

# 商业计划书

BUSINESS PLAN  
编写手册



融资的敲门砖

企业经营的总纲领

21世纪管理者必备技巧

企业管理出版社

# 商业计划书

## 编写手册

北京天利经济文化发展公司编

企业管理出版社

## 图书在版编目(CIP)数据

商业计划书编写手册/《商业计划书编写手册》编写组编.  
—北京:企业管理出版社,2002.2  
ISBN 7-80147-544-5

I. 商… II. 商… III. 商业计划—文件—写作  
N. H152.3

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2001)第 041497 号

---

书 名	商业计划书编写手册		
作 者	《商业计划书编写手册》编写组		
责任编辑	杜敏		
标准书号	ISBN 7-80147-544-5/F·542		
出版发行	企业管理出版社		
地 址	北京市海淀区紫竹院南路 17 号	邮 编	100044
网 址	<a href="http://www.cec-ceda.org.cn/cbs">http://www.cec-ceda.org.cn/cbs</a>		
电 话	出版部 68414643	发行部 68414644	编辑部 68428387
电子信箱	80147@sina.com emph1979@yahoo.com		
印 刷	唐山天意印刷有限公司		
经 销	新华书店		
开 本	850 毫米×1168 毫米	1/32	
字 数	220 千字	印 张	8.625
版 次	2002 年 2 月第 1 版	2002 年 2 月第 1 次印刷	
印 数	5000 册		
定 价	19.80 元		

---

版权所有 翻印必究·印装有误 负责调换

# 商业计划书

## 奔涌而来的商业革命

“商业计划书写得好，当老板”，这是《北京晨报》、《国际商报》、《经济日报》众多报纸报道“中国北京高新技术产业国际周”活动中的“商业计划书大赛”时一句最响亮的口号，人们通过这场热闹的计划书大赛，看到了资本和技术对接中“商业计划书”的重要作用。

商业计划书是什么？为什么有如此威力？这个越叫越响的名词将带给我们什么？

30年前，商业计划书还没有固定的格式，那时 Bob Noyce 为 Intel 公司所做的商业计划书不过区区一页纸，但却赢得了 250 万美元的投资。社会在发展，商业计划书的形式和内容在不断变化，要求在逐步提高，当风险投资商每天要面对数以千计的商业计划书时，人们认识到商业计划书实在是一块融资的敲门砖，商业计划书的编写已成为一项专门的技术，因为它不仅有敲门的功用，同时还反映了一个企业家的素质，是企业经营理念、战略和规划的真实写照。即使不为融资，商业计划书也能在企业经营中发挥越来越重要的作用。

当今的中国企业，还有许多有着美好创业梦想而又缺乏资金的个人，为了发展，为了顺应经济发展的需要，他们在提出拓展业务，开发巩固和创业的时候，都将面临一个现实的问题，风险投资

商、投资人会向他们索要一份详细的商业计划书，没有商业计划书，一切免谈。

起初是沿海发达城市的企业，现在是内地一些有超前意识的企业和创业者，向风险投资商投过去一份份商业计划书，他们中的很多人获得了资金，当一些名不见经传的小企业乃至个人突然获得国内外几十万，几百万乃至几千万，上亿元资金的时候，人们感到诧异。这正是资本的力量，正是商业计划书的力量。

有专家预言，过不了几年，企业技术改造、扩大规模、开发新业务、新建项目、个人创业都需要撰写商业计划书，那时有更多的风险投资商，满天飞的商业计划书，没有好的商业计划书，你将寸步难行，谁把握先机，谁将获得胜利。

在不久的将来……

不必担心没有钱，只要有好的创意、好的项目，加上好的商业计划书，你就会得到滚滚财源。

想当老板吗？想拓展业务吗？想新开项目吗？写一份专业的、高水平的商业计划书！

真正的市场经济到来的时候，中国经济融入世界经济的时候，商业计划书必定形成一股新的浪潮。弄潮儿，手把红旗旗不湿，抢占先机，抢占胜利！

参加本书编写的有王西麟、张玉平、孙伟。本书不足之处，请读者斧正。

# 前 言

## ●什么是商业计划书

商业计划书是创业者或企业为了实现未来增长战略所制定的详细计划,主要用于向投资方和风险投资商说明公司未来发展战略与实施计划,从而取得投资方或风险投资商支持的一份商业计划报告,同时也是展示自己有实现战略和为投资者带来回报的能力及拥有资源实力的商业计划报告。

