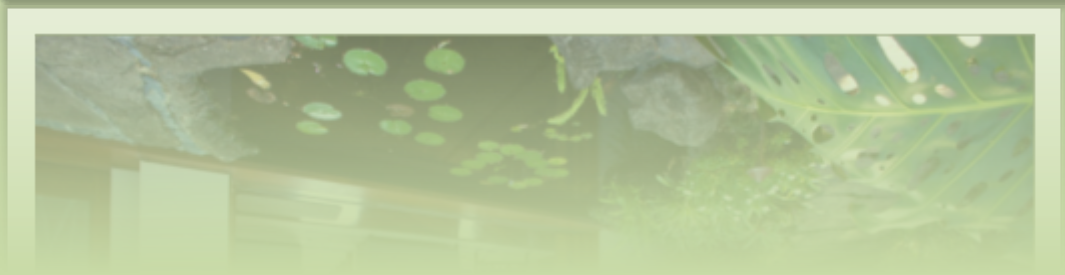


自动充气床项目商业计划书（包括可行性研究报告+融资方案  
设计+2013 年资金申请报告）及融资对接

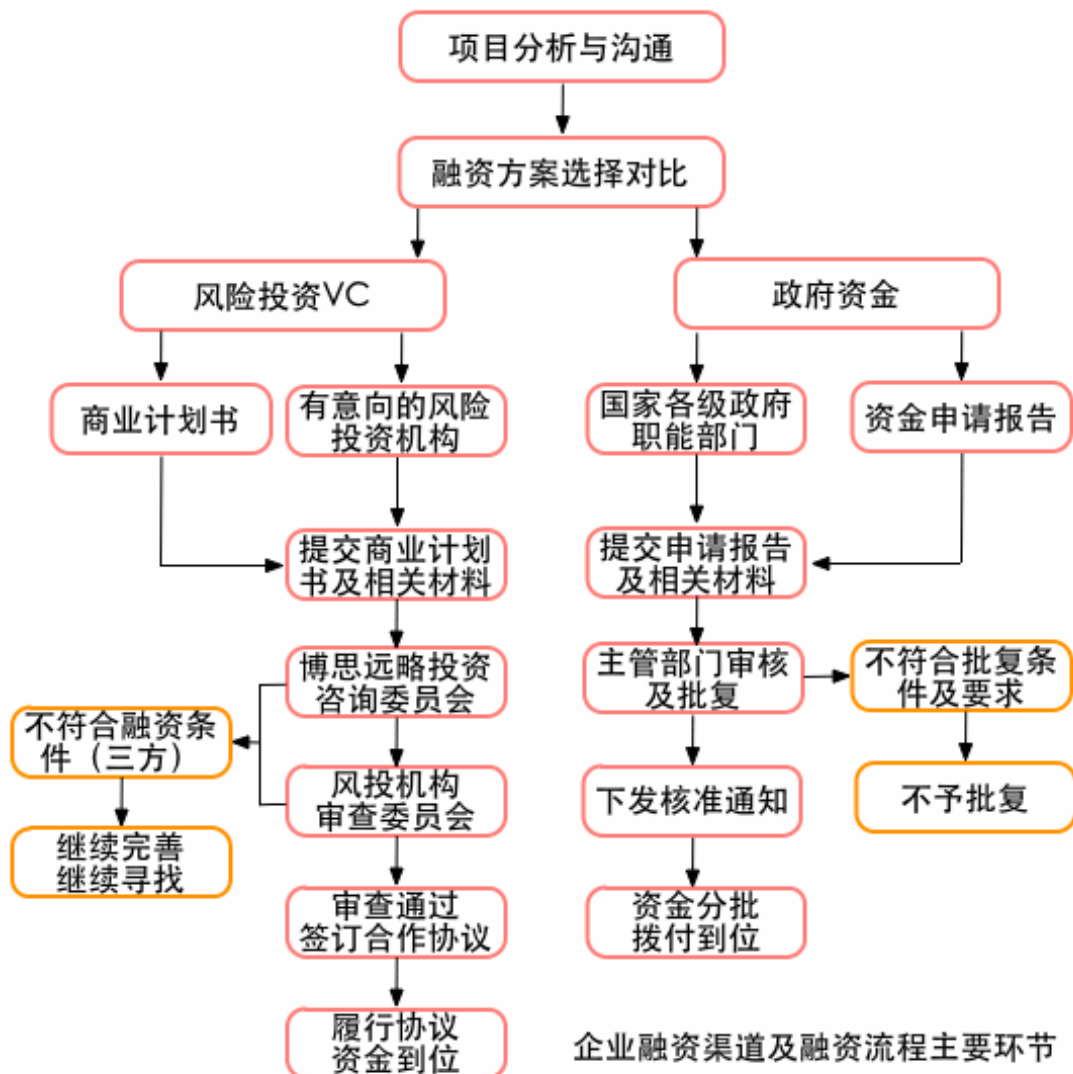


北京博思远略咨询有限公司投资研究部  
二零一三年版

## 目录

第一部分当前自动充气床项目融资渠道及商业计划书作用体现 .....	3
第二部分《自动充气床商业计划书》标准编制大纲（根据不同项目进行科学调整） .....	4
第三部分高质量自动充气床商业计划书编制关键点说明（专家答疑） .....	9
一、一份高质量商业计划书应具备哪些要素？ .....	9
二、商业计划书应怎样对自动充气床项目进行估值才科学？ .....	9
三、商业计划书编制过程中容易存在的 6 大问题？ .....	10
四、一份成功的商业计划书应重点回答的 19 个核心问题？ .....	10
五、商业计划书编制细节提示 .....	13
第四部分自动充气床项目商业计划书内容节选 .....	14
一、项目合作方式内容节选 .....	14
二、项目实施外部环境分析 .....	14
三、项目实施进度安排方案 .....	14
四、项目设备选型方案设计 .....	15
五、项目生产工艺流程方案设计 .....	16
六、项目总平面布置图设计方案（根据要求可做效果图） .....	17
七、项目盈利模式分析 .....	18
八、项目融资方案设计 .....	19
第五部分增值服务——企业自动充气床项目私募股权投资流程 .....	21
步骤一：项目选择 .....	21
