

[域名](#) [域名经纪](#) [建站](#)[Menu](#)

# 如何重新评估和更新您的业务计划



黛博拉·斯威尼 2019年9月26日

## Products mentioned

[GoDaddy Social](#)

## 进度检查

**即将举办的活动：**看看我们的商业选择如何帮助您企业适应 9月 28日 *GoDaddy* 公开赛 2021 不断变化的格局。

[注册 2021 年戈达迪公开赛。](#)

您多久回去更新一次您的业务计划？

大多数（如果不是全部的话）企业在决定成立初创公司时，都受到鼓励来起草商业计划。

## 商业计划是公司成立的基础。

在起草业务计划时，您正在创建一份文档，允许您从客观角度评估业务的可行性，并为整个公司建立共同愿景。

相关: [最佳商业计划模板](#)

## 看看传统的商业计划和精益创业计划

通过传统的商业计划，这个计划可能是一份厚厚的文件。传统的商业计划通常长达30至40页。内部是未来三到五年业务的细节，正如人们所能预测的。

或者，您可以选择更简化的业务计划。一些企业家起草[精益创业计划](#)。这些计划往往不超过一页长，并总结了业务的裸骨。

有很多文章都提供了如何起草商业计划的提示。甚至还有文章建议如何编写和/或设计商业计划的某些部分，如市场分析或财务预测表和图表。这些文章大多以免责声明结尾，说明企业家如何始终能够回去修改他们的商业计划。

然而，如何做到这一点的细节是有点模糊。从哪里开始更新业务计划？您是更新某些部分，还是整个计划？

**“修改商业计划的最佳方式可能是回到每个部分，并查看它知道你现在所知道的。”**

让我们来看看如何为传统的商业计划和精益创业计划做到这一点。

## 如何更新您的商业计划 - 传统类型

我们以为我们会先从更长、更吓人的计划开始。传统商业计划包含以下部分：

- 摘要
- 业务描述、概念和战略
- 行业分析
- 市场分析
- 组织和管理
- 财务预测
- 融资请求（旁注：当企业向投资者寻求资金时，通常包括）
- 附录

继续阅读，了解有关更新传统商业计划的更多内容

## 摘要

执行摘要作为业务计划概要。它让读者进一步深入了解您是谁、您的企业提供或做什么以及其行业、业务地点和开始日期。

此外，本节还介绍了客户为何会选择您的产品以及企业将如何赚钱。

更新商业计划摘要是相当无痛的，特别是因为这部分只是两页长。如果您的业务有任何重大变化，请相应地修改。

如果您[已经推出了一个](#)新产品，是一个失控的畅销书，包括有关该产品及其推出日期的更多信息。你搬到新城市或州了吗？也添加该位信息，以及其日期。

## 业务描述、概念和战略

本节进一步检查您的产品。它详细说明了是什么使您的产品和/或服务独一无二，它们是如何工作的，以及创意从何而来。它还为您的业务目标设定了预计的时间表。

就像修改执行摘要一样，您可以在此处详细介绍您业务中任何新的、受欢迎的产品。

### 花点时间再次查看预计的时间表。

您是否按时达到了所有目标，或者发现到达目标的时间比预期的要长一点？在您的业务计划中记录此更新。如果您尚未达到任何目标，请注意，并创建一个更适合业务需要的次要时间表。



## 行业分析

本节涵盖了您品牌的竞争。再复习一遍。随着时间的推移，您可能会发现您的领域中还发现了其他类似的业务。将它们添加到此部分，并详细介绍他们的产品和公司背景。

## 市场分析

每个企业都必须了解谁构成了目标受众。

**“ 人口统计学经常在变化，所以最好回到这一部分，看看你的观众是如何随着时间而改变的。 ”**

即使您的客户群保持不变，您也可能希望您的公司成为像 Z 代这样的新人口群体的雷达 - 那些出生于 20 世纪 90 年代中期和 2000 年代头十年的人。

修改业务计划这一部分的最佳方式是添加任何涵盖您希望下一步达到的目标受众的新部分。

就像您以前的目标市场一样，要全面了解您的企业吸引、捕获和留住新受众的人口结构以及方式。

相关: [为什么目标受众很重要](#) (以及如何找到您的)

## 组织和管理

该企业目前雇用的工作人员是谁？

本节概述了组织的每个成员，详细说明了他们的背景和核心责任。编辑商业计划的这一部分很容易——你几乎可以在办公室里站起来，用人数来做。

如果您上次制定业务计划以来，管理层的任何成员都离开了，请说明他们受雇于该业务的最后日期或年份。如果您雇佣了新的个人、被雇用的详细人员、他们的角色以及他们加入组织之前的工作背景。

如果每个人都保持相同的角色和责任，则无需更新此业务计划部分。

相关: [建立您的团队 - 从雇佣最好的内部人才到外包](#)

## 财务预测

这可能是任何商业计划中修改最多的部分。

### 财务预测是您概述业务现金流的地方。

本节通常包括进一步详细说明公司财务前景的表格。这些可能包括但不限于查看预计的损利、支出预算、销售预测和盈亏平衡分析。

在重新评估财务预测时，尽量不要感到压力。

**“您的企业可以逐渐赚取收入，保持稳定、不断增长的现金流，而不是一夜之间实现即时成功。”**

然而，如果财务看起来有点可疑——而且你已经做生意好几年了——也许是时候咨询会计师寻求专业帮助了。我个人不能提供财务建议。但是你可以和一位会计会面，他可以帮助你了解你的钱流向哪里，以及你可以在哪里削减成本。

相关: [5个关键部分，包括在您的业务计划的财务预测](#)





