商业或项目计划书提纲

# 执行总结（此章节是后续各章节的总结和提炼）

* 1. 项目或企业背景
  2. 项目或企业规划
  3. 市场分析
  4. 行业竞争分析
  5. 组织与人事分析
  6. 财务分析
  7. 风险分析

# 项目或公司简介

* 1. 项目或公司概述
  2. 项目或公司服务及业务简介
  3. 发展规划

# 市场与竞争分析

* 1. 市场现状
  2. 市场前景
  3. 目标市场
  4. 市场营销策略或商业模式阐述
  5. 竞争分析

# 运营分析

* 1. 生产组织
  2. 质量控制
  3. 组织管理
  4. 人事管理

# 财务分析

* 1. 投融资分析
  2. 财务预算
  3. 财务分析

# 风险分析

* 1. 风险识别
  2. 风险防范及措施
  3. 风险资本退出

# 团队介绍

# 附录：各类附件证明材料

附件：商业（项目）计划书撰写注意事项

# 一、“创意组”商业计划书撰写注意事项

**1．充分体现项目创新性。**应突出原始创意的价值，不鼓励模仿；体现互联网技术、方法和思维；在销售、研发、生产、物流、信息、人力、管理等方面有突破和创新。

**2．商业模式阐述清晰。**强调设计的完整性与可行性，完整地描述项目的商业模式，评测其盈利能力推导过程的合理性；在机会识别与利用、竞争与合作、技术基础、产品或服务设计、资金及人员需求、现行法律法规限制等方面具有可行性；在调查研究方面，考察行业调查研究程度，项目市场、技术等调查工作是否形成一手资料，不鼓励文献调查，强调田野调查和实际操作检验。

**3．重视项目团队建设。**阐述管理团队各成员的教育和工作背景、价值观念、擅长领域，成员的分工和业务互补情况；公司的组织构架、人员配置安排是否科学；创业顾问，寻求的主要投资人和拟分配的持股情况；对战略合作企业及其与本项目的关系，团队是否具有实现这种突破的具体方案和可能的资源基础。

**4．带动就业前景情况分析。**对综合考察项目发展战略和规模扩张策略的合理性和可行性；预判项目可能带动社会就业的规模等情况的分析和预判。

# 二、“初创组”商业计划书撰写注意事项

**1．充分体现商业性。**在经营绩效方面，重点考察项目存续时间、项目的营业收入、税收上缴、持续盈利能力、市场份额等情况，以及结合项目特点制定合适的市场营销策略，带来良性的业务利润、总资产收益、净资产收益、销售收入增长、投资与产出比等情况；在商业模式方面，强调项目设计的完整性与可行性，并给出完整的商业模式描述，以及在机会识别与利用、竞争与合作、技术基础、产品或服务设计、资金及人员需求、现行法律法规限制等方面需具有可行性；在成长性方面，重点阐述项目目标市场容量大小及可扩展性以及该项目是否有合适的计划和可能性（包括人力资源、资金、技术等方面）支持其未来5年的高速成长。

**2．创新性。**应突出原始创意的价值，不鼓励模仿；体现互联网技术、方法和思维；在销售、研发、生产、物流、信息、人力、管理等方面有突破和创新。

**3．团队情况。**主要阐述管理团队各成员有关的教育和工作背景、价值观念、擅长领域，成员的分工和业务互补情况；公司的组织构架、人员配置以及领导层成员；创业顾问，主要投资人和持股情况；战略合作企业及其与本项目的关系。

**4．带动就业前景。**对项目增加社会就业份额；发展战略和扩张的策略合理性，上下产业链的密切程度和带动效率等情况阐述。

# 三、“成长组”商业计划书撰写注意事项

**1．充分体现项目的商业性。**围绕经营绩效方面，重点阐述项目存续时间、项目的营业收入、税收上缴、持续盈利能力、市场份额等情况，以及结合项目特点制定合适的市场营销策略，带来良性的业务利润、总资产收益、净资产收益、销售收入增长、获得机构或个人股权投资轮次、投资与产出比等情况；在商业模式方面，强调项目设计的完整性与可行性，并给出完整的商业模式描述，以及在机会识别与利用、竞争与合作、技术基础、产品或服务设计、资金及人员需求、现行法律法规限制等方面需具有可行性；在成长性方面，重点阐述项目目标市场容量大小及可扩展性以及该项目是否有合适的计划和可能性（包括人力资源、资金、技术等方面）支持其未来5年的高速成长。

**2．团队情况。**主要阐述管理团队各成员有关的教育和工作背景、价值观念、擅长领域，成员的分工和业务互补情况；公司的组织构架、人员配置以及领导层成员；创业顾问，主要投资人和持股情况；战略合作企业及其与本项目的关系。

**3．创新性。**突出原始创意的价值，不鼓励模仿；体现互联网技术、方法和思维；在销售、研发、生产、物流、信息、人力、管理等方面有突破和创新。

**4．带动就业前景。**阐述要点包括项目增加社会就业份额；发展战略和扩张的策略合理性，上下产业链的密切程度和带动效率。