# 最新商业投资计划书(优秀9篇)

来源：网络 作者：岁月静好 更新时间：2024-08-26

*在现代社会中，人们面临着各种各样的任务和目标，如学习、工作、生活等。为了更好地实现这些目标，我们需要制定计划。那关于计划格式是怎样的呢？而个人计划又该怎么写呢？下面是小编整理的个人今后的计划范文，欢迎阅读分享，希望对大家有所帮助。商业投资计...*

在现代社会中，人们面临着各种各样的任务和目标，如学习、工作、生活等。为了更好地实现这些目标，我们需要制定计划。那关于计划格式是怎样的呢？而个人计划又该怎么写呢？下面是小编整理的个人今后的计划范文，欢迎阅读分享，希望对大家有所帮助。

**商业投资计划书篇一**

一、公司基本情况概述

包括名称、地址、实收资本、股东、主营及财务收支情况及公司历史沿革等。

二、产品及服务描述

公司目前拥有及正在研发的产品、技术特点及证书、授权情况、合作伙伴、市场应用及潜力描述，并请引用有关专业机构对市场潜力的报告或数据进行说明，请阐述目前公司的核心竞争实力以及相应获取的优势。

三、营销模式及盈利模式

须说明公司目前采用的营销模式及未来准备采用的营销模式，注明相应的营销布点情况，分销情况或加盟商等。

公司对市场推广采用什么方法？有效性如何评估。

公司如何盈利，盈亏平衡点的预测。

四、主要竞争对手描述

通过比较的方法将自有产品与主要竞争对手情况，其产品、销售渠道进行比较，并注明目前对手采用的策略及对其不利的地方。

潜在的替代产品的情况。

五、主要管理团队简介

主要管理人员年龄、学历、工作背景及其拥有的管理或技术经验等。

六、公司股权结构及其变动情况

公司主要的股东及其出资额，所占股权比例等。

七、公司过往一两年的财务数据

公司在过去一至两年的.主要分产品销售收入、盈利数据等。

公司的资产负债表主要财务数据。

公司的手头现金及现金流情况。

八、公司融资说明

须列出融资清单，注明融资目的、融资额及预期利润。

九、其他

对公司风险进行描述及相应对策。

关于公司目前一些关键问题的描述。

其他公司认为的一些重要且需提供的事项。

**商业投资计划书篇二**

命名规则说明：低调，简单，易记，有特色（这里的特色不是说直接反映风味）但不古怪，不超过四个字，不带湘字。

目前预定的形式是“xxxx酒家”或“xxxx荘”

以湘东地区的农家风味为主

280~350m2

广州

4、餐馆本身需要能停车7~10辆家用轿车的能力，或是附近不超过200m有停车场。

选址总体评价，由于新手投入资金不宜过大，因此餐馆位置不能为现今已经很繁华处，但希望往来比较多的人员，并且具有消费能力，希望通过餐馆的风味特色能吸引到老客户，要求能在三个月后能做到盈利1万元/月。

大厅内部要求能摆放4人小台或小圆桌12~15张，10人大台4张，16m2包厢（4\*4m规格）4~5个。（但具体要看店铺的布局）

2、装修设计费用：800元

但要求装修完不能有异味，费用为x元；c.厨房面积为40m2，装修强调排污、通风，费用为x元；d.厕所两个，男厕为1.5m2，女厕为1m2，要求通风，其他无特别需求，装修x元。

自己买材料，总共预计8万元

4、办证费用：要求有消防、环保、卫生许可和营业执照等，费用预计6万元

6、其他不可预计费用，20xx元

1、门面装修要求显眼，突出特色，不夸张，简练，能体现其消费水平

2、大厅说明：

b.墙面和厅中原有柱子的1m2左右以下以深色瓷砖，厅中为了装修目的自立柱子均以深色为主，天花板不进行完全装修，使用射灯，射灯以上的天花板喷为黑色，大厅灯光要求柔和，但桌面上的灯光要求明亮。（这里只我的想法，实际以最终的设计为准）

