

商业计划书范文模板 5 篇

商业计划书范文模板篇 1

项目融资业务计划一，项目经营计划的作用体现

写商业计划书的直接目的是找一个战略合作伙伴或者风险投资基金，其内容应该是看重科学反应项目的投资价值。一般来说，项目规模越大，商业计划书的长度越长，如果业务单一，可以简单。一份好的商业计划书的特点是：专注于产品，有竞争力，充分的市场调研，有力的数据描述，行动方针，展示优秀的团队，良好的财务预测，优秀的规划提纲要点。

在申请融资时，商业计划是商业计划的重要组成部分，无论目标是风险投资机构还是任何其他投资或信贷来源。因此，商业计划书应该完整、真诚、诚恳，以事实为依据，结构清晰，通俗易懂。

二、国际标准项目商业计划书是编制的主要格式

(一)项目经营计划总结

商业计划书的摘要是风险投资者首先看到的内容，它是商业计划书的精髓，反映了商业的全貌，是所有计划的核心。它必须让风险投资者感兴趣并渴望获得更多信息。一般控制在两千字左

右的长度。主要包括以下内容：

- 1、公司概况
- 2、研发
- 3、产品或服务
- 4、管理团队和管理组织
- 5、行业和市场
- 6、营销策略
- 7、融资指令
- 8、财务规划与分析
- 9、风险因素
- 10、退出机制

(二) 公司概况

介绍了公司过去的历史、现状和未来规划。具体来说，主要包括：公司概况：包括公司名称、地址、联系方式；自然业务；发展史；预测公司的未来发展；公司与众不同的竞争优势或独特性

39;s 税；

(三) 公司的研发

介绍人员和资金的发展计划及目标实现情况，主要包括：

- 1、研究经费
- 2、研发；人员情况

3、研发设备

4、产品技术研发及发展趋势

(四) 项目产品或服务

企业家必须向风险投资者介绍自己的产品或服务。主要有以下内容：

1、产品的名称、特点和性能用途

2、产品开发过程

3、产品处于生命周期的哪一段

4、产品 # 39; 美国的市场前景和竞争力

5、技术改进和产品升级的计划和成本

(五) 管理团队

人

quot 是风险投资业中一个非常重要的因素。从某种意义上说，创业成功的风险最终取决于企业是否有强大的管理团队，这一点对公司的全面介绍尤为重要 #

39; 的管理团队，包括公司 #

39; 公司的管理结构、大股东、董事、关键员工、薪酬、股票期权、劳动协议、奖惩制度和部门构成等情况都必须以清晰的形式展示给你的公司 #

39;s 管理团队的战斗力和独特而与众不同的凝聚力和团结的战

斗精神。

(六) 项目市场及竞争分析

目标市场: 主要产品的销售金额、增长率和对产品或服务的总需求, 为判断做出充分的依据。目标市场是公司 # 39;s

quot 业务箭头

quot 将产品交付到目的地, 但市场细分是企业的定位, 你应该有你所有的目标市场细分, 并讨论你想要实现的总销售收入、市场份额和从中获利的大部分。同时估计你的产品, 真的有潜力。

风险投资家不会由于简单的数字相信你的计划, 你必须对可能的需求和市场的影响, 进一步分析战略, 这样潜在的投资者可以判断你的公司目标的合理性, 他们将承担相应的风险, 必须说你如何得出你的结论。

目标市场, 应解决以下问题:

- 1、你的细分市场是什么?
- 2、你的目标客户群是什么?
- 3、你 5 年的生产计划、收入和利润?
- 4、你有多大的市场? 你的目标市场份额是多少?
- 5、你的营销策略是什么?

行业分析, 应该回答以下问题:

- 1、行业发展水平?

- 2、现在动态的发展如何？
- 3、行业总销售额？总收入是多少？发展趋势如何？
- 4、经济发展对行业的影响程度？
- 5、政府是如何影响行业的？
- 6、决定其发展的因素有哪些？
- 7、竞争的本质是什么？你采取什么策略？
- 8、进入行业的壁垒是什么？你会如何克服？

竞争分析，回答以下问题：

- 1、你的主要竞争对手？
- 2、你的竞争对手占市场份额和市场战略？
- 3、可能出现什么样的新发展？
- 4、我们的策略是什么？
- 5、在竞争中你的发展、市场和地理位置的优势？
- 6、你能承受，竞争带来的压力？
- 7、产品的价格、性能、质量在市场竞争中有优势吗？

