

# 商业方案

产品名称	
日期	
联系人	
部门	
职位	
Email	
联系电话	
文档接收人签字	

文档修改记录:

日期	修订版本	修改人	核定人

UCPM

# 目 录

- 1. 文档介绍 ..... 6
  - 1.1 文档目的.....6
- 2. 执行概要 ..... 6
  - 2.1 本章目的.....6
  - 2.2 项目目标 .....6
  - 2.3 业务描述 .....6
  - 2.4 产品和服务 .....7
  - 2.5 财务需要 .....7
  - 2.6 关键人员 .....7
  - 2.7 风险评估和应急计划 .....8
- 3. 业务概述 ..... 8
  - 3.1 本章目的.....8
  - 3.2 业务描述 .....8
  - 3.3 使命, 愿景, 价值 .....9
  - 3.4 行业概况和趋势 .....9
  - 3.5 技术趋势 .....9
  - 3.6 政府规定 .....10
  - 3.7 市场 .....10
  - 3.8 竞争 .....11
- 4. 销售和营销 .....12
  - 4.1 本章目的.....12

---

- 4.2 客户 ..... 12
- 4.3 供应链 ..... 13
- 4.4 广告和推广 ..... 14
- 4.5 定价和分销 ..... 14
- 4.6 客户服务政策和保证 ..... 14
- 5. 经营计划 ..... 15**
  - 5.1 本章目的 ..... 15
  - 5.2 设备 ..... 15
  - 5.3 技术需求和投入需要 ..... 15
  - 5.4 环保合规 ..... 15
- 6. 成员 ..... 16**
  - 6.1 本章目的 ..... 16
  - 6.2 产品团队描述 ..... 16
  - 6.3 高级团队描述 ..... 16
  - 6.4 核心员工 ..... 17
- 7. 行动计划 ..... 18**
  - 7.1 本章目的 ..... 18
  - 7.2 项目目标 ..... 18
  - 7.3 所需资源 ..... 18
  - 7.4 行动计划 ..... 18
  - 7.5 风险评估和意外 ..... 19
- 9. 审阅批准 ..... 20**

---

9.1 本章目的.....20

9.2 审阅程序.....20

10. 支持信息.....21

10.1 本章目的.....21

10.2 假设条件.....21

10.3 参考信息.....21

UCPM

# 1. 文档介绍

## 1.1 文档目的

这份文档是概述商业方案的一个关键性文档。

本文档是战略活动的总成文档。

本文档用来定义、判定和评估最好的商业机会，目的在于全面说明针对潜在的市场机会所要执行的完整的解决市场问题的方案，从而为企业的投资提供一个基础。

## 2. 执行概要

### 2.1 本章目的

执行摘要提供你对自己的商业项目的概述，对你当前产品或业务想法的描述，以及对你的活动的简单解释。

### 2.2 项目目标

你需要在这里说明：

- 业务的本质；
- 你想抓住的机会；
- 项目的时间表和收入目标是什么？

### 2.3 业务描述

你需要在这里说明：

- 你为客户提供什么解决方案？

- 你的解决方案如何适应当前的市场？
- 你的解决方案目前的主要计划是什么？
- 你的解决方案是已有的还是全新的？如果是已有的，已经运作了多长时间？

## 2.4 产品和服务

你需要在这里说明：

- 你目前销售的产品或服务是什么？
- 每个产品或服务占总收入的比例是多少？

## 2.5 财务需要

你需要在这里说明：

- 你目前产品或服务的销售水平是多少？
- 你要发展的新的业务需要多少钱？
- 你打算如何使用这笔钱？

## 2.6 关键人员

你需要在这里说明：

- 谁是产品团队的关键角色？
- 他们能在这个职位上都起到哪些关键作用？
- 他们目前在公司的职责是什么？

## 2.7 风险评估和应急计划

你需要在这里说明：

- 可能破坏你的商业计划的业务的（内部）弱点或（外部）威胁是什么？
- 你是否面临专业人才的短缺？
- 是否存在竞争对手抢走你的客户的风险？
- 法律法规的变化是否会影响你的业务？
- 你将如何监测、衡量和应对这些风险？

## 3. 业务概述

### 3.1 本章目的

简明扼要地描述你在做什么，为谁服务。通过这一部分来突出你的竞争地位；包括市场规模、竞争对手、市场和技术趋势，并确定规范你的行业的法律。

### 3.2 业务描述

你需要在这里说明：

- 你为客户提供什么解决方案？
- 你的解决方案如何适应当前的市场？
- 你的解决方案目前的主要计划是什么？
- 你的解决方案是已有的还是全新的？如果是已有的，已经运作了多长时间？



### 3.3 使命, 愿景, 价值

你需要在这里说明:

- 使命: 你的业务是做什么的? 你为客户提供什么解决方案?
- 愿景: 描述你想要去哪里/未来的目标。
- 价值: 描述你了解到的你的客户在与你打交道时期望获得的业务文化。

### 3.4 行业概况和趋势

你需要在这里说明:

- 你所在的行业或你所进入的市场发生了什么, 它们会对你的业务产生哪些积极或消极的影响?
- 你是否看到市场对某种产品或服务的需求有所上升?
- 人口在变化吗?
- 你的客户正在变老吗?
- 你当前的产品或服务是否面临过时的风险, 迫使你做出改变?
- 新的竞争对手出现了吗?
- 新的法规、税收或贸易法律会对你的业务产生影响吗?

