2024年创业融资商业计划书15篇

作者：小六 来源：网友投稿

本文原地址：https://xiaorob.com/zhuanti/fanwen/186325.html

ECMS帝国之家，为帝国cms加油！

时间流逝得如此之快，前方等待着我们的是新的机遇和挑战，是时候开始写计划了。那么我们该如何写一篇较为完美的计划呢？下面是我给大家整理的计划范文，欢迎大家阅读分享借鉴，希望对大家能够有所帮助。

创业融资商业计划书篇一

深圳某投资公司融资租赁行业项目商业计划书案例

近年来，随着我国融资租赁市场的快速发展，银行系金融租赁公司市场份额也得到了较大的提升，银行系租赁业务余额占据整个行业的半壁江山。银行系金融租赁公司以其自身资金实力较强的特点，仍将持续发展。

近年来，通过不断的金融创新实现快速发展成为各类金融机构最突出的发展战略之一。其中，工银租赁在这方面也进行了有益的尝试。例如，借鉴国际上飞机租赁的典型交易结构，首创在保税区设立spc开展飞机租赁的“保税租赁”模式，有效突破了现行财税法规滞后对租赁业务的限制，不仅为开展飞机租赁业务开创了新思路，而且为今后开展杠杆租赁等复杂交易积累了经验。

工银租赁还利用天津保税港区的保税政策，与全球最大的船舶租赁公司seaspan及国内最大的航运企业共同实施了目前全球最大的集装箱运输船——1.3万标准箱集装箱运输船租赁项目，开创了国内转口租赁新模式。各金融租赁公司还广泛合作，开展了众多大型项目的联合租赁。租赁模式创新的形成和发展，是银行背景租赁公司为租赁市场注入新活力，是金融租赁业持续发展的新动力。

融资租赁只是进入某一领域的敲门砖，更多的是要进入市场，拥有足够大的资产群，拥有足够多的客户群体。比如重卡的客户除了购买需要资金支持之外，重卡的消耗，如轮胎、油品等，也很需要资金支持，都可以做集成服务，后续市场非常大。因此，中国厂商系租赁公司朝工业服务方面发展，通过融资租赁进入现有的客户群，积累在客户里面的影响，形成客户资产，最后提供后续的增值服务，这样才能成为一个可以持续发展的路径。

独立系的融资租赁公司，在收购重组后经过三年多的发展，形成了一定的资产规模。根据国家宏观经济环境和市场竞争态势的发展，国内独立第三方租赁公司正在进行重新调整再造，包括业务、市场、客户，以及风控体系、退出机制等，更多的是要寻找到适合公司发展的新的商业模式。

金融租赁公司与厂商系租赁公司都以其自身的优势，在未来的融资租赁市场中将继续保持发展的

趋势。而对于独立第三方租赁公司而言，其业务开展的灵活性，将更加适合我国中小企业的发展，未来，中小企业巨大的资金缺口，将推动我国独立第三方租赁公司业务的发展。

第1章：融资租赁行业项目摘要

1.1 融资租赁行业项目概况

1.1.1 项目背景

1.1.2 项目简介

1.2 融资租赁行业项目优势前瞻

1.3 融资租赁行业项目融资与财务分析概况

1.3.1 项目融资方案概况

(1)产业基金融资分析

(2)私募股权融资分析

(3)公开上市融资分析

(4)其他融资渠道分析

1.3.2 项目财务分析概况

第2章：融资租赁行业项目公司介绍

2.1 融资租赁行业项目公司发展简况

2.1.1 公司基本信息

2.1.2 股东持股情况

2.1.3 主要产品服务

2.2 融资租赁行业项目公司组织架构

2.2.1 内部部门设置

2.2.2 对外持股情况

2.3 融资租赁行业项目公司管理模式

2.4 融资租赁行业项目公司经营情况

第3章：融资租赁行业及目标市场分析

3.1 融资租赁行业发展现状与市场前瞻

3.1.1 融资租赁行业发展历程

3.1.2 融资租赁行业发展现状

3.1.3 融资租赁行业市场前瞻

3.2 融资租赁行业项目目标市场分析

3.2.1 政策、经济、技术和社会环境分析

3.2.2 市场规模分析

3.2.3 盈利情况分析

3.2.4 市场竞争分析

3.2.5 进入壁垒分析

3.2.6 前瞻市场分析总结

第4章：融资租赁行业项目产品/服务分析

4.1 融资租赁行业项目产品/服务简介

4.1.1 项目产品/服务名称

4.1.2 项目产品/服务特征

4.1.3 项目产品/服务性能用途

4.2 融资租赁行业项目产品生产经营计划

4.2.1 项目产品生产方式

4.2.2 项目产品生产设备

4.2.3 项目品质控制和质量改进

4.2.4 项目产品成本控制

4.3 融资租赁行业项目产品/服务市场前瞻

4.3.1 项目产品/服务竞争优势

4.3.2 项目产品/服务市场前瞻

第5章：融资租赁行业项目研究与开发

5.1 现有技术开发资源以及技术储备情况

5.2 融资租赁行业项目团队对外合作情况

5.3 融资租赁行业项目研发团队技术水平

5.4 融资租赁行业项目研发投入计划

5.5 融资租赁行业项目研发团队激励机制与措施

第6章：融资租赁行业项目市场营销策略

6.1 融资租赁行业项目营销战略

6.2 融资租赁行业项目市场推广方式

第7章：融资租赁行业项目融资和资金退出

7.1 融资租赁行业项目资金需求用量与期限

7.1.1 项目总投资

7.1.2 固定资产投资

7.1.3 流动资金

7.2 融资租赁行业项目资金筹集方式

7.2.1 项目资本金筹措

7.2.2 项目债务资金筹措

7.2.3 项目融资方案分析

7.3 融资租赁行业项目资金筹集方式

7.4 融资租赁行业项目资金使用规划

7.5 融资租赁行业项目投资回报前瞻

7.6 融资租赁行业项目资金报酬与退出

7.6.1 股票上市

7.6.2 股权转让

7.6.3 股权回购

7.6.4 股利

第8章：融资租赁行业项目财务预测

8.1 财务评价基础数据

8.1.1 财务评价依据

8.1.2 财务评价基础数据

8.2 项目销售收入前瞻

8.3 项目成本费用估算

8.4 项目盈余利润估算

8.5 项目财务评价结论

8.5.1 项目盈亏平衡分析

8.5.2 项目敏感性分析

8.6 公司财务评价报表

8.6.1 公司现金流量表

8.6.2 公司损益表

8.6.3 公司主要财务比率

第9章：融资租赁行业项目投资风险与控制

9.1 政策风险与控制

9.2 资源风险与控制

9.3 市场不确定性风险与控制

9.4 市场竞争风险与控制

9.5 研发与生产风险与控制

9.6 成本控制风险与控制

9.7 融资租赁行业项目财务风险与控制

9.8 融资租赁行业项目管理风险与控制

9.9 融资租赁行业项目破产风险与控制

创业融资商业计划书篇二

一份完整的融资商业计划书应该包括：执行总结（word形式)、演示文件（ppt形式）、完整版的商业计划书（word)、3年的财务预测（excel)，融资商业计划书的写作。

一份好的融资商业计划书的标准：一、清晰简洁；二、重点突出；三、完整的格式与内容；四、观点客观；五、表述自信且有说服力；

要写出给人切实可行的感觉，写清楚：你将按照什么样的步骤开展工作，以实现目标；要根据自身条件做周密的设计；措施的操作性要强，步骤要合理。对该项目的战略定位、市场定位、预期目标的实现、投资回报率、投资者的退出机制，要有具体的说明，工作计划《融资商业计划书的写作》。

1.企业介绍，涉及企业的背景、现状、使命与远景；（1-2页）

２.产品或服务，要展示企业未来价值的基础；（2-3页）

3. 商业模式, 要展示其实现未来价值的商业逻辑、可行性模型；（1-2页）

4. 市场分析，要描述企业经营的蓝海、机会的外部环境；（2-3页）

5. 竞争分析，要通过对比揭示企业胜出的原因；（1-2页）

6. 战略规划，要表达清楚使企业的未来价值得以实现的路径;（1-2页）

7. 财务预测, 要能够量化企业的未来价值(2-3页)

8. 管理团队, 要能够表现出企业具有强大的人力管理资源和有效的组织结构(1-2页)

9. 融资计划, 要展示交易需求信息(1-2页)

10. 风险控制，对风险的预知预见能力及评估，风险措施的制定要客观中肯。

创业融资商业计划书篇三

第一章：摘要

第二章：公司介绍

一、宗旨（任务）

二、公司简介

三、公司战略

1. 产品及服务a：

2. 产品及服务b，等等：

3. 客户合同的开发、培训及咨询等业务：

四、技术

1、专利技术：

2、相关技术的使用情况（技术间的关系）：

五、价值评估

六、公司管理

1. 管理队伍状况

2. 外部支持：

3. 董事会：

七、组织、协作及对外关系：

八、知识产权策略

九、场地与设施

十、风险

第三章：市场分析

一、市场介绍

二、目标市场

三、顾客的购买准则

四、销售策略

五、市场渗透和销售量

第四章，竞争性分析

一、竞争者

二、竞争策略或消除壁垒

1. 竞争者[a，b等]

第五章；产品与服务

一、产品品种规划

二、研究与开发

三、未来产品和服务规划

四、生产与储运

五、包装

六、实施阶段

七、服务与支持

第六章市场与销售

一、市场计划

二、销售策略

1、实时销售方法

2、产品定位

三、销售渠道与伙伴

四、销售周期：

五、定价策略

1、产品、服务：

2、产品/服务b

六、市场联络；

1、贸易展销会

2、广告宣传

3、新闻发布会

4、年度会议/学术讨论会

5、国际互联网促销

6、其它促销因素

7、贸易刊物、文章报导

8、直接邮寄

七、社会认证

第七章财务计划

一、财务汇总

二、财务年度报表

三、资金需求

四、预计收入报表

五、资产负债预计表：

六、现金流量表：

第八章附录

一、[你公司或项目]的背景与机构设置：

二、市场背景：

三、管理层人员简历

四、董事会

五、行业关系

六、竞争对手的文件资料：

七、公司现状

八、顾客名单

九、新闻剪报与发行物：

十、市场营销

十一、专门术语

第九章图表

创业融资商业计划书篇四

1.1企业简介

公司名称、成立时间、发展历史、员工数量、产品和服务、股权结构

1.2公司经营财务历史

1.3公司荣誉

2.1公司对外投资

2.2公司组织架构

2.3公司人员结构

2.4公司管理情况

企业创始人、管理架构和团队、主要管理者的基本情况

3.1产品介绍及特色

3.2产品销售范围和渠道

3.3产业链格局

3.4产品市场现状及发展趋势

4.1公司主营产品

4.2公司产品优势

4.3公司产品技术专利

4.4公司未来三年产品发展计划

4.5公司技术来源

4.6公司核心技术

4.7研究与开发

5.1行业

5.2市场前景

6.1主要竞争对手状况

6.2公司竞争优势

市场地位技术优势资源优势管理优势其他优势

6.3公司营销计划

6.4客户、品牌开发计划

6.5未来三年盈利预测及说明预期增长率和份额

过去三年的财务情况、业务收入、毛利、净利、应收账款、存货、苦丁资产、负债、净资产、运营成本、预期收支平衡日期、财务预测等。

8.1股权融资的目的

8.2股权融资需求计划

创业融资商业计划书篇五

在经过对项目调研、分析以及搜集整理有关资料的基础上，根据一定的格式和内容的具体要求，向读者（投资商及其他相关人员）全面展示企业/项目目前状况及未来发展潜力的书面材料；商业计划书是包括项目筹中小企业融资、战略规划等经营活动的蓝图与指南，也是企业的行动纲领和执行方案。

规范的商业计划书通常是企业成功中小企业融资的必备文件之一，商业计划书包含了投资决策所关心的全部内容，例如企业商业模式、产品和服务模式、市场分析、中小企业融资需求、运作计