步骤二：可行性核查 .....	21
步骤三：尽职调查 .....	22
步骤三：投资方案设计、达成一致后签署法律文件 .....	24
第六部分自动充气床项目商业计划书编制服务 .....	25
一、我们编制自动充气床商业计划书需要客户（企业业主）提供资料清单 .....	25
二、编制自动充气床项目商业计划书专业团队构成 .....	26
三、编制自动充气床项目商业计划书工作流程 .....	27
第七部分最新完成成功案例（融资资金到位） .....	28
第八部分 博思远略 2013 年重点融资项目方向说明 .....	29
一、重点融资方向 .....	29
二、对投资标的的要求 .....	29
第九部分 关于博思远略咨询公司 .....	31

## 第一部分当前自动充气床项目融资渠道及商业计划书作用体现



## 第二部分《自动充气床商业计划书》标准编制大纲（根据不同项目进行科学调整）

### 第一章公司基本情况

（我们的编写要点：公司名称、成立时间、注册地区、注册资本，主要股东、股份比例，主营业务，过去三年的销售收入、毛利润、纯利润，公司地址、电话、传真、联系人）

- 一、项目公司与关联公司
- 二、公司组织结构
- 三、公司管理层构成
- 四、历史财务经营状况
- 五、历史管理与营销基础
- 六、公司地理位置
- 七、公司发展战略
- 八、公司内部控制管理

### 第二章自动充气床项目产品介绍

（我们的编写要点：主要介绍拟投资的产品/服务的背景、目前所处发展阶段、与同行业其它公司同类产品/服务的比较，本公司产品/服务的新颖性、先进性和独特性，如拥有的专门技术、版权、配方、品牌、销售网络、许可证、专营权、特许权经营等）

