

商业计划书是新兴企业在开始筹资和打造业务时的一份全面细致的计划书。这个计划是创业人寻求向投资者和风险资本融资的第一步，如果这份计划书能够打动投资者并吸引他们提供资金支持，这么高效的方式往往能带给新兴企业一个重大的帮助。商业计划书是指一个包括各个方面细节部分的计划，因此，在这样的计划书中，会包括以下几个部分：

1. 简介：这是第一部分，主要是针对商业计划书做一轮快速的介绍，以让读者对整个计划更加熟悉。
2. 公司概况：这部分对创业公司背景和市场情况做详细介绍，需要包含公司的历史、目标市场、竞争对手及其相应的竞争力等等。
3. 产品介绍：这是要详细介绍将要推出的产品（或服务）的部分。产品介绍中需要包括产品的功能特性，解决方案，价格计划和推广策略等信息，帮助投资者更好地了解创业者的产品和商业模式。
4. 目标市场与竞争情况：这是详细描述目标市场人群和实际市场规模的部分。为了使商业计划书更有说服力，应详细规划目标市场竞争态势，用数据和事实来证明自己在该市场的竞争优势。
5. 营销与销售策略：这一部分主要是讲述如何制定营销和销售策略，包括如何进行促销，如何促进管理，并分析是否需要在增长企业规模时扩大销售网络。
6. 经营计划：这一部分包括市场、渠道开发、人员和成本等。这非常重要，因为投资者必须了解它们正在投资的公司的经营战略。
7. 财务预测：这一部分包括当前的收入表，资产负债表，现金流量表等，以证明公司经济实力和潜在利润。
8. 管理人员：在这一部分中，将列举出现有的管理层，以及将来招募的各种角色，并讨论这些角色的重要性。

商业计划书的好处是显而易见的，比如：

1. 提高了融资并吸引了投资人的资金支持，可大大降低财务风险；
2. 可以帮助企业者更好地了解项目的目标市场和竞争情况；
- 3.

商业计划书中的财务预测和状态可帮助企业者提前预测风险，以及有效掌控财务；

4. 良好的商业计划书也可以吸引到更多的管理与销售专业人员的加入，提高团队的实力。

在编写商业计划书时，需要注意以下几点：

1.要清晰表达信息，投资者不会面面俱到地了解你的业务，因此，要做到让订单与资本呼之欲出。

2.应该确保商业计划的“故事”内容生动有趣。

3.应避免使用不知名或者不合适的缩写。这会造成很多不必要的困难，增加解释难度。

4.不要忽略清晰明了的预算表，以便于看到公司有效的财务状态和优势。

5.确定和写出时间和可量化性成果，以管控和监督未来自己业务成果。

总之，商业计划书是成功创业的必要元素，从头到尾，每一个部分都需要精心设计。有一个好的商业计划书，能帮助创业公司更好的理解市场规模、品牌背景、客户盈利模式等重要事项，从而更好的展示公司的发展潜力。