

ACCA：成功的商业计划是成败之关键 PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

[https://www.100test.com/kao\\_ti2020/85/2021\\_2022\\_ACCA\\_EF\\_BC\\_9A\\_E6\\_88\\_90\\_c52\\_85679.htm](https://www.100test.com/kao_ti2020/85/2021_2022_ACCA_EF_BC_9A_E6_88_90_c52_85679.htm) 10点建议 更多机会 目前，很多正在成长中乃至已形成规模的企业发现，一份有实践应用价值的商业计划在现代商业活动中越发显得重要，但是，这一点却常常在实际中被忽视，企业中此类人才也显缺乏。因此，ACCA北京代表处最近向广大在职学员、会员、雇主和各利益相关方提供撰写成功商业计划的10点建议，帮助他们获得更多成功机会。ACCA专家表示：商业活动在很大程度上依赖于从事商业活动人员的行动和责任。一份成功的商业计划可以让各个利益相关方确信，你的商业活动是为达到公司经营目标服务的，而非一纸空谈。这10点建议是：1. 理解你的“听众”想要什么？任何商业计划都应该从受众的期望开始。明确你的计划的目的是什么，是为了融资？或者是为了配合公司其他发展计划？计划撰写者应该有意识为不同受众的特殊需要制定计划内容，例如，一个潜在的投资者最关心的是其投资回报的收益情况和时间跨度，所以这方面要进行详细介绍。2. 全面的市场调查 由于投资者很关注对市场的了解，所以企业经营者应该进行市场调查，并确信其商业计划涵盖了市场规模、预期增长以及如何进入市场等。比如，制订一份网吧的商业计划就需要考虑一系列相关细节：本地人口总数、上网率、营利和亏损预期等，另外还应包括当地的竞争对手情况。3. 了解竞争环境 详细了解竞争环境是了解任何商业环境的一个不可或缺的因素，要充分了解行业内竞争的本质和基础。要针对如下类似问题提出疑问： - 这是一

个竞争激烈的环境还是很少存在竞争？ - 企业是如何竞争的，是否有明显的价格操纵者？ - 最关键的是，你自身的竞争基础是什么？ - 你能否有效地和市场已有的经营者竞争？

100Test 下载频道开通，各类考试题目直接下载。详细请访问 [www.100test.com](http://www.100test.com)