营销，这是一个风险投资家非常关心的问题，你的市场影响策略应该解决以下问题：

中文翻译

一、项目业务计划功能的体现

编制项目商业计划书的直接目的是寻找战略合作伙伴或风险

投资基金，其内容应珍惜科学反应项目的投资价值。一般来说，项目规模越大，商业计划书就越长；如果企业业务单一，可以简洁。好的商业计划书的特点是：注重产品，敢于竞争，做充分的市场调研，讲解有力的信息，展示行动的方针，展示优秀的团队，良好的财务预测，优秀的计划总结等等。

在申请融资时，无论申请对象是风险投资机构还是其他任何投资或信贷来源，商业计划都是至关重要的一部分。因此，商业计划书应该内容完整，意图真诚，以事实为依据，结构清晰，易于理解。

二、国际标准项目商业计划书的主要格式

(一) 项目经营计划总结

商业计划书的总结是风险投资家首先要看到的。它凝聚了商业计划书的精髓，反映了商业的全貌，是所有计划书的核心。它必须让风险资本家感兴趣，渴望获得更多信息。长度一般控制在20__字左右。主要包括以下项目：

1. 公司概况
2. 研究与开发
3. 产品或服务
4. 管理团队和管理组织
5. 行业和市场

6. 市场战略

7. 融资描述

8. 财务规划和分析

9. 危险因素

10. 退出机制

(2) 公司概况

介绍公司过去的发展历史、现状和未来规划。具体来说，主要包括：公司概况：包括公司名称、地址、联系方式等。；公司的自然经营情况；公司的发展历史；预测公司未来发展；公司独特的竞争优势或独特性；公司的纳税状态

(3) 公司的研发

本文介绍了研发投入的人员和资金计划以及要达到的目标，主要包括：

1. 研究基金投资

2.RD 人事

3. 研发设备

4. 技术进步和开发产品的发展趋势

(4) 项目产品或服务

企业家必须向风险资本家介绍他们的产品或服务理念。主要包括以下内容：

1. 产品的名称、特性和性能
2. 产品开发过程
3. 产品处于生命周期的哪个阶段
4. 产品的市场前景和竞争力如何
5. 技术改进和升级计划以及产品成本

(5) 管理团队

风险资本家考察企业时：“人”是一个很重要的因素。从某种意义上说，一个风险企业家能否成功创业，最终取决于企业是否有一支强大的管理团队。特别重要的是要全面介绍公司的管理团队，包括：公司的管理机构、大股东、董事、关键员工、薪酬、股票期权、劳动协议、奖惩制度、各部门的组成等。需要展现出贵公司管理团队的战斗力和独特性，以及鲜明的凝聚力和团结拼搏精神。

(6) 项目市场和竞争分析

目标市场：主要对产品或服务的销售额、增长率、总需求等做出充分的判断。目标市场是企业的“管理之箭”把产品送到目的地，市场细分是企业的定位。你应该细分你的目标市场，讨论你想从它们那里获得多少总销售收入、市场份额和利润。同时，估计你的产品的真正潜力。

风险资本家不会因为一个简单的数字就相信你的计划。你必须

须进一步分析可能影响需求、市场和战略的因素，以便潜在投资者能够判断贵公司目标的合理性以及他们将相应承担的风险。你必须说出你是如何得出结论的。

目标市场的细化应解决以下问题：

1. 你的细分市场是什么？
2. 你的目标客户群是什么？
3. 你的 5 年生产计划、收入和利润是多少？
4. 你的市场有多大？你的目标市场份额是多少？
5. 你的营销策略是什么？

行业分析应回答以下问题：

1. 行业发展水平如何？
2. 目前的发展趋势如何？
3. 这个行业的总销量是多少？总收入是多少？发展趋势如何？
4. 经济发展对行业有什么影响？
5. 政府如何影响行业？
6. 是什么因素决定了它的发展？
7. 竞争的本质是什么？你采取什么样的策略？
8. 进入该行业有哪些障碍？你会如何克服？

竞争分析，回答以下问题：

- 1、你的主要竞争对手？

2. 你的竞争对手的市场份额和战略?
3. 可能会出现哪些新的发展?
4. 我们的策略是什么?
5. 在竞争中, 你在发展、市场和地理位置上有什么优势?
6. 你能承受竞争带来的压力吗?
7. 产品在市场竞争中的价格、性能、质量优势?