划、竞争分析、财务分析、风险分析等内容，商业计划书不仅对中小企业融资具有重要作用，而且对企业的发展具有战略指导意义。

登尼特集团有限公司在商业计划书撰写方面的能力得到业内的高度认可，其业务承接数量和完成的质量在业内首屈一指。

虽然不少网站提供了大量的商业计划书模板，客户似乎可以根据模板自行撰写商业计划书。但商业计划书制作者最好是专业的投资银行团队，主要因为一般的客户缺乏对投资者要求的准确理解、并且将自身的优势系统准确地表达出来的经验，因此客户自己撰写的商业计划书和专业的投资咨询公司撰写的商业计划书往往在内容到格式上均存在差距，从而丧失机会，浪费各方的时间。尽管我们制作了大量的商业计划书，我们的投资银行经验实践告诉我们，每一个商业计划书都是一个创新。

商业计划书的产生和风险投资密切相关，和纳入基本建设程序的可行性报告不同。国内制作商业计划书实际上不需要任何资质，但高质量的商业计划书制作者的需要有如下能力：

1、快速了解客户全面信息的能力，较强的客户沟通的能力

任何一个商业计划书制作机构，首先是根据自身的投资银行的经验、丰富的行业知识，全面充分了解客户信息和投资者要求。在这个阶段，投资银行是一个虚心的听众，根据自身投资银行经验确定的获取信息框架，全面了解客户需求和投资者要求。

2、行业和市场分析的能力

行业和市场分析对确定项目的盈利前景和竞争策略非常重要，专业的投资银行团队有大量的高水平的投资分析师，他们熟悉各行业的市场需求、供给、政策、技术、企业、投资、行业管理的现状和未来发展趋势，这种专业知识使得投资银行团队能从更高的角度，提供更为全面深入可信的信息，这种分析往往是定量的分析，而不是模糊的语言描述。行业和市场分析能力也决定了一个专业的投资银行团队的工作效率，若该团队没有这方面很强的能力，往往陷于和客户“不停讲故事”的泥潭。

3、对政策和法律的熟悉

由于入世和产业调整，中国正处于政策和法律剧烈变动的时期，某些投资行为(例如在某些领域设立中外合资经营企业)尚需要投资方案制定者对中国政策变化有较深入的了解，据以制定符合中国政策的投资方案。对政策和法律的熟悉程度往往是中国的投资银行在国内业务上胜于国外投资银行的地方。

特别是中国的外汇管理制度变化较快，对外资的并购、红筹买壳上市和红利汇出的规定变化较快。

4、高超的金融和财务知识

金融和财务知识是投资银行的基本知识，对商业计划书的制定也具有同等重要性。

5、投资银行方案创新的能力

投资银行团队经手大量项目，在丰富的经验基础上具有对不同项目提出创新方案的能力，商业计划书的制作过程也是专业投资银行家和客户共享经验和创新的机会，在沟通中知识、经验的碰撞对形成良好的方案具有极其重要的作用。

登尼特为多家优质客户介绍国际投资者，为其项目引入全球知名的投资机构。

创业融资商业计划书篇六

项目名称：洛南县大禹川文化产业示范园区

启动时间：**年3月

注册资本：2030万元

项目进展：大禹川水上乐园、生态游泳馆已完成,交付使用，项目融资计划书范本。

主要股东：

姓名

出资额

出资形式

联系电话

费玉琴

1930万元

认购

****

李景峰

50万元

现金

****

主要业务：复建禹王庙、大禹广场、大禹演艺中心、真人cs枪战游戏基地、秦岭水上乐园、攀岩运动场、汽车拉力赛区、垂钓园、工艺美术品集聚区、商洛戏曲动漫产业集聚区、大禹文化展示区、农家乐服务区、秦岭夏都会议中心、大禹川婚礼宴会厅。

盈利模式：旅游门票、服务收费、商业赞助等。

未来3年的发展战略和经营目标：规划投资2100万元,形成年接待服务人数50万规模,收入1500万元。三年收回全部投资,并有可观的盈利水平。

2.1成立公司的董事会：

姓名

职务

联系电话

郝云山

董事长

******

李景峰

副董事长

13991503058

2.2高管层简介：

总经理：郝云山**********

技术总监：罗涛**********

财务总监：费神**********

3.1项目的研发成果及客观评价：项目为文化旅游企业,具有资源唯一性，工作计划《项目融资计划书范本》。

3.2主要技术竞争对手：无可比性竞争者。

3.3研发计划：主要为节能产品应用,使用尖端太阳能、空气能产品。

3.4技术资源和合作：应用国内、国际领先节能产品。

3.5技术保密和激励措施：内部管理措施管控严密。

4.1行业状况：目前水资源娱乐项目奇缺,为独享型文化旅游企业。

4.2市场前景与预测：可拓展为年接待300万人次,收入3亿元。

4.3目标市场：开发西安及晋豫陕多省市场,潜力巨大。

4.4市场壁垒：除受交通条件制约外,无其他障碍。

4.5swot分析：优良。

5.1价格策略：低价吸引。

5.2行销策略：全方位合作拓展。

6.1产品生产：依托大市场,共同开发,共享成果。

6.2生产人员配备及管理：外部管理,无可控性。

7.1股权融资数量和权益：

7.2资金用途和使用计划：

7.3投资回报：

第一年：接待10万人次,收入300万元。

第二年：接待30万人次,收入900万元。

第三年：接待50万人次,收入1500万元。

三年平均投资回报率：44%。

8.1主要风险及应对策略：

市场风险：资源独享,利用国内、国际领先节能产品,无风险。

洛南县大禹川文化产业园区是我县文化产业十二五发展规划重点项目，位于陕西省商洛市洛南县巡检镇中北部，以洛潼公路为中轴线，四至为：东至巡检镇蜂王村、王安村、大河村、巡检街村与黑彰村界畔，南至老君山景区，西至老君山景区、原水岔村、原驾鹿乡界畔，北至潼关、华阴山脊界畔；建设内容为：复建禹王庙、大禹广场、大禹演艺中心、真人cs枪战游戏基地、秦岭水上乐园、攀岩运动场、汽车拉力赛区、垂钓园、工艺美术品集聚区、商洛戏曲动漫产业集聚区、大禹文化展示区、农家乐服务区、秦岭夏都会议中心、大禹川婚礼宴会厅等。规划投资49600万元，着力打造彰显华夏文明历史文化基地，建设国家级文化产业示范园区。

一期工程,规划投资2300万元,建设秦岭水上乐园、生态游泳馆、秦岭夏都会议中心、大禹川婚礼宴会厅,形成年接待50万人次规模,年收入1500万元。现已完成秦岭水上乐园、生态游泳馆项目,初步对游客开放。

大禹川文化产业示范园区项目的资源独享型发展模式,具有鲜明的不可复制性,其开发潜力巨大,效果优良,已列入文化部国家文化产业重点项目库。

创业融资商业计划书篇七

【世界经理人办公伙伴-讯】商业计划书一开始是在美利坚合众国诞生的，在当时被人们奉为从私人投资者或者风险投资家那里回去资金支持的利器。在目前以及将来的国内外投融资市场上，不管面对何种类型的投资方，商业计划书已经成为针对各类潜在的投资者而一开始就需要准备的一项最重要的书面材料。

商业计划书是公司、企业或项目单位为了达到招商融资和其它发展目标之目的，在经过前期对项目科学地调研、分析、搜集与整理有关资料的基础上，根据一定的格式和内容的具体要求而编辑整理的一个向读者全面展示公司和项目目前状况、未来发展潜力的书面材料。它有别于传统的《项目建议书》和《项目可行性研究报告》。商业计划书考虑问题更全面，更注重操作性、更强调经济效益，也有不同的格式和内容的具体要求。另外二者所针对的对象也有所不同，前者是针对我国各级政府和其它有关部门的要求而整理的书面材料，而商业计划书是针对各类潜在的投资者而一开始就需要准备的一项最重要的书面材料。并且，如果国际融资是你融资计划的一个范畴，那么你一定要准备一份英文版的商业计划书。

从广义上来讲，因为所有公司、企业的项目在运作中都或多或少地含有这样那样的风险，单是从经济层面来考虑，也没有100%的保证。所以，从投资者的角度来看都会把所有的项目看作风险项目，把准备投资的公司、企业看作风险企业。国内外融资方式虽说有很多种，但从严格意义上来讲，它们都应该归属于风险投资这个大范畴。对于正在寻求资金的风险企业来说，商业计划书就是企业的电话通话卡片。商业计划书的好坏，往往决定了投资交易的成败。

企业整理、撰写商业计划书的过程，也是首先把该项目推销给企业和企业家自己的过程。作为连你自己都不相信的商业计划，你是不可能推销给别人的，更不用说精明过人的国内、国际投资者。反过来，即使一个实际上很好的项目，如果没有通过商业计划书这一众多投资者认可的文字方式充分展示出来，其结果很可能仍是把项目留给了企业家自己。其次，商业计划书还能帮助把计划中的风险企业推销给风险投资家，它的主要目的之一就是为了招商融资，谋求更大发展。最后，对已建的风险企业来说，它还可以为企业的发展定下较具体的重点和方向，从而使员工了解企业的经营目标，并激励他们为共同的目标而努力。

商业计划书的重要性不言而喻。现代招商融资没有商业计划书几乎是不可能成功的，同样没有一个正规、完整的商业计划书那也是希望渺茫。一个很简单的原因就是：所有投资者首先面对的是您的商业计划书而不是您的项目。

一份良好的商业计划包括附录在内一般20-40页长，过于冗长的商业计划反而会让人失去耐心。整个商业计划的写作是一个循序渐进的过程，可以分成五个阶段完成。

第一阶段：商业计划构想细化，初步提出计划的构想。

第二阶段：市场调查，和行业内的企业和专业人士进行接触，了解整个行业的市场状况，如产品价格、销售渠道、客户分布以及市场发展变化的趋势等因素。可以自行进行一些问卷调查，在必要时也可以求助于市场调查公司。

第三阶段：竞争者调查确定你的潜在竞争对手并分析本行业的竞争方向。分销问题如何?形成战略伙伴的可能性?谁是你的潜在盟友?准备一份一到两页的竞争者调查小结。

第四阶段：财务分析，包括对公司的价值评估。必须保证所有的可能性都考虑到了。财务分析量化本公司的收入目标和公司战略。要求详细而精确地考虑实现公司所需的资金。

第五阶段：商业计划的撰写与修改，所收集到的信息制定公司未来的发展战略，把相关的信息按照我们上面的结构进行调整，完成整个商业计划的写作。在计划完成以后仍然可以进一步论证计划的可行，并根究信息的积累和市场的变化不断完善整个计划。

一个成功的商业计划应该具有结构清晰、风格一致、通俗易懂、避免使用含糊的用语、具有艺术性的页面等特点。另外在写作的过程中还要避免一些常见的弊病

弊病一：自我为中心，无的放失，对行业的市场状况缺乏分析很多人在在作商业计划的过程中往往是从自身的角度出发，长篇大论在说明自己要作什么，偏偏对自己的产品和服务有没有市场，产品的销售渠道如何缺乏必要的分析。要知道顾客才是上帝，只有以客户为中心的产品和服务才会获得人们的认可。同时，不分析行业环境和市场给人的感觉是计划者本身对行业的了解有限，使投资者的信心大打折扣。

弊病二：对市场过分乐观，或者进入一个拥塞的市场有些计划者会拿出一些与产业标准相去甚远的数据来预测公司未来的市场份额，得出过分乐观的结果。又或者进入一个拥塞的市场，交一份不专业的创业计划。

弊病三：不分析竞争对手的情况通常都应该分析竞争对手的情况，包括行业内的现有企业、本公司的一些替代产品以及新技术的更新换代等方面。在现今的市场中，竞争是永远存在的，不分析竞争对手的情况会对公司未来面临的危机缺乏认识。

弊病四：缺乏可行的盈利模式很多的商业计划对公司未来运行收入来源的描述非常的模糊，像今年年初互联网行情高涨时候靠讲故事的办法获得投资者认可的机会不多，稳健的投资者终究最关心的仍然是公司未来的盈利前景。

弊病五：财务预测没到盈亏平衡年份尽管对未来财务状况的预测主观性很强，但是进行足够的预测告诉投资者可能的盈利时间仍然是十分必要的。在很多商业计划中，有的财务计划只告诉投资者未来12个月中资金的使用，这显然是不够的。给人的印象是公司的前景难以预料，现今总是处在流出阶段。

