

ACCA：撰写成功商业计划的10点建议 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\\_B\\_C\\_9A\\_E6\\_92\\_B0\\_c52\\_85773.htm](https://www.100test.com/kao_ti2020/85/2021_2022_ACCA_EF_B_C_9A_E6_92_B0_c52_85773.htm) 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？

4.注意细节。商业计划应该简洁，但是必须包括足够的细节，以便让公司决策层从中得到足够的信息，从而做出正确决策。商业计划应具备专业水准，假设要符合实际，预测要让人信服，内容要准确，最后要留意改正任何错误拼写。另外，撰写者要注意根据不同需要考虑计划的格式，如果需要对报告进行陈述，那么就需要考虑制作一个幻灯片备用。

5.给别人提供机会。如果你正在寻找投资商，那么清楚地描述这个投资机会就尤为重要。从投资者的角度来考虑：相对于把钱存在银行或炒股票或投资到其他公司，为什么给你的企业投资会得到更好的回报？你的企业的独一无二的卖点是什么？

6.确信商业计划涵盖了所有关键部门。一份商业计划应该涵盖所有关键方面，如对公司、产品/服务的介绍，对市场、竞争的分析，对公司管理团队、营销方式、生产经营及财务情况的简介等。另外，也要考虑阅读者的偏好，尽管大多数商业计划有很多叙述性内容，但也可以通过加入图表等方式增加可读性。

7.准确的概括。商业成败的一个关键因素就是销售额，准备一个简要的现金流和损益平衡表可以帮助其他人了解你的销售额，例如，你需要有多少销售量来抵消成本，以及开始运做新项目所需要多少资金。另外，给出数字时要谨慎，成本方面的数据容易计算，而销售额的预测既要现实又要相对保守。

8.管理层概要。尽管有争议，但商业计划中最重要的因素无疑是为管理层写一个概要。它是对整个计划的总结，一般放置于商业报告的开始，这个总结对于阅读它的时间有限的投资者来说十分关键，如果投

资者喜欢这个总结，他们会接着读下去，所以这个总结应该具备足够吸引力。同时，还应该准备一个5分钟就可看完的关于新产品和服务利益的简要介绍，可以达到更好的效果。

9. 检查修改。成商业计划以后，最好请独立的组织或者个人进行检查和批评。请那些和你的计划没有直接利益关系的人，对计划的各个方面进行反思、检查，并提出建设性的修改意见，然后在修改稿中进行修正和完善。

10. 执行计划。最后一点尤为关键，因为，一个好的商业计划将确保企业的运作围绕实现企业目标这个中心而进行，而企业的发展又依赖于人们采取行动、并对行动负责，所以，一个完整的计划还应该包括诸如各个阶段的进展时间、截止日期及各方职责等。而且，商业计划应在执行中根据实际情况不断修正。（完）

更多信息请访问：考试大ACCA栏目 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)