

人文与财经通用能力教材
实践性开放性高职新教材
广东省高校精品课程建设项目

商务写作 技能与实训

范兰德 编著

广东省出版集团
广东人民出版社

人文与财经通用能力教材
实践性开放性高职新教材
广东省高校精品课程建设项目

商务写作

技能与实训

范兰德 编著

范兰德 男，华中师范大学毕业，广州城市职业学院人文学院教授，兼职律师，中国新文学学会、珠江文化研究会、广东写作学会会员，在核心期刊及《写作》、《应用写作》发表论文 20 余篇，出版《公司文员文案》等专著 12 部，是企业文案写作的开山之人，在商务写作研究与实践中取得较高的成就。

E-mail: fanld@163.com

广东省出版集团

广东人民出版社

· 广州 ·

图书在版编目 (CIP) 数据

商务写作技能与实训/范兰德编著. —广州: 广东人民出版社, 2008. 7

ISBN 978-7-218-05838-2

I. 商… II. 范… III. 商务—应用文—写作 IV. H152.3

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2008) 第 076890 号

责任编辑	钱 进
封面设计	林小玲
责任技编	周 杰 黎碧霞
出版发行	广东人民出版社
印 刷	肇庆市科建印刷有限公司
开 本	787 毫米×1092 毫米 1/16
印 张	10.5
插 页	1
字 数	235 千
版 次	2008 年 7 月第 1 版 2008 年 7 月第 1 次印刷
书 号	ISBN 978-7-218-05838-2
定 价	28.00 元

如果发现印装质量问题,影响阅读,请与出版社(020-83795749)联系调换。

【出版社网址: <http://www.gdpph.com> 电子邮箱: sales@gdpph.com

图书营销中心: 020-37579604 37579695】

< << <<<



目 录

第一章 商业计划书	1
第一节 商业计划书文体知识要点	1
第二节 商业计划书写作方法与技能	2
第三节 商业计划书写作模式与实例分析	3
第四节 商业计划书写作能力实训	10
第二章 可行性研究报告	13
第一节 可行性研究报告文体知识要点	13
第二节 可行性研究报告写作方法与技能	14
第三节 可行性研究报告写作模式与实例分析	15
第四节 可行性研究报告写作能力实训	23
第三章 企划案	25
第一节 企划案文体知识要点	25
第二节 企划案的写作方法与技能	26
第三节 企划案的写作模式与实例分析	28
第四节 企划案写作能力实训	32
第四章 营销策划案	37
第一节 营销策划案文体知识要点	37
第二节 营销策划案写作方法与技能	38
第三节 营销策划案写作模式与实例分析	40
第四节 营销策划案写作能力实训	49



