

写好商业（项目）计划书

“时光空间”杯第五届大学生创新创业大赛

刘增奇

不得不说

商业计划书（BP）和PPT是创业团队的**第一张脸**，是各类创业比赛（活动）的**敲门砖**。在大海捞针的海选中，第一印象很重要，没有这个前提，一切都是**空谈**。

好的BP要做到“**内外兼修**”

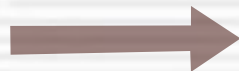
始于颜值 陷于才华 痴于产品 忠于团队 迷于数据

BP不断完善的过程也是团队内部**统一思想、明确思路**的过程。



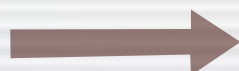
始于颜值-视觉美观

封面



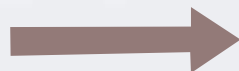
官方指定
不同比赛体现不同名称

目录



自动生成、字体统一
合理排版、三级标题、两页以内

主体



章节清晰、字体统一、字号区分
图文合理、表格不分页

附录



选附与作品相关的分析表格、作品相关的
产品介绍、专利证明或照片



始于颜值-视觉美观

排版要求

杨景振老师
悉心制作
未经允许
切勿网络传播

| 标题 | 标题种类 | 一级标题 | 二级标题 | 三级标题 | 四级标题 | 五级序号 |
|----|---|--|--------|--------------------------------------|---------|--------|
| | 字体 | 黑体3号加粗 | 黑体4号加粗 | 黑体小4号加粗 | 宋体小4号加粗 | 宋体4小号字 |
| | 其他 | 段前段后各空0.5字符，行间距：1.5倍，首行缩进0字符，左侧、右侧均0字符。 | | 段前空0.5字符，行间距：1.5倍，首行缩进2字符，左侧、右侧均0字符。 | | |
| | 对齐方式 | 居中 | 居左 | 两端对齐 | 两端对齐 | 两端对齐 |
| | 样式 | 第一章 | 1.1 | 1.1.1 | (1) | ① |
| 目录 | 自动生成目录后注意：字体：小四黑体，行间距：固定值20磅，段前段后0行。有段对齐。 一级目录首行缩进0，二级目录缩进1字符，三级目录缩进2字符。 | | | | | |
| 正文 | 小四号宋体，西文字体为Times New Roman体。 首行缩进2字符，左侧右侧均0字符，行间距：1.5倍，对齐方式：两端对齐，段前段后0行。 | | | | | |
| 页眉 | 左端：河北师范大学 右端：项目名称（均为小五号宋体） 段前段后均为0字符，左侧、右侧均0字符，行间距：单倍行距，首行缩进0字符 | | | | | |
| 页码 | 从正文开始排列，位置为：下端居中 | | | | | |
| 图 | 图下方写明：图几：X X图（字号：五号宋体加粗居中，首行缩进0字符，段前段后0字符，行间距：1.5倍） | | | | | |
| 表 | 表头 | 表上方写明：表几：X X表（字号：五号宋体加粗居中，首行缩进0字符，段前段后0字符，行间距：1.5倍）， 一张表格不能跨页。 | | | | |
| | 表内 字体 | 宋体五号字，行间距：单倍行距，注意表格的美观。段前段后均为0字符，左侧、右侧均0字符，行间距：单倍 行距，项目名称栏：首行缩进0字符，填写内容栏：首行缩进2字符，数字栏：保留小数点后两位，右端对齐。 | | | | |

陷于才华-文字简练 (第一章：执行总结)



执行总结：

- 1、**项目名称**：要能体现项目特点，不建议直接用公司名字（尤其是对于尚未成立公司的项目）
- 2、**开篇语**：某某项目是通过什么方式（产品、服务）为谁（客户）解决什么问题（痛点）的项目。该项目的进展情况是（我们为此已经做了什么）……。