### 3.5 技术趋势

你需要在这里说明:

- 新技术是否正在颠覆你的行业?
- 你有什么计划来应对你所在行业的新兴技术趋势?

- 你正在使用什么技术，你如何维护它？
- 你的供应商和客户如何使用技术？会是改变吗？

提示：

技术可以影响你的核心业务，也可以影响后端流程、招聘、供应链和客户采购行为。

### 3.6 政府规定

你需要在这里说明：

- 是否有法规或法律的变化影响你的产品、服务或行业？
- 你有没有在新闻中看到有关自由贸易协定或环境保护的重点报道？
- 你是否在医疗等监管严格的行业工作？

### 3.7 市场

#### 市场趋势概述

你需要在这里说明：

- 你为哪一类客户服务？
- 客户群体的规模有多大？
- 这个数字是在增长还是在变化？
- 随着时间的推移，客户的行为发生了怎样的变化？
- 有新的产品或服务出现了吗？
- 供应链是否发生了变化？
- 是否有法规变化影响你的潜在客户或他们购买你的产品或服务的能力？

#### 目标市场

CPRC-商业方案	Page 10 of 21 Pages	Sunday, September 26, 2021
-----------	---------------------	----------------------------

本文档为 CPRC 版权所有，任何人，任何组织都不得在无 CPRC 授权情况下传播、复制、销售本文档，违者将受法律制裁！

你需要在这里说明：

- 你的理想客户是什么样子的？
- 他们的需求是什么？
- 他们的购买行为是否在你？

### 产品和服务

你需要在这里说明：

- 你目前销售的产品或服务是什么？
- 每个产品或服务占总收入的比例是多少？
- 你的产品或服务如何适应整个市场？
- 你的产品或服务如何演变以应对市场变化？

## 3.8 竞争

### 竞争者和竞争类型

你需要在这里说明：

- 谁是你的直接竞争对手？
- 谁在你的市场上销售类似的产品或服务？
- 你还能识别间接竞争对手吗？
- 是否有公司扰乱或破坏了你的行业，或销售了可能取代你的新产品或服务？

### 竞争者的优势和劣势

你需要在这里说明：

- 你认为竞争对手的劣势在哪里？
- 他们在哪些方面做得很成功？

## 竞争优势和差异化

你需要在这里说明：

- 什么会让客户选择你的产品或服务而不是竞争对手的产品或服务？
- 你的产品或服务有什么不同？
- 你提供什么独特的解决方案？
- 你是否有独特的销售产品或服务的方式？
- 你们是否向客户提供有竞争力的支付条件或担保？

## 4. 销售和营销

### 4.1 本章目的

确定你的主要客户和供应商，你如何与他们沟通，你如何定价和分销你的产品或服务，以及客户支持。

### 4.2 客户

你需要在这里说明：

- 列出并描述你的主要客户。
- 你的业务是否依赖于少数主要客户？
- 你是如何多样化你的客户群的？

**提示：**

你可以通过完成以下表格进行说明：

#### 主要客户

CPRC-商业方案	Page 12 of 21 Pages	Sunday, September 26, 2021
-----------	---------------------	----------------------------

