



中商情报网  
www.askci.com

# 商业计划书 侧重点分析



深圳中商智业投资有限公司  
<http://syjhs.askci.com>

# 商业计划书 侧重点分析

无论是创业前的启动资金，还是创业中的天使投资和风险投资，资金一直是创业者奋力争取的资源。基于筹集资金的重要性，商业计划书的写法便也顺理成章的被提到很重要的位置。可以说一份好的商业计划书是获得风险投资的敲门砖，也是企业能否融资成功的关键因素之一。

## 1、不同的项目有不同的计划书内容和侧重点

通常风险投资公司对一个企业或一个项目的第一印象就是从商业计划书中形成的，企业如果连一份商业计划都写不好，那这个企业就算不上是个好企业。因为企业管理层对商业计划的重视，从侧面上反映出企业管理者的能力及远见。

完全可以相信：一份完备的商业计划书是企业能否成功融资的关键因素。每个公司、每个项目都是独一无二、与众不同的。应用市面上的商业计划书模板而生成的解决方案虽然可以使您的商业计划书的格式符合标准，但这种一般化的商业计划书无法为您的项目带来深刻独到的见解，无法实现提升企业价值的重要目标。其实，融资企业走进了一个误区；要知道不同的项目有不同的计划书内容和侧重点，

而套用出来的计划书会存在很多的相似之处；当你的商业计划书送致投资人手中的时候，专业的投资人能在很短的时间内便发现商业计划书是套用制成的，可见想融资企业并没有用心去制定自己的商业计划，这在投资人心中求资企业的诚信度就迅速降低了，甚至，投资人会考虑到利益风险，而终止对商业计划书的继续阅读，这样，常常使一个优质的项目流产在最初了。

## 2、不过多强调细节

投资者关心的是产品能解决用户什么问题。

有的企业过于强调产品的功能细节，创业者担心 vc 不了解自己的产品。在商业计划书就写得非常具体。其实投资者更关心的是你的产品能够解决用户的什么问题。

## 3、商业模式有重点有差异

增长潜力有多大？营销模式有效么？

商业模式，商业计划书中最常见的就是多元化的收入模式，因为商业模式多了，一定没有重点，没有重点也就是没有结果。本来资源就不多，竞争形式又很激烈，商业模式多了，公司领导自然会分心，不能专注。不能集中力量是公司的大忌。赢利模式，一句话，客户为何必须购买你的产品，收入怎么到达你的公司，增长潜力有多大。现

在的企业之间的竞争已经不是产品之间的竞争而是商业模式的竞争。

另外你的营销模式有效吗？

#### 4、融资额要明确，财务计划要专业

融资多少不清楚，很多创业者不是按照公司发展需求来融资的。其实，融资额一方面要符合公司未来一年左右对资金的需求，另一方面要符合公司估值和创始人对股权出让比例的计划。以最小的股权出让比例，获得足够公司一定时期发展所需资金，这样才合理。公司发展壮大后，融资渠道会更为畅通，公司价值更大，融资成本也会更低。再有，融资的财务计划。这一节比较专业，很多创业者都是输在这一点上。一些创业者说不清楚自己拿了资金到底应该怎么花，花完了之后达到怎样的目的，投资人怎么退出以及退出的回报等。说不清楚这一些数据的来源与出处，你的企业价值就没有办法评估，而你拿到资金并给 VC 的股权也就没有办法证明是否是合理的，所以财务部分很重要。

#### 5、稳定的团队利于融资

团队是否完整？缺少什么人才？了解自己的不足，诚实面对它并要求协助。团队应当吸收各方优秀人士加入，团队一直都是投资者最为看重的一个因素，风险投资界有这样一种说法：“宁可投资一流人，

“二流项目;也不投一流项目,二流的人”。也就是投人再投人,所以大家最关注团队,原因就是只要团队好,模式、市场与利润都是可以创造的,所以企业融资最应该关注的是团队,而投资者最关注的也是团队。有一个相对稳定的团队对投资的成功还是非常重要。

## 6、介绍行业总的市场份额,阐明本企业占领市场的措施

市场规模与策略。这部分内容主要包括你所提供的产品或服务所处的市场总额有多大,你的目标是占有多大的市场份额。例如有人这样估计营业额:我发明了一种新鞋垫,假设全国人民每人每年买两双,那么市场容量有 26 亿双,我们只要获得这个市场的一半就不得了了!比较实在可信的方法是计划投入多少资源,调查面向的市场有多少潜在客户,有哪些竞争产品,然后根据潜在客户成为真实用户的可能性和单位资源投入量所能够产生的销售额,最后算出企业的销售预测。