第五章 商务合同 55

 第一节 商务合同文体知识要点 55

 第二节 商务合同写作方法与技能 57

 第三节 商务合同写作模式与实例分析 58

 第四节 商务合同写作能力实训 62

第六章 市场调查报告 64

 第一节 市场调查报告文体知识要点 64

 第二节 市场调查报告写作方法与技能 65

 第三节 市场调查报告写作模式与实例分析 66

 第四节 市场调查报告写作能力实训 70

第七章 经济活动分析报告 74

 第一节 经济活动分析报告文体知识要点 74

 第二节 经济活动分析报告写作方法与技能 74

 第三节 经济活动分析报告写作模式与实例分析 75

 第四节 经济活动分析报告写作能力实训 81

第八章 商业信函 84

 第一节 商业信函文体知识要点 84

 第二节 商业信函写作方法与技能 85

 第三节 商业信函写作模式与实例分析 86

 第四节 商业信函写作能力实训 90

第九章 商业方案 91

 第一节 商业方案文体知识要点 91

 第二节 商业方案写作方法与技能 92

 第三节 商业方案写作模式与实例分析 93

 第四节 商业方案写作能力实训 96

第十章	企业审计报告	99
第一节	企业审计报告文体知识要点	99
第二节	企业审计报告写作方法与技能	100
第三节	企业审计报告写作模式与实例分析	101
第四节	企业审计报告写作能力实训	103
第十一章	招投标文案	105
第一节	招投标文案文体知识要点	105
第二节	招标文案的写作方法	106
第三节	投标文案的写作方法	114
第四节	招投标文案写作能力实训	120
第十二章	商业求职信	122
第一节	求职信文体知识要点	122
第二节	求职信写作方法与技能	123
第三节	求职信写作模式与实例分析	124
第四节	求职信写作能力实训	127
第十三章	商业求职简历	129
第一节	求职简历文体知识要点	129
第二节	求职简历写作方法与技能	130
第三节	求职简历写作模式与实例分析	131
第四节	求职简历写作能力实训	134
第十四章	民事起诉状	135
第一节	民事起诉状文体知识要点	135
第二节	民事起诉状写作方法与技能	136
第三节	民事起诉状写作模式与实例分析	139
第四节	民事起诉状写作能力实训	141

第十五章	民事上诉状	143
第一节	民事上诉状文体知识要点	143
第二节	民事上诉状写作方法与技能	145
第三节	民事上诉状写作模式与实例分析	147
第四节	民事上诉状写作能力实训	150
第十六章	经济与劳动仲裁申请书	152
第一节	经济与劳动仲裁申请书文体知识要点	152
第二节	经济与劳动仲裁申请书写作方法与技能	152
第三节	经济与劳动仲裁申请书写作模式与实例分析	153
第四节	经济与劳动仲裁申请书写作能力实训	156
第十七章	答辩状	158
第一节	答辩状文体知识要点	158
第二节	答辩状写作方法与技能	158
第三节	答辩状写作模式与实例分析	161
第四节	答辩状写作能力实训	163

第一章 商业计划书

第一节 商业计划书文体知识要点

一、商业计划书的概念

商业计划书是随着知识经济的兴起而出现的一种新兴的投资应用文体。商业计划书是集新产品和新项目的功能、规划、市场营销介绍或计划于一体的项目融资推广书。它是市场计划书，又是资金申请书。

二、商业计划书的作用

商业计划书是一个较新的文种，在西方有 30 多年的历史。在市场经济条件下，无论新技术转变成新产品，还是企业改造、银行贷款、风险投资，都要依赖的工具就是商业计划书。通过商业计划书，项目创意者让投资者充分地了解创意计划的项目、企业、市场地位、前景、风险等。

三、商业计划书特点

1. 规范性。商业计划书有完整的一套格式与程序，各个部分的排列顺序合理。
2. 针对性。商业计划书不能千篇一律地使用于不同的投资者。撰写者一定要对投资者的背景有明确的了解，有针对性地写出商业计划书。
3. 科学性。介绍技术时，要用事实和数据来阐明技术的先进性与实用性。介绍设想时，更需要有充分的市场研究结果，阐述其想法的合理性和可行性。进行市场分析时，要对未来 3~6 年的市场前景有合情合理的分析。如果没有第一手材料，也要提供可以类比的产品资料。
4. 平实性。文体风格应注重朴实得体而又不要太平淡无奇。商业计划书既非文艺作品也非政治动员报告，它只是一篇说明书，应做到实事求是，用词准确，言简意赅。
5. 包装性。商业计划书属于市场营销系列文书，当然应有包装。包装包括两个方面的含义：一是项目本身的包装与推广，能让投资者获得充分认识；二是商业计划书的包装，计划写作要主次分明，让投资者能抓住文章的重点，同时外观装帧整齐精美，不宜随意。