3、包厢装修与大厅一样

4、其他无特别要求

2、包厢：以5个包厢计算，5个服务员，

3、大厅：5个人，每四张台1个

4、其他：其他临时人员1人（主要用于服务休息时的轮换），店主1人。

1、物业管理费用：每平方不能超过2元/月，以300m2共计600元/月

2、排污费用：600元/月

3、水电费用燃油费用：水电4000元/月，燃油20xx元/月（暂时以此计算，如果燃油越多，说明生意越好）

5、折旧费用：

6、原材料：a.原料，共10000元/周

7、其他不可预知费用：1000元/月

1、坚持两个特色：a.绿色健康食品；b.湘东地区的地道农家风味，大概30%左右的菜品在一般湘菜馆吃不到。

2、坚持推重出新：a.不断推出新菜品，每月2个新菜品；b.跟季节变更，及更换菜品

3、消费水平定位：跟门面地址周边环境相关，但初步定为平均35~60元/人。

总体来讲，以农家特色和绿色健康为卖点来，不一样的菜品才能买得到比较高的价格，并取得比较高的利润。

直接成本主要包括，油，盐，各种佐料，以及构成菜品的原料。

1、特色菜（挙头产品）成本控制在50%

2、中档但一般湘菜馆少见的，成本控制国40%以内

3、中档常见成本控制在60%以内

4、低档常见菜控制在30%以内，此类主要以蔬菜为主。

以不改变菜品的质量为前提来降低直接成品

1、开业费用（单位为元）：

费用类别金额

租金50000

设计800

装修80000

办证费用60000

大电器采购45000

厨房用具45000

桌凳具5000

购买用具费用其他20xx

其他20xx

合计289800

2、每月底核算发生费用费用（单位为元）：

人员费用24200

物业费用600

排污费用600

水电燃油6000

原料10000

其他20xx

房租18000

合计61400

3、需要准备资金：

开业费用+两个月的发生费用=412600

4、生存营业额：

生存营业为61400元/月，相当于平均一天20xx元

5、最低保本营业额：

计划安排，租房要求房东提供三个月的免租期，第一个月办理与营业相关的各种证件，第二个月准备装修，第三个月准备好与开张相关的事宜。

**商业投资计划书篇三**

可持续发展企业的十条要素：

具有以下特征的初创型企业通常能预见到它的.成功和其成为一个可持续发展企业的可能性。

1、清晰的目的

在一张名片的背后就能够把公司的业务描述清楚。

2、巨大的市场

针对一个正在迅速增长或变化的现有市场，一个有望形成上百亿人民币价值的市场给予一家初创型企业一定的时间和出错的空间去获得丰厚的利润率。

3、充足的客户

目标客户能够为一个独到贴心的产品或服务迅速决策并乐意付出溢价。

4、专注性

客户最愿意购买一个价值定位清晰明了的简单产品。

5、切中要害

瞄准了一个让客户有切肤之痛的要害问题，然后用一个让客户心服口服的产品或服务去带给客户欣喜。

6、创新性思考

不断地挑战约定俗成、走一条离经叛道的路、创造前所未有的方案，超越竞争对手：道高一尺，魔高一丈。

7、团队dna

公司的dna在成立的头3个月里就形成了，所有的团队成员在他们各自的领域里都是最聪明或最机灵的，“a”级的创始人吸引“a”级的团队成员。

8、敏 捷

静悄悄地奔跑往往能够赛过那些庞然大物。

9、节 俭

精打细算、把钱花在最重要的地方，追求利润最大化。

10、小火力，大爆发力

初始投入只是一笔小资金，这迫使公司强化专注性和纪律性。撬动一个充满了渴望好产品的客户的巨大市场要不了多少初始火力。

**商业投资计划书篇四**

包括名称、地址、实收资本、股东、主营及财务收支情况及公司历史沿革等。

二、产品及服务描述

公司目前拥有及正在研发的产品、技术特点及证书、授权情况、合作伙伴、市场应用及潜力描述，并请引用有关专业机构对市场潜力的报告或数据进行说明，请阐述目前公司的核心竞争实力以及相应获取的优势。

