

融资商业计划书 15 篇

融资商业计划书 15 篇

时间流逝得如此之快，很快就要开展新的工作了，该为自己下阶段的学习制定一个计划了。什么样的计划才是好的计划呢？下面是小编收集整理融资商业计划书，仅供参考，欢迎大家阅读。

融资商业计划书 1

商业计划书(Business Plan)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。商业计划书是一份全方位描述企业发展的文件，是企业经营者素质的体现，是企业拥有良好融资能力、实现跨越式发展的重要条件之一。完备的商业计划书，不仅是企业能否成功融资的关键因素，同时也是企业发展的核心管理工具。

一、项目商业计划书价值体现

主要通过基于产品分析、把握行业市场现状和发展趋势、综合研究国家法律法规、宏观政策、产业中长期规划、产业政策及地方政策、项目基本情况、核心技术、运营团队优势等基本内容，着力呈现项目主体现状、发展定位、发展远景和使命、发展战略、商业运作模式、发展前景等，深度透析项目的竞争优势、盈利能力、生存能力、发展潜力等，最大限度地体现项目的价值：

1、作为项目运作主体的沟通工具。该计划书着力体现企业和品牌的价值，有效吸引投资、信贷、员工、战略合作伙伴，包括政府在内的其他利益相关者；

2、作为项目运作主体的管理工具。该计划书可视为项目运作主体的计划工具，引导公司走过发展的不同阶段，规划具有战略性、全局性、长期性；

3、作为项目运作的行动指导工具。该计划书内容涉及到项目运作的方方面面，能够全程指导项目开展工作。

二、商业计划书质量保障

我们将运用科学高效的沟通技巧，快速全面了解项目的需求；我们具有多名 5 年以上经验高级产业分析师，他们熟悉行业的市场现状包括需求、供给、政策、技术、企业、投资、行业管理的现状和未来发展趋势，这种专业知识能从更高的角度，提供更为全面深入可信的信息；我们所具有的金融和财务知识对高质量商业计划书的制定也具有同等重要性。

商业计划书撰写流程

商业计划书由于技术含量较高，具较多的资讯融合，我们的正常完成时间在客户提供完整资料之日起 20 天内完成初稿，普通简略版本在 15 天内完成初稿。

我们的商业计划书设计和撰写团队有来自银行、政府、财务、投资金融等部门的资深人士，团队成员多数具有投融资经历、创业及公司运营经验，能够有效地为客户提供高质量的商业计划书，保证您达到项目融资、项目商业化运作的目的。

三、项目商业计划书目录

第一部分 摘要

一. 公司概况描述

二. 公司的宗旨和目标

三. 公司目前股权结构

四. 已投入的资金及用途

五. 公司目前主要产品或服务介绍

六. 市场概况和营销策略

七. 主要业务部门及业绩简介

八. 核心经营团队

九. 公司优势说明

十. 目前公司为实现目标的增资需求：原因、数量、方式、用途、偿还

十一. 融资方案（资金筹措及投资方式及退出方案）

十二. 财务分析

1. 财务历史数据

2. 财务预计

3. 资产负债情况

第二部分 综述

第一章 公司介绍

一. 公司的宗旨

二. 公司简介资料

三. 各部门职能和经营目标

四. 公司管理

1. 董事会

2. 经营团队

3. 外部支持

第二章 技术与产品

一. 技术描述及技术持有

二. 产品状况

1. 主要产品目录

2. 产品特性

3. 正在开发/待开发产品简介

4. 研发计划及时间表

5. 知识产权策略

6. 无形资产

三. 产品生产

1. 资源及原材料供应

2. 现有生产条件和生产能力

3. 扩建设施、要求及成本，扩建后生产能力

4. 原有主要设备及需添置设备

5. 产品标准、质检和生产成本控制

6. 包装与储运

第三章 市场分析

一. 市场规模、市场结构与划分

二. 目标市场的设定

三. 产品消费群体、消费方式、消费习惯及影响市场的主要因素分析

四. 目前公司产品市场状况, 产品所处市场发展阶段(空白/新开发/高成长/成熟/饱和) 产品排名及品牌状况(如果没有专业市场调研资讯支撑可根据企业相关提供资讯完成)