营销, 这是风险投资家非常关心的问题。你的市场影响力策略应该说明以下问题:

1. 营销组织和营销团队
2. 营销渠道的选择与营销网络的构建
3. 广告策略和促销策略
4. 价格策略
5. 市场渗透到发展计划中
6. 营销突发事件的应急对策

(七) 项目生产经营计划

生产经营计划主要阐述企业家新产品的生产经营过程。这一部分很重要, 风险投资家应该从这一部分知道如何购买原材料、供应商、劳动力和员工、生产资金、工厂和土地等。内容要详细, 细节要清晰。这部分是未来投资谈判中投资项目估值的重要依据, 也是风险企业家股权的重要组成部分。

生产经营计划主要包括以下内容：

- 1、新产品的生产经营计划
- 2、公司现有的生产技术能力
3. 质量控制和质量改进能力
4. 现有生产设备或待采购的生产设备
- 5、现有生产流程
6. 生产产品的经济分析和生产过程

(八) 项目财务分析和融资需求

财务分析数据是需要你花大量时间精力去编译的部分。风险资本家会期望从你的财务分析中判断你未来经营的财务盈亏，进而判断自己的投资是否能得到预期的理想回报。财务分析包括以下三个方面：

1. 过去三年的历史数据和未来三年的发展预测主要提供过去三年的现金流量表、资产负债表、利润表和年度财务总结报告。

2. 投资计划：

风险资本的估计金额

风险企业未来融资资本结构如何安排

获得风险投资的抵押和担保条件

投资收入和再投资安排

风险资本家投资后双方股权的比例安排

投资基金收支安排及财务报告编制

投资者参与公司经营管理的程度

3. 融资需求

资金需求计划:实现公司发展计划所需的资金数额,资金需求的及时性,资金的使用情况(明确资金的用途并列出的)。融资计划:描述公司想要的投资者和股份,以及其他资金来源,如银行贷款。

(9) 项目风险因素

详细说明项目实施过程中可能遇到的风险,并提出有效的风险控制和防范措施,包括技术风险、市场风险、管理风险、财务风险和其他不可预见的风险

(十) 项目投资者退出模式

股票上市:根据商业计划书分析,分析上市的可能性,说明上市的前提条件

股权转让:投资者可以通过股权转让收回投资

股权回购:根据业务计划分析,公司应向投资者说明股权回购计划的实施情况

利润分红:投资者可以通过公司的利润分红达到收回投资的目的。根据对该经营计划的分析,公司应向投资者说明股权利润分红计划的实施情况

第三，360 投资情报研究中心的商业计划专门写特殊服务

360 投资信息研究中心撰写的商业计划书，是以专家团队对项目相关信息的科学研究、分析、收集和整理为基础，从专业的角度更深刻、更全面地呈现项目信息。其主要内容包括：经营理念、市场、客户、比较优势、管理团队、财务预测、风险因素等。商业计划书以数据为基础，从大到小，从宏观到微观分析市场，深刻描述公司(项目)将在市场中争取的地位。在比较优势方面，详细分析了企业自身的实力和竞争对手的战略；在管理团队方面，从背景和经历分析公司(项目)不同岗位每个人的角色；在最关键的财务预测中，报告将全面描述和分析大多数财务假设及其财务影响。

特别说明：一份高质量、高水平的商业计划书，是建立在我们的研究人员和你之间多次深入交流的基础上的。因此，我们强烈建议你来公司面试，或者我们安排一个特别的人在你的地方做实地调查。

1. 申请国家专项资金业务计划——国家规范业态，注重产业发展，注重社会影响力；
2. 吸引外资的商业计划——规范国际格式，符合外商投资政策，保障外商利益；
3. 吸引风险资本的商业计划——规范金融业的业态，规避项

目风险，保证回报；

4. 友好企业合作商业计划书(360 投资信息研究中心企业经营与业务发展战略规划报告(高新技术企业融资专用)——行业标准格式、互惠互利的实施方案和审慎的市场评估；

5. 项目评估业务计划——专家全版格式，严格执行计划，收益评估准确。

四. 360 投资信息研究中心在编制项目国际标准商业计划书方面的独家服务优势

1. 专业团队：由行业资深专家、博士、高级工程师、注册会计师、造价工程师、顾问等专业人士组成的项目团队。专家组核心成员具有 10 年以上实际项目运营经验。投资项目工程关键环节的专业人才，能迅速为你的项目形成知识结构合理的专业服务团队(团队成员有 2+3 工作经验，即 2 年企业工厂工作背景+3 年投资、生产研究、财务、咨询工作经验)，专业团队集专业、国际、投资策划、财务分析、项目管理、营销人才于一体。360 投资信息研究中心专业团队编制的商业计划书、项目申请报告、项目立项报告、项目可行性报告、投资价值分析报告、资金申请报告、商业计划书在同行中处于领先水平，是您成功融资、立项、创业的保障。