## 融资请求

如果您已经收到[投资者的资金](#)，融资请求几乎不需要修改。这基本上是您向投资者申请资本来管理公司。

如果您已经收到它，只需更新该部分，以确保它准确地反映钱花在哪里和花的方式。如果没有，您可能需要再审查一次供资请求。够了吗，还是需要更多/更少的钱？

## 附录

这基本上是一个商业计划的厨房水槽。从[注册信](#)到商标注册，企业遗留下来的一点东西都抛在这里。

您是否忘记添加其他文档（如合伙协议）？把它放在这里，并注明在附录的日期，你添加这个任何其他杂项文书工作。

## 如何更新您的业务计划 - 精益创业

现在，我们已经解决了更新业务计划的深入方法，让我们来研究一下如何对启动计划进行修订。您可以在精益启动计划中找到以下部分：

- **价值主张**
- **关键伙伴关系、资源和活动**

- 客户细分、渠道和关系
- 收入流

让我们仔细看看每个元素。

## 价值主张

这是一个清晰明了的声明，总结了您的业务给各自市场带来的价值。花点时间重新审视你的价值主张，并提出这些问题。

- 您是否有足够的时间发现您的企业偏离了其**价值主张**？
- 你仍然在轨道上的价值观和信念，你从抵消？
- 您是否发现您的公司已经朝着另一个方向发展，这些方向包含着略有不同的价值观集？

无论情况如何，重要的是要做出任何必要的改变，以反映你在哪里，你计划下一步前进。

## 关键伙伴关系、资源和活动



也许当你开始创业时，你拥有所有与你同在的合作伙伴。然而，你更有可能拥有一两个相同的商业伙伴，但随着时间推移积累了新的合作伙伴。

**这对企业来说是个好消息，因为它显示出了创新和增长的迹象。**

请务必在编辑本节时，包括您的业务与其他公司建立的任何、所有当前和过去的合作关系的日期和信息。如果任何特定的策略或活动已被证明能够为受众创造价值，请注意这一点。

## 客户细分、渠道和关系

这是精益创业计划的等价物，相当于传统商业计划的市场分析。它确定了谁构成了您的受众，如何接触他们，以及您的企业将利用何种途径建立持久的合作关系。

在修订期间，您可能会决定增加有关您希望接触的其他受众和人口统计学的章节。如果您注意到有一个特定的渠道，允许您最好地与客户互动，请注意它。

例如，您可能成功地使用 Facebook 等平台与客户互动、提供帮助并创造难忘的客户体验。您可以在修订后的业务计划中注意到这一点，包括令人满意的交流截图，并详细说明某些细节（例如记住有关客户的一些小细节、关注他们的社交媒体帐户，以及选择在相应时不使用罐装响应以建立更好的透明度）来建立良好的客户关系。

**编者按：**如果你需要额外的帮助建立良好的客户关系，[GoDaddy社交](#)可以帮助！我们的社交专业人士将帮助管理您的社交渠道，与您的客户互动。

## 收入流

在精益创业计划中，您的收入来源基本上是企业赚钱的方式。

如果这些流保持不变，则无需进行大量编辑。但是，如果您的业务在其收入中引入了新的流，如订阅费或广告，则最好包含更多信息。

您包括哪些流？他们什么时候开始的？到目前为止，他们取得了多大的成功？您是否发现您的业务收入流太多或太少？

相关：[如何创建额外的收入来源](#)

## 为什么我需要更新我的商业计划？

更新业务计划不是一个快速的过程。它确实需要一点时间和精力来完成。我

n 在某些情况下，您可能会发现自己在做一些研究，以便进行编辑。例如，您可能没有完全记住前管理层成员的工作历史，因此需要重新访问他们的简历以了解这些信息。

“然而，它一直花得很好 - 实际上，你的公司投资回报很大。”

与业务相关的每份文档（从会议记录到年度报告）应尽可能最新和准确。



商业计划也是如此。根据您的业务计划格式，这可能有点耗时，但一旦您完成，您就会为尚未实现的目标感到兴奋。

你甚至可能会发现重温计划是一个愉快的旅行下记忆车道，当你回忆起你最初设想开始创业，并惊叹于沿途取得的里程碑。

请记住，如果您需要任何额外的帮助，不要害怕向法律专业人士寻求一点额外的指导。

图片由：[布雷克·威斯在解开](#)

#startup #money #godaddysocial #funding



## 黛博拉·斯威尼

黛博拉·斯威尼是[MyCorporation.com](#)公司的首席执行官。MyCorporation 是企业家和企业在线法律申请服务的领导者，提供包括公司和有限责任公司组建、注册代理、DBA 以及商标和版权归档服务在内的初创公司捆绑包。MyCorporation 做所有的工作，使业务形成和维护快速无痛，因此企业主可以专注于他们最擅长的事情。在[谷歌+](#)和[推特](#)上[关注她@mycorporation](#)。

黛博拉的更多文章

## 提到的产品

戈达迪社交

了解更多信息

## 获取我们的时事通讯！

电子邮件

you@example.com

订阅

通过订阅，您同意从 GoDaddy 收到特别新闻和相关优惠。

## 这有帮助吗？

 是的

 不

我们乐意接听您的来电。

guides 

价格不含税费。伊坎·里德

戈达迪	+
客户支持	+
资源	+
合作伙伴计划	+
账户	+
购物	+

利比德西德曲奇

1999©– 2021年GoDaddy运营公司，有限责任公司。保留所有权利。戈达迪运营公司"去" 里布 · GoDaddy.com，有  
限责任公司

使用本网站需要遵守明文规定的使用条款。使用本网站即表示您同意遵守以下这些通用服务条款。