时代的发展是迅速的，因此，市场的变化也是无常的，所以，一份好的商业计划书应当也能够跟随着市场的变化进行不断的调整。虽然说一份好的商业计划书并不能保证你的创业项目一定会取得成功，但是，有计划的前进当然会比无计划的前进更容易找到目标，也就更容易接近成功。

创业融资商业计划书篇八

融资商业计划书系指在企业向外融资时所必须具备的文件，一份优质的融资商业计划书可大大提高项目融资的可能性。

(嘉禾智通)如何产生一份好的商业计划书

一个风险投资公司每月都要收到数以百计的各式各样的商业计划书，每个风险投资家每天都要阅读几份甚至几十份商业计书，而其中仅仅有几份能够引起他的进一步阅读的兴趣，更多的则被无情地扔到废纸篓中去了。所以为了确保你的商业计划书能够引起风险投资者足够的注意力，你必须事前进行充分周密的准备工作。

(嘉禾智通国际北京公司)提示融资企业商业计划书的写做重点：

1.简洁

一份《商业计划书》最长不要超过50页，最好在30页左右。

2.完整

要全面披露与投资有关的信息。因为按照证券法等相关法律，风险企业必须以书面形式披露与企业业务有关的全部重要信息。如果披露不完全，当投资失败时，风险投资人就有权收回其全部投资并起诉企业家。

3.把握撰写原则

简明扼要;条理清晰;内容完整;语言通畅易懂;意思表述精确。

因此，一份好的商业计划书，要使人读后对下列问题非常清楚：公司的商业机会;创立公司所需要的资源;把握这一机会的进程;风险和预期回报。

商业计划不是学术论文，它可能面对的是非技术背景，但对计划有兴趣的人，比如可能的团队成员，可能的投资人和合作伙伴、供应商、顾客、政府机构等。因此，一份好的商业计划书应该写得让人明白，避免使用过多的专业词汇，聚焦于特定的策略、目标、计划和行动。商业计划的篇幅要适当，太短，容易让人不相信项目会成功：太长，则会被认为太罗嗦，表达不清楚。

更多商 业 计 划 书内容请点击此处

7.展示管理团队

在你的商业计划书中，风险投资者将会非常关注“ 人 ”的因素，即你的风险企业中管理团队的情况，因此，商业计划书要能够详实地向风险投资者展示你管理团队的风貌。

关注点有如下几个方面：

口 创业者是否是一个领袖式的人物，具备应有的素质?

口 这个管理团队的信念是否坚定，目标是否一致?

口 是否具有强大的凝聚力从而始终努力地追求事业成功?

口 这个管理团队的市场战斗力如何?

口 是否非常熟悉市场和善于开发潜在的市场?

8.组织战斗力过人的写作智囊团

越来越多的事实已经表明了，仅仅依靠创业者的个人的力量是很难做到尽善尽美的，因此，在写作商业计划书的过程中，你还需要一个有很强战斗力的智囊团的帮助来弥补个人的不足。寻求有丰富经验的律师、会计师、专业咨询家的帮助是非常必要的，他们的建议有时能让你的商业计划书看上去更加完美。

三.商业计划书摘要

3.1摘要的意义

商业计划书的摘要将是风险投资者阅读商业计划书时首先要看到的内容。如果说商业计划书是敲开风险投资公司大门的敲门砖，是通向融资之路的铺路石的话，计划书的摘要可以被看作是点燃风险投资者对你的投资意向的火种，是吸引风险投资者进一步阅读你的商业计划书全文的灯塔，它浓缩商业计划书之精华，反映商业计划书之全貌，是全部计划书的核心之所在。

3.2摘要应该表达的内容

首先，摘要应该使投资者，特别是投资者能够马上理解你的基本观点，快速掌握商业计划书的重点，然后做出是否愿意花时间继续读下去的决定。在发达国家，繁忙的投资者一天要看数十份商业计划书。如果摘要不能一下子抓住投资者的心，商业计划书后边部分写得再精彩，也没有用。所以摘要的最主要的目的是刺激投资者的阅读欲望，使之看到你的商业计划书后有一种相见恨晚，爱不释手的感觉。在写摘要时作者必须充满激情，满怀信心，全部正面阐述。向投资者灌输一种朝气蓬勃，蒸蒸日上的感情。让投资者充分相信你的能力和你的判断。

在摘要部分，应该重点向投资者传达以下这样的几点信息：

1) 你的基本经营思想是正确的，是合乎逻辑的。

2) 你的经营计划是有科学根据的和充分准备的。

3) 你有能力管理好这个企业。你有一个坚强有力的领导班子和执行队伍。

4) 你清楚地知道进入市场的最佳时机，并且预料到什么时间适当地退出市场。

5) 你的财务分析是实际的。

6) 投资者不会把钱扔到水里。

如果你能简洁清楚地阐述这些内容，投资者一定会有兴趣读完你的整个商业计划书，高兴地把钱投入你的项目。

3.3撰写摘要注意的事项

更多商 业 计 划 书内容请点击此处

第一，摘要部分一定要放在最后完成。动笔写摘要之前，先完成整个商业计划书的主体的抛光润色。然后反复阅读几遍主体文章。提炼出整个计划书的精华所在之后，再开始动笔撰写摘要部分。做到胸有成竹，一气呵成。写完之后，再请周围的人检查过目，提出意见。重点了解他们的反馈，看他们能否马上被你的文章所打动。如果不能，则需要重新考虑如何撰写，直到首先可以马上打动你身边的人为止。

第二，撰写摘要部分一定要有针对性。在撰写摘要时，你要常常问自己“ 谁会读我的计划? ”不同的投资者有不同的兴趣和不同的背景。他们看商业计划书侧重点不同。银行等投资者通常对企业以前的成功业绩感兴趣。而投资公司则通常对新技术感兴趣。所以在撰写摘要之前先要对投资者做一番调查研究，突出投资者最感兴趣的方面。对不同的投资者，要突出不同的方面。由于一项投资通常要由几个人或几个部门共同做决定，在调查投资者情况时要对整个投资机构有一个较为全面的了解，兼顾多人。

第三，撰写一定要文笔生动。风格要开门见山，夺人眼目。可以立即抓住重点。切忌行文含蓄晦涩，让人难以琢磨。记住，投资者是没有时间去琢磨你的文章的。

第四，在写作全部完成之后，一定要自己先检查有无错别字、大白字等。切忌在文章中出现这些错误。自己检查完之后，再请别人检查。直到确切无误为止。用英文撰写商业计划书，完成之后，可以用专业的软件检查一遍拼写和语法。现在市场上通用的文字软件都有检查拼写和语法的功能。记住，如果在文章中出现文字错误，你又怎么能证明你是一个作风严谨的企业家呢。千万不可由于细小的误差，失去重要的机会。

一份商业计划如果经过精心准备、仔细审阅并且定期进行更新，即可成为极度具有价值的管理工具。不断发展的公司面临许多日常决策，而商业计划恰好能成为决策的指南。越来越多的外部因素要求公司出具书面商业计划。金融资助者，尤其是风险基金家和其他私人投资者一直视商业计划为投资决策的第一步，在当今环境下，甚至商业银行家也会提出同样的要求。另外，考虑与公司建立长期关系的组织和个人，如分销商、管理层人选等，也都倾向于索要书面商业计划。

尽管需求渐增，多数管理人员仍畏惧商业计划的写作。在他们看来，这项工作如同撰写枯燥的学术论著，要求大量运用冗长的句子和业务术语。还有的管理人员认为承诺实现这一系列目标无异于给自身的企业行为增添了不必要的负担。结果是，许多人干脆避免撰写商业计划。这最终会给企业带来不良的后果。---嘉禾智通国际北京公司

融资报告对企业顺利获得资金的重要性

商业计划书是全部融资企业向潜在投资商递交项目情况最全面的一份资料，我们认为撰写一份优质的商业计划，对获得融资成功的可能性会大大提高。

中小企业如何创造条件，吸引投资商呢?一般来说， 企业首先要熟悉融资过程。在进入融资程序之前，首先要了解投资商对一个投资项目的详细评审过程。要学会从他们的角度来客观地分析本企业。很多创业家出身于技术人员，很看重自己的技术，对自己一手创立的企业有很深的感情。

然而投资者看重的不是技术，而是由技术、市场、管理团队等资源配置起来而产生的赢利模式。他们要的是回报，不是技术或企业;其次，企业需通过对技术资料的收集，详细的市场调查和管

理团队的组合，认真分析从产品到市场、从人员到管理、从现金流到财务状况、从无形资产到有形资产等方面的优势、劣势。把优势的部分充分地体现出来，对劣势的部分看怎样创造条件加以弥补。

要注意增加公司的无形资产，实事求是地把企业的价值挖掘出来。然后，向投资商提供商业计划书。

西方国家有关统计表明：在经过常规程序的评估后， 100 个商业创意中只有 3%
左右被认为有商业投资价值，条件合适时可能付诸商业投资行为;而这 3%
的商业投资项目、企业在创办后头三年内有 80% 多会失败、倒闭、破产或因经营不善而转手。
历史的统计数据告诉我们任何商业创意在付诸实践之前都应经过严格的评审程序，制作商业计划书就是完成这一评审过程。

美国一位著名投资家曾说过，企业邀人投资或加盟，就象向离过婚的女人求婚，而不象和女孩子初恋。双方各有打算，仅靠空口许诺是无济于事的。

对于正在寻求资金的企业来说， 商业计划书 (business plan) 是创业融资的“ 敲门砖 ”。作为企业进行融资的必备文件，其作用就如同预上市公司的招股说明书，是一份对项目进行陈述和剖析，便于投资商对投资对象进行全面了解和初步考察的文本文件。近年来，融资的程序日益规范，作为投资公司进行项目审批的正式文件之一，制作商业计划书已经成为越来越多企业的“ 必修课程 ”。

更多商 业 计 划 书内容请点击此处

作为一份标准性的文件，商业计划书有着大同小异的架构。但是，有的商业计划书却能迅速抓住投资人目光，而有的计划书却只能以进入“ 回收站 ”作为使命的终结。客观的说，项目自身素质是最关键最核心的原因，但是，一个完美的、专业的表现形式也同样重要，“ 酒香不怕巷子深 ”的逻辑在竞争激烈的现代商业运转中并不适用。一份成功的商业计划书涵盖了投资人对于融资项目所需了解的绝大信息，并且对于其中投资人通常关注的要点进行重点陈述分析。这样的商业计划书可以大大减少投资者在进入尽职调查之前的工作量，便于双方迅速进入后期实质运作。不同的融资项目，由于项目性质不同、项目所处阶段不同等各种因素，投资人关注点会有所侧重。一般而言，项目的市场、产品、管理团队、风险、项目价值等方面是投资人评审项目的要点。商业计划书的基础性内容是项目的市场调查(因为几乎所有商业项目都涉及消费行为分析和消费行为预期)，成本低的或有同类企业作为参照的项目，可以自己按程序去做市场调查;涉及市场范围大，或投资额大，或项目没有已经在运行的同类企业可比较参照的，需委托专业市场调查机构完成。

企业编制商业计划书的理念是：首先是为客户创造价值，没有客户也就没有利润;其次是为投资商提供回报;第三是作为指导企业运行的发展策略。站在投资商的立场上，一份好的商业计划书应该包括详细的市场规模和市场份额分析;清晰明了的商业模式介绍，集技术、管理、市场等方面人才的团队构建;良好的现金流预测和实事求是的财务计划。

随着接触深入，如果投资商对该项目产生了兴趣，会与企业签署一份投资意向书，并对企业进行价值评估与尽职调查。通常企业与投资商对项目进行价值评估时着眼点是不一样的。一方面，企业总是希望能尽可能提高项目的评估价值;而另一方面，只有当期望收益能够补偿预期的风险时，投资商才会接受这一定价。所以，企业要实事求是看待自己。可以这样说，商业计划书首先是

把计划中要创立的企业推销给风险企业家自己。 其次，商业计划书还能帮助把计划中的风险 企业推销给风险投资家，公司商业计划书的主要目的之一就是为了筹集资金。因此，商业计划书必须要说明：