## ●商业计划书和项目可行性论证报告既有区别也有相同之处

项目可行性论证报告主要侧重于项目本身技术方面的分析,同时也针对项目实施所带来的经济效益进行评估,但项目可行性论证报告一般并不涉及项目实施中管理因素、人的因素和对投资人在利益方面的回报以及回报的方式等方面的内容。而商业计划书不仅要在技术方面和产业化的模式方面进行详实说明,同时更要在管理团队、经营战略、投资者回报的方式和投资者如何参与未来项目的经营监管等方面进行详细说明。商业计划书对项目的论证比项目可行性论证更加全方位、多视角,换句话讲,商业计划书是一份全方位的项目计划,它从企业内部的人员、制度、管理以及企业的产品、营销、市场等各个方面对即将展开的商业项目进行可行性分析。

## ●为什么要编写商业计划书

商业计划书除作为企业融资的重要组成部分外,还可以使创业者有计划地开展商业活动,增加成功的几率。特别是对于创业者来说,这是不可缺少的。

当你处于创业阶段,或者准备开展一项新的经营活动时,总会面临各种各样的问题,被大量繁杂的工作所困扰。这个时候,你就需要一份完备的商业计划。商业计划书可以从以下几个方面促进事业的成功:

(一)分析你将开展的经营活动的可行性。只有美好的设想是远远不够的,商业计划书对你的设想进行科学的分析,让你知道你的设想是否可以实现。

(二)帮助你得到风险投资商的投资,或者其它形式的融资,找到投资方或合作伙伴。只有拥有一份完美的商业计划书才能使你的融资需要成为现实,这对于你来说是至关重要的。

(三)对于你的业务发展来说,商业计划书也是不可缺少的。有了这样一份经营活动的指导文件,将大大节省你的时间,减轻你的压力。

编者

2002.1

# 目 录

前言

## 上篇 商业计划书编写

### 一、商业计划书的要素/4

1. 关注产品/4
2. 敢于竞争/5
3. 了解市场/5
4. 表明行动方针/6
5. 展示管理队伍/6
6. 出色的计划摘要/7

### 二、如何产生一份好的商业计划书/8

好的商业计划书如何产生/9

把握撰写原则/9

直入主题 开门见山/10

充分进行市场调研/11

评估你自己的商业计划/11

展示管理团队/12

组织战斗力过人的写作智囊团/12

### 三、商业计划书的编写内容/13

1. 商业计划书摘要/14
2. 业务发展历史与未来/18
3. 公司的研究与开发/25
4. 产品或者服务/26



## 目 录

5. 展示管理团队/31
6. 市场与竞争分析/36
7. 生产经营计划/47
8. 财务分析和融资需求表述/51
9. 说明风险因素/67
10. 风险投资的退出之路/70

### 四、如何与风险投资商进行成功接触/75

1. 为面谈作准备/76
2. 准备投资商可能问到的问题/82
3. 面谈时你的个人表现/85

### 五、风险投资商的运作步骤/87

1. 风险投资商的投资政策/88
2. 风险投资商对项目的评估/90
3. 签订协议与投资监控/94

## 下篇 商业计划书样板格式与实例

### 商业计划书样板格式/102

### 商业计划书实例/144

1. ×××医药生物公司商业计划书/145
2. Maipiao Co. Ltd. 商业计划书/184

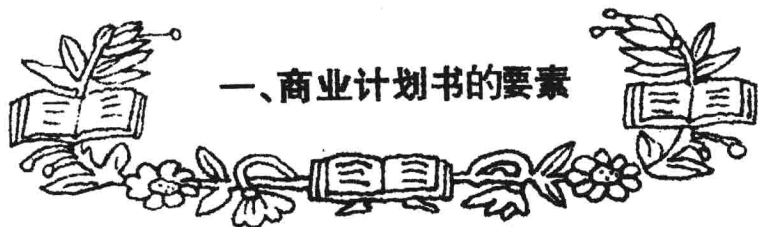
### 英文商业计划书样板格式/211

### 附录 部分国内风险投资商名录/250

上  
篇

商业计划书编写





## 一、商业计划书的要素

- 关注产品
- 敢于竞争
- 了解市场
- 表明行动方针
- 展示管理队伍
- 出色的计划摘要



## 一、商业计划书的要素

那些不能给风险投资者以充分的信息,也不能使投资者激动起来的商业计划书,其最终结果只能是被扔进垃圾箱。为了确保商业计划书能起作用,企业家应把握以下要素:

### 1. 关注产品

在商业计划书中,应提供所有与企业的产品或服务有关的细节,包括企业所实施的所有调查。需回答的主要问题包括:

产品正处于什么样的发展阶段?它的独特性怎样?企业分销产品的方法是什么?谁会使用企业的产品,为什么?产品的生产成本是多少,售价是多少?企业发展新的现代化产品的计划是什么?