第二节 商业计划书写作方法与技能

一、商业计划书内容与结构形式

商业计划书，不同行业（产业）的内容不尽相同，没有法定格式，但存在着一个基本通用的撰写模式。一般来说，包括三大组成部分：

1. 摘要。这是最重要的部分，放在首部，是对整个计划书的高度概括。从一定程度上看，投资者能否看中项目，主要取决于此。

摘要，功能是使投资者相信计划项目，应先声夺人，有冲击力，同时应条理清楚，非常简洁。应将产品、技术等项目的主要特点，以及市场前景、广告销售、成本构成等交代清楚。摘要反映商业计划书的全貌，应找出重点，必须最后完成。一般采用提纲式写法，对全篇内容进行压缩。最长不超过两页，让投资者在 3~5 分钟内阅读完毕。

摘要应对以下七个方面内容给予简明扼要的介绍：企业简介，用最简洁的语言描述企业的结构、战略和地点等；产品基本情况，包括产品的开发、特点与机会；市场状况，进行简单的市场分析；竞争优势与特点；管理团队状况；工作计划；财务分析。

2. 主体。主体内容应丰富，包括：

(1) 公司介绍。这部分比较简单，主要介绍一般状况，如企业名称、住所、经营场地、注册资本、法人代表等，也要简单地介绍一下企业的经营方针、企业文化、企业目标与市场营销等。

(2) 产业分析。这部分介绍所从事的产业领域的基本情况、行业发展趋势、行业发展机会以及所属企业在行业中的地位等内容，最后要得出结果（结论）。

(3) 目标市场分析。这部分重点介绍需投资的产品或者服务的市场情况，应包括目标市场、所处位置、竞争对手状况、未来市场预测等内容。在确定目标市场时，不要放得太宽而将所有将来可能会使用产品或服务的潜在客户当成现实客户。这样做没有多少实际作用，因为人人都成为目标市场就等于没有市场。

(4) 市场营销。这部分主要是介绍企业正在或将要采取的市场营销策略，包括顾客需求分析与策略、广告策略、促销、销售队伍建设等。

(5) 企业经营与管理。这部分包括企业生产场地设施、生产工艺情况、生产能力、质量控制、库存管理、销售后勤管理、研发能力、人员管理、团队管理等情况。

(6) 财务管理。这部分必须介绍企业的财务管理的基本情况，主要是介绍企业过去 3 年的财务报告，含资产负债表、现金流量表、损益平衡表。另外，还要介绍申请资金的用途与计划。

(7) 企业发展战略。这部分主要介绍发展目标与战略、发展计划及实施步骤。

(8) 风险分析。

(9) 投资撤出计划。要告诉风险投资者如何撤出，包括如何收回投资，什么时间收回投资，回报率多少，股权转让的状况等。

3. 附录。这是主体部分的补充。由于篇幅所限，有些内容不宜在主体部分描述，或者有提供参考资料，可以将它们放在附录部分，供投资者参考。这也是一个重要组成部分。如一些实用表格、团队个人简历、市场调查结果、辅助资料证明等，都应放在附录部分。

二、商业计划书写作技巧

在拟写商业计划书时可以采用以下技巧，明确基本要求，防止错误发生。

1. 开头要有精彩的前言，吸引投资者的注意。
2. 了解投资者的兴趣点：项目能被市场接受并有前景。
3. 了解投资者对什么不感兴趣。
4. 注意格式、语言的准确和篇幅的长短。
5. 实事求是并有强烈的针对性。
6. 要精简。以 2~3 页为执行大纲，主体内容以 7~10 页为佳。注重企业内容、经营计划和预算的笔墨，而一些具体的财政数据则可留待下一步会议面谈。
7. 要第一时间让读者知道公司的业务类型，不要在最后一页才提及经营性质。
8. 要声明公司的目标。
9. 要阐述为达到目标所制定的策略与战术。
10. 要陈述公司需要多少资金、用多久、怎么用。
11. 要提出企业的经营风险。
12. 要有一个清晰和符合逻辑的让投资者撤资的策略。
13. 要有具体资料，有根据和有针对性的数据必不可少。
14. 要给企业计划书附上一个吸引人但得体的封面。
15. 要预备额外的拷贝件以作快速阅读之用，还要准备好财政数据。