- 一、产品/服务描述（分类、名称、规格、型号、产量、价格等）
- 二、产品特性
- 三、产品商标注册情况
- 四、产品更新换代周期
- 五、产品标准
- 六、产品生产原料
- 七、产品加工工艺
- 八、生产线主要设备
- 九、核心生产设备
- 十、研究与开发
  1. 正在开发/待开发产品简介
  2. 公司已往的研究与开发成果及其技术先进性
  3. 研发计划及时间表

4. 知识产权策略
  5. 公司现有技术开发资源以及技术储备情况
  6. 无形资产（商标知识产权专利等）
- 十一、产品的售后服务网络和用户技术支持
- 十二、项目地理位置与背景
- 十三、项目建设基本方案

### 第三章自动充气床项目行业及产品市场分析

（我们的编写要点：行业发展历史及趋势，哪些行业的变化对产品利润、利润率影响较大，进入该行业的技术壁垒、贸易壁垒。政策限制等，行业市场前景分析与预测）

- 一、行业情况
- 二、产品原料市场分析
- 三、目标区域产品供需现状与预测（目标市场分析）
- 四、产品市场供给状况分析
- 五、产品市场需求状况分析
- 六、产品市场平衡性分析
- 七、产品销售渠道分析
- 八、竞争对手情况与分析
  - 1、竞争对手情况
  - 2、本公司与行业内五个主要竞争对手的比较
- 九、行业准入与政策环境分析
- 十、产品市场预测

### 第四章自动充气床项目产品生产发展战略与营销实施计划

（我们的编写要点：如果产品已经在市场上形成了竞争优势，请说明与哪些因素有关（如成本相同但销售价格低、成本低并形成销售优势、以及产品性能、品牌、销售渠道优于竞争对手产品等等）

- 一、项目执行战略
- 二、项目合作方案
- 三、公司发展战略
- 四、市场快速反应系统（IIS）建设
- 五、企业安全管理系统（SHE）建设
- 六、产品销售成本的构成及销售价格制订的依据

## 七、产品市场营销策略

- 1、在建立销售网络、销售渠道、设立代理商、分销商方面的策略与实施
- 2、在广告促销方面的策略与实施
- 3、在产品销售价格方面的策略与实施
- 4、在建立良好销售队伍方面的策略与实施

## 八、产品销售代理系统

## 九、产品销售计划

## 十、产品售后服务方面的策略与实施

## 第五章自动充气床项目产品生产及 SWOT 综合分析

### 一、项目产品制造情况

1. 产品生产厂房情况
2. 现有生产设备情况
3. 产品的生产制造过程、工艺流程
4. 主要原材料供应商情况

### 二、项目优势分析

### 三、项目弱势分析

### 四、项目机会分析

### 五、项目威胁分析

### 六、SWOT 综合分析

## 第六章自动充气床项目管理与人员计划

（我们的编写要点：为保证融资项目按计划实施，公司准备今后各年陆续设立哪些机构，各机构配备多少人员，人员年收入情况。并用图表统计表示出来，附在本计划中）

### 一、组织结构

### 二、管理团队介绍

### 三、管理团队建设与完善

1. 公司对管理层及关键人员将采取怎样的激励机制
2. 是否考虑管理层持股问题

### 四、人员招聘与培训计划

### 五、人员管理制度与激励机制

### 六、成本控制管理

## 第七章自动充气床项目风险分析与规避对策

（我们的编写要点：详细说明该项目实施过程中可能遇到的风险及控制、防范手段。包括政策风险、“十二五”规划风险、技术开发风险、经营管理风险、市场开拓风险、生产风险、财务风险、汇率风险、投资风险、股票风险、对公司关键人员依赖的风险等。以上风险如适用，每项要单独叙述控制和防范手段）

- 一、经营管理风险及其规避
- 二、技术人才风险及其规避
- 三、安全、污染风险及控制
- 四、产品市场开拓风险及其规避
- 五、政策风险及其规避
- 六、中小企业融资风险与对策
- 七、对公司关键人员依赖的风险

