# 商业计划书演讲稿范文(实用3篇)

来源：网络 作者：落花成痕 更新时间：2024-04-20

*商业计划书演讲稿范文1>如何策划一份优秀的商业计划书策划一份优秀的商业计划书，是敲开投资者大门非常关键的一步，因为投资者每天都要接收数量可观的商业计划书，其中只有约十分之一会令投资者略感兴趣，投资者会对你的项目感兴趣吗，他会约见你吗?在投资...*

**商业计划书演讲稿范文1**

>如何策划一份优秀的商业计划书

策划一份优秀的商业计划书，是敲开投资者大门非常关键的一步，因为投资者每天都要接收数量可观的商业计划书，其中只有约十分之一会令投资者略感兴趣，投资者会对你的项目感兴趣吗，他会约见你吗?

在投资领域，尤其是创业投资，策划就是投资策划人员通过对投资项目进行系统分析，对投资活动的整体战略和策略进行运筹规划，从而对提出投资决策、实施投资决策、检验投资决策的全过程作预先的考虑和设想。因此，离开策划，这种创业投资的商业计划书就缺失了大半市场。除去策划，就项目或者计划书本身而言，它必须有足够的实力以便充分运用自有资本，巧妙利用社会资本，创业项目的竞争力要强，不仅要有独创性，更要具有可持续性。特别是在实施后，能够为投资人和客户带来可衡量的价值。

>商业计划书的“3+4策划原则”

拥有商业计划书的企业平均比没有商业计划书的企业融资成功率高出100%”。这是Arthur Andersen 公司在20xx年所作的一个调查结论，根据该调查，仅仅30%被调查的企业有书面商业计划书，这是国外的情况。在中国，有书面商业计划书企业的比例更少，更不要说计划书的质量了，因此融资成功的机率更小。的确，创造财富的整个概念不是一种思想，而是比赛本身。它纯粹是优胜劣汰的规则，最明显的规则是“别做赢不了的事情”，但是这里的“别做”就是过于策划。

创业投资项目策划的运作时间主要是在项目周期的第一阶段，并随着项目的进展不断延伸。贯穿投资的整个过程。而策划本身实际上是一个项目的前期智慧投资——即决策人力资本投资。将创业投资策划引入商业计划书，将使商业计划书发生新的质的飞跃，使商业计划书本身不仅具有客观评价的功能，而且又是智力投资的产物，从而增强了商业计划书的可行性、可靠性、可操作性;使商业计划书真正成为项目成立和进行投资决策的依据;成为设计的依据;成为项目实施的依据;成为风险投资决策是否投资的依据。

对于希望在人生的年轻阶段希望大获全胜的创业者来讲，策划一份有分量的商业计划书，首先要做到以下“3”个避免：

>1.避免忽略商业计划书的重要作用

把大量精力和时间放在找关系寻资金上。即使碰到了感兴趣的风险投资人，也往往因准备不足而错失良机。这样的案例经常出现，我们的咨询队伍在短短半年内碰到6个例子，小老板们太关注资金了，反而把获得资金的有效途径—商业计划书忽略一旁。

>2.避免商业计划书简单化与过度策划

有些创业者和创业投资企业在撰写商业计划书时有的把商业计划书视同与一般的工作计划和项目建议书。而有的创业者则过分追求商业计划书的策划，使策划成分太多，太虚，为今后投资方的考察流下斑斑劣迹，经不起融资合作方的推敲，就此失去大好机会。

**商业计划书演讲稿范文2**

商业计划书（即Business Plan，简称Bizplan、BP）通常是创业者为了对外融资的目的编写的，是创业者在一厢情愿、自我包装、自我感觉的情况下，对公司的画像，包括公司业务、财务状况、市场分析、管理团队等等方面的内容。创业者开始商业计划书的编写，标志着公司融资工作的真正启动。通常投资人是通过商业计划书对公司进行初步的了解，然后决定是不是跟创业者进入到下一个环节。商业计划书编写的好坏，有时候决定了公司融资的成败。

