把它写下来：创建你的生意玩

我们回答：

什么是商业计划？

我为什么要把我的商业计划写下来？

我的商业计划需要什么？

比如你和一个朋友要远涉全国去参加一个婚礼。你有一个好主意：开车去那里，省钱，开心。

你的朋友不太确定。她提醒你要记住你们都是婚礼成员因此不能迟到。并且她提出你们都不知道走哪条路才能到那里。

你相信你的计划是出行的最好方式。现在的问题仅仅是让你的朋友相信你。

说服她的最好方式是什么呢？

让我们找到它

这个还是那个？

那种方式才能说服你的朋友呢？

向她说明你会选择的确切路线图，你们沿途预定的停留酒店，还有你们将会到达婚礼的详细时间表。

热情地告诉她你已经想好了怎样才能赶到婚礼，并且要她相信你。

详细的计划并不仅仅是从A地开车到B地。它是开始或者发展一个商业并保障商业成功的必要部分。

一个商业计划表明了你的商业在一个特定的时间段内是如何运行的（通常是一年或者几年左右），还有这些操作是如何帮助你实现商业目的的。

将你的商业计划记下来帮助建立：

一个总体设想

这会让你和你的团队对你们的商业目标更明确并且知道为什么这是一个优秀的点子。

策略

这帮助你找到让你的商业达到成功所应采取的步骤。

利益相关者的信心

这帮助投资者，合作伙伴和其它利益相关者看到你的商业会成功经营。

要创建一个商业计划，开始要写下你的商业的高级概述，接着开始创建一个公司明细清单。

在你的高级概述中，写下你的商业名称，你正在或准备销售的产品或服务，你的目标客户是谁还有你的目标是什么（也叫你的商业会取得怎样的成功）。

例如：在印度有家叫孟买芝士的意大利餐馆。他们出售高档意大利食品，他们的目标客户是30到40岁的城市美食家，他们的目标是成为孟买最受欢迎的意大利餐馆。

你的公司应该列出你所有的团队成员和/或雇员（首席执行官，营销者、设计师、厨师等），公司地址，所服务的行业，产品和服务的工作方式。

为你的公司的最重要的成员添加个人简历（董事会、管理层、部门负责人等）。你也可以列出仍需要补充的角色。

听好了

如果你是一个新企业，你的概要需要概述你和你的核心团队的技能和背景。

然后描述这些专业知识和经验是如何促进你的商业的。

在你列出了你的商业的大致资料后，写下你的行业和主要竞争对手的分析。

快速总结你的行业：是在增长还是萎缩？你为何相信在这个行业存在机会？存在影响这个行业的趋势吗？例如不断变化的客户品味和改变的技术。

现在思考下你的竞争者。你的主要竞争对手是谁？每个对手占了多少市场份额？你想赢得多少市场份额？

描述你的目标客户。例如：孟买芝士的目标客户是居住在餐馆10英里范围内的城市美食家和意大利食物爱好者。

列出你的目标客户的数量、消费心理（价值观、个性、意见、态度、爱好等）和地理信息。也要记下这个目标市场有多大，为什么潜在销售已经成熟。

解释你如何满足客户的需要。你的特色是什么？你能解决竞争者无法完成的什么问题？你会采用什么技术去完成它？（品质，创新思维，数据等）

提示

记下进入你的行业会遇到的困难是一个好主意，如需要执照和规章制度，缺乏合格的潜在工作人员，找到经营场所等。

现在写一个你的商业的组织概述。这就是展示谁做什么和谁管理谁。

包括一个组织图表，显示谁负责哪些职责，即使你还没有聘请一个人来担任该职务。基本上，你要确保每一项任务和责任都被考虑到了，而且没有任何重叠。

最后，展示你的商业的所有权是如何构成的。贵公司的法律结构是什么？每个人在你的商业中所占比例是多少？

你的商业计划应该尽可能多地关注你的产品或服务的细节，就像它对公司的细节一样。

记下你希望客户对你的产品或服务应了解的重要细节。现在处于什么阶段？是否用到了特殊技术？设计值得一提吗？

记下为实现你的产品或服务你已经完成的所有研究和开发。别忘记提到任一你持有的或者正在审批的专利。

接下来列出你的营销和销售策略。你打算如何提高和宣传你的生意，你将如何做销售？

对于你的策略，描述你的品牌特点以及是如何帮助你获得客户的。你的营销要采用哪种语气？

解释你的营销是如何将你的产品或服务推介给客户的，以及你会采用哪种营销渠道（社交媒体，搜索和显示广告，电子邮件营销，等等）。对于每个渠道你会采用设么策略？

对于你的销售策略，描述你如何销售。你会依靠合作伙伴、分销商、网上商店、实体店面，或销售人员吗？

详细说明你已经采用的和仍需要开展的销售步骤。例如：你是否已经开始获得销售线索并会马上为客户创建一种预购产品的方法？

进一步地，展示您的销售策略将如何配合您的营销策略。

现在你已经准备好解决资金部分的问题了，也就是列出你需要的资金。

说明你现在需要什么样的资金，资金能维持你的商业多久，你将来需要什么样的资金？

将资金流进行分解，像启动成本（租用店面等），运营成本，研究和设计，工资，招聘，增长等。

最后，计入你的真实和预计的财务信息。这不仅是为了潜在的投资者，也是为了让你掌握你的财务状况。

计入你的项目的月和年销售量。如果你有多个产品和服务就将销售量通过收入源进行分解。

记下你的预计收入报表、资产负债表和资本支出预算，也提供第一年的月度或季度预测，如果你是一个已建立的企业就显示过去5年的结算单。

列出为使你的商业保持财政稳定必须达到的里程碑。你需要一个确定的销售量吗？例如：确定什么时候你可能会亏损，何时你期望收支平衡或获得利润？

此外，每个人都喜欢一个好的图表，所以尝试使用简单，易于理解的饼图，条形图，和其他图像，提出您的财务信息。  
 现在这样做

你可能已经意识到创建一个商业计划需要大量的研究。但我们可以通过帮助你创建你的高级商业概述的草案来开始你的计划。

业务概述

你的商业叫什么名字？

孟买肉丸

业务概述

你销售什么产品或服务？、

意大利食物

业务概述

描述你的目标客户

30到40岁间的城市美食家

业务概述

你的商业目标：

成为孟买最受欢迎的意大利餐厅

结论

孟买肉丸向30到40岁间的城市美食家销售意大利食物。我们的目标是成为孟买最受欢迎的意大利餐厅

知道了