## 第八章自动充气床项目投入估算与融资说明

（我们的编制要点：资金需求量、用途、使用计划，拟出让股份，投资者权利，退出方式）

为保证项目实施，需要新增投资是多少万元，新增投资中，需投资方投入万元，对外借贷万元，公司自身投入万元。如果有对外借贷，抵押或担保措施是什么？

- 一、说明投入资金的用途和使用计划
- 二、希望让投资方参股本公司还是投资合作成立新公司并说明原因
- 三、拟向投资方出让多少权益及计算依据
- 四、预计未来3年或5年平均每年净资产收益率
- 五、投资方可享受有哪些监督和管理权力
- 六、如果公司没有实现项目发展计划，公司与管理层向投资方承担哪些责任
- 七、投资方以何种方式收回投资，具体方式和执行时间
- 八、在与公司业务有关的税种和税率方面，公司享受哪些政府提供的优惠政策及未来可能的情况（如：市场准入、减免税等方面的优惠政策）
- 九、需要对投资方说明的其它情况

## 第九章自动充气床项目财务预算及财务计划

（我们的编写要点：未来3—5年的项目盈亏平衡表、项目资产负债表、项目损益表、项目现金流量表、项目销售计划表、项目产品成本表；（第一年每个月计算现金流量，共12

个月，第二年每季度计算现金流量，共四个季度，第三、四、五年每年计算现金流量，共三年）注：每一项财务数据要有依据，要进行财务数据说明）

- 一、项目总投资规模
- 二、项目投资计划与资金筹措
- 三、还款计划
- 四、计算依据及相关说明
- 五、总成本费用估算
- 六、销售收入、销售税金及附加和增值税估算
- 七、损益及利润及分配
- 八、盈利能力分析
  1. 投资利润率，投资利税率
  2. 财务内部收益率、财务净现值、投资回收期
  3. 项目财务现金流量表
  4. 项目资本金财务现金流量表
- 九、盈亏平衡及敏感性分析
- 十、经济社会效益

## 第十章组织方式与项目实施进度

- 一、项目建设组织原则
- 二、项目实施进度表

## 第十一章本项目成功关键因素及投资者的保障

- 一、优秀的管理及团队
- 二、完整的战略发展及可操作性的实施策略
- 三、产业政策的严格管理下的有序发展
- 四、产业的准备定位
- 五、规范的财务管理
- 六、技术先进性
- 七、其他

