XXX项目

商业计划书

（仅供参考）

负责人姓名：

学院班级：
 联系电话：

20\*\*年\*月

# 目标客户及其需求描述

## 客户痛点（找到目标客户遇到的问题、痛苦、难题或不方便等）

## 客户需求（描述客户需要什么样的产品或服务消除痛点）

## 目标人群（确定项目组可以覆盖到的目标人群）

# 价值主张和产品体系

## 主营产品或服务（通过什么产品或者服务为客户创造价值）

## 核心竞争优势（技术创新、模式创新、应用创新、销售创新等核心优势）

## 产品体系（给客户提供不同层次的产品，或者给不同类型客户提供产品）

# 市场营销策略

## 市场分析（简单的SWOT【优势、劣势、威胁与机遇】分析）

## 市场策略（从大众人群中获得目标客户的策略）

## 市场空间（项目组可以切入的市场范围）

## 营销渠道（将产品销售到目标客户的管道）

# 商业盈利能力

## 盈利机会（可以收费的项目）

## 生命周期（替代产品或服务可能出现的时间）

# 成本构成与策略

## 设计成本（设计方式和成本构成，降低成本的策略）

## 制造成本（制造模式和成本构成，如何降低制造成本）

## 营销成本（营销方式及相应的成本构成，如何降低营销成本）

## 管理成本（管理成本的构成与降低策略）

# 团队成员与分工

## 核心团队（股东成员和骨干人员介绍）

## 人力资源风险防控（对于骨干以上人员的激励机制）

# 融资计划与策略

## 融资额度（出让多少股权，需要多少钱）

## 资金用途（列出主要资金用途）

## 资金风险防控（如何防范出现资金断链）