四风险投资都是利字当头

提供有说服力的公司财务增长预测是你义不容辞的责任。

所以，风险投资都选择有竞争力的企业、行业中的龙头。

要想吸引投资，商业计划书要写明自己企业的规模、计划、发展状况等。

五退出机制

风险投资者如何摆脱某种状态是影响其投资决策的重要因素，也就是说，风险投资者在决定进入之前，一定要事先找出退身之路。

他们不想长时期在你公司拥有产权，他们希望其投资与其它资本共同作用一段时间而后抽走，这样就要求有退身之路。

主要退出有：

1、公司股票上市。

这样，投资者可将自己拥有的，该公司股权公开出售。

2、公司整体出售。

即包括风险资本公司的权益同时出售给有关公司，通常为大公司。

3、公司、你个人或第三团体把投资者拥有的本公司权益买下或卖回，商业计划书对有关事项应详细说明。

准备创业方案是一个展望项目的`未来前景、细致探索其中的合理思路、确认实施项目所需的各种必要资源、再寻求所需支持的过程。

需要注意的是，并非任何创业方案都要完全包括上述大纲中的全部内容。

创业内容不同，相互之间差异也就很大。

第一阶段：经验学习

第二阶段：创业构思

第三阶段：市场调研

第四阶段：方案起草

写好全文，加上封面，将整个创业要点抽出来写成提要，然后要按下面的顺序将全套创业方案排列起来：

(1) 市场机遇与谋略；

(2) 经营管理；

(3) 经营团队；

(4) 财务预算；

(5) 其他与听众有直接关系的；信息和材料，如企业创始人、潜在投资人，甚至家庭成员和配偶。

六最后修饰阶段

首先，根据你的报告，把最主要的东西做成一个1—2页的摘要，放在前面。

其次，检查一下，千万不要有错别字之类的错误，否则别人对你是否做事严谨会怀疑的。

最后，设计一个漂亮的封面，编写目录与页码，然后打印、装订成册。

七检查

可以从以下几个方面加以检查：

- (1) 你的创业计划书是否显示出你具有管理公司的经验。
- (2) 你的创业计划书是否显示了你有能力偿还借款。
- (3) 你的创业计划书是否显示出你已进行过完整的市场分析。

编写计划书应越详细越好篇四

一、总论

1、项目名称

2、主要内容说明本项目创新内容、技术水平、技术指标、用途及应用范围。

3、目的、意义说明本项目提出的背景、目的. 和是否符合国家和地方产业政策要求以及社会经济意义。

4、国内外现状及发展趋势说明与本项目研究开发内容相关的国内外现状及发展趋势。（要求注明主要资料及信息来源）

二、项目技术可行性分析

1、项目的技术创新性论述

(1) 项目产品（服务）的主要技术内容及基础原理。

(2) 项目产品（服务）的技术创新点论述。详细说明本项目的技术创新点、创新程度、创新难度，以及需进一步解决的问题，并附上权威机构出示的查新报告或其他相关证明材料。

(3) 项目产品（服务）的主要技术性能指标与国内、国外同类产品先进技术指标的比较（可以表格方式说明）。

2、技术成熟性和项目产品可靠性论述

技术成熟阶段的论述、有关部门对本项目技术成果的技术鉴定情况；本项目产品（服务）的技术检测、分析化验的情况；该技术进行生产条件下小批量、小规模试生产的情况，包括生产质量的稳定性、成品率；本项目产品（服务）在实际使用条件下的可靠性、耐久性、安全性的考核情况等。

三、项目产品（服务）市场预测

1、项目产品（服务）的主要用途，产品（服务）的经济寿命，目前处于寿命期的阶段，开发新用途的可能性。

2、市场调查。说明现阶段市场容量、市场供应能力，国内外同类产品的水平、价格、市场竞争力情况。

3、市场预测。说明未来市场容量、市场供应能力、产品的技术水平、价格等方面的发展趋势。（以上应注明主要资料、信息来源及选用的预测办法）

四、项目实施方案

1、技术方案

2、生产方案

3、营销计划

4、特殊行业许可证报批情况

5、项目总体发展论述

五、项目投资估算与资金筹措

1、投资估算

2、资金筹措

3、资金使用计划

六、经济、社会效益分析

1、生产成本与销售收入估算

2、财务分析预测项目完成后项目产品年净利润、年纳税总额、投资利润率、财务内部收益率、投资回收期。

3、社会效益分析

4、项目的风险性及不确定性分析对项目的风险性及不确定因素进行识别，包括技术风险、人员风险、市场风险、政策风险等。进行盈亏平衡分析和敏感性分析，进而分析不确定因素对项目经济评价指标的影响，分析项目的抗风险能力。