注意不要犯以下错误：用过于技术化的用词来形容产品或生产营运过程，使得阅读内容不易被对方接受；用含糊不清或无确实根据的陈述或结算表，比如，用粗略的文字说“销售在未来两年会翻两番”，或是在没有细则陈述的情况下就说“要增加生产线”等等；隐瞒事实真相；过分强调并过高估计自己的技术而忽略市场；项目赢利预测过高、过于夸大和吹牛；企业成长速度飞快而令人难以置信；过分依赖顾客，如顾客单一性等。

第三节 商业计划书写作模式与实例分析

一、商业计划书写作模式

下面是一份国外商业计划书的写作大纲，内容非常详细具体，可供写作模仿。大纲对中国的企业有指导意义，但不能完全照搬，因为有些条件在中国难以达到，如股票上市、二板市场等内容。



一、前言

二、摘要

摘要是下述第三项至第五项的总结。同时注明公司的正式名称、通讯地址、电话、传真。

三、风险因素

1. 公司或企业历史

①重要企业的盈亏状况。②简要的公司发展史（着重于财务盈亏方面）。③公司的主要特点和优势。

2. 产品价格与利润

①现在和将来的价格基础与标准。②国家的价格政策对产品价格的影响。③价格变动对利润的影响。④成本上涨对价格的负面影响。⑤通货膨胀对价格的影响。

3. 产品市场的竞争情况和竞争对手情况

①详细的市场调查研究和分析。②市场竞争对公司所产生的不利影响。

4. 公司生存依赖的因素

①对市场的依赖情况：如原料、能源、产品销路、客户以及对其他产品和企业的依赖情况等。②对资金的依赖情况：资金来源及可能性和可靠性，今后是否还需要追加投资等。③对关键人员的依赖性：如技术人员、管理人员、领导等（例如这些人员的技术、管理能力、社会关系、个人吸引力等）。④社会对公司生产的反应：如是否产生危害社会的产品和副产品。⑤对传播媒介的依赖性。⑥国家对公司生产经营、设备、产品、环境保护等的法律。⑦对整个国民经济的依赖情况。⑧对技术的依赖性，新技术对公司生产经营所造成的影响。⑨对生产规模的依赖性。

5. 公司的自我保护能力

①公司的秘密和重要信息的保护措施。②大多数产品需要向客户提供使用说明和技术服务。此途径是否有可能造成技术泄密，泄密的可能性有多大，公司如何采取措施防止通过此种途径泄密。③公司是否与雇员、业务代理、咨询代理签有协议保护公司秘密。④产品被仿造的可能性，公司能否采取措施防止产品被仿造，效果如何。⑤公司产品是否有可能侵犯其他公司或个人的专利，公司是如何预防的。⑥股份有限公司和上市公司如何保护公司秘密。

6. 法律纠纷：可能性和费用

7. 公司的债务及偿还债务的办法

8. 公司收益和使用

①扩大再生产。②管理经费。③其他。

9. 公司管理控制风险的能力

10. 是否分红利

11. 对私人投资的其他风险

12. 对现有股份公司必须提供以下资料

①公司控股情况。②今后股份销售和转让计划。③对公司股市的展望。

四、企业经营

1. 概述

①申请投资或贷款的目的和技术改造计划。②公司的历史。③公司的经营状况。④产品的国际和国内市场的现状和前景。⑤公司和产品的特点、优点和与竞争者的区别。对外资的吸引力。⑥产品的销售及与客户的合同。⑦公司在市场中的地位。⑧公司的盈利史。⑨公司的发展计划。⑩原料供应情况。⑪产品的价格结构。⑫公司的经营策略。⑬今后3~5年在技术改造、企业重组、企业国际化等方面的规划和设想,及其具体实施计划。

