创业之初，创业者制作商业计划书可以使创业者理清自己的创业思路。一个项目在脑海中酝酿时，经常非常美妙，创业者会有抑制不住的创业冲动，在这时候，创业者可以尽情地把这个思想以商业计划书的形式写出来，然后使头脑冷静下来，把反面的理由也写进去，从正反两个角度反复进行推敲，就可以发现自己的创业理想是否真正切实可行，是否具有诱人的商业前景。通过商业计划书，创业者对自己的创业会有比较清晰的认识。  
  
　　三大原则  
  
　　开门见山，直切主题：要开门见山地切入主题，用真实、简洁的语言描述你的想法，不要浪费时间去讲与主题无关的内容。  
  
　　尽可能地搜集更多资料：要广泛收集有关市场现有的产品、现有竞争、潜在市场、潜在消费者等具体信息。  
  
　　评估商业计划书：站在一位审查者的角度来评估该商业计划书。  
  
　　内容设计  
  
　　**摘要：**商业计划书摘要是为了吸引战略合伙人与风险投资人的注意，而将商业计划书的核心提炼出来制作而成的，它是整个商业计划书的核心和关键部分。  
  
　　**创业者团队介绍：**在制作商业计划书时，创业者也应重点介绍公司的管理团队。一个企业的成功与否，最终将取决于该企业是否拥有一个高效团结的管理队伍。  
  
　　**核心竞争力介绍：**这一部分是向战略合伙人或者风险投资人介绍创业者公司的基本情况和价值所在。创业者进行创业，最重要的是要有具有市场前景的产品或者服务，因为这是公司利润的根源。  
  
　　**市场及营销分析：**市场分析包括已有的市场用户情况、新产品或者服务的市场前景预测。市场营销的好坏决定了一个企业的生存命运，在商业计划书中，创业者应建立明确的市场营销策略。

**财务管理：**要列明各种固定成本与变动成本、直接成本与间接成本、销售数量与价格、营运成绩与利润、股东权益与盈余分配办法等。  
　　创业者要花费时间和精力细心编写财务管理的计划。因为战略合伙人与风险投资人十分关心企业经营的财务损益状况。  
  
　　**风险分析：**在编写商业计划书时，要尽可能多地分析出企业可能面临的风险、风险程度的大小以及创业者将来采取何种措施来避免风险或者在风险降临时以何种行动方案来减轻损失。

一、  项目发起人

二、  项目介绍

三、  市场分析

四、 营销策略

五、  产品制造

六、  时间预测与进度表

七、  管理

八、  投资说明

九、  财务预测

十、  投资风险

十一、附录(略)

　（1）主要概述：  
  
　　　　　　公司介绍  
  
　　　　　　主要产品和业务范围  
  
　　　　　　市场概貌  
  
　　　　　　行销策略  
  
　　　　　　销售计划  
  
　　　　　　生产制造  
  
　　　　　　管理组织和骨干  
  
　　　　　　财务计划  
  
　　　　　　资金需求  
  
　　（2）生产理念和产品介绍：  
  
　　　　　　主要产品介绍  
  
　　　　　　产品的市场竞争能力  
  
　　　　　　品牌和专利  
  
　　　　　　产品的研究和开发  
  
　　　　　　发展新产品的计划和成本分析  
  
　　　　　　产品的市场前景  
  
　　（3）市场和行销策略：  
  
　　　　　　市场现状综述  
  
　　　　　　竞争厂商概览  
  
　　　　　　目标顾客和目标市场  
  
　　　　　　本企业产品的市场地位  
  
　　　　　　市场区格和特征  
  
　　　　　　市场机构和行销管道  
  
　　　　　　行销队伍和管理  
  
　　　　　　价格政策  
  
　　　　　　促销计划和广告策略  
  
　　（4）生产制造：  
  
　　　　　　产品制造和技术设备现状  
  
　　　　　　新产品投产计划  
  
　　　　　　技术提升和设备更新的要求  
  
　　（5）企业管理：  
  
　　　　　　企业组织机构  
  
　　　　　　经理队伍  
  
　　　　　　董事会  
  
　　　　　　主要的股东  
  
　　（6）财务计划：  
  
　　　　　　商业计划的条件假设  
  
　　　　　　预计的资产平衡表  
  
　　　　　　预计的损益表  
  
　　　　　　现金收支分析  
  
　　　　　　资金来源和使用  
  
　　（7）其他：

1. 这个项目有市场吗？市场有多大？这个市场是我的吗？
2. 这个项目能赚钱吗？能赚多少钱？
3. 这个项目有风险吗？有哪些风险？风险有多大？我能控制吗？我最大能承受多大的风险？如果不能完全承受，我能转嫁吗？转嫁给谁？如何转嫁？
4. 这个项目符合投资决策的4个必要性原则吗？
5. 谁来实施此项目？