特点鲜明：

项目名称+一句话描述

例如：ofo小黄车：共享单车的原创者和领骑者 粉丝网：打造第一粉丝社群媒体
what about yours……

陷于才华-文字简练 (第一章：执行总结)



执行总结目录 (模板参考) :

1.执行总结 (3页以内)

1.1项目概述 (也可不单独设立标题,直接说明,然后在下面介绍公司的其他状况。):某某项目是通过什么方式 (产品、服务) 为谁 (客户) 解决什么问题 (痛点) 的项目。该项目的进展情况是 (我们为此已经做了什么)。

1.2项目介绍

包括内容: (1) 项目背景、(2) 经营内容 (要分出①②③介绍)、(3) 依托的网络平台 (针对互联网服务项目)、(4) 竞争优势 (目前与本项目相似的公司有..., 其主要优势是...劣势是..., 我公司的优势是...要分出①②③介绍)

1.3市场营销

包括: 市场细分和目标客户、营销渠道 (具体通过什么渠道将公司的服务或者产品传递到消费者手中。)

1.4投资和盈利预测

包括: 营业初期拟投资规模, 资金来源和资金用途、前三年盈利预测、未来投资需求、达到盈亏平衡时间、投资退出时间及方式。

1.5团队组合 (主要说明团队成员的专业优势和专业互补情况, 一定要与项目有关。)

痴于产品-逻辑清晰

(第二至四章：项目背景、产品介绍、市场营销)

第二章：项目背景 (Why and Why Now)

- 1、项目直接相关的行业背景、发展趋势、市场规模、政策法规等因素分析。行业市场分析要具体且有针对性，与所做的事紧密相关，避免空泛论述。
- 2、描述在目前的市场背景下，发现了一个什么样的痛点。在分析时，如已有相关产品或服务，表明本项目的市场细分和差异化。
- 3、是否在机会窗口。

痴于产品-逻辑清晰

(第二至四章：项目背景、产品介绍、市场营销)

第三章：产品介绍 (what and how) -很关键，要详细介绍

- 1、用一句话讲清楚准备做什么事，最好能配上简单的产业链上下游图（或产品功能的示意图、简要的流程框架图等），一目了然，知道你的逻辑。
- 2、说明为此项目你已经做了什么：创意-万事俱备只欠注册/初创-产品已经市场验证，空间巨大/成长-所在领域占据市场份额巨大，有望成为独角兽
- 3、产品的核心竞争力（技术壁垒）：为什么是你来做？你的专利情况怎么样？你的技术领先多少？其他人的模仿难度多大？
- 4、竞品分析（swot分析）

痴于产品-逻辑清晰

(第二至四章：项目背景、产品介绍、市场营销)

第四章：市场营销 (Marketing)

- 1、客户细分：明白客户和用户的区别、客户群体要具体且能快速定位。
- 2、营销策略：先介绍采取的主要营销策略和理由，然后用一张表显示：服务种类（或产品类型）、目标客户、价格、营销渠道、促销手段

忠于团队-团队优势

(第五章：项目团队)

第五章：项目团队 (Who)

- 1、团队的人员规模和组成
- 2、团队主要成员的分工、背景和特长，并说明个人能力与岗位的匹配度
- 3、团队核心竞争优势（团队成员相关创业经历、相关获奖和技能证书等，这些证书一定要与项目分工匹配）

迷于数据-发展前景

第六章：财务分析与融资计划（How much）

- 1、现有的财务状况（资金来源、运用情况、资金剩余等包括：现金流量表等专业表格）
- 2、未来1年左右项目收支状况的财务分析（会计专业的几个表格）
- 3、未来的融资计划（需要多少资金，出让多少股份，用这些钱做什么业务，实现什么目标？）
- 3、退出方式

其他佐证材料-附录

附录：我行，不信你看！

正文中不适合放置的财务报表

市场调查问卷

各种管理制度

团队成员和指导教师介绍

.....

所有你们取得的成绩或你们已经做过的事情的证明

包括但不限于：图文