三、营销模式及盈利模式

须说明公司目前采用的营销模式及未来准备采用的营销模式，注明相应的营销布点情况，分销情况或加盟商等。

公司对市场推广采用什么方法？有效性如何评估。

公司如何盈利，盈亏平衡点的预测。

四、主要竞争对手描述

通过比较的方法将自有产品与主要竞争对手情况，其产品、销售渠道进行比较，并注明目前对手采用的策略及对其不利的地方。

潜在的替代产品的情况。

五、主要管理团队简介

主要管理人员年龄、学历、工作背景及其拥有的管理或技术经验等。

六、公司股权结构及其变动情况

公司主要的股东及其出资额，所占股权比例等。

七、公司过往一两年的财务数据

公司在过去一至两年的主要分产品销售收入、盈利数据等。

公司的资产负债表主要财务数据。

公司的手头现金及现金流情况。

八、公司融资说明

须列出融资清单，注明融资目的、融资额及预期利润。

九、其他

对公司风险进行描述及相应对策。

关于公司目前一些关键问题的描述。

其他公司认为的一些重要且需提供的事项。

以上就是《天使投资商业计划书》的全部内容，讲的是关于公司、情况、主要、产品、目前、描述、数据、采用等方面的内容，希望大家能有所收获。

将本文的word文档下载到电脑，方便收藏和打印

推荐度：

点击下载文档

搜索文档

**商业投资计划书篇五**

以下是投资方对于融资方申请创业融资的一些衷告，相信对于创业融资企业，特别是网络融资企业会有一定的启示：

互联网风险资本家，尤其是那些致力于为刚起步的公司提供风险资本的风险资本家，在公司发展的不同阶段提出不同的商业概念时受到了不同程度的抨击，draperfisherjurvetson每年大约出台1个商业计划，而被采纳的只有其中的15个。如何从浩如烟海的商业计划中精挑细选出行之有效的商业计划？首先，我们必须回答几个关键问题。寻求风险资本的网络企业家首先应该对自己所要回答的问题，以及可能作出的回答的质量作一个判断。

对于网络企业而言，相关问题比商业概念可行性的标准问题更微妙。这些问题一般不适用于传统企业，但是，对于新经济而言，则相当重要。它既可能是一个可以为企业带来亿万利润的商业概念，也可能只是一个普普通通的点子。在叩响风险资本家之门时，你可以先回答如下七个问题。

1该商业概念是否具有积极的、强化网络效果的功能？

产品及服务是否随着用户及销售范围的拓宽而增值？如果效果是积极的，那么，先发制人、先进的管理、及客户“锁定”都可能对后来者构成难以逾越的壁垒。

2该商业概念是否具有一定的广度，是否随网络的发展而发展？

以交易为基础的定价方式、多种定价模式并存比固定定价方式及一锤定音的定价方式更可行。

3有无推广该商业概念所需的创造性的网络营销技巧？

hotmail的迅速成长离不开我们所说的“滤过性营销”，

所谓“滤过性”并不是说我们必须“滤过”某些传统意义上的“病毒”，而是应该“滤过”某些不利于企业发展的“口头宣传”，因为该模式在很大程度上取决于客户的“口碑”。每一位消费者都是企业的自愿宣传者，他们不仅自己使用公司出产的产品，而且把好的信息传递给了自己的亲朋好友。“滤过性营销”使先发制人者大受其益，同时，它也是我们在评估消费型新兴网络公司时所采用的一个重要手段。

4你懂得随机而变吗？

在目前的经济形势下，一成不变的东西是不存在的。新兴网络公司的优势在于“小而精”，因此，它们随时都可能发生翻天覆地的变革以适应时代的发展。在网络时代，公司的竞争力取决于思维与行动的速度。

5存在着什么样的壁垒？

公司的成长可能“一日千里”，也可能“昙花一现”。关键的区别在于，公司内部是否设有客户转换壁垒（switchingbarriersforcustomers），及竞争者进入壁垒。如果公司无法“锁定”客户，变革再迅速也枉然。当我们考虑是否对新兴网络公司进行投资时，我们首先考虑的是客户转换壁垒，模仿者的进入壁垒。互联网有独立的生态圈，并支持商业有机体的衍生，“迅速的模仿者”是与网络与生俱来的。