(1) 目的 ---- 为什么要冒风险，花精力、时间、资源、资金去建设与经营项目？

(2) 资金 ---- 为什么要这么多的钱？为什么投资商值得为此注入资金？需要体现出对项目产品(或服务)的关注，敢于竞争的精神，对市场的了解，行动的方针及管理队伍的实力。

对已建企业来说，商业计划书可以为企业的发展定下比较具体的方向和重点，从而使员工了解企业的经营目标，并激励他们为共同的目标而努力。更重要的是，它可以使企业的出资者以及供应商、销售商等了解企业的经营状况和经营目标，说服出资者 (原有的或新来的)
为企业的进一步发展提供资金。
正是基于上述理由，商业计划书将是企业所写的商业文件中最主要的一个。

一、商业计划书及构成要素

1.1商业计划书的作用

无论是要把新的技术转变成新的产品，把新的设想发展成新的事业，还是把现有的企业进行改造有一番新的发展，都离不开资金。在商品经济的社会，资金是一切企业生存和发展的命脉。当前银行对向企业贷款日益持谨慎态度，很多企业普遍感到申请资金已经成为日益困难的事情。特别是新企业和准备创立的企业更是感到一金难求。如何为企业找到所需要的资金是企业生存的关键所在。我们引用金融投资领域中常讲的一句话作为本书的开始：“ 寻找资金没有窍门，惟有好的想法、好的技术、好的管理、好的市场。 ”

商业计划是创业者吸引投资家的创业资本的一份报告性文件，事实上，创业计划对于任何形式出资的创业者都是需要的，因为，创业并不是只凭热情的冲动，而是理性的行为。因此，在创业前，做一个较为完善的计划是有非常有意义的，第一，在做创业计划时，会比较客观地帮助创业者分析创业的主要影响因素，能够使创业者保持清醒的头脑;第二，一项比较完善的创业计划，可以成为创业者的创业指南或行动大纲;除此之外，当然，也可以作为用于向风险投资家游说以取得创业投资(商业的可行性报告及其他渠道融资的报告性文件)，从这个意义上讲，一篇优秀的创业计划也会成为创业者吸引资金的“ 敲门砖 ”和“ 通行证 ”。

那些不能给风险投资者以充分的信息也不能使投资者激动起来的商业计划书，其最终结果只能是被扔进垃圾箱里。为了确保商业计划书能起作用，企业家应把握以下要素。

1.关注产品

在商业计划书中，应提供所有与企业的产品或服务有关的细节，包括企业所实施的所有调查。需回答的主要问题包括：

1. 产品正处于什么样的发展阶段?

2. 它的独特性怎样?

3. 企业分销产品的方法是什么?

4. 谁会使用企业的产品，为什么?产品的生产成本是多少，售价是多少?

5. 企业发展新的现代化产品的计划是什么?

更多商 业 计 划 书内容请点击此处

应该把风险投资商拉到企业的产品或服务中来，这样风险投资商就会和风险企业家一样对产品有兴趣。在商业计划书中，企业家应尽量用简单的词语来描述每件事。商品及其属性的定义，对企业家来说是非常明确的，但其他人却不一定清楚它们的含义。制订商业计划书的目的不仅是要出资者相信企业的产品会在市场上产生革命性的影响，同时也要使他们相信企业有证明它的论据。商业计划书对产品的阐述，要让出资者感到：投资这个项目是值得的。

2.敢于竞争

在商业计划书中，风险企业家应细致分析竞争对手的情况。需回答的主要问题：

1. 竞争对手都是谁?

2.
他们的产品是如何实现其价值的?竞争对手的产品与本企业的产品相比，有哪些相同点和不同点?

3. 竞争对手所采用的营销策略是什么?

要明确每个竞争者的销售额，毛利润、收入以及市场份额.然后再讨论本企业相对于每个竞争者所具有的竞争优势，要向投资者展示顾客偏爱本企业的原因是：本企业的产品差别化程度高，性能价格比优越，质量好，送货迅速，定位适中，价格合适等等，商业计划书要使它的读者相信，本企业不仅是行业中的有力竞争者，而且将来还会是确定行业标准的领先者。

当然，在商业计划书中，企业家还应阐明竞争者给本企业带来的风险以及本企业所采取的对策。

3.了解市场

商业计划书要给投资者提供企业对目标市场的深入分析和理解。要细致分析经济、地理、职业以及心理等因素对消费者选择购买本企业产品这一行为的影响，以及各个因素所起的作用。商业计划书中还应包括一个主要的营销计划，计划中应列出本企业打算开展广告、促销以及公共关系活动的地区，明确每一项活动的预算和收益。商业计划书中还应简述一下企业的销售战略，比如：企业是使用外面的销售代表还是使用内部职员?企业是使用转卖商、分销商还是特许商?企业将提供何种类型的销售培训?

此外，商业计划书还应特别关注一下销售中的细节问题。

4.表明行动方针

企业的行动计划应该是无懈可击的。商业计划书中应该明确下列问题：

企业如何把产品推向市场?

如何设计生产线，如何组装产品?

企业生产需要哪些原料?

企业拥有那些生产资源，还需要什么生产资源?生产和设备的成本是多少?

企业是买设备还是租设备?

解释与产品组装，储存以及发送有关的固定成本和变动成本的情况。

5.展示管理队伍

把一个思想转化为一个成功的风险企业，其关键的因素就是要有一支强有力的管理队伍。这支队伍的成员必须有较高的专业技术知识、管理才能和多年工作经验，要给投资者这样一种感觉：“看，这支队伍里都有谁!如果这个公司是一支足球队的话，他们就会一直杀入世界杯决赛!”

管理者的职能就是计划，组织，控制和指导公司实现目标的行动。在商业计划书中，应首先描述一下整个管理队伍及其职责，然而再分别介绍每位管理人员的特殊才能、特点和造诣，细致描述每个管理者将对公司所做的贡献。商业计划书中还应明确管理目标以及组织机构图。

6.出色的计划摘要

商业计划书中的计划摘要十分重要。

它必须能让风险投资者有兴趣并渴望得到更多的信息，它将给读者留下长久的印象。

计划摘要将是风险企业家所写的最后一部分内容，但却是出资者首先要看的内容，如果公司是一本书，它就象是这本书的封面，做得好就可以把投资者吸引住。你要像对待广告一样来写摘要，绝不要草草了事.文章明了，但要感人。

1.3商业计划书的组成

不同产业的商业计划书形式有所不同。但是，从总的结构方面，所有的商业计划书都应该包括摘要、主题、附录三个部分。

摘要是对整个商业计划书最高度的概括。

摘要部分的作用是以最精炼的语言、最有吸引力和冲击力的方式突出重点，一下子抓住投资者的心。摘要部分是引路人，把投资者引入文章的主题。

主体部分是整个商业计划书的核心。

在主体部分，作者向投资者一一展示他们所要知道的所有内容。主体的功能是最终说服投资者，使他们充分相信你的项目是一个值得投资的好项目，以及你和你的领导班子有能力让他们的投资

产生最佳的投资回报。附录部分是对主体的补充。它的功能是提供更多、更详细的补充信息，完成主体部分中言有未尽的内容。

1.摘要

摘要是整个商业计划书的“凤头”，是对整个计划书的最高度的概括。从某种程度上说，投资者是否中意你的项目，主要取决于摘要部分。可以说没有好的摘要，就没有投资。

2.主体

主题是整个商业计划书的“猪肚”。主体部分要内容详实，在有限的篇幅之内充分展示你要说的全部内容，让投资者知道他想知道的全部东西。主体部分按照顺序一般包括以下几个方面：

1) 公司介绍。主要介绍企业的一些基本情况，以及发展策略、财务情况、产品或服务的基本情况等。

2) 产业分析。主要介绍你的企业所归属的产业领域的基本情况，以及你的企业在整个产业或行业中的地位。

3) 市场分析。主要介绍你的产品或服务的市场情况。包括你的目标市场、你在市场竞争中的位置、你的竞争对手的情况、未来市场的发展趋势。

4) 营销。主要介绍你的市场营销策略、企业的销售队伍的基本情况、销售结构等内容。

5) 企业的经营。主要介绍经营场所的基本情况、企业主要设施和设备、生产工艺基本情况、生产力和生产率的基本情况，以及质量控制、库存管理、售后服务、研究和发展等内容。

6) 企业的管理。主要介绍管理理念、管理结构、管理方式、主要管理人员的基本情况、顾问队伍等基本情况。

更多商 业 计 划 书内容请点击此处

7) 财务管理。主要介绍企业财务管理的基本情况。对现在正在运行的企业需要过去三年的财务报表、现金流量表、损益平衡表等。还要介绍申请资金的用途。

8) 企业的发展计划。主要介绍企业的发展目标、发展策略、发展计划、实施步骤，以及风险因素的分析等。

9) 撤出计划。主要告诉投资者如何收回投资，什么时间收回投资，大约有多少回报率等情况。

3.附录

附录是对主体部分的补充。由于篇幅的限制，有些内容不宜于在主体部分过多描述。把那些言犹未尽的内容，或需要提供参考资料的内容，放在附录部分，供投资者阅读时参考。

二.如何产生一份好的商业计划书

一个风险投资公司每月都要收到数以百计的各式各样的商业计划书，每个风险投资家每天都要阅读几份甚至几十份商业计书，而其中仅仅有几份能够引起他的进一步阅读的兴趣，更多的则被无情地扔到废纸篓中去了。所以为了确保你的商业计划书能够引起风险投资者足够的注意力，你必须事前进行充分周密的准备工作。总的来说包括以下几点：

1.简洁

一份《商业计划书》最长不要超过50页，最好在30页左右。

2.完整

要全面披露与投资有关的信息。因为按照证券法等相关法律，风险企业必须以书面形式披露与企业业务有关的全部重要信息。如果披露不完全，当投资失败时，风险投资人就有权收回其全部投资并起诉企业家。

3.把握撰写原则

简明扼要;条理清晰;内容完整;语言通畅易懂;意思表述精确。

因此，一份好的商业计划书，要使人读后对下列问题非常清楚：公司的商业机会;创立公司所需要的资源;把握这一机会的进程;风险和预期回报。

商业计划不是学术论文，它可能面对的是非技术背景，但对计划有兴趣的人，比如可能的团队成员，可能的投资人和合作伙伴、供应商、顾客、政府机构等。因此，一份好的商业计划书应该写得让人明白，避免使用过多的专业词汇，聚焦于特定的策略、目标、计划和行动。商业计划的篇幅要适当，太短，容易让人不相信项目会成功：太长，则会被认为太罗嗦，表达不清楚。

4.直入主题，开门见山

写作商业计划书的目的是为了获取风险投资者的投资而非为了与风险投资家闲聊，因此，在开始写作商业计划书时，应该避免一些与主题无关的内容，要开门见山地直接地切入主题，要知道风险投资者没有很多时间来阅读一些对他来说是没有意义的东西。这一点对于很多初次创业者来说，在其写作商业计划书时是应当格外注意的。

5.进行充分市场调研

要知道，当一个创意或者新的'投资项目从你的大脑中萌发时，它并不是存在于真空中的。要把你的创意或者投资项目付诸实施并不是说干就干的想当然的事情。因此，你在写作商业计划书以前，应该进行充分的市场调研，做到有备而作。

市场调研主要围绕以下内容进行：

口 你的投资项目中的产品或服务处于什么样的范畴?

口 是研发(r&d)性质、生产性质、分销性质或是服务性质?

口 该领域目前的情况如何?

口 你的产品或服务处于一个什么样的阶段?

口 它的市场前景如何?(务必不能遗漏任何可能的细节问题)

口 你的竞争对手的情况如何?

口 目前的市场状况怎样? 是繁盛或萧条?

6.评估你自己的商业计划

在写作商业计划书的全过程中，风险创业者应该站在风险投资者的角度(或立场)对自己的商业计划进行一番评估，并努力审视以下六个问题。

每个风险投资者都会问到关键问题是否在你的商业计划书中有明确的答案。

口 我能获得多少回报?

口 我会损失什么?

(可能遇到的风险，如所有的投资、贷款担保、法律诉讼，时间)

口 谁认为这个计划可行? (对商业计划各项内容的第三方验证)

口 交易当中还有谁发挥作用?