这一部分是为了让投资者了解你的企业所处的市场总量有多少,你能够使用什么手段占领这些市场。这样,看了这部分内容,投资人就能够了解这个市场上能不能培育出一家能在公开市场上 IPO 的公司出来。

## 7、商业计划书要动态变化

在商业计划书里，尽量用数字化和通俗易懂的言语措辞来明晰地描述企业产品或服务的属性，让投资人和团队对产品或者服务项目有足够的兴趣和信心。同样注意策划手段的运用，千万不能过头，要适可而止。很多创业者认为一旦商业计划书写好后，就不需要改变了，其实，商业计划书三个月前的与三个月后的，肯定是不一样的。因为市场与环境随时在变化，创业者的想法也在变，而创业者跟投资人谈完之后所知道的缺点与不足也在促使着商业计划书要修改，所以商业计划书也是一个动态的东西，处在变化当中，需要不断添加一些新的市场数据，不断加入一些新的元素，这样的商业计划书更能得到投资者的持续关注，寻求资金支持的企业不要盲目、更不要走捷径去编制商业计划书，先将融资路径设计好，然后调研、整理各方面的基础资料，接下来才可以考虑策划高质量专业的计划书，这样才能使得事半功倍。

8、最佳融资时间是企业发展就差钱、点把火就能扩大很多规模的阶段

关于融资金额的部分其实很多时候都会犯这种错误的，典型待价而沽的心态。比较好的融资时间是企业发展就差钱，点把火就能扩大很多规模的阶段，当然在此之前必须有足够的经营数据支撑并证明了你的商业模式和思路是可行的才行。

## 9、风险评估很重要

风险评估也很重要，我始终把财务、市场规模与策略、风险评估作为商业计划书的三个主要内容。

## 10、保持差异化，将有限资源集中到一个简单明确的点上

在每个环节都要参照路长全的聚焦和切割原则，在产品、用户、市场、收入每个方面都保持与对手的明显差异，并确保将有限的资源集中到一个简单明确的点上。

目标客户和潜在客户的分析解决的是用户模式的问题。可以参考蓝海战略探讨的买方链，以及路长全的优先聚焦。

在确定了市场前景和规模之后，要明确自己能解决目标用户什么问题，找出区别于别人的关键因素-即客户为什么要购买你的产品或服务。这里的“别人”应该包括：业内战略集团、他择产业、互补性产品服务。在“关键因素”的分析上，可以考虑时间因素、情感和功能因素(蓝海战略)，并且也要采用优先聚焦原则。

在上述产品模式明确之后，要找到一种有效的方法，确保目标市场份额的实现，并同时能保证单位投入和产出的合理比例。这里路长全的“速度优先”策略非常重要。



**ASKCI**  
**中商顾问**

### 运营公司：

深圳中商智业投资顾问有限公司

### 办公地址：

深圳市福田区红荔路1001号  
银盛大厦7层（团市委办公大楼）

### 免费电话：

报告咨询：400-666-1917

IP0咨询：400-788-9689

### 联系电话：

0755-25407296 0755-25407622

0755-25193390 0755-25193391

0755-25407713 0755-25407397

### 传真：

0755-25407715

### 客服MSN：

[askci2007@hotmail.com](mailto:askci2007@hotmail.com)

### 客服QQ：

[1272473231](https://www.qq.com/number/1272473231)

### 客服电邮：

[askci@askci.com](mailto:askci@askci.com)

### 公司介绍

中商智业投资顾问有限公司（中商智业）是由中国知名的资讯管理理论专家和竞争情报实战派携手创建的资讯机构，是国内专业的第三方市场研究机构和企业综合咨询服务提供商。

中商智业已构建起庞大的企业商业情报数据库，致力于为企业中高层管理人员、企事业发展研究部门人员、市场投资人士、投行及咨询行业人士、投资专家等提供各行业丰富翔实的市场研究资料和商业竞争情报；致力于为国内外各行业企业、科研院所、社会团体和政府部门提供专业的行业市场研究、行业专项咨询、项目可行性研究、IPO咨询、商业计划书等服务。

### 顾问团队

目前公司具有资深的全职研究与咨询人员80余位，全部为大学本科及以上学历，其中博士学位占4%，硕士学历为40%，本科学历为50%，获得双学士学位的为6%。同时公司常年聘请各行业资深专家、学者、分析师、律师、财务顾问等100余位，他们均是各自所在领域的权威人士，通过中商智业的有机整合，成为服务客户的强大智囊顾问团。

### 公司影响力

中商智业的研究结论、研究数据和研究观点广泛被媒体采用；同时，中商智业的研究结论、数据及观点文章也大量被国家政府部门的网站转载，如央视财经频道，凤凰财经，新浪财经，中国经济信息网，商务部，发改委，国务院发展研究中心（国研网）等。