## 第十二章其他资料

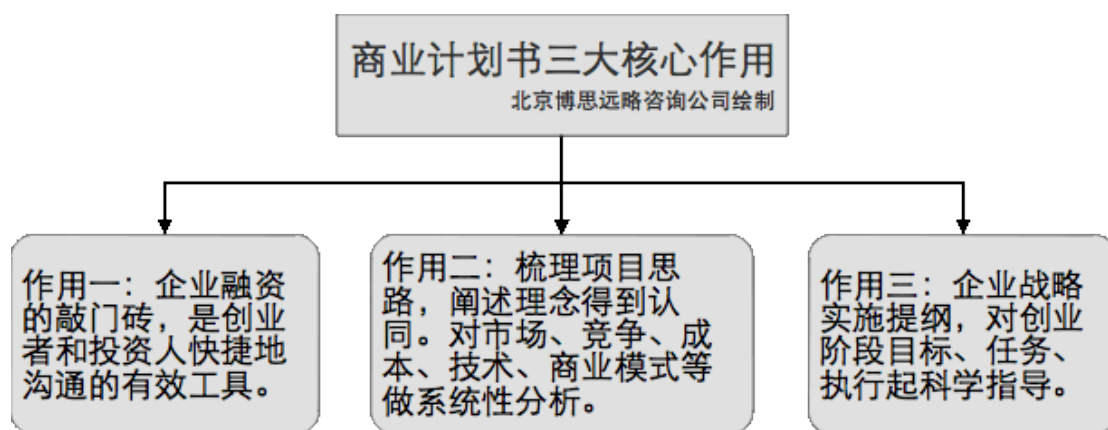
- 一、备查资料清单
- 二、撰写说明
  - 1、研究范围与误差控制



- 2、资料依据与编制单位
- 3、编制依据

## 第三部分高质量自动充气床商业计划书编制关键点说明（专家答疑）

### 一、一份高质量商业计划书应具备哪些要素？



### 二、商业计划书应怎样对自动充气床项目进行估值才科学？

公开上市公司在一定时期内，有一个比较稳定的市场价/当年（上期）盈利=市盈率，这就是该公司的市盈率，不同行业的上市公司市盈率差距较大，所以给某公司估值，要参考同类别上市公司；利用市盈率进行某公司（非上市）的股权交易（私募参股、并购、重组等），估值往往要在已上市同类公司平均市盈率上打个折扣，因为上市公司有流动溢价，打折比率不等，多在 5-8 折。

#### （1）收益现值法

通俗地说，就是把未来每年的现金流（不是净利润）折为当前价值，累加后即为该项目的价值。这里面涉及几个重要参数：每年利润增长率、折现率

#### （2）市盈率比较法

假设我们现在准备入股一家 A 食品公司，该公司业务与已经在港交所上市的 B 公司业务相似，B 公司当前三个月平均市盈率为 15，则我们的成交价可参考该市盈率，考虑到我们正在交易的 A 公司是非上市公司，交易市盈率要打折，一般 6 折或 7 折，主要根据其现有业务的稳定性，未来增长潜力，团队情况综合评测，谈判确定

#### （3）交易比较法

假设前一月某交友网站 C 被一家风投投资，估值 5000 万美元；现在有另一家风投企业对我们的交友网站 D 有兴趣，现在讨论估值，那么就可以适当参照上述成交估值，主要参照坐标：客户定位、当前注册人数、日均 IP

点击数、增长率等，进行谈判修正。

详情请查阅《博思远略关于早期创业项目估值浅议》一文。

### 三、商业计划书编制过程中容易存在的 6 大问题？

问题一：市场前景、市场机会分析太泛泛、太空。

问题二：产品定位不准确，现实客户与潜在客户区别不清。

问题三：商业模式描述模糊，层次混乱。

问题四：财务规划不清晰，资金使用规划计算依据不足。

问题五：缺乏企业准确估值，特别是估值依据不令人信服。

问题六：项目团队分析毫无特点，团队特有潜力发掘不足。

### 四、一份成功的商业计划书应重点回答的 19 个核心问题？

一份好的商业计划书首先应用来说服创业者自己，其次才能用来说服投资者。那么一份完美的商业计划书应该包括哪些内容，有哪些核心问题是需要在编制过程中特别回答解释清楚的呢？博思远略建议从以下 19 个角度（创业者自己应搞清楚 19 个问题）进行重点分析：

