

创业板商业计划书存在问题怎么写~商业计划书怎么写-股识吧

一、创业初期的商业计划书，到底怎么写

商业计划书是一份全方位的项目计划，其主要意图是递交给投资商，以便于他们能对企业或项目做出评判，从而使企业获得融资。

一份撰写优秀的商业计划书能够把公司和项目的优势、运营思路、商业模式、发展潜力及抗风险能力等完美的展现给投资者，从而获得风险投资商的青睐。

商业计划书的起草与创业本身一样是一个复杂的系统工程，不仅需要良好的文字功底，还要对行业、市场进行充分的研究，需要有经验的专业团队，在管理团队、市场定位与分析、股权设置、框架搭建、竞争战略、营销策略、财务分析、项目评估、风险投资、固定回报等方面具备丰富的知识和经验，商业计划书的质量对融资成功与否至关重要。

对于一个发展中的企业，专业的商业计划书既是寻找投资的必备材料，也是企业对自身的现状及未来发展战略全面思索和重新定位的过程。

前瞻产业研究院认为，一份优秀的商业计划书应包含：完整的逻辑架构。

打造符合投资人口味的完整计划书逻辑框架和商业模式，提出优化建议。

清晰的商业模式。

将商业想法落实成商业模式，从价值主张、交易结构、盈利模式、现金流结构等多维度分析和改进商业模式。

亮眼的项目优势。

透析项目商业系统，提炼亮点和核心竞争力，让项目脱颖而出。

二、商业计划书陈述的三个主要场景为？

找投资人、融资活动、融资签约前

三、商业计划书撰写过程中要注意的点有哪些？

如何写好创业商业计划书

创业之初，创业者制作商业计划书可以使创业者理清自己的创业思路。

一个项目在脑海中酝酿时，经常非常美妙，创业者会有抑制不住的创业冲动，在这个时候，创业者可以尽情地把这个思想以商业计划书的形式写出来，然后使头脑冷静下来，把反面的理由也写进去，从正反两个角度反复进行推敲，就可以发现自己的创业理想是否真正切实可行，是否具有诱人的商业前景。