(管理团队班子和投资群体以及他们在各自领域中的地位)

口 这个市场有多大?

口 你的企业如何争取到潜在的顾客? (对市场开拓能力的验证)

口 我的投资何时和怎样撤出? (公开上市或购并的退出战略)

7.展示管理团队

在你的商业计划书中，风险投资者将会非常关注“人”的因素，即你的风险企业中管理团队的情况，因此，商业计划书要能够详实地向风险投资者展示你管理团队的风貌。

关注点有如下几个方面：

口 创业者是否是一个领袖式的人物，具备应有的素质?

口 这个管理团队的信念是否坚定，目标是否一致?

口 是否具有强大的凝聚力从而始终努力地追求事业成功?

口 这个管理团队的市场战斗力如何?

口 是否非常熟悉市场和善于开发潜在的市场?

8.组织战斗力过人的写作智囊团

越来越多的事实已经表明了，仅仅依靠创业者的个人的力量是很难做到尽善尽美的，因此，在写作商业计划书的过程中，你还需要一个有很强战斗力的智囊团的帮助来弥补个人的不足。寻求有丰富经验的律师、会计师、专业咨询家的帮助是非常必要的，他们的建议有时能让你的商业计划书看上去更加完美。

更多商 业 计 划 书内容请点击此处

三.商业计划书摘要

3.1摘要的意义

商业计划书的摘要将是风险投资者阅读商业计划书时首先要看到的内容。如果说商业计划书是敲开风险投资公司大门的敲门砖，是通向融资之路的铺路石的话，计划书的摘要可以被看作是点燃风险投资者对你的投资意向的火种，是吸引风险投资者进一步阅读你的商业计划书全文的灯塔，它浓缩商业计划书之精华，反映商业计划书之全貌，是全部计划书的核心之所在。

3.2摘要应该表达的内容

首先，摘要应该使投资者，特别是投资者能够马上理解你的基本观点，快速掌握商业计划书的重点，然后做出是否愿意花时间继续读下去的决定。在发达国家，繁忙的投资者一天要看数十份商业计划书。如果摘要不能一下子抓住投资者的心，商业计划书后边部分写得再精彩，也没有用。所以摘要的最主要的目的是刺激投资者的阅读欲望，使之看到你的商业计划书后有一种相见恨晚，爱不释手的感觉。在写摘要时作者必须充满激情，满怀信心，全部正面阐述。向投资者灌输一种朝气蓬勃，蒸蒸日上的感情。让投资者充分相信你的能力和你的判断。

在摘要部分，应该重点向投资者传达以下这样的几点信息：

1) 你的基本经营思想是正确的，是合乎逻辑的。

2) 你的经营计划是有科学根据的和充分准备的。

3) 你有能力管理好这个企业。你有一个坚强有力的领导班子和执行队伍。

4) 你清楚地知道进入市场的最佳时机，并且预料到什么时间适当地退出市场。

5) 你的财务分析是实际的。

6) 投资者不会把钱扔到水里。

如果你能简洁清楚地阐述这些内容，投资者一定会有兴趣读完你的整个商业计划书，高兴地把钱投入你的项目。

3.3撰写摘要注意的事项

第一，摘要部分一定要放在最后完成。动笔写摘要之前，先完成整个商业计划书的主体的抛光润色。然后反复阅读几遍主体文章。提炼出整个计划书的精华所在之后，再开始动笔撰写摘要部分。做到胸有成竹，一气呵成。写完之后，再请周围的人检查过目，提出意见。重点了解他们的反馈，看他们能否马上被你的文章所打动。如果不能，则需要重新考虑如何撰写，直到首先可以马上打动你身边的人为止。

第二，撰写摘要部分一定要有针对性。在撰写摘要时，你要常常问自己“谁会读我的计划?”不同的投资者有不同的兴趣和不同的背景。他们看商业计划书侧重点不同。银行等投资者通常对企业以前的成功业绩感兴趣。而投资公司则通常对新技术感兴趣。所以在撰写摘要之前先要对投资者做一番调查研究，突出投资者最感兴趣的方面。对不同的投资者，要突出不同的方面。由于一项投资通常要由几个人或几个部门共同做决定，在调查投资者情况时要对整个投资机构有一个较为全面的了解，兼顾多人。

第三，撰写一定要文笔生动。风格要开门见山，夺人眼目。可以立即抓住重点。切忌行文含蓄晦涩，让人难以琢磨。记住，投资者是没有时间去琢磨你的文章的。

第四，在写作全部完成之后，一定要自己先检查有无错别字、大白字等。切忌在文章中出现这些错误。自己检查完之后，再请别人检查。直到确切无误为止。用英文撰写商业计划书，完成之后，可以用专业的软件检查一遍拼写和语法。现在市场上通用的文字软件都有检查拼写和语法的功能。记住，如果在文章中出现文字错误，你又怎么能证明你是一个作风严谨的企业家呢。千万不可由于细小的误差，失去重要的机会。

中小企业如何创造条件，吸引投资商呢?

一般来说， 企业首先要熟悉融资过程。在进入融资程序之前，首先要了解投资商对一个投资项目的详细评审过程。要学会从他们的角度来客观地分析本企业。很多创业家出身于技术人员，很看重自己的技术，对自己一手创立的企业有很深的感情。

然而投资者看重的不是技术，而是由技术、市场、管理团队等资源配置起来而产生的赢利模式。他们要的是回报，不是技术或企业;其次，企业需通过对技术资料的收集，详细的市场调查和管理团队的组合，认真分析从产品到市场、从人员到管理、从现金流到财务状况、从无形资产到有形资产等方面的优势、劣势。把优势的部分充分地体现出来，对劣势的部分看怎样创造条件加以弥补。

要注意增加公司的无形资产，实事求是地把企业的价值挖掘出来。然后，向投资商提供商业计划书。

西方国家有关统计表明：在经过常规程序的评估后， 100 个商业创意中只有 3%
左右被认为有商业投资价值，条件合适时可能付诸商业投资行为;而这 3%
的商业投资项目、企业在创办后头三年内有 80% 多会失败、倒闭、破产或因经营不善而转手。
历史的统计数据告诉我们任何商业创意在付诸实践之前都应经过严格的评审程序，制作商业计划

书就是完成这一评审过程。

美国一位著名投资家曾说过，企业邀人投资或加盟，就象向离过婚的女人求婚，而不象和女孩子初恋。双方各有打算，仅靠空口许诺是无济于事的。

对于正在寻求资金的企业来说， 商业计划书 (business plan) 是创业融资的“ 敲门砖 ”。作为企业进行融资的必备文件，其作用就如同预上市公司的招股说明书，是一份对项目进行陈述和剖析，便于投资商对投资对象进行全面了解和初步考察的文本文件。近年来，融资的程序日益规范，作为投资公司进行项目审批的正式文件之一，制作商业计划书已经成为越来越多企业的“ 必修课程 ”。

作为一份标准性的文件，商业计划书有着大同小异的架构。但是，有的商业计划书却能迅速抓住投资人目光，而有的计划书却只能以进入“ 回收站 ”作为使命的终结。客观的说，项目自身素质是最关键最核心的原因，但是，一个完美的、专业的表现形式也同样重要，“ 酒香不怕巷子深 ”的逻辑在竞争激烈的现代商业运转中并不适用。一份成功的商业计划书涵盖了投资人对于融资项目所需了解的绝大信息，并且对于其中投资人通常关注的要点进行重点陈述分析。这样的商业计划书可以大大减少投资者在进入尽职调查之前的工作量，便于双方迅速进入后期实质运作。不同的融资项目，由于项目性质不同、项目所处阶段不同等各种因素，投资人关注点会有所侧重。一般而言，项目的市场、产品、管理团队、风险、项目价值等方面是投资人评审项目的要点。商业计划书的基础性内容是项目的市场调查(因为几乎所有商业项目都涉及消费行为分析和消费行为预期)，成本低的或有同类企业作为参照的项目，可以自己按程序去做市场调查;涉及市场范围大，或投资额大，或项目没有已经在运行的同类企业可比较参照的，需委托专业市场调查机构完成。

企业编制商业计划书的理念是：首先是为客户创造价值，没有客户也就没有利润;其次是为投资商提供回报;第三是作为指导企业运行的发展策略。站在投资商的立场上，一份好的商业计划书应该包括详细的市场规模和市场份额分析;清晰明了的商业模式介绍，集技术、管理、市场等方面人才的团队构建;良好的现金流预测和实事求是的财务计划。

随着接触深入，如果投资商对该项目产生了兴趣，会与企业签署一份投资意向书，并对企业进行价值评估与尽职调查。通常企业与投资商对项目进行价值评估时着眼点是不一样的。一方面，企业总是希望能尽可能提高项目的评估价值;而另一方面，只有当期望收益能够补偿预期的风险时，投资商才会接受这一定价。所以，企业要实事求是看待自己。可以这样说，商业计划书首先是把计划中要创立的企业推销给风险企业家自己。 其次，商业计划书还能帮助把计划中的风险 企业推销给风险投资家，公司商业计划书的主要目的之一就是为了筹集资金。因此，商业计划书必须要说明：

(1) 目的 ---- 为什么要冒风险，花精力、时间、资源、资金去建设与经营项目？

(2) 资金 ---- 为什么要这么多的钱？为什么投资商值得为此注入资金？需要体现出对项目产品（或服务）的关注，敢于竞争的精神，对市场的了解，行动的方针及管理队伍的实力。

对已建企业来说，商业计划书可以为企业的发展定下比较具体的方向和重点，从而使员工了解企业的经营目标，并激励他们为共同的目标而努力。更重要的是，它可以使企业的出资者以及供应商、销售商等了解企业的经营状况和经营目标，说服出资者 (原有的或新来的)
为企业的进一步发展提供资金。

正是基于上述理由，商业计划书将是企业所写的商业文件中最主要的一个。

一、商业计划书及构成要素

1.1商业计划书的作用

无论是要把新的技术转变成新的产品，把新的设想发展成新的事业，还是把现有的企业进行改造有一番新的发展，都离不开资金。在商品经济的社会，资金是一切企业生存和发展的命脉。当前银行对向企业贷款日益持谨慎态度，很多企业普遍感到申请资金已经成为日益困难的事情。特别是新企业和准备创立的企业更是感到一金难求。如何为企业找到所需要的资金是企业生存的关键所在。我们引用金融投资领域中常讲的一句话作为本书的开始：“ 寻找资金没有窍门，惟有好的想法、好的技术、好的管理、好的市场。 ”

商业计划是创业者吸引投资家的创业资本的一份报告性文件，事实上，创业计划对于任何形式出资的创业者都是需要的，因为，创业并不是只凭热情的冲动，而是理性的行为。因此，在创业前，做一个较为完善的计划是有非常有意义的，第一，在做创业计划时，会比较客观地帮助创业者分析创业的主要影响因素，能够使创业者保持清醒的头脑；第二，一项比较完善的创业计划，可以成为创业者的创业指南或行动大纲；除此之外，当然，也可以作为用于向风险投资家游说以取得创业投资(商业的可行性报告及其他渠道融资的报告性文件)，从这个意义上讲，一篇优秀的创业计划也会成为创业者吸引资金的“ 敲门砖 ”和“ 通行证 ”。

那些不能给风险投资者以充分的信息也不能使投资者激动起来的商业计划书，其最终结果只能是被扔进垃圾箱里。为了确保商业计划书能起作用，企业家应把握以下要素。

1.关注产品

在商业计划书中，应提供所有与企业的产品或服务有关的细节，包括企业所实施的所有调查。需回答的主要问题包括：

1. 产品正处于什么样的发展阶段?

2. 它的独特性怎样?

3. 企业分销产品的方法是什么?

4. 谁会使用企业的产品，为什么?产品的生产成本是多少，售价是多少?

5. 企业发展新的现代化产品的计划是什么?