6有无可能对公司伸缩性造成影响的人员瓶颈问题？

新兴网络公司往往因人员素质问题而使发展受阻。

因此，这类公司往往对人员密集型因素（如咨询、个性化服务）等避而远之。

7是否具备“市场收缩”策略？

新进入者可以通过降价或提供免费产品，冲击传统企业的既定分销渠道。虽然新市场的规模不大，但是，以低成本为驱动力量的新进入者可以通过重组竞争基础，获得可观的市场份额。在一个免费email市场中，收入相对较少，但是，对于效仿hotmail推销eudora软件及客户软件的公司就可能构成极大的威胁。

**商业投资计划书篇六**

xx项目立项;xx项目申报;xx项目规划;xx项目资金申请等。

推动中小企业协调发展。建立中小企业跨区域交流合作机制，鼓励东中西部地区中小企业利用各自比较优势开展合作，缩小地区间发展差距。推进城乡中小企业协调发展。推动军民融合发展，促进中小企业进入武器装备科研、生产和服务领域。鼓励和引导中小企业承担社会责任，营造和谐发展环境。

营造公平开放的市场环境。清理和废除妨碍公平竞争的各种规定，推进实行公平的市场准入制度和公平竞争审查制度，打破区域垄断，统一市场监管。

xx项目商业计划书依照“科学、客观”的原则，主要从技术、经济、工程等方面进行充分的论证和可行性分析，对项目建成后可能取得的经济效益、社会效益进行科学预测，从而提出该项目是否值得投资和如何进行建设的咨询意见，因此，该报告是一份较为完整的为项目决策及审批提供科学依据的综合性分析报告。

《xx项目商业计划书》由泓域咨询机构编制，泓域咨询主要针对企业单位、政府组织和金融机构，在产业研究、投资分析、市场调研等方面提供专业、权威的研究报告、数据产品和解决方案。

“十三五”期间，全球经济持续复苏仍面临诸多挑战，行业工业经济增长新旧动能正加速转换，行业工业生产将保持平稳增长，但仍存在不稳定因素。未来行业将持续推进供给侧结构性改革，坚持创新引领，加快制造业创新中心建设，以智能制造为主线，推动工业转型升级，同时还要关注国际经贸规则新变化、新趋势，重塑行业工业竞争新优势。

商业计划书是一份全方位的项目计划，其主要意图是递交给投资商，以便于他们能对企业或xx项目做出评判，从而使企业获得融资。商业计划书有相对固定的格式，它几乎包括反映投资商所有感兴趣的内容，从xx企业成长经历、产品服务、市场营销、管理团队、股权结构、组织人事、财务、运营到融资方案。

第一章xx项目总论

第二章xx项目法人基本情况

第三章市场需求预测

第四章建设规模与生产方案

第五章xx项目建设选址及土建工程

第七章技术生产方案

第八章环境保护

第九章劳动保护安全卫生及消防

第十章xx项目节能分析

第十一章xx项目风险分析及风险防控

第十二章xx项目实施管理和劳动定员

第十三章xx项目实施进度计划

第十四章投资估算与资金筹措

第十五章xx项目经济评价

第十六章综合评价及投资建议

第十七章附表及附图

xx项目固定资产投资估算一览表

xx项目流动资金估算一览表

xx项目固定资产折旧和摊销一览表

xx项目综合总成本费用估算一览表

xx项目产品销售收入及税金估算一览表

xx项目综合损益估算一览表

xx项目资金筹措与投资计划一览表

xx项目资金来源与运用一览表

xx项目财务现金流量一览表(全部投资)

xx项目财务现金流量一览表(固定资产投资)

xx项目资产负债表

xx项目建设xx项目招标方案和不招标申请表

xx项目盈亏平衡分析一览表

xx项目盈亏平衡分析图

xx项目借款还本付息估算一览表

**商业投资计划书篇七**

(1)规划背景

随着网络经济的不断发展，便捷、快捷、实惠的购买方式使得不出家门就能买到满意的商品成为可能，这种方式正在慢慢普及。尤其是服装行业，尤其女装市场上，网上有成千上万种风格的商品，为买家提供不同程度的满意度。而且大部分买家都是中高收入者或者学生，他们花更多的时间工作或者学习。这些人绝大多数都熟悉网购流程，对于网店创业者来说，网购有着稳定的客户和市场。