>商业计划书形式及内容构成

通常而言，商业计划书中，需要包括以下九个方面的内容：

1) 公司介绍及长远目标；

2) 管理团队的介绍；

3) 产品或服务介绍；

4) 商业/收入模式；

5) 市场推广及营销策略；

6) 市场分析及竞争分析；

7) 公司发展规划；

8) 财务状况及财务预测；

9) 融资需求及资金用途；

这些内容结合在一起，可以完整地给潜在投资人讲一个故事：

有这样一个公司，它想成某个领域的一个伟大公司？它是在什么情况下创建的，已经取得了哪些成绩，它是由一帮有什么能力的团队创立和管理？它是要为用户解决什么样的问题，这个问题有多么严重，它的产品和服务是什么，怎样解决用户的问题？已经有哪些用户使用了它的产品和服务了？它如何跟合作伙伴合作，如何从客户那里赚到钱？公司是通过哪些渠道和手段将产品和服务推广，让用户了解和购买？公司所做的事情有可能做多大，有多大的市场机会和发展潜力，又有哪些竞争对手在跟它抢夺这些机会，公司跟他们比起来的优势在哪里？公司未来有什么样的发展目标和计划？公司的经营历史及未来发展用财务数据来表现的话是怎么样的？要实现预计的发展目标，公司当前还需要多少外部资金支持，这些资金主要是做哪些事情就能保证公司按预定目标发展？

当然，商业计划书中的各项内容前后次序没有必要一成不变，也可以稍作调整。根据融资的需求，商业计划书可以分解成以下四份材料：

（a）商业计划书执行摘要：Word格式，篇幅为1-2页，5分钟可以看完； （b）演示文件：PPT格式，篇幅为20页左右，适用于30分钟的演讲； （c）完整版的商业计划：Word格式，篇幅为30-100页以上，包含详细、完整的全部内容；

（d）未来3年的财务预测：Excel格式，包含详细的财务预测模型，及全部预测假设条件及预测财务报表。

有很多创业者辛辛苦苦，好不容易拼凑出了一份100多页的“完美”商业计划书，他们往往期待着他们的努力能够的到回报——获得投资，但是你换位思考想一想，如果要让你在决定跟创业者会面之前，需要仔细看完100页的商业计划，你会怎么做？而且这个人你以前从来就没有见过，或者是从未听说过？再进一步想一想，如果你每天有5-20份这样的商业计划书，那又是个什么概念！你说对了，这非常没有效率，知名的投资人每天会被各种各样的融资项目包围，无数双要钱的手在眼前挥舞。所以，你要想得到与投资人会面的机会，就需要尽量简短一些，而100页的商业计划显然是背道而驰的。

>那么，创业者应该怎么办呢？首先，要准备一份商业计划书执行摘要

（Executive Summary，简称“执行摘要”），其内容是对完整版商业计划书的高度浓缩，也可以作为商业计划书的第一部分，主要用于跟投资人第一次邮件沟通，或者是在某些会议、论坛场合跟投资人简单沟通。执行摘要最长不要超过两页，最好压缩成一页，要能让投资人在3-5分钟内阅读完毕，以决定是不是有必要跟创业者面谈，进一步了解一些详细情况。

一旦投资人决定跟创业者面谈，那创业者通常需要一份PPT演示文件，这份文件也可以称之为商业计划书，因为它的内容是完整商业计划书的概要，是创业者跟投资人直接面对面沟通、演示时使用的文件，也是最为重要的一份融资文件。投资人一方面通过创业者的嘴巴“讲”出他的商业计划，另一方面，也通过这个过程考察创业者的表达、思维、应变、等方面的能力。PPT演示基本是投资人的规矩，创业者要通过30分钟-1个小时的演示，激发起投资人对公司的兴趣。

如果投资人对公司的产品、服务、市场地位、团队、基本财务数据、前景、等等方面都看好的话，他们就会要求看一看公司未来会有什么样的快速成长的财务表现。这个时候，创业者需要拿出一份详细的3年预测财务模型，告诉投资人收入怎么产生、业务怎么增长、管理费用是怎么样的、人员招募计划是什么、哪些地方需要花钱、等等。投资人是投资公司的未来，而不是过去，过去的业绩只是一个证明而已，没有一个坡度很陡峭的收入、利润增长曲线几乎是不可能打动投资人的。另外，有些创业者会做出5年、甚至10年的财务预测，这对于初创期的企业完全没有意义：能不能活过明年还不一定呢，投资人会把你5年后的财务预测当做胡说八道，痴人说梦的。

当投资人对创业者的公司感兴趣的时候，他会看你那份100多页的商业计划书的，他甚至还可能会花时间，跟你一起逐字逐句完善商业计划。创业者拿着商业计划书，找到投资人，在没有投资人参与修改和提出建议的情况下，就获得融资，这是难以想象的。

>执行摘要

执行摘要（Executive Summary）最长不能超过两页，最好压缩成一页，要让投资人在3-5分钟内阅读完毕。用于跟投资人第一次邮件沟通，或者是在某些会议、论坛场合跟投资人简单沟通。执行摘要的内容就是对完整版商业计划书的高度浓缩，内容上包括：企业简介、产品及服务、盈利模式、市场状况、竞争优势、管理团队、发展规划、财务状况及预测、融资需求等。