应该把风险投资商拉到企业的产品或服务中来，这样风险投资商就会和风险企业家一样对产品有兴趣。在商业计划书中，企业家应尽量用简单的词语来描述每件事。商品及其属性的定义，对企业家来说是非常明确的，但其他人却不一定清楚它们的含义。制订商业计划书的目的不仅是要出资者相信企业的产品会在市场上产生革命性的影响，同时也要使他们相信企业有证明它的论据。商业计划书对产品的阐述，要让出资者感到：投资这个项目是值得的。

2.敢于竞争

在商业计划书中，风险企业家应细致分析竞争对手的情况。需回答的主要问题：

1. 竞争对手都是谁?

2.
他们的产品是如何实现其价值的?竞争对手的产品与本企业的产品相比，有哪些相同点和不同点?

3. 竞争对手所采用的营销策略是什么?

更多商 业 计 划 书内容请点击此处

要明确每个竞争者的销售额，毛利润、收入以及市场份额．然后再讨论本企业相对于每个竞争者所具有的竞争优势，要向投资者展示顾客偏爱本企业的原因是：本企业的产品差别化程度高，性能价格比优越，质量好，送货迅速，定位适中，价格合适等等，商业计划书要使它的读者相信，本企业不仅是行业中的有力竞争者，而且将来还会是确定行业标准的领先者。

当然，在商业计划书中，企业家还应阐明竞争者给本企业带来的风险以及本企业所采取的对策。

3.了解市场

商业计划书要给投资者提供企业对目标市场的深入分析和理解。要细致分析经济、地理、职业以及心理等因素对消费者选择购买本企业产品这一行为的影响，以及各个因素所起的作用。商业计划书中还应包括一个主要的营销计划，计划中应列出本企业打算开展广告、促销以及公共关系活动的地区，明确每一项活动的预算和收益。商业计划书中还应简述一下企业的销售战略，比如：企业是使用外面的销售代表还是使用内部职员?企业是使用转卖商、分销商还是特许商?企业将提供何种类型的销售培训?

此外，商业计划书还应特别关注一下销售中的细节问题。

4.表明行动方针

企业的行动计划应该是无懈可击的。商业计划书中应该明确下列问题：

企业如何把产品推向市场?

如何设计生产线，如何组装产品?

企业生产需要哪些原料?

企业拥有那些生产资源，还需要什么生产资源?生产和设备的成本是多少?

企业是买设备还是租设备?

解释与产品组装，储存以及发送有关的固定成本和变动成本的情况。

5.展示管理队伍

把一个思想转化为一个成功的风险企业，其关键的因素就是要有一支强有力的管理队伍。这支队伍的成员必须有较高的专业技术知识、管理才能和多年工作经验，要给投资者这样一种感觉：“看，这支队伍里都有谁!如果这个公司是一支足球队的话，他们就会一直杀入世界杯决赛!”

管理者的职能就是计划，组织，控制和指导公司实现目标的行动。在商业计划书中，应首先描述一下整个管理队伍及其职责，然而再分别介绍每位管理人员的特殊才能、特点和造诣，细致描述每个管理者将对公司所做的贡献。商业计划书中还应明确管理目标以及组织机构图。

6.出色的计划摘要

商业计划书中的计划摘要十分重要。

它必须能让风险投资者有兴趣并渴望得到更多的信息，它将给读者留下长久的印象。

计划摘要将是风险企业家所写的最后一部分内容，但却是出资者首先要看的内容，如果公司是一本书，它就象是这本书的封面，做得好就可以把投资者吸引住。你要像对待广告一样来写摘要，绝不要草草了事．文章明了，但要感人。

1.3商业计划书的组成

不同产业的商业计划书形式有所不同。但是，从总的结构方面，所有的商业计划书都应该包括摘要、主题、附录三个部分。

摘要是对整个商业计划书最高度的概括。

摘要部分的作用是以最精炼的语言、最有吸引力和冲击力的方式突出重点，一下子抓住投资者的心。摘要部分是引路人，把投资者引入文章的主题。

主体部分是整个商业计划书的核心。

在主体部分，作者向投资者一一展示他们所要知道的所有内容。主体的功能是最终说服投资者，使他们充分相信你的项目是一个值得投资的好项目，以及你和你的领导班子有能力让他们的投资产生最佳的投资回报。附录部分是对主体的补充。它的功能是提供更多、更详细的补充信息，完成主体部分中言有未尽的内容。

1.摘要

摘要是整个商业计划书的“凤头”，是对整个计划书的最高度的概括。从某种程度上说，投资者是否中意你的项目，主要取决于摘要部分。可以说没有好的摘要，就没有投资。

2.主体

主题是整个商业计划书的“猪肚”。主体部分要内容详实，在有限的篇幅之内充分展示你要说的全部内容，让投资者知道他想知道的全部东西。主体部分按照顺序一般包括以下几个方面：

1） 公司介绍。主要介绍企业的一些基本情况，以及发展策略、财务情况、产品或服务的基本情

况等。

2） 产业分析。主要介绍你的企业所归属的产业领域的基本情况，以及你的企业在整个产业或行业中的地位。

3） 市场分析。主要介绍你的产品或服务的市场情况。包括你的目标市场、你在市场竞争中的位置、你的竞争对手的情况、未来市场的发展趋势。

4） 营销。主要介绍你的市场营销策略、企业的销售队伍的基本情况、销售结构等内容。

5） 企业的经营。主要介绍经营场所的基本情况、企业主要设施和设备、生产工艺基本情况、生产力和生产率的基本情况，以及质量控制、库存管理、售后服务、研究和发展等内容。

6） 企业的管理。主要介绍管理理念、管理结构、管理方式、主要管理人员的基本情况、顾问队伍等基本情况。

7） 财务管理。主要介绍企业财务管理的基本情况。对现在正在运行的企业需要过去三年的财务报表、现金流量表、损益平衡表等。还要介绍申请资金的用途。

8） 企业的发展计划。主要介绍企业的发展目标、发展策略、发展计划、实施步骤，以及风险因素的分析等。

9） 撤出计划。主要告诉投资者如何收回投资，什么时间收回投资，大约有多少回报率等情况。

创业融资商业计划书篇九

1、项目描述：大学生网上超市是针对大学生这个市场开设的的b2b
网络购物运营模式，和网店，网上商城模式类似。

2、 产品与服务：网超没有实体店，商品面较窄，前期投入低。网上超市只需要库房、网站和采购配送人员，网超经营成本低、同业竞争小。网超价格比实体店便宜而且送货上门，看上去对大学生来说在网超购物更加方便更加实惠。应该会很受欢迎。

3、 行业及市场：大学生寝室电脑很普及，大学生接受新事物能力很强。网购操作对大学生是一件很容易的事。大学生同住一个寝室，网购行为容易模仿形成羊群效应

4、 营销策略：采用代理商（学生寝室）模式

5、 资金需求：网站建设1200元，仓库月租20xx元，进货：

6、 风险控制：大学生购买超市商品本身不多，主要包括零食，方便面，常见日用品，文具用品。一般来说大学生是当需要什么商品时，马上去楼下超市购买商品。大学生购买超市商品是即时需要的，一次性购物大多在10元以下，有时购买一杯奶，有时购买一包饼干，有时购买一瓶洗发水，有时购买一个笔记本。这类少量的需求不会很看重价格，主要关注的是购买是否方便，过程是否快捷。设想我们处于大学生的角度，当需要这类少量商品时，必须要上网，登录网站，寻找商品，下订单，为了几元钱的商品需要在指定时间段在寝室等待商品的送达。这个过程即不方便

也不快捷，虽然能够便宜几毛钱，但由于购买总量不大，便宜度有限，而价格正是大学生不太关注的地方。何况网购不能看到实物，其购物体验过程不如到实体超市购买。所以即使当大学生受到宣传影响到网超尝试消费，但是糟糕的购物体验浇灭了再次购物的欲望。

相对大部分人做的大学城网上超市，模式主要以两条思路为根本，第一条购物过程要比在超市购买更方便，更快捷，要更符合大学生消费特点。第二条要加强大学生在网上超市购买理由。

很多大学寝室有同学卖一些常见商品，比如方便面、扑克等。他们会放些商品在寝室，附近几个寝室需要这些商品就会到这个同学这里购买。据我所知这种现象比较普遍，这样既能为自己创造一点利润，也能为同学带来一定的方便。

这类零售经营者容易遇到两个问题，第一个问题是经营者进货不便，这类零售销量不多，商品面也窄。大学生为了这不多的销量去比较远的地方进货，很麻烦。而且需要部分备货资金，运营形象也不正规。第二个问题是这类零售销售平台窄，一般只销售给经营者熟悉的附近几个寝室，由于宣传和无店面很难到达较远的范围。对消费者来说这类购买方式是最快捷和方便的，商品就在寝室旁边，叫一声就有人把商品送到手中，即使先享受商品后付款也没有问题，而且有人情营销因素包含在内。我所说的网超模式就是整合这个需求和资源，简单的说就是我们成为大学生经营者提供销售平台的批发商。我们提供货物、销售平台、规范的服务及整合力，由分销大学生来承担宣传、物流，利用他们的人情因素共同合作销售商品。

建立大学城网上超市，在大学城招代理人员。网站销售的商品分两部分，一部分购买最频繁最可能及时需求的商品备货在代理人寝室，另一部分购买不频繁的备货在网超库房。顾客购买的商品由发展此顾客的代理人员直接送货上门。商品销售利润网超商家和此代理人员分成。

在学校内租网超办公室兼库房，备货货物包括食品、日用品、文具等。合作代销商品包括图书、数码、化妆品等。网站及数据录入完毕后招聘网超代理人，由代理人员去发展顾客，顾客注册时需填入介绍代理人编码，注册帐号用手机号码，顾客购货可直接给呼叫中心电话订货。

商品分两部分，一部分是购买最频繁需求最紧急的，比如方便面、饮料、扑克等。这部分商品备货到代理人寝室。这些商品价格和超市价格相同，把这部分商品图片及价格印制在目录海报上。代理人到寝室发展顾客时把商品目录海报发到寝室或贴到寝室墙上，目录海报持续对顾客产生影响。当他们需要商品时，参照目录手册，通过网站、呼叫中心、qq或飞信等渠道订货，网超商家通知相应代理人，代理人能够5分钟内送货上门。当发展此顾客的代理人正好不在寝室时，也可以由其它邻近的代理人送货。这样当顾客需要购买频率较高的商品时，能够通过多种简单的渠道（网站、呼叫中心、qq、飞信、短信）在任何地方订货，而我们也能够最快速（5分钟内）的满足这部分需求。整个过程比到楼下超市购买商品更加方便、简单、快速。

商品另一部分是购买不很频繁的商品，比如洗发水、水果、食品、文具、体育用品等等。这部分商品品类范围较广，网超定价应该比线下实体店便宜。顾客对这部分商品及时性需求不高，这些商品并非马上要用，稍微晚点也没有关系。顾客因为紧急商品购买已经习惯了我们的购物渠道，很自然的会购买这部分商品。代理人每天集中一次到网超库房取货送到顾客手中，顾客订货后当天就能够收到货物。 可以把这种模式看成我方是批发商，代理人是零售商，大学生是消费方。只是我们需提供货物，还需提供顾客购买商品的途径平台和提供规范的商品结构和服务渠道。平台的推广和发展围绕“ 人情营销 ”这个概念，大学生代理人自身拥有一定的人脉资源，他们可以在此基础上大力发展顾客。他们是同学或同住寝室楼低头不见抬头见。同样的价格在同学那里购买既然能够帮到同学，何乐不为。而且在这样的网超购物更加方便更加快捷，部分商品更加优惠

。以上都是顾客选择此购物渠道的理由。我们还可以把这个平台建成校园网络社区，提供兼职信。

围绕这个网购模式，还有很多细节需要说明，还有一些地方需要详细解释，还有一些点子能够用到这个模式上，这部分内容会在实践中不断完善。

1.顾客购买方式多样化的目的是为了简化购物方便度，传统大学城网超需要上网才能购买。虽然大学电脑很普及，但是还是有部分学生没有电脑。即使有电脑的学生也不会时时都在上网。

而在我们的平台购物，顾客可以选择：

1、在网站上订货购物。

2、打电话购物。

3、到代理人寝室购物。

4、通过qq购物。

5、通过短信购物。

6、通过飞信购物。通过这些方式顾客能够更方便快捷的购买到所需的商品。

2.顾客注册帐号是自己的手机号码，我们有顾客的资料，他只需要通过手机说明需要什么商品，不需要其它任何说明，我们自然知道送到那间寝室。针对即时商品，我们的目录海报上商品有相应编码，顾客直接只发送商品编码就能够得到货物。