(2)网店名称:xxx时尚女装店。

(3)商业模式:个人零售。

(4)主要产品:以女装、男装为主，包括t恤、衬衫、裙子、韩版休闲裤上衣、时装包、时装男装等。

(5)网店特点:基于时尚高贵休闲。坚持买家舒适，看的安心，买的安心；品种丰富，款式齐全，满足了男女对人格美的追求！

目前，服装行业的竞争无论是现实市场还是网络市场都很明显。由于缺乏信用和影响力，新的网店必须以低价吸引顾客。网店直接从厂家进货，价格比专卖店低一半以上，基本在100元左右。

(1)宏观和微观

现代女性，尤其是18-35岁的女性，有着强烈的追求复杂。韩服受到热烈追捧，这种具有个性美的休闲服装深受女性喜爱。不过专卖店的韩服比较贵。对于因为工作学习不能经常上街的女性来说，她们没有时间也没有心思去买这么贵的衣服，这就为韩服的网上销售提供了一定的市场。同时，网购不需要更多的中间成本，价格也更低。目前，信用在钻石以上的网店，服装价格相对较高，但对于网店信用较低的新店，只要抓住这一点，就会得到顾客的认可。

(2)竞争对手

就目前的情况来看，每天有1000多个卖家在淘宝上注册网店，服装行业正以惊人的速度增长。因为这家店是新店，水平比较低，而大多数服装店都有以上水平，是我们的强劲竞争对手。但是自从加入了墨村网店的服务体系，就能很快度过初期。同时，就网店本身而言，因为是新店，所以装修和管理各方面还存在很多不完善的环节，与相对先进的网店相比也缺乏竞争力。所以我们加盟摩村，会用摩村管家的专业管理让店铺变得更好。

(3)风险预测

优点:我们的货源是厂家直接提供的，货源充足；我们专注于固定业务，买家可以在第一时间给宝宝拍照，在最短时间内收货。

缺点:由于信用等级相对较低，很多买家在信用等级高的店铺购物较多；因为现在的服装不全是品牌，影响力不足；网店刚开，操作不够；因为是兼职，投入少，网店的创新元素也不多，很难吸引买家的注意力。

威胁:对于新店，很多无良买家会抓住自己的经营弱点，以欺骗或投诉的方式进行威胁勒索，或者给予差评，一定程度上威胁到新店网店的升级。

(一)保证每天货架上都有商品，与家里保持联系，准确理解商品的描述；选择上网次数最多的时间，最合适的时间是10:00；14:00和19:00 23:30。系统对各类服装进行分类，处理服装的装饰，将新上架的商品放在店面的前面，同时以独特的方式出现在顾客面前。一个产品的每一张图片都要经过ps处理，客户要用最清晰的像素来迎接。在推广区，很多件衣服应该是最近上传到店里最受欢迎的产品。

(二)价格策略

在淘宝上搜索与其他网店类似的3-5件商品的价格，然后以最低的价格放到淘宝上。其次，相对提高运费，以吸引买家的注意力和点击率。上传1-3件宝贝作为拍卖商品，定一个合适的价格，运费由卖家支付。随着越来越多的人来网店购物，价格应该有高有低。

(三)推广策略

实施限时购买策略，给淘宝上卖的一些类似产品设定时间。对于买家行动之前先行动。为了更好的刺激买家购买，买两件衣服的买家可以少付5元(不是同一件衣服)，每多一件减少1元。