2. 对产业总的分析

①关于产业总的情况简介:背景和现状。②国家对该产业的政策。③产业的发展史和未来发展趋势。

3. 公司与相关产业的关系

①原料供应。②能源、交通。③产品用户。④相关行业。⑤供销合同。⑥行业协会。

4. 产品销售

①产品简介和市场分析。②客户情况,主要销售客户分析,未来三年有何变化。③销售合同。④销售渠道,与经销商的关系。⑤销售结构:如批发、零售、代销、经销等的比例。⑥公司的销售机构:组织结构、人员构成、人员素质(学历、经历、业绩等)。⑦销售策略、销售计划和销售方式。⑧产品定价、竞争者同类产品的定价、公司的价格优势、价格变化对销售的影响。⑨售后服务。⑩保险。

5. 生产经营

①生产流程。②现有设备:名称、生产厂家及厂家情况、设备特点和功能。③需要添置的设备:名称、生产厂家及厂家情况、设备特点和功能、价格、安装费、维护费、运输费。④现有技术。⑤原料来源和价格。⑥研究和发展。⑦专利、注册商标、秘方、秘法、专有技术和信息的保护。

6. 对未来展望

①总的发展趋势。②企业、产品的未来市场。③国家未来规划、政策和法律。

7. 市场竞争

①竞争对手的情况分析:总体情况(生产、人员、价格、销售、服务等特点,优点和缺点)。②公司与竞争对手的区别和公司竞争的优势。③国家法律和政策对竞争的影响。

8. 国家的法律、法规和政策

①关于产业方面的法律、法规和政策。②关于公司经营方面的法律、法规和政策。③关于产品方面的法律、法规和政策。④关于原材料方面的法律、法规和政策。⑤关于价格方面的法律、法规和政策。

9. 公司的员工情况

①人数:现有人数、计划招聘人数(职务和职责)。②人员构成:年龄,职务分工,管理、生产、后勤比例等。③人员素质:文化、技术熟练程度等。

10. 厂房、土地和设备等情况



11. 资金来源结构和数额

12. 企业的注册法人

13. 保险

五、企业的经营管理

1. 管理人员

①主要管理人员的姓名、年龄、职务和职责。

②上述人员的简历：包括学历、工作经历、工作业绩、所获得的荣誉和奖励。

2. 经营决策运作程序

3. 工资和福利

①现有工资和计划增长数额。②发给员工的公司股票。③福利。

4. 对非正式员工的付费

5. 奖励：制度，办法，数量，限制，制订和执行奖励的机构和人员、范围、资格，
对非正式员工的奖励办法

6. 惩罚：制度和方法等

7. 管理人员和员工的责任权限

8. 赔偿的限度、有关的法律和政策

9. 与员工的协议书

10. 公司内部股票：发行、管理、定价等

六、股东的情况

七、股票交易

八、公司的股票

1. 普通股

2. 优先股

3. 股息

4. 注册协议书

九、公司的法律顾问

十、集资或投资计划

十一、投资人的资格

十二、购股程序

十三、赔偿损失

十四、报告和可以提供的信息

十五、其他信息

十六、财务情况和经营结果分析

1. 过去三年财务报表，财务比率

2. 资金状况

①目前资金状况。②流动资金信贷数量和使用情况。③资金来源和数量。

3. 通货膨胀分析

4. 资金需求目的和回报预测

5. 资金分期投入时间表
6. 销售收入的外汇量、外汇客户情况、未来三年的动态预测
- 十七、有关附件

二、实例摹仿与分析

实况资料（商业机密被省略）：

深圳××生物医药有限公司商业计划书 (2006 年 2 月)

一、摘要

1. 公司概况（略）
2. 目标与任务（略）
3. 公司产品与服务（略）
4. 竞争对手和市场分析（略）
5. 营销策略（略）
6. 投资开发和管理人员介绍（略）
7. 管理方法介绍（略）
8. 财务和经济效益预算（略）