通过商业计划书，创业者对自己的创业会有比较清晰的认识。

三大原则 开门见山，直切主题：要开门见山地切入主题，用真实、简洁的语言描述你的想法，不要浪费时间去讲与主题无关的内容。

尽可能地搜集更多资料：要广泛收集有关市场现有的产品、现有竞争、潜在市场潜在消费者等具体信息。

评估商业计划书：站在一位审查者的角度来评估该商业计划书。

内容设计 摘要：商业计划书摘要是为了吸引战略合伙人与风险投资人的注意，而将商业计划书的核心提炼出来制作而成的，它是整个商业计划书的核心和关键部分。

创业者团队介绍：在制作商业计划书时，创业者也应重点介绍公司的管理团队。

一个企业的成功与否，最终将取决于该企业是否拥有一个高效团结的管理队伍。

核心竞争力介绍：这一部分是向战略合伙人或者风险投资人介绍创业者公司的基本情况和价值所在。

创业者进行创业，最重要的是要有具有市场前景的产品或者服务，因为这是公司利润的根源。

市场及营销分析：市场分析包括已有的市场用户情况、新产品或者服务的市场前景预测。

市场营销的好坏决定了一个企业的生存命运，在商业计划书中，创业者应建立明确的市场营销策略。

财务管理：要列明各种固定成本与变动成本、直接成本与间接成本、销售数量与价格、营运成绩与利润、股东权益与盈余分配办法等。

创业者要花费时间和精力细心编写财务管理的计划。

因为战略合伙人与风险投资人十分关心企业经营的财务损益状况。

风险分析：在编写商业计划书时，要尽可能多地分析出企业可能面临的风险、风险程度的大小以及创业者将来采取何种措施来避免风险或者在风险降临时以何种行动方案来减轻损失

四、商业计划书怎么写

项目前名称，项目详情，项目定位，盈利模式，经营战略和营销战略，项目发展前景，效益

五、简述创业板市场的风险

- 1、上市公司的经营管理和技术风险；
- 2、流动性和价格波动风险；
- 3、上市公司的道德风险；
- 4、操纵市场风险；
- 5、退市风险。

六、商业计划书怎么写？涉及哪些具体方面？注意点有哪些？

商业计划书释义 优秀的商业计划书不仅是企业的融资文件也是战略计划书

商业计划书（Business Plan）是一份全方位的项目计划，其主要意图是递交给投资商，以便于他们能对企业或项目做出评判，从而使企业获得融资。

商业计划书有相对固定的格式，它几乎包括反映投资商所有感兴趣的内容，从企业成长经历、产品服务、市场、营销、管理团队、股权结构、组织人事、财务、运营到融资方案。

只有内容详实、数据丰富、体系完整、装订精致的商业计划书才能吸引投资商，让他们看懂您的项目商业运作计划，才能使您的融资需求成为现实，商业计划书的质量对您的项目融资至关重要。

您的融资项目要获得投资商的青睐，良好的融资策划和财务包装，是融资过程中必不可少的环节，其中最重要的是应做好符合国际惯例的高质量Business Plan（商业计划书）。

目前中国企业在国际上融资成功率不高，不是项目本身不好也不是项目投资回报不高，而是项目方商业计划书编写的草率与策划能力让投资商感到失望。

商业计划书的起草与创业本身一样是一个复杂的系统工程，不但要对行业、市场进行充分的研究，而且还要有很好的文字功底。

对于一个发展中的企业，专业的商业计划书既是寻找投资的必备材料，也是企业对自身的现状及未来发展战略全面思索和重新定位的过程。

中财金源经济研究院依托中国商业计划书网对中国企业开展商业计划书撰写的咨询业务，以符合国际投资商的思维与要求，根据企业提供的相关资料，协助企业进行市场调研和分析、商业模式设计、战略规划、财务预测、融资方案设计，不仅仅帮助企业撰写商业计划书，更重要的是充分挖掘项目资源，加速技术、人才与资本的

七、商业计划书应该包含哪些点

1) 用一、二句话概括公司的投资亮点。

你应该用最具有诱惑力的话解释为什么你的项目/公司是个大买卖。

通常，可以直接、简练说你解决某个重大问题的方案或产品。

另外，如果可以提到一些重量级的名字，就最好了——比如重量级的顾问、合作伙伴、知名的天使投资人等；

2) 用一、二句话来介绍公司的产品或服务，以及它解决了用户的什么问题。

你需要清楚地描述当前的、或是将会出现的某个重大的问题。

公司给客户什么产品或服务来解决这个问题？软件、硬件、服务，还是综合的？用通用语言，具体描述公司的产品或服务。

不要用各种术语之类的，这只会让VC烦。

另外，如果有一个客户是知名的大公司，一定要讲出来；

3) 用一、二句话来清晰地描述公司的商业模式——怎么挣钱的？你需要明确公司在产业链、价值链上的位置，合作伙伴是谁，他们为什么要跟你的公司合作？如果已经有收入了，有多少？如果没有，什么时候会有？4) 用一、二句话来描述公司行业、行业细分、巨大的市场规模、成长性和驱动因素、以及美好前景。