网店管理

(1)充分利用qq、博客、论坛、邮件等。用于宣传；

(2)与公司有网店的同学或旺旺上的朋友建立友情链接，推广网店。

支付宝交易

**商业投资计划书篇八**

投资项目商业计划书

商业计划书的概念

商业计划书，英文名称为business plan，是企业或项目单位为了达到招商融资和其它发展目标之目的，在经过对项目调研、分析以及搜集整理有关资料的基础上，根据一定的格式和内容的具体要求，向读者全面展示企业/项目目前状况及未来发展潜力的书面材料；商业计划书是包括项目筹融资、战略规划等经营活动的蓝图与指南，也是企业的行动纲领和执行方案。

商业计划书目标读者

毫无疑问，商业计划书首先是给项目单位/企业自己使用的，其次才是目标

投资商、贷款方、赞助方及其他相关方。但在实践中，目标出资方往往是商业计划书首要读者，从某种程度上讲，商业计划书已成为招商引资的敲门砖。

投资商最关心什么？

2、投资项目/未来企业的产成品或服务是否存在有效需求？如何向投资商证明目标市场需要你的产品或服务？这种需求的规模是否足够大？需求持续时间是否足够长？目前及潜在的竞争对手处于什么状态？他们的优势和劣势？你需要将市场调查分析报告及调查程序说明展示给投资商。

需要将行业数据来源及分析方法展示给投资商。

4、如何向投资方证明新注入的投资将会增加未来企业的价值？你需要将强有力的营销计划、组织及管理团队计划展示给投资商。

商业计划书的作用

对于正在寻求资金的企业来说，商业计划书就是吸引外来投资过程中的第一项工作：

2、让投资商、出借人或合资伙伴相信的确存在一个可行的商业机会，让他们知道企业已意识到这种机会并会加以利用。

可。

商业计划书的制作机构具备以下资源的机构都可以制作商业计划书：

1、具有市场调查的渠道和能力

2、占有细分行业最近5年以上行业基础数据

3、具备项目投资数据分析能力

商业计划书的内容框架

注：

1、商业计划书中要明确包括特定的日期以及特定人员负责特定的项目及预算；

2、若是吸收风险投资则要确定投资退出策略。

商业计划书的编写流程

投资商评估项目的标准、内容与流程

国内外任何投资机构在进行投资前，都会对项目商业计划书进行严格的审查评估，因此，商业计划书的内容与格式是否能够顺利通过评估，是获得投资的关键所在。

项目投资评估标准

1、适当的发展阶段

2、强大的管理团队

3、良好的市场机会

4、稳健的商业计划

项目投资评估内容

1、评估市场机会

2、评估业务模型

3、评估管理团队

4、评估竞争状况

5、评估产品/价值定位

6、评估财务状况

项目投资评估流程

1、评估发展阶段：种子期、成长期、推广期、成熟期

2、评估市场机会：清晰界定目标市场和有吸引力的预期市场规模、竞争对手的市场规模

4、评估管理团队：关键职位中已经有有经验的人担任、管理团队的最终组建

商务部研究院资源优势

5、“商务部研究院中国投资项目数

目投资数据分析中缺乏科学手段的空白。

6、商务部研究院建立有庞大的国际行业细分领域大中型投资商及国际风险投资商信息数据库，向我们的客户提供目标投资商完备信息，以便用户将商业计划书投送到合适的目标投资商手中。

“商务部研究院中国投资项目数据分析中心”简介

中心合作，投资项目提供服务：

１.投资项目数据分析报告

２.地区投资环境调查报告

３.多语种专业翻译

４.提供由商务部研究院出具的可行性评估论证报告书

５.依据专业投资机构的特殊需要设计安装个性化投资项目数据分析系统软件

二、“中国投资项目数据分析中心”优势：

动态变化；

5.“商务部研究院中国投资项目数据分析中心”根据国家关于规范长期投资项目数据分析方法、与国际接轨的总体精神，并结合中国投资项目可行性研究的实际需要，开发出适合绝大多数企业需要的项目投资数据分析和决策模型、以及拥有实际应用效果的“项目投资决策数据分析系统软件”。

