

我想要  
保持与实施  
通过  
发起或壮大  
我的工作



商业计划

受启发于  
英国政府 (2013) 《起草一份商业计划》

参与水平



需要同事/同级对话, 安排交流时间,  
可能需要一天以上时间通力完成。

# 这是什么 以及我为什么 需要它？

**商业计划**就是对你怎样做工作的系统描述。这份计划需要阐明你的工作将解决怎样的问题、这一目标将如何达成以及为什么你是完成这一目标的不二人选。当你试图说服潜在投资者、让他们了解他们的钱会被怎样使用的时候，商业计划尤其重要。计划应当包括对管理团队的介绍、营销计划、运营和财务计划以及其他企业必备元素。这意味着计划需要涵盖所有投资人可能感兴趣的东西，还要用他们期待看见的方式描述出来。

前面有个工具“商业模式图”概括了你想要做什么（以及为什么要做以及怎样做），与之相对应，商业计划则从运营和经济层面提供更多细节，以说明你将如何将计划变为现实。这张结构化的表格能帮助你描述你的想法将通过何种可行方式来影响社会。

## ? 如何使用

此表格列出了你在起草商业计划时需要时刻记住的关键点。

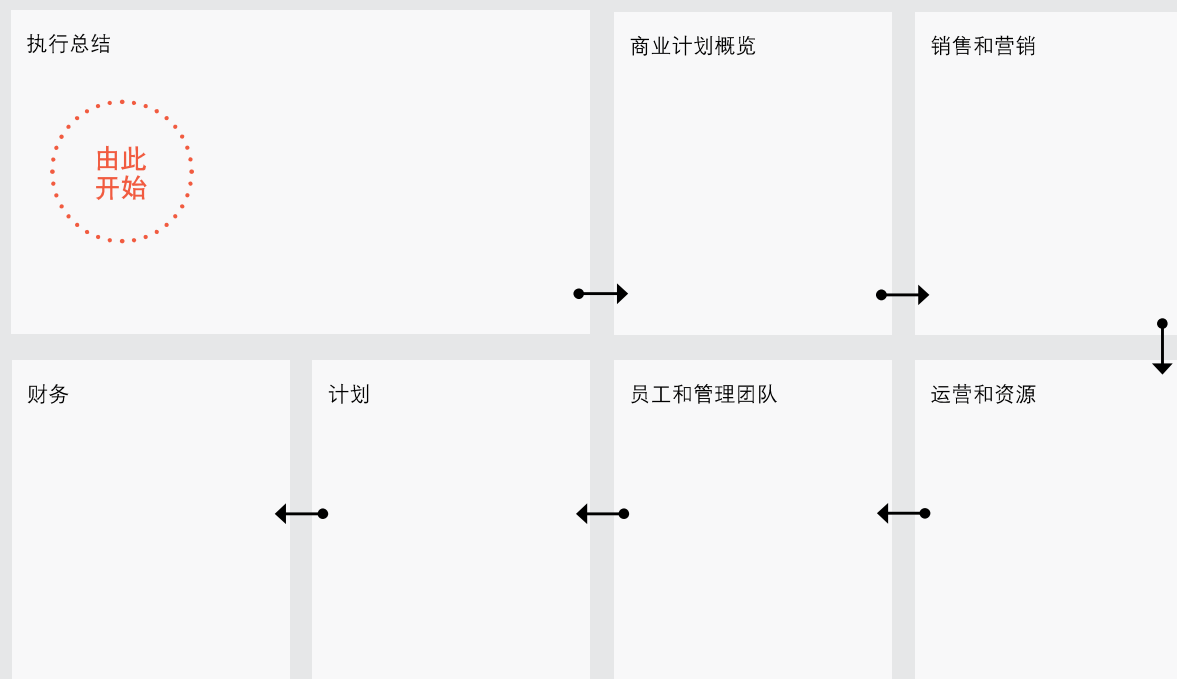
最简单的方法是先快速起草一份大纲，然后不断修改。不要强求大纲或者第二稿就“完全正确”，因为很可能你会做无数次修改。在此过程中，对于如何解释你的想法对社会有益且可行，你会不断探索出更好的方式。

写出商业概览是个很好的开端。这包括简单的几个段落：主要想法、需求以及可拓展的市场。接下来就是你的行动计划以及

你的团队执行此计划的优势在哪里。当试图说服投资人或捐赠人时，商业计划中的关键点是你为什么需要资金、资金将如何使用、如何获得回报的详细说明。

另一个重要元素是执行总结。这部分通常位于计划的开头，但又很少最先完成。通常完成第一稿之后，写执行总结会更容易。

一旦商业计划完成，找些人帮你看看。这有助于从一个新鲜的角度来寻找你有没有遗忘什么。



我想要保持与实施  
通过发起或壮大我的工作