不要用空洞、宽泛的语句描述市场机会。

当前规模小但处于快速成长的市场，会比相对较大稳定的市场更有吸引力；

5) 用一、二句话来概括公司相对于竞争对手的优势。

无论如何，你都有竞争对手，至少，你是在跟你的目标客户当前使用的产品或服务提供商在竞争。

更常见的是，你正面对一些直接竞争者。

不要想让VC信服你拥有的“先行优势”，想都不要想。

用正面的、积极的词语来描述公司的目标和竞争优势。

VC是看重你能做什么，而不是别人什么东西做不到。

比如：“相对于Cisco的解决方案，我们的解决方案可以……”；

6) 用一个表格来展示公司的历史财务状况和未来的财务预测。

如果是初创公司，历史财务部分可以省略，但3-5年的财务预测，要能满足VC的投资回报预期才行。

另外，最好能匹配上收入的驱动因素，比如客户增长等。

但财务预测如果太过离谱，让VC不相信的话，所有的工作就前功尽弃了；

7) 用一、二句话来陈述公司本轮期望的融资金额及主要用来做什么？这个通常是公司发展下一个重要阶段所需要的最少的钱。

如果VC愿意多投一些，当然最好。

8) 用一、二句话来展示创业者和核心管理团队的背景及“辉煌成就”。

不要用一些标准的套话，比如“CEO有10年的互联网、新媒体运营管理经验”之类的，而是要具体到“CTO曾在Intel公司从事3年数据存储方面的研究”。

另外，如果你只不过在Google做过一个月的暑期实习，就不要说你在Google工作过

。

八、如何写好创业商业计划书?

如何写好创业商业计划书

创业之初，创业者制作商业计划书可以使创业者理清自己的创业思路。

一个项目在脑海中酝酿时，经常非常美妙，创业者会有抑制不住的创业冲动，在这个时候，创业者可以尽情地把这个思想以商业计划书的形式写出来，然后使头脑冷静下来，把反面的理由也写进去，从正反两个角度反复进行推敲，就可以发现自己的创业理想是否真正切实可行，是否具有诱人的商业前景。

通过商业计划书，创业者对自己的创业会有比较清晰的认识。

三大原则 开门见山，直切主题：要开门见山地切入主题，用真实、简洁的语言描述你的想法，不要浪费时间去讲与主题无关的内容。

尽可能地搜集更多资料：要广泛收集有关市场现有的产品、现有竞争、潜在市场潜在消费者等具体信息。

评估商业计划书：站在一位审查者的角度来评估该商业计划书。

内容设计 摘要：商业计划书摘要是为了吸引战略合伙人与风险投资人的注意，而将商业计划书的核心提炼出来制作而成的，它是整个商业计划书的核心和关键部分。

创业者团队介绍：在制作商业计划书时，创业者也应重点介绍公司的管理团队。

一个企业的成功与否，最终将取决于该企业是否拥有一个高效团结的管理队伍。

核心竞争力介绍：这一部分是向战略合伙人或者风险投资人介绍创业者公司的基本情况和价值所在。

创业者进行创业，最重要的是要有具有市场前景的产品或者服务，因为这是公司利润的根源。

市场及营销分析：市场分析包括已有的市场用户情况、新产品或者服务的市场前景预测。

市场营销的好坏决定了一个企业的生存命运，在商业计划书中，创业者应建立明确的市场营销策略。

财务管理：要列明各种固定成本与变动成本、直接成本与间接成本、销售数量与价格、营运成绩与利润、股东权益与盈余分配办法等。

创业者要花费时间和精力细心编写财务管理的计划。

因为战略合伙人与风险投资人十分关心企业经营的财务损益状况。

风险分析：在编写商业计划书时，要尽可能多地分析出企业可能面临的风险、风险程度的大小以及创业者将来采取何种措施来避免风险或者在风险降临时以何种行动方案来减轻损失

九、如何写好一份标准的商业计划书

一份标准的商业计划书并不难，网上可以找到很多的标准框架目录，想写好那就不太容易了，站在投资者的角度去考虑项目问题，同时商业计划书中要有简单明了的介绍，对整个项目的商业模式要了解，并且自己对项目要有个基础的规划，充分研究当前的市场状况，分析产品市场，规划好项目未来的走向，体现自身项目的优点，项目未来可能遇到的风险进行预测分析并作出规避方法，项目未来三年的投资计划和预测公司的效益。

参考文档

[下载：创业板商业计划书存在问题怎么写.pdf](#)

[《股票要多久才能学会》](#)

[《股票冷静期多久》](#)

[《股票的牛市和熊市周期是多久》](#)

[《股票抛股要多久》](#)

[下载：创业板商业计划书存在问题怎么写.doc](#)

[更多关于《创业板商业计划书存在问题怎么写》的文档...](#)

声明：

本文来自网络，不代表

【股识吧】立场，转载请注明出处：

<https://www.gupiaozhishiba.com/subject/26573708.html>