三、“投资项目数据分析系统软件”，具备先进的项目决策数据智能估算和精算分析系统，提高项目投资数据分析的精度：

2.项目不确定性风险分析系统能进行盈亏平衡分析、敏感性分析和概率分析；

4.先进的智能化项目方案优选比较系统，能对互斥性项目进行决策性选择；

5.系统具有项目投资现金流量、盈亏平衡、敏感性和方案比较等图形分析功能；

6.以上分析系统及模块，都能出具项目投资决策结论及参考意见。

**商业投资计划书篇九**

互联网风险资本家，尤其是那些致力于为刚起步的公司提供风险资本的风险资本家，在公司发展的不同阶段提出不同的商业概念时受到了不同程度的抨击。draperfisherjurvetson每年大约出台1个商业计划，而我们只采纳其中15个。如何从浩如烟海的商业计划中精挑细选出行之有效的商业计划?首先，我们必须回答几个关键问题。寻求风险资本的网络企业家首先应该对自己所要回答的问题，以及可能作出的回答的质量作一个判断。这对于他们而言是极为有利的。

对于网络企业而言，相关问题比商业概念可行性的标准问题更微妙。这些问题一般不适用于传统企业，但是，对于新经济而言，则相当重要。它既可能是一个可以为企业带来亿万利润的商业概念，也可能只是一个普普通通的点子。在叩响风险资本家之门时，你可以先回答如下七个问题。

1该商业概念是否具有积极的、强化网络效果的功能?

产品及服务是否随着用户及销售范围的拓宽而增值?如果效果是积极的，那么，先发制人、先进的管理、及客户“锁定”都可能对后来者构成难以逾越的壁垒。

2该商业概念是否具有一定的广度，是否随网络的发展而发展?

以交易为基础的定价方式、多种定价模式并存比固定的定价方式及一锤定音的定价方式更可行。

3有无推广该商业概念所需的创造性的网络营销技巧?

hotmail的迅速成长离不开我们所说的“滤过性营销”。所谓“滤过性”并不是说我们必须“滤过”某些传统意义上的“病毒”，而是应该“滤过”某些不利于企业发展的“口头宣传”，因为该模式在很大程度上取决于客户的“口碑”。每一位消费者都是企业的自愿宣传者，他们不仅自己使用公司出产的产品，而且把好的信息传递给了自己的亲朋好友。“滤过性营销”使先发制人者大受其益，同时，它也是我们在评估消费型新兴网络公司时所采用的一个重要手段。

4你懂得随机而变吗?

在目前的经济形势下，一成不变的东西是不存在的。新兴网络

公司的优势在于“小而精”，因此，它们随时都可能发生翻天覆地的变革以适应时代的发展。在网络时代，公司的竞争力取决于思维与行动的速度。

5存在着什么样的壁垒?

公司的成长可能“一日千里”，也可能“昙花一现”。关键的区别在于，公司内部是否设有客户转换壁垒(switchingbarriersforcustomers)，及竞争者进入壁垒。如果公司无法“锁定”客户，变革再迅速也枉然。当我们考虑是否对新兴网络公司进行投资时，我们首先考虑的是客户转换壁垒，模仿者的进入壁垒。互联网有独立的生态圈，并支持商业有机体的衍生，“迅速的模仿者”是与网络与生俱来的。

6有无可能对公司伸缩性造成影响的人员瓶颈问题?

新兴网络公司往往因人员素质问题而使发展受阻。因此，这类公司往往对人员密集型因素(如咨询、个性化服务)等避而远之。

7是否具备“市场收缩”策略?

新进入者可以通过降价或提供免费产品，冲击传统企业的既定分销渠道。虽然新市场的规模不大，但是，以低成本为驱动力量的新进入者可以通过重组竞争基础，获得可观的市场份额。在一个免费email市场中，收入相对较少，但是，对于效仿hotmail推销eudora软件及客户软件的公司就可能构成极大的威胁。

相关内容推荐：

优秀创业计划书写作指南

商业计划书概要

电信“股神通”创业计划书

本文档由028GTXX.CN范文网提供，海量范文请访问 https://www.028gtxx.cn