二、公司（或项目）概要

深圳市××生物医药有限公司是深圳市×××公司、广东省××科技有限公司、广州××网络科技有限公司、深圳市××公司四方共同创办的高新技术企业。公司主营业务为：生物医药品、保健饮品、保健中心、医药网络、医药产品销售、酒类生产。

三、公司目标与任务

1. 宗旨

深圳市××生物医药有限公司的任务是，利用生物科学技术，向社会提供最优秀的产品和最优质的服务。

深圳市××生物医药有限公司的成功关键：生物医药技术的创新、市场的开拓、服务的质量和速度。

如果 20 世纪是电子时代的话，21 世纪就是生物时代。生物工程作为 21 世纪的首要重大工程已引起世界各国的高度重视。生物技术的重大突破，必将带来产业的巨大革命。深圳××生物医药有限公司利用已有的技术优势，此时筹备和进入生物工程领域，公司市场前景十分广阔。

经过对业务的初步分析表明，医药生物工程对启动资金的要求较低，只需要少量资金，发展潜力巨大。预计在未来三年内，公司会快速增长，发展多个机构，遍布 6 省市，4 个国家，年产值可望达 12 亿元，税后利润 1.56 亿元。与全面详细的市场计划一同实施此商业计划，会确保深圳××生物医药有限公司很快为公司投资者带来丰厚的回报。

此商业计划书的拟订，目的在于指导深圳××生物医药有限公司开展和管理业务，为公司制订全面细致的市场策略架构。



2. 利润目标

公司经营的目标就是获得足够的利润,为公司未来的发展提供足够的资金:第一年税后利润在 5000 万元左右,第三年实现利润 1.56 亿元,以后逐年增加。呈良性增长态势。

3. 增长

确保公司业务在可管理范围内快速增长,依靠技术革新和适应市场成为本行业的领导者。

4. 任务

①通过技术创新,为企业提供最先进的生物工程技术,通过产品的销售和对消费者提供优质服务,增强公司的经营实力。②尽快建立与高等院校、科研院所的横向联系渠道,尽快获得客户资源。③提供完整的一条龙服务。④尽快塑造优秀的企业形象。

四、产品与服务

1. 产品(涉及商业机密,略)

2. 服务

①为中小企业提供可带来丰厚利润的生物医药技术。②为深圳市的病者提供价廉物美的上门服务。③为公司的消费者提供最优质的售后服务。

3. 技术与服务的实施(商业机密,略)

五、市场状况分析

1. 发展前景

民众对生物保健品的需求与当前市场上高档生物保健品的缺少,使本公司的产品有很大的发展空间和需求潜力。

生物工程作为 21 世纪重要的工程,已受到国家领导人的高度重视。我国民众的保健意识日益增强,随着消费水平的提高,有更高、更多的保健需求。然而,目前,我国在市场上流通和销售的该类产品,技术还不成熟,绝大部分为单个公司或研究所独立研制,没有形成技术的组合力量,产品档次属中、低档的较多,高档的极少。另外,国家的宣传力度不够,人们对生物、医药、保健品的认识还处在一种原始的模糊阶段,还没有充分重视。随着我国经济的发展,人民生活水平的提高,高档生物制品和保健品在我国有很大的发展空间。