应该把风险投资商拉到企业的产品或服务中来,这样风险投资商就会和风险企业家一样对产品有兴趣。商品及其属性的定义,对企业家来说是非常明确的,但其他人却不一定清楚它们的含义,因此在商业计划书中,企业家应尽量用简单的词语来描述每件事。制定商业计划书的目的不仅是要出资者相信企业的产品会在市场上产生革命性的影响,同时也要使他们相信企业用以证明它的论据。商业计划书对产品的阐述,要让出资者感到:投资这个项目是值得的。

## 2. 敢于竞争

在商业计划书中,风险企业家应细致分析竞争对手的情况。需回答的主要问题:

竞争对手都是谁?他们的产品是如何实现其价值的?竞争对手的产品与本企业的产品相比,有哪些相同点和不同点?竞争对手所采用的营销策略是什么?要明确每个竞争者的销售额、毛利润、收入以及市场份额,然后再讨论本企业相对于每个竞争者所具有的竞争优势,要向投资者展示顾客偏爱本企业的原因是:本企业的产品差别化程度高,性能价格比优,质量好,送货迅速,定位适中,价格合适等等。商业计划书要使它的读者相信,本企业不仅是行业中的有力竞争者,而且将来还会是确定行业标准的领先者。

当然,在商业计划书中,企业家还应阐明竞争者给本企业带来的风险以及本企业所采取的对策。

## 3. 了解市场

商业计划书要给投资者提供企业对目标市场的深入分析和理解。要细致分析经济、地理、职业以及心理等因素对消费者选择购买本企业产品这一行为的影响,以及各个因素所起的作用。商业计划书中还应包括一个主要的营销计划,计划中应列出本企业打算开展广告、促销以及公共关系活动的地区,明确每一项活动的预算和收益。商业计划书中还应简述一下企业的销售战略,比如:企业是使用外面的销售代表还是使用内部职员?企业是使用转卖商、分销商还是特许商?企业将提供何种类型的销售培训?

此外,商业计划书还应特别关注一下销售中的细节问题。

#### 4. 表明行动方针

企业的行动计划应该是无懈可击的。商业计划书中应该明确下列问题:企业如何把产品推向市场?如何设计生产线,如何组装产品?企业生产需要哪些原料?企业拥有哪些生产资源,还需要什么生产资源?生产和设备的成本是多少?企业是买设备还是租设备?解释与产品组装、储存以及发送有关的固定成本和变动成本的情况。

#### 5. 展示管理队伍

把一个思想转化为一个成功的风险企业,其关键的因素就是要有一支强有力的管理队伍。这支队伍的成员必须有较高的专业技术知识、管理才能和多年工作经验,要给投资者这样一种感觉:“看,这支队伍里都有谁!如果这个公司是一支足球队的话,他们就会一直杀入世界杯决赛!”

管理者的职能就是计划、组织、控制和指导公司实现目标的行动。在商业计划书中,应首先描述一下整个管理队伍及其职责,然后再分别介绍每位管理人员的特殊才能、特点和造诣,细致描述每个管理者将对公司所做的贡献。商业计划书中还应明确列出管理目标以及组织结构图。

## 6. 出色的计划摘要

商业计划书中的计划摘要十分重要。它必须能让风险投资者有兴趣并渴望得到更多的信息，它将给读者留下长久的印象。计划摘要将是风险企业家所写的最后一部分内容，但却是出资者首先要看的内容，如果公司是一本书，它就象是这本书的封面，做得好就可以把投资者吸引住。你要像对待广告一样来写摘要，决不要草草了事。文字应明了，但要感人。





## 二、如何产生一份好的商业计划书

- 好的商业计划书如何产生
- 把握撰写原则
- 直入主题 开门见山
- 充分进行市场调研
- 评估你的商业计划
- 展示管理团队
- 组织战斗力过人的写作智囊团