#### 问题一：你的远景和终极目标是什么？

- 你的远见是什么？
- 你要解决什么问题？对象是谁？
- 你将来想要成为什么样的公司？

#### 问题二：你的市场机会是什么？市场有多大？

- 你的目标市场有多大？发展有多快？（未来 3-5 年）
- 这个市场有多成熟，或多不成熟？
- 你是否有资本成为这个市场前两三位？

#### 问题三：介绍你的产品和服务你的产品或服务是什么？

- 解决了客户的什么问题？
- 产品或服务属于红海还是蓝海？
- 你的产品或服务有什么特别之处？

#### 问题四：你的客户是谁？

- 谁是现在的客户？
- 谁是目标的客户？
- 理想的客户是什么样的？
- 谁会付费？
- 介绍一下某个具体客户的例子

#### 问题五：你的价值主张是什么？

- 你给客户提供了什么价值？
- 使用 / 买你的产品，客户的购买回报是什么？
- 你解决了什么问题？
- 你是销售具体产品、服务还是一种商业模式？

#### 问题六：你如何销售？

- 销售程序是什么？周期有多长？
- 你的销售和市场方针是什么？
- 你当前的销售渠道是什么？

#### 问题七：你怎么吸引客户？

- 争取每个客户要花费多少钱？
- 在不同时期这个费用是否不同？为什么？
- 客户的永久价值什么？
- 潜在客户变为真正客户的关键节点是什么？

#### 问题八：你的管理团队有谁？

- 你的管理团队有谁？
- 管理团队成员间什么关系，同学、朋友、亲戚还是其他关系？
- 他们有什么经验？
- 欠缺那些环节？有什么计划去弥补？

#### 问题九：你的盈利模式是什么？

- 你的收入模式需要怎样才能盈利？
- 你的盈利受哪些因素影响？

- 盈利模式上限如何实现？
- 盈利周期是如何分布的？

#### **问题十：你现在进展到哪一步？**

- 你现在进展到哪一步了？技术 / 产品？团队？财务 / 营收？
- 现在进展情况如何？现状和前景是否更清晰了？
- 你将来的计划是什么？（包括短期、中长期）

#### **问题十一：你的融资计划是什么？**

- 已经得到了什么投资？
- 希望得到多少投资？比例如何？
- 资金使用计划是什么？
- 资金可以支持多久？到那时公司是否可以发展到一个重要里程碑？
- 你还打算吸引多少资金？什么时候？

#### **问题十二：你的竞争对手是谁？**

- 谁是你当前和潜在的竞争对手？
- 谁有可能和你竞争，谁有可能和你合作？
- 你的优势和弱点？
- 你有什么特别竞争优势之处？

#### **问题十三：你有哪些合作伙伴？**

- 谁是你的销售或技术合作伙伴？当前？未来？
- 这些合作伙伴有多可靠？
- 产业链上下游包括哪些合作伙伴？

#### **问题十四：是否符合投资者意愿？**

- 和投资者的方向，经验是否吻合？
- 投资者对你所处的细分市场是否熟悉？
- 与投资者现有的投资组合有什么互补，或竞争？

#### **问题十五：你未来 3 年的财务状况如何？**

- 未来 3 年或 5 年平均每年净资产收益率？
- 未来 3—5 年的项目盈亏平衡表？

- 项目资产负债表、项目损益表、项目现金流量表？
- 项目销售计划表、项目产品成本表？

#### 问题十六：你会遇到哪些风险？

- 对公司关键人员依赖的风险？
- 经营管理风险？
- 产品市场开拓风险？
- 政策风险？

#### 问题十七：你风险防控措施有哪些？

- 风险控制和防范手段？
- 风险评估及预防机制有哪些？

#### 问题十八：投资者收回投资的方式有哪些？

- 拟向投资方出让多少权益及计算依据？
- 投资方以何种方式收回投资？
- 回收时间规定？

#### 问题十九：本项目成功关键因素及投资者的保障？

- 有什么突然因素有可能一夜之间改变你的生意？
- 你公司的薄弱环节是什么？
- 有哪些潜在致命因素？

## 五、商业计划书编制细节提示

- 1、首次提交以 PPT 形式为好，二次沟通可以用较为详细的 word 或 excel；
- 2、选准具体的点，描述分析透彻，讲明白（一句话完成一个清晰描述）；
- 3、准确定义并区别用户与客户的关系（用户反馈及验证需求）；
- 4、期望的融资额度，如何使用，并在科学测算依据基础上提供企业未来 3-5 年收入、现金流量表、资产负债表和其他财务指标，包括盈亏平衡分析；
- 5、基于内外部环境因素，客观分析目前公司管理结构及未来增长估值；
- 6、注意对团队优势描述，特别是团队带头人的分析，很多投资者对团队领导人的关注度很大。即“为什么是我们而不是别人”。

以上内容仅为本文档的试下载部分，为可阅读页数的一半内容。

如要下载或阅读全文，请访问：

<https://d.book118.com/297010024015006164>