七、项目承担人情况

1、创业申请人及主要创业人员的姓名、性别、年龄、文化程度、技术职称及在项目中承担的主要研究开发任务。

2、主要研究开发人员的研究领域及研究成果简介。

3、创业申请人与主要研究开发人员的合作形式、经济和技术关系。

八、关于知识产权权益情况的说明

九、附件包括可以说明项目情况的证明文件。

技术报告、设计文件、查新报告、鉴定证书、检测报告、专利证书、奖励证明等复印件。

编写计划书应越详细越好篇五

一产品和服务具有独特性

你的企业有独一无二的优势吗?这些优势体现在技术、品牌、成本等方面，而这些优势能保持多长时间也是投资方决定是否投资的重要因素之一。

二商业模式和赢利模式可行

商业模式是如何生产商品，如何提供服务和市场策划等，赢利模式是如何赚钱，如何把产品和服务转化为利润。商业模式和赢利的模式的可行性，最终又体现在企业的执行力上。

三高效的管理

大多数风险投资者认为，任何风险投资的成功关键都是管理。管理也是风险投资者第二关心的问题，风险投资领域的传统观点认为，如果你的点子好，但管理差，可能失去机遇，如果点子差，但管理好，则可能争取机遇。而其中‘好’的含义也是多方面的。

四 风险投资都是利字当头

提供有说服力的公司财务增长预测是你义不容辞的责任。所以，风险投资都选择有竞争力的企业、行业中的龙头。要想吸引投资，商业计划书要写明自己企业的规模、计划、发展状况等。

五 退出机制

风险投资者如何摆脱某种状态是影响其投资决策的重要因素，也就是说，风险投资者在决定进入之前，一定要事先找出退身之路。他们不想长时期在你公司拥有产权，他们希望其投资与其它资本共同作用一段时间而后抽走，这样就要求有退身之路。主要退出有：

- 1、公司股票上市。这样，投资者可将自己拥有的，该公司股权公开出售。
- 2、公司整体出售。即包括风险资本公司的权益同时出售给有关公司，通常为大公司。
- 3、公司、你个人或第三团体把投资者拥有的本公司权益买下或卖回，商业计划书对有关事项应详细说明。

准备创业方案是一个展望项目的未来前景、细致探索其中的合理思路、确认实施项目所需的各种必要资源、再寻求所需支持的过程。

需要注意的是，并非任何创业方案都要完全包括上述大纲中的'全部内容。创业内容不同，相互之间差异也就很大。

第一阶段：经验学习

第二阶段：创业构思

第三阶段：市场调研

第四阶段：方案起草

写好全文，加上封面，将整个创业要点抽出来写成提要，然后要按下面的顺序将全套创业方案排列起来：

(1) 市场机遇与谋略；

(2) 经营管理；

(3) 经营团队；

(4) 财务预算；

(5) 其他与听众有直接关系的；信息和材料，如企业创始人、潜在投资人，甚至家庭成员和配偶。

六最后修饰阶段

首先，根据你的报告，把最主要的东西做成一个1—2页的摘要，放在前面。其次，检查一下，千万不要有错别字之类的错误，否则别人对你是否做事严谨会怀疑的。最后，设计一个漂亮的封面，编写目录与页码，然后打印、装订成册。

七检查

可以从以下几个方面加以检查：

(1) 你的创业计划书是否显示出你具有管理公司的经验。

(2) 你的创业计划书是否显示了你有能力偿还借款。

(3) 你的创业计划书是否显示出你已进行过完整的市场分析。

编写计划书应越详细越好篇六

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，其篇幅既不能过于繁琐，也不能过于简单。

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、良好的财务预计、出色的计划概要等几点。

编写计划书应越详细越好篇七

一个好的商业计划书是获得贷款和投资的关键。

如何吸引投资者、特别是风险投资家参与创业者的投资项目，这时一份高品质且内容丰富的商业计划书，将会使投资者更快、更好地了解投资项目，将会使投资者对项目有信心，有热情，动员促成投资者参与该项目，最终达到为项目筹集资金的作用。

商业计划书是争取风险投资的敲门砖。

投资者每天会接收到很多商业计划书，商业计划书的质量和 专业性就成为了企业需求投资的关键点。

企业家在争取获得风险投资之初，首先应该将商业计划书的制作列为头等大事。