本文档为 CPRC 版权所有，任何人，任何组织都不得在无 CPRC 授权情况下传播、复制、销售本文档，违者将受法律制裁！

客户原型名称	典型特征	主要需要	利益满足点

**非主要客户**

客户原型名称	典型特征	主要需要	利益满足点

**4.3 供应链**

你需要在这里说明：

- 你是否依赖一两个主要供应商？
- 如果你要依靠供应商来才能让你的产品成功，请在下表中进行说明。

**供应商**

供应商名称	类型	供应产品	主要作用


#### 4.4 广告和推广

你需要在这里说明：

- 你是如何接触和向客户销售的？
- 你需要什么技术和人力资源来支持你的广告？

#### 4.5 定价和分销

你需要在这里说明：

- 你会如何为产品或服务定价？
- 你如何提供产品或服务？
- 是否有任何外部因素会影响或改变你们的价格或交付？

#### 4.6 客户服务政策和保证

你需要在这里说明：

- 你会提供什么样的服务或产品保证？
- 是否有保证？
- 如果你无法提供客户需要你提供的产品或服务，该怎么办？

## 5. 经营计划

### 5.1 本章目的

详细说明如何完成业务计划。包括服务客户所需的设备和技术，维护和运营企业所需的预期财务要求，以及管理企业或行业的外部环境法规或法律。

### 5.2 设备

你需要在这里说明：

- 你依靠什么样的设备来开展业务？
- 你会很快购买新设备或更换/升级现有设备吗？
- 你是否拥有应对市场变化的正确设备？

### 5.3 技术需求和投入需要

你需要在这里说明：

- 你是否需要购买新技术以保持竞争力并为客户服务？
- 这项新技术的预期成本是多少，包括购买、监控和维护？

**提示：**

部分维护成本可能包括数据存储和安全。

### 5.4 环保合规

你需要在这里说明：

- 你需要什么类型的许可、监督和检查，以确保你的业务符合环境法规？

- 你是否遵守危险废物法规、污染监测或包装法规？
- 识别影响你运营的地区、国家和国际法规或法律。
- 现有或即将出台的新法规或法律会影响你的业务吗？

## 6. 成员

### 6.1 本章目的

确定产品团队组织内的关键人物，以及你赖以成功经营业务的外部顾问。

### 6.2 产品团队描述

你需要在这里说明：

- 包括产品团队关键人员的姓名，部门，职务和详细的职责。

姓名	部门	职务	职责

### 6.3 高级团队描述

你需要在这里说明：

CPRC-商业方案	Page 16 of 21 Pages	Sunday, September 26, 2021
-----------	---------------------	----------------------------

本文档为 CPRC 版权所有，任何人，任何组织都不得在无 CPRC 授权情况下传播、复制、销售本文档，违者将受法律制裁！



你是否需要得到高级管理团队或外部顾问通过提供必要的支持来促进业务的发展？

姓名	部门	职务	职责

### 6.4 核心员工

你需要在这里说明：

- 企业中是否有非管理层的员工？
- 哪个员工的缺失会引起关注？
- 是否有个人或团队必须始终在场，以确保业务的顺利运行？

姓名	职务	关键职责	资格


## 7. 行动计划

### 7.1 本章目的

概述项目的目标, 所需的资源 (人员和资金), 关键里程碑 (包括日期和可衡量的结果), 以及结束日期。确定关键的个人或团队的责任, 外部依赖关系, 风险管理和意外事件 (计划 B)。

### 7.2 项目目标

你需要在这里说明:

- 你的目标和目标完成日期是什么?

### 7.3 所需资源

你需要在这里说明:

- 完成这个项目需要多少钱?
- 现在已有的资金预算有多少?
- 你是否需要新的设备或厂房?
- 你需要雇佣新员工吗?

### 7.4 行动计划

行动	关键里程碑	人员职责
CPRC-商业方案	Page 18 of 21 Pages	Sunday, September 26, 2021

本文档为 CPRC 版权所有, 任何人, 任何组织都不得在无 CPRC 授权情况下传播、复制、销售本文档, 违者将受法律制裁!

1			
2			
3			
4			
5			
6			
#			

### 7.5 风险评估和意外

你需要在这里说明：

- 确定任何可能导致你调整时间表的内部或外部事件。
- 你是否拥有合适的员工和领导者？
- 产品开发或交付会延迟吗？
- 有什么事情会影响你的现金流？
- 你将如何监控和降低这些风险？
- 你的 B 计划是什么？

提示：

可以通过下表完成：

	风险描述	出现概率	影响	风险值	等级	减缓措施	应急措施
1							
2							

3							
4							
5							
6							
#							

## 9. 审阅批准

### 9.1 本章目的

本章描述商业方案应该如何被审阅和批准，以及谁应该为决策担负责任。

**提示：**

本章也包含商业方案的最终结果。如果商业方案被批准，那么，批准的依据也应该包含在内。如果商业方案没有被批准，那么，拒绝这个产品或者推迟计划的商业决策背景也应该记录下来。

### 9.2 审阅程序

你需要在这里说明：

- 描述谁将审阅这个商业计划，批准流程是什么，商业计划应该在什么时候被批准与  
否。

**提示：**

最后要注意，在这个文档中，批准与否的是商业计划。如果批准，要明确和记录批准的条件。如果没有被批准，同样要把原因记录下来。

---

## 10. 支持信息

### 10.1 本章目的

说明支持本文档中相关主张、认定、假设和论述的数据。

### 10.2 假设条件

你需要在这里说明：

- 说明在撰写本文档时所有出现的假设。

### 10.3 参考信息

你需要在这里说明：

- 如果文档中有重要的参考内容，要用描述或者列表的形式进行说明。