

## 资本之路 经营之道

### ——之如何撰写商业街计划书篇

#### 培训大纲

##### 第一部分 商业计划书基础知识

- 一、什么是商业计划书
- 二、商业计划书的主要编写格式
- 三、撰写商业计划书应注意的几个问题

###### (一) 概念：

商业计划书是国际惯例通用的标准文本格式形成的项目建议书，是全面介绍公司和项目运作情况，阐述产品市场及竞争、风险等未来发展前景和融资要求的书面材料。

###### (二) 目的：是为了获得投资者的投资

商业计划书——

作者——创业者

读者——投资人

核心内容——你把钱投到我这个项目上肯定赚钱

投资人想了解什么？

- 1、干什么？（产品、服务）
- 2、怎么干？（标准及过程）
- 3、消费者群
- 4、竞争对手（市场分析）
- 5、经营团队
- 6、股本结构（有形资产、无形资产、股东背景）
- 7、营销安排
- 8、财务分析（利润点、风险、投资回收期）

##### 第二部分 如何撰写吸引人的房地产项目商业计划书

###### 一、商业计划书摘要

商业计划书摘要是风险投资者首先看到的内容，它浓缩商业计划书之精华，反映商业之全貌，是全部计划书的核心之所在，它必须让风险投资者，有兴趣并渴望得到更多的信息。

###### 二、公司概况

###### 三、公司的研究与开发

###### 四、产品或者服务

###### 五、管理团队和管理组织情况

###### 六、市场与竞争分析

###### 七、营销策略

###### 八、生产经营计划

九、财务分析和融资需要

十、风险因素

十一、风险投资的退出方式

第三部分 房地产项目营销策划书的思路框架

一、城市概况及宏观经济

(一) 城市概况

(二) 城市经济发展状况

(三) 城市规划建设分析

二、房地产市场竞争态势分析

三、房地产项目分析

四、项目定位及营销推广

(一) 市场定位

(二) 项目定位

(三) 客户定位

(四) 整体形象建立

(五) 营销推广策略

(六) 执行系统

(七) 营销阶段安排

第四部分 商业计划书等案例解析与现场实操 (该部分将穿插于整个课程进行)

一、河北某项目商业计划书

二、商业街运营发展计划书 (用于参考启发)