>PPT演示文件

PPT演示文件的内容结构上基本跟执行总结和完整版商业计划书一样。总体篇幅控制在20页左右。

公司简介：企业背景、现状，使命与远景（1-2页）

产品/服务：企业未来价值的基础（2-3页）

商业模式：实现未来价值的商业逻辑/可行性模型（1-2页）

市场/行业分析：企业经营的蓝海/机会和外部环境（2-3页）

竞争分析：在对比中揭示企业胜出的原因（1-2页）

战略规划：使企业的未来价值得以实现（1-2页）

财务预测：能够量化企业的未来价值（2-3页）

融资计划：交易需求信息（1-2页）

管理团队：证明企业具有强大的人力/管理资源和有效的组织结构（1-2页） 具体讲解如下：

>1、公司介绍

一份公司计划书概要的目的，就是明确地提出这个公司是要做什么，这个公司是一个什么样的公司而不是一个什么样的公司。未来会成为什么样的公司？

在第一部分所提出的一些想法要非常地明确，要吸引阅读者的注意力，不需要去详细的展开，而只是要建立一个结构框架在后面的部分逐渐地展开。

>2、产品/服务

也就是你的想法是什么？你的产品和服务是什么？解决用户的什么问题？ 站在客户的角度上来看，产品的独特性、创新性体现在什么地方？

你的典型客户有哪些?

>3、商业模式

**商业计划书演讲稿范文3**

>如何写好一份成功的商业计划书？

商业计划书没有写完了那一天，因为商业计划书是不断完善的过程，它受诸多外界因素的影响，如经济环境和地域的影响。不过一般的商业计划书都会包含几大要素。在接下来的时间里我们将为创业者详尽了解商业计划书，在融资道路上助创业者一臂之力。

>1.概要

对整个商业计划书、公司历史的介绍、公司基本现状的概述。 概要中你要激起投资人继续读下去的兴趣。你可以更好地概括。

具体说来概要包括以下内容：

（1）使命宣言甚至是一张图片。

（2）公司成立时间

（3）

（4） （5）

（8银行关系和既有投资人信息

（9）公司发展里程碑(如公司成立一年发展壮大一倍或者公司是业内第一家提供某种特定的服务)

如果你刚开始创业，上面有些内容就无法呈献给投资人，那你就把重点集中在你的经验和专业背景上，并且表明你创业的决心。你可以叙述目标市场存在的问题以及解决方案，告诉投资人你的创新之处。保证你的业务是消费者需要的，然后叙述对公司的展望。

也许你会遇到这样的投资人，他要求你的概要以表格的形式呈现，这时候的内容标题要尽量宽泛，换句话说就是要避免细节描述。

>2.市场分析

市场测试

记住，你只需要把测试的结果写入商业计划书，所以你只需要关注结果。而测试中的细节资料则放在附件中。市场测试包括潜在客户、为现在客户准备的信息和示范、适应目标市场需求的重要性、市场将以何种价位接受你的产品或服务。

投产准备阶段

容时，就应该指定你产品或服务的投产准备阶段。

竞争对手分析

在做竞争对手分析时，标市场对于竞争对手的重要程度 会有新的竞争对手进入是市场。他们没有很强的市场渗透力，他们的工作记录并未达标，他们的资

如果你的目标市场竞争激烈，那么你就要准备克服一些障碍，这些障碍包括：

（1）高投资成本；

（2）建立生意所花的时间；

（3）改变技术；

（4）缺乏人才；

（5）客户阻力；

（6）你不能侵犯的现有专利和商标；

>3.公司简介

公司简介是商业计划书第三部分内容，这部分同样不需要细节描述，质和公司成功因素。

户需求的计划，最终，找出满足这些需求的特定的个人或组织。

>4.组织和管理

公司管理团队、董事会。

所有权信息包括公司的法律结构以及所涉及的后续所有权，你合并过公司吗?如果合并过，你的公司属于C类公司还是S类公司?可能你已经与哪个公司形成合作伙伴关系，如果这样，那么合作伙伴是一般关系还是责任股东呢?可能你的公司是合资企业，

应该纳入你商业计划书的重要所有权信息包括：

（1）所有者姓名；

（2）所有者所占比例；

（3）公司事务参与程度；

（4）公司所有制形式，即是普通股、优先股、一般合伙人、有限责任股东；

（5）突出的股权等价物，比如期权、认股权证、可转换债务；

（5）普通股.

管理团队

（1）姓名

（2）职位

（3）主要职责和权限

（4）教育程度

（5）专长

本DOCX文档由 www.zciku.com/中词库网 生成，海量范文文档任你选，，为你的工作锦上添花,祝你一臂之力！