2. 丰富的案例经验：截至 20__年 12 月，共完成重大项目近

800 个(提供的案例展示均有完整的文件和合同，不在网上复制，合同客户可以查看)，实现了为项目方准备项目立项、项目可行性研究、资金申请、土地使用、银行贷款、环境影响评价、设备配置清单申请、上市集资、工商登记等报告的目标。成功率在 93%以上。成败案例的积累，让我们的项目运营经验更加丰富。我们很高兴与您分享成功的案例经验，并希望通过研究失败的案例，为您的投资决策做出 360 度的综合论证和评估。

3. 质量保证:可为项目提供国家发改委颁发的工程咨询甲级资质证书，涵盖综合经济、建筑、建材、医药、化工、纺织、化纤、机械、电子、电力、钢铁、通信与信息、石化、农业、轻工、旅游、市政公用、水利工程、生态建设、环境工程等行业。

4. 准确的数据库支持:我们拥有系统完整的产业政策、标准和市场数据 TZ360-数据库，包括:我们连续 10 年积累了覆盖中国近 1000 个子行业和 36 万家企业的数据，并且该数据不断更新。强大的数据库积累是我们能够快速准备掌握您项目所在行业和市场的发展现状和未来发展趋势的有力保证。

5. 自主开发的投资分析工具软件:我们拥有自主开发的领先的投资分析评估软件工具，可以对项目的投资估算和融资以及同类项目的收益进行科学的计算和比较，使投资项目的财务分析更加准确，更具指导性。

6. 贴心、个性化的全程咨询服务:从你打电话进来的那一刻起,就会有人关注你的项目(无论你是否选择我们)。我们不仅可以为您的项目提供可行性研究报告,还可以为您提供项目相关的`注意事项、项目申报流程和技巧,以及我们的项目团队对您项目的客观评价。此外,我们还为您提供独家售后服务,对于您在未来业务运营中遇到的任何问题,我们都可以尽可能为您提供免费的咨询服务。

7. 项目推广及融资服务:360 投资情报研究中心拥有强大的网络宣传平台,可以为你的项目做有针对性的推广和宣传;我们与国内外许多风险投资和私募股权投资机构建立了良好的合作关系,可以为您的项目融资提供增值服务。

商业计划书范文模板篇 2

房地产中介行业是房地产业的重要组成部分,房地产中介贯穿在房地产业经济运行的全过程之中,为房地产业的生产、流通和消费提供了多元化的中介服务。房地产中介在我国既是一个年轻的行业,又是一个蓬勃发展的行业,已显示出强大的生命力和广阔的发展前景。它具有服务性、流动性和灵活性的特点,在房地产业中起着重要作用。

中国古代和近代市场中为房地产买卖双方介绍交易?评定房地产商品质量?价格的居间行商称之为宅行。宅行是中国房地产

中介机构的前身，现称房地产中介，房产超市，不动产门市等。史书记载：宅行，清朝年间，宅行主要分布在山西，陕西，河北，天津一代。旧时，人们将宅行从事房产经纪的经纪人称呼为“房牙子”。房牙子是旧时宅行里以说合房产买卖或租赁为职业的人，今称房地产经纪人。

房地产中介是一个方兴未艾的行业，特别是国家将房地产业确定为国民经济的支柱产业，出台一系列系列规范发展房地产业的政策措施，为房地产中介业的发展注入了新的生机和活力。随着城乡居民住房消费的旺盛需求。我国经济的持续、稳定、快速发展和城市化进程的加快。以及全面建设小康社会奋斗目标的确立。这些都是为房地产中介提供了巨大和广阔的发展空间。房地产业是从事房地产综合开发、经营、管理和服务的综合性行业，是一项新兴的独立产业，是城市第三产业的一部分。房地产业是商品经济发展的产物，它随着商品经济的发展和扩大而发展和扩大。在我国，把房地产业作为一个经济部门，开展各种经营活动，建立房地产市场，是从实行经济体制改革之后才开始的。

目录

第一部分摘要

一、房地产中介公司概况描述

二、房地产中介公司的宗旨和目标

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/588133105127006100>