3.此模式设想的当顾客需要任何商品时可以电话告诉网超商家需要什么商品，再由网超商家告诉相应代理人送货，这样做的目的是为了防止代理人绕过商家进货销售。此项目也可以考虑顾客直接联系代理人要求送货，这样能够减少环节。只要我们控制价格，制定严格的处罚措施，还是能够控制代理人进货渠道的，毕竟他们销量不大，自己进货不便，而且在我方进货由于距离近，往来多，能够实现每次少量进货。

4.此项目核心是“ 人情营销 ”所以顾客注册时需要选择代理人编码，所有的配送由代理人负责，当有顾客要加入网站，而没有推荐代理人时，我们会为顾客推荐离顾客最近的代理人，顾客注册成功后，推荐代理人会到寝室拜访发放目录海报。

5.前期商品目录海报比较重要，是代理人拜访完顾客后影响顾客购物的重要工具。为了防止浪费，有效的把海报发放到顾客寝室中。海报成本可以和代理人平摊，代理人所发海报成本在他的商品销售利润中扣除。我们和代理人时合作关系，利润和风险共担思路贯穿整个项目。

6.如何利润分成，备货在代理人寝室中的商品应该由代理人在我处批发购买，其备货成本由代理人承担。我方因为为其提供销售平台，而且大学生其它进货渠道不便，所以我认为此类商品我方保持利润8%左右。代理人销售此类商品毛利率大概在12%左右。

7.备货在我方商品利润应该和代理人平分，各自分得利润为10%左右。可以促销一些特价商品，

这部分商品没有利润，其目的是带动其它高利润商品销售。

8.手机充值利润不高，但它是引导顾客使用我们购物渠道的重要工具，我方在淘宝上找充值商家，顾客需要充值时找代理人，代理人直接到淘宝商家处充值方便快捷。另外游戏点卡销售也同样可以做为引导工具，其流程相同。

9.可以考虑顾客一次性购物满39元，9.5折销售，提高销售量。

10.可以考虑销售组合商品，比如早餐组合等。多利用节假日销售应季商品，比如情人节、愚人节、圣诞节、中秋节等。在大节临近时做专门的促销，制作海报，由代理人发放到各个寝室。

11.建立实名认证和积分体系，我们按会员在平台上消费额计算积分和认证身份，这为会员在平台上参加其它活动准备了信任基础。

创业融资商业计划书篇十

福建省龙岩市华联万家超市是由邓先生个人独资成立的一家商业零售实体。母体是福建省龙岩市新罗区达食品商行。现打算再开一家综超，想向国内资金方融资

1500平方综超（店名使用我华联万家的商标logo，并由我华联万家直接经营）

项目运营者福建省龙岩市达信食品商行，xx年注册，是福建紫山饮料、北京牛栏山二锅头经销商。

（达信商行于xx年12月31日全资投入约10万元人民币，运营华联万家大洋佳庆店，并在xx年1月底实现了量销费用平衡。）

项目在福建省龙岩市新罗区市区一个小区内，整幢的底层，1500平方，场外面积有近500平方，是这个小区的“ 行政中心位置 ”，位置绝佳。租金不贵，还不到15元/平方，租期可达xx年。此房为xx年建成，目前还没交房，是福煤集团的小区。这个小区原有33幢，每幢6层*12户/层。现小区内由我福建省龙岩市政府指定的经济适用房已由xx年建成正在交付使用的有30幢，每幢6层*12户/层，目前已经动工并已在建（目前已在建达第三层）的别墅达30幢。

小区外的原当地村庄住户有100户，租用户有500户，另向当地村庄租用的办公用的企业有20多户，都是食品、建材类的经销商，合计总辐射人口可以达5000户，约15000到16000人。按每户月消费300元计，此超市的月消费容量就能达到150万。我们保守些一个月做到80万应问题不大。

项目利润率：前台毛利就正常可以达10%，后台毛利在于堆垛、进场费用、其他各项费用，这对一家零售企业来说是相当可观的收入，现在国内的零售商都有案例的。

开业策划由福建省陈晶名营销管理团队进行全程策划。他们这个团队在我们国内已经有十多年的营销经验及成功案例。开业以后由达信商行邓先生自行组建团队进行管理。

融资历资金200万元人民币。使用安排明细如下：

1、进货60万。2、安保货架、装修等硬件设备约45万。3、租金约10万。

4、人员周转用约10万元5、其他费用使用约5万

6、后续备用资金20万7、二期备用资金约50万。

邓先生是福建省龙岩市上杭县人，来自著名的将军之乡--福建省龙岩市上杭县才溪镇，在龙岩市有相当的人脉。同时邓先生本人在xx年获得了国际劳工组织颁发的创业者合格证书（siyb证书），目前在龙岩市区的siyb学员成员已达xx多人。且很多精英都创业成功并拥有了价值不菲的企业。这些siyb资源是邓先生相当不错的人力、社会资源。

邓先生在食品零售行业有8年的成功经验。与华润集团、家乐福、上海乐购、沃尔玛、上海大润发、上海华联、上海联华、欧尚等等国内国际零售企业巨头有多年的业务交流、合作。曾在苏州成功组建业务团队，参与并主导了伊利牛奶液态奶的销售，实现了8个人的业务员团队年销售伊利牛奶达3个多亿的业绩。

在苏州全程组建公司营销队伍，成功实现了口子窖在苏州市场的销售，一年内将口子窖的市场份额从0达到了90%多，并实现当年的销售业绩达200万。

邓先生原在苏州的业务团队成员现在近十来个都自己开公司并代理各类品牌并实现年销在数百万。利润都相当可观。

方案一：资金方列为新店的股东，享受5年的股利分红。邓先生在头三年须全额向资金方支付完资金方的投资。5年后邓先生将完全拥有新店全部的股权。但资金方仍享受每年5%的分红。

方案二：资金方列为新店的股东，指定专人参与管理，但以邓先生为新店的管理负责人。资金方享受约定的股息分红。邓先生按十年期每年支付资金方的投入（200万）的年本金，也就是20万/年。资金方的股份也按这样的计算方式逐年递减。直到邓先生全额持有此店的全部股份。

创业融资商业计划书篇十一

主要生产全自动粉末压机。一种集送料、插铜线、成型、剪线，推出，全自动完成整个工作过程的全自动粉末压机。广泛用于电碳，碳刷，粉末冶金，硬质合金，磁性材料，精细陶瓷等其他胶木制品行业。是目前国内同类设备最先进的设备!市场前景非常可观！

目前国内生产全自动粉末压机的厂家不是很多,主要有：南京法艾英精密机械有限公司，东台东源机械有限公司，上海毅申机械设备有限公司等几家单位。其中技术、和生产实力只有南京法艾英精密较机械有限公司稍微强大。但他们的产品都属机械式的，不稳定，做不出精密的产品，我们设计的产品是液压式的，在目前国内处于领先地位，非常稳定，适合任何精密产品的压制，全球电碳行业最大的企业德国schunk集团崇德通用电碳都采购该设备，以及国内电碳行业较有名气的企业如：河北任丘光明电碳，苏州太仓东南电碳等企业都是采购该设备。该设备在目前国内市场上还是处于空白。这是我们的优势。

首先必须注册自己的机械公司。需要资金投入150万左右。

a.设备投入：普通车床，小型钻床，钳工工作平台，钳工划线平台，电焊机，机械量具，打印机，传真机等共5万元左右。

b.人员投入约3-4人，2-3人为机械装配钳工，其中电工1人。本人兼：机械工程师及营销工程师。公司员工工资15万/年。

c.房租水电3万/年.

d.辅料耗材1万/年.

e.外协加工费10.4万/台.共计：104万

f.营销成本8000元/台。10台共计：8万

g.以上成本共计：136万

h.头年生产10/台其中6台20t,4台30t.20t售价:20万/台.

0t售价24万/台。共计产值：216万。

盈利：216万—136万=80万

所有的压机零部件均外协加工，自己组装。自己营销。

计划头年生产10台，争取头年销售10台。如果这一目标能实现，头年投资150万，就能实现头年盈利80万左右。

创业融资商业计划书篇十二

项目名称：厦门******股份有限公司增资扩股，争夺提前在国内外创业板上市。

项目开发承当单位:厦门*******股份有限公司

出资规划: 总本钱 850万美元

联创公司现财物折合 500万美元

方案增资 350万美元

联创公司经过四年的开展渡过了草创的艰难和高危险期间，进入了高速生长的
前夕，跟着成绩的敏捷生长，加上上海矽创公司建立后事务拓展，资金变成开展中的瓶颈制约。

20xx年联创公司在国内较早地进入了数字电视中心操控芯片研制职业，并成功开发两代hdtv显现操控芯片，正在着手开发的第三代tft液晶数字显现操控芯片具有非常宽广的商场前景和很高的技能难度，招引一批高级人才联合开发，需要较多的资金撑持。

联创公司现有本钱规划偏小，仅1800万元人民币，需要拓展至5000万元左右，构成能与其它规划公司竞赛抗衡的才能，坚持和拓展自个的商场份额，一起到达能直接在境内外上市的规划后也能够专注去拓展成绩，在短期内不再受开展资金的困惑。

联创公司若要在境外上市，对国有股东成份需要进行改造（mbo），这也需要经过本次融资来完结。

外资出资方法

考虑到外资投入一般期望经过境外上市来取得出资报答，这就需要将联创公司注册为外资控股公司并将现有国有股退出,完成过程主张如下：

a、现有国有股按现值转让给运营团队（mbo）；

b、在境外注册一家公司作为联创公司的境外母公司；

c、新出资者经过出资境外公司出资收买联创公司；

d、联创公司现股东(运营者、厦华等)用出售现有股份所获外资从头入股联创公司。

内资投入方法

考虑到内资投入者首要期望公司做强后，在境内上市或被新股东高价收买而取得报答，主张完成过程如下：

a、 现有国有股按现值转让给运营团队（mbo）；

b 、出资方直接入股联创公司。

本钱退出方法

境内外上市

公司回购

股权转让等

本次增资扩股总需要资金核算为2890万人民币，合美金350万美金，加现有资金1000万人民币共3890万元人民币，核算分配如下：

（1）拓展小家电及手机周边asic的研制、出产、使用、出售共出资800万元

a、小家电asic晋级

b、小家电asic使用开发

c、手机外围芯片研制与使用开发

（2）、通用mcu(top)商品开发与使用推行共出资800万元

a、8位risc mcu开发

b、8051兼容mcu (otp) 芯片开发

（3）、数字电视与液晶显现操控芯片开发、出产、使用、拟投入1200万元

a、估计研制测验设备、软件改进更新晋级700万元

b、商品开发投入500万元

（4）、公司开展预留流动资金1090万元

创业融资商业计划书篇十三

完整的商业计划一般包括：执行总结，公司概况，产品或服务、市场分析，竞争分析和营销策略，财务预测，风险分析和附录等九个方面。下面我们对各个部分的内容进行简单的描述。

此项创业计划的行业性质以及相关方向，此项创业计划的创业机会是什么，是如何解决就业困境、开辟大学生自主创业道路的？为什么提出此项计划，填补了那些市场空白。

公司的经营宗旨、经营目标、价值观是什么，它的远景规划如何？一个好的经营价值观可以提升商业计划的价值，因为企业的长期成功归根到底是一种文化和理念的成功。

此项创业计划将提供给“所谓的消费者”什么，如何向消费者提供价值？此项创业计划的优势是什么？“所谓的消费者”将如何从中受益，是否符合人们的消费需求，给“所谓的消费者”提供的服务方式是什么？

此项创业计划估计拥有多少潜在用户即市场的需求量？发展规模如何，可以占据多大市场份额以及市场领域？如何发现潜在市场和打进潜在市场，是否存在进一步的市场开发战略（即发展前景），以及业务拓展方向和领域。