2. 主要竞争对手

①高等院校、科研院所。②现有的生物医药公司。③有成就的保健品和医药营销公司。④国外同类公司。

3. 公司产品竞争优势比较

①西药药品价格较高,一般民众难以接受。②西药药品有副作用,而生物医药制品没有副作用。

六、公司整体竞争优势

1. 技术优势:技术条件以留美医学博士张××为首的美加地区学者、专家团,广东医药高校的科研力量。

2. 生产基地:××医药集团、××药厂的生产基地。

3. 管理队伍：广东省××科技有限公司拥有高水平的管理人才，具有雄厚的资金实力。

4. 完善的信息网络：广东省××科技有限公司和广州××网络科技有限公司具有完整的信息网络体系。

5. 精干的销售队伍。

七、企业技术开发、管理、营销队伍现状和管理方法

1. 技术开发人员

张××，男，35岁，美国麻省理工学院生物学博士，现任公司总经理。

刘××，男，38岁，××医科大学药剂学博士后，现任公司副总经理。

2. 管理人员

张××，男，35岁，美国亚特兰大大学 MBA，曾担任××公司副总经理，现任公司副经理。（其他略）

3. 营销人员

范××，男，30岁，北京大学本科毕业，曾担任××电子有限公司营销部经理。

4. 企业管理方法

①企业经营理念：（略）②企业管理制度：（见附件，略）③企业员工手册、宣传手册：（见附件，略）

八、公司营销战略及其实施

1. 渠道推广：利用现有的客户关系建立网络，寻找潜在客户。

2. 互联网推广：利用广东××科技有限公司和广州××网络科技有限公司的网络进行产品信息展示，拓展市场。

3. 广告：传统媒体，例如电视、报纸等。

4. 其他方式：如与居民委员会建立联系，派发广告等。

九、拟融资金额及其资金安排（涉及机密，略）

十、公司组建和项目实施计划

1. 2006年2月25日，成立筹备小组，任命筹备组正、副组长。

2. 2006年3月20日，完成办公室装修，购买办公设备。

3. 2006年3月20日，注册资金到位。

4. 2006年3月20日，完成公司成立相关手续的审批，领取营业执照。

5. 2006年3月28日，招聘相关技术和工作人员。

6. 2006年4月25日，筹备小组撤销，公司正式挂牌营运。

7. 2006年4月28日，签约人员入司工作，公司工作全面展开。

8. 2006年5—6月，采购生产设备并拟安装试车。

9. 2006年7—11月，生产产品样品并检验。

10. 2006年年底，产品推出，面向市场销售。

十一、财务计划

1. 深圳××生物医药有限公司注册资金为×××万元，第一年的总投资为××××万元，完成产值××亿元。



经济效益预算成本表（略）。

2. 盈亏平衡分析（略）。

3. 财务比率预估（略）。

十二、企业的运作风险

1. 政策风险（略）。

2. 产品竞争风险（略）。

3. 其他风险（略）。

十三、投资者的退出

1. 如不能上市，一般股权转让。

2. 如能在香港二板上市，或在中国将建立的二板上市，股市转让。

上面是深圳市某生物医药公司融资用的商业计划书。该商业计划书不是非常成熟，但基本能反映当前我国商业计划书的基本写法，该公司依此融资成功但是未完全达到其融资目的。现请对以下问题以七人为一组进行讨论，每组形成一个讨论书目总结并宣读，教师点评。（开放式讨论，没有标准答案）

1. 该商业计划书不是非常成熟的表现现在哪些地方？

2. 该商业计划书能部分融资的原因是什么？

第四节 商业计划书写作能力实训

一、实战纠错

请指出下面一份商业计划书的错误。

教育文化产业项目投资计划书

一、项目的宗旨与战略目标

深度开发教育及文化产业，抢占教育与文化市场；建立起从农村城镇到中小城市的教育培训与教育文化产品销售的市场网络。

二、项目内容

成立教育培训机构；开发一套儿童英语、数学等培训的教育与学习新模式；开展对中小学、幼儿园的学生与儿童进行英语培训及数学等辅导，拓展教育培训市场；编辑、出版、销售图书及音像资料；销售学生文具用品；开发学习软件。

三、项目名称

项目名称可以有两种选择方案，最后以注册为准：

1. 广州××教育培训中心。此名称需处理与广州××实业公司的法律关系。

2. 广州新哈佛教育培训中心（暂定）。

四、近半年的主要工作及工作目标