此项创业计划的竞争对手分析，目前大学生就业竞争主要体现在什么方面，此项计划如何缓解就业竞争？是否存在竞争对手，竞争对手是谁；此项计划存在的竞争优势以及竞争劣势是什么，如何更加充分的发挥优势弥补劣势？是否存在替代的创业规划，是否具有阻止其他竞争对手进入的壁垒（如技术，法规），如何保护你的优势（例：申请专利或者知识产权保护）。

是否存在先进的营销战略（通过广告、邮件、电视台广告推销，或者展销促销等方式），如何使用销售渠道，是否跟踪进行市场调查？如何降低生产成本，扩大销售量，如何制定销售价格（定价战略），如何塑造品牌形象来吸引消费。

需要多少资金来实施该项创业计划？资金的来源情况，如何外部的投资者估值自己，是否存在吸引投资者为创业计划投资的优势理由？资金的具体用途？预计资金的盈利及亏损；财务规划以及现金流动情况，制作简易的资产负债表和损益表。

风险系数如何？是自主经营投资,还是向风险投资家争取资金？同消极的就业分配的风险相比，优势劣势何在？是否存在投资风险以及风险投资的推出策略是什么？

支持上述信息的资料：管理层简历，技术资料、销售手册，产品图纸、媒体对本公司的报道等，以及其他需要介绍说明的地方。

创业融资商业计划书篇十四

事实上，一份真正优秀的商业计划书对于一个企业来讲是十分重要的，不仅仅在于其对企业运营的方向、策略方面的重大指导作用，对于企业的融资成功也是至关重要的。

我们假定您的一份计划书存在如下缺陷：

1、对产品描述不清晰或不准确；

2、对产品或服务的优势描述不到位；

3、对行业前景描述模糊，不能让投资人清晰地看到我们的产品或服务在行业中的合理发展空间；

4、项目商业模式的阐述存在严重漏洞或缺陷；

5、项目融资结构安排不合理；

6、项目估值过高或过低；

7、项目财务分析不明白、不合理，现金流测算不正确等等

若你是投资人，存在以上重大缺陷的商业计划书你会采取什么态度？

凭我们多年的实投经验，对于存在重大缺陷的项目我们首先会搁置，等把其它各方面描述比较好的项目先处理后，若还有时间再来看你的项目。但相信我，在多数情况下，你的项目会被束之高阁！至少，双方会在存在缺陷的地方争论、辩解很长一段时间！

但事实上，可能你的项目根本就不存在以上缺陷，你不觉得很冤枉吗？我们做任何事的成功与失败，往往不就差那么一点点吗，99.9摄氏度的水差0.1度就是不开，这样的例子实在太多！

因此，若希望您的项目真正快一点融资成功，找一家确实优秀的策划顾问至关重要！多花一点钱不冤枉，节省融资时间不说，还大幅提高了您的融资成功率！

创业融资商业计划书篇十五

导语：融资计划书包含了投资决策所关心的全部内容，例如企业商业模式、产品和服务模式、市场分析、融资需求、运作计划、竞争分析、财务分析、风险分析等内容。以下是小编整理商业融资计划书范文的资料，欢迎阅读参考。

鱼批网是一个立足于福州、辐射全国，并将服务触角延伸至海外的专业水产品批发网络平台，网站拥有权威、海量的水产品交易信息，全天候提供质优价宜的各种水产品，能在第一时间保质保量地满足公司团体、社会个人对于水产品的消费需求!始终坚持以“ 诚信、专业、快捷、安全 ”

的服务理念，真诚为全国各地广大商户提供优质的水产品货源，致力打造国内一流的水产品批发网站。

和传统的“三天打鱼，两天晒网”不同，鱼批网以现代科技为支撑，依靠互联网“无往而不通”的便捷，成功实现了传统水产交易的网络运做，将各种水产信息适时快速地予以上传公布，让客户无论身处何地，都可以借助各种无线电终端设备(如手机)，随时随地、畅通无阻地浏览网页，进行水产品的在线咨询、洽谈、订货、购买等事宜!

为了保证交易质量，鱼批网建立了一整套人性化的服务体系，让客户不但能在网上选到自己中意的水产品，而且完全免除了物流方面的后顾之忧：鱼批网与福州当地众多车队建立了良好的合作关系，
“专业，快捷，高效”的物流团队会在最短的时间内，把最新鲜、最放心的水产品送到客户身边!

同时，为了减少客户的资金风险，鱼批网支持第三方交易，即利用类似支付宝、百付宝等平台参与到水产交易过程中，网站在接到平台的相关的打款提示后，第一时间内保证发货，而客户在收到货后资金才真正划入鱼批网账户。

目前我们的销售网点已遍布全国各地，并网罗了全福州的所有货源，通过在线下单、网银支付、第三方担保的交易方式，力求在第一时间为广大商户提供安全、快捷、便利的一站式批发供应。

鱼批网是国内首家大型的水产批发网上商城，同时也是一个代购代销的平台。在网站上不仅可以销售我们自己公司的产品，还可以代购代销各地水产公司的产品。

鱼批网批发的水产品种类繁多，能够最大限度满足商家的需求，目前网站发布出售的产品主要有活鲜产品、冰冻产品和加工产品三大类。

1、平台背景与优势分析

近年来，随着科技信息技术的不断发展和更新，社会发展的不断加快，传统的商业贸易市场逐渐显现出它的一些局限性和不足，而电子商务却得到了突飞猛进的发展。电子商务通常是指是在全球各地广泛的商业贸易活动中，在因特网开放的网络环境下，基于浏览器/服务器应用方式，买卖双方不谋面地进行各种商贸活动，实现消费者的网上购物、商户之间的网上交易和在线电子支付以及各种商务活动、交易活动、金融活动和相关的综合服务活动的一种新型的商业运营模式。以欧美国家为例，可以说电子商务业务开发的如火如荼。在法、德等欧洲国家，电子商务所产生的营业额已占商务总额的1/4，在美国则已高达1/3以上，而欧美国家电子商务的开展也不过才十几年的时间。在美国，美国在线(aol)、雅虎、电子港湾等著名的电子商务公司在1995年前后开始赚钱，到20xx年创造了7.8亿美元，ibm、亚马逊书城、戴尔电脑、沃尔玛超市等电子商务公司在各自的领域更是取得了令人不可思议的巨额利润。

据《netguide20xx中国互联网调查报告》，20xx年c2c电子商务网站交易规模将达到678亿元人民币，增长率为62.5%。 面对如此巨大的市场前景，除开资金雄厚的大型公司，许多个人和企业也试图突破传统网络交易平台营销的模式，建立个人购物网站，推广独立品牌，
以图吸引更大规模的客户群体。 显而易见，未来正真的商贸市场将离不开网上销售。

目前，许多传统的生产型、加工型等各类企业已经意识到网络贸易的重要性和不可替代性，纷纷

加入电子商务行列。而鱼批网在这一方面，史无前例地走在了水产品网上批发的前列，把握了先机，占据了优势，是国内首家真正实现水产网上批发的大型商城，短短两个月的运营，就已经有数十个订单，完成的订单有三十个左右。如果不是资金链的断缺，可以完成更多的订单，鱼批网不做零售，操作的都是大单，每一单至少35吨起批(针对冻品和加工品，活鲜例外)。

2、产品市场背景与优势分析

提到水产品人们就会想到鱼、虾、贝、蟹等，特别是鱼肉，容易咀嚼、消化和吸收，是老人、儿童非常喜欢的食物。

由于水产类食品味道鲜美和具有极高的营养价值，受到越来越多人的欢迎。据联合国粮食农业组织称，经数据统计，20xx年全球水产品进口额为1047亿美元，出口额为995亿美元。亚洲是全球水产品进出口贸易的重要地区，20xx年进口额为326亿美元，出口额为340亿美元，其中日本在20xx年后，以145亿美元的进口额，超过美国的141亿美元，重新成为水产品进口第一大国。20xx年日本的优质水产品出口额为16亿美元，美国为45亿美元。中国以122亿美元的出口贸易额，仍位列全球第一大水产品出口国，进口额也达到了84亿美元。世界有有如此庞大的水产品贸易市场，中国有有13亿人民，你完全想象得到这个市场有多大，有多广，而针对目前这样一个信息时代，鱼批网走在了水产网络交易与批发的前列，有效抓住了最有利的因素，在各种优势条件下我们坚信，鱼批网的发展前景不可估量。

水产品批发市场在水产品流通中发挥着重要作用,是进行水产品批发分销业务的平台,是连接水产品产、供、销的桥梁。然而,当前我国的水产品批发市场还处于由传统集市型市场向现代化的批发市场过渡的阶段,存在交易方式落后、盈利能力差、规划布局不合理、服务功能单一、管理制度不规范等一系列的问题,不能形成水产品经营的规模优势,无品牌、无品质,这种经营方式难以对水产品流通起到辐射和带动的作用,也阻碍了我国水产品批发市场向现代化方向发展。而归根结底,这些问题的根源就在于我国水产品批发市场缺乏行之有效的发展战略,因此,本网将着重探索适合鱼批网水产品批发长期持续发展的各项发展战略规划。

目前正值中国水产品行业大变革、大发展的时代，在当前经济形势下认识局势掌控方向，我们将对水产品行业所受到的影响和未来的发展态势予以翔实的剖析，立足于鱼批网的长远发展，对水产品行业在具体工作中的突破进行行之有效的积极研究。努力把鱼批网做大做强，做成水产品电子商务的楷模，最终将其做成在中国乃至全世界极具影响力的水产品网上批发大型交易市场。

鱼批网的团队主要结构如下：

1、采购部。有专业的采购人员，对每天福州的到货情况了如指掌，能严格把关好水产品的质量。

2、市场部。每天都在分析客户的需求，每时每刻都在把握市场的脉搏。

3、销售部。有多年的销售经验，能处理好销售过程中遇到的各种各样的问题。

4、客服部。人性化客服作为直接面向用户的客服人员，是公司的一扇窗口。公司非常重视客服工作的质量，为客服部安排严格、专业、高标准的统一培训。

5、技术部。负责网站的更新和推广以及广告条幅的设计。

优势：鱼批网是国内首家真正实现水产网上批发的大型商城，开辟了网上水产交易的新领域，目前在这一新市场竞争小。水产一般难以在网上交易，鱼批网做到了，这是一个很吸引人的亮点，在上面进行的信息发布和鱼批网进行的代理交易可以轻松找到更多客户。

劣势：由于越来越多的商家在鱼批网上进行选购，鱼批网的现金流已不足以垫付那么多代购代销的货款，在等待资金回笼的过程中，会失去一些客户。

机会：鱼批网现在只要能得到有商业头脑的客户的加盟和支持，就可摆脱现金流不够强大而失去部分客户的局面，就可日益壮大，收益更多。

解决方案：融资。

1、卖单。把代购代销的订单拿出来卖，鱼批网和投资者各投一半货款资金，利润各得一半。或者按比例投资和回报。无需做库存，现买现卖，货的质量由鱼批网把关，风险也由鱼批网承担，每一单的周期平均在一个星期。也就是说，一个星期后就可以连本带利一起回收。每一车货要垫付的资金在30-100万之间，利润也在3000-15000之间。

2、进货。从国外进货，利润相对较高，但风险也较大，要做库存，还要赌一个月后的行情。各投一半资金，由鱼批网负责销货，风险由鱼批网和投资者一起承担。每一单的回报周期大概在一个月到一个半月。遇到行情好的时候，一个柜就能赚十几万。

九、融资的好处

1、用现金去采购，完全可以拿到比别人更低的单价，供货商最喜欢做的，便是现金生意。也就是说，用现金去拿货，将有更大的利润空间。

2、鱼批网上有做不完的订单，有资金融入的话，就会大大增加产品的销量。销量一做起来，将会抢占大量的市场份额。以后比较乐观的前景是：不单客户离不开鱼批网找货，供货商也要依赖鱼批网销货甚至通过鱼批网找国外的货源。

3、资金够雄厚时，可以做库存，可以炒行情，可以开市场档口，可以搞加工厂，甚至可以发展捕捞船队，我们有信心在水产领域越做越大，越做越强!

4、这是互利双赢的合作。可以短期合作，也可以长远合作。

更多 范文大全 请访问 https://xiaorob.com/zhuanti/fanwen/

文章生成PDF付费下载功能，由ECMS帝国之家开发