五. 市场趋势预测和市场机会

六. 行业政策

第四章 竞争分析

一. 有无行业垄断

二. 从市场细分看竞争者市场份额

三. 主要竞争对手情况: 公司实力、产品情况

四. 潜在竞争对手情况和市场变化分析

五. 公司产品竞争优势

第五章 市场营销

一. 概述营销计划

二. 销售政策的制定

三. 销售渠道、方式、行销环节和售后服务

四. 主要业务关系状况

五. 销售队伍情况及销售福利分配政策

六. 促销和市场渗透

1. 主要促销方式

2. 广告/公关策略、媒体评估

七. 产品价格方案

1. 定价依据和价格结构

2. 影响价格变化的因素和对策

八. 销售资料统计和销售纪录方式, 销售周期的计算。

九. 市场开发规划, 销售目标

第六章 投资说明

一. 资金需求说明(用量/期限)

二. 资金使用计划及进度

三. 投资形式（贷款/利率/利率支付条件/转股-普通股、优先股、任股权/对应价格等）

四. 资本结构

五. 回报/偿还计划

融资商业计划书 2

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

项目企业简介：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。

管理团队介绍：

开业策划由福建省陈晶名营销管理团队进行全程策划。他们这个团队在我国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。

融资资金使用预算：

融资格资金 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。

其他：

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。

此次融资方式：

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。

融资商业计划书 3

第一章 摘要

如果没有好的摘要，你的商业计划就不可能卖给投资者。我们建议你首先编制一个摘要，用它来作为你的全部计划的基本框架。它的基本功能是用来吸引投资者的注意力，所以摘要不要过长，不超过两页的篇幅，越短越好。

宗旨及商业模式

本公司的宗旨是[此处插入宗旨说明。在商品经济社会中，任何商业机构都要有其宗旨或任务，没有宗旨就等于不知道该做什么事情。你必须先明确贵公司或你想设立的公司宗旨是什么]。

本公司是一家[处于创始阶段/处于高赢利发展阶段/商品增值转卖]的公司。[你公司名称]的法定经营形式是[独资/合伙或有限合伙/专业公司/直属分社/专业分公司/有限责任公司]，法定地址：[标明主要营业地址]。

最近大部分时间[指出具体时间段]，我公司在[具体的商品或服务名称]销售方面取得了成就，具体表现为[利润/损失/收支平衡/市场扩大/销售量提高]。从预期财政分析来看，我公司可望在[XXXX]年销售收达到[X]元，税前利润为[X]元，[XXXX+1]年销售收入为[X]元，税前利润为[X]元。我们之所以能够达到这个目标是因为我们的资金主要用于[叙述资金用途，比如：1)为新产品打开市场；2)建设或扩建厂房与设施以适应增长的市场需求；3)增设零售网点或其他销售措施；4)为新产品增设科研开发题目，或研究改善现有产品]。

本公司生产下列商品 [按生产线以最畅销或最有前景的顺序列出产品名称，简单一些]：

简单对以下几个问题进行说明，比如公司的现状（指出贵公司在工业行业或技术方面的竞争情况和竞争对手，等等），市场机遇（XXXX年预计市场总收入可达到 XXX 元，由于市场需求增长加之企业改善，XXXX+N 年可增至 XXX 元，200X 年可增至 XXXF 元）。

现在[你公司名称]处在需要[有何需求，或下步打算]的状态下。为实施我们的计划，我们需要[总金额为 XXX 元的贷款或投资]，用于下列目的：

说清楚，你为什么需要这笔资金？

为了建设发展设施或生产设施，增加生产，扩大仓储能力以适应顾客的需求。

增加销售量以促进和改善我们的产品和服务。

为了增加分销渠道/零售网点/区域销售/销售办事处/或生产电子产品/直接邮递业务，等等。由于新订单的大量涌入和会计覆盖面的扩大，需要改善客户的支持和服务系统，以适应增长的需要。

在新的市场规划形势下，新增的雇员需要努力适应不断发展的形势。

增强科研开发强劲性，以便生产适销对路的产品，同时也为了提高我们的竞争优势。

我们的产品和服务：

用普通人可以理解的简单用语介绍一下你们的产品及服务情况。你们目前急需解决的问题是什么？问题的原因何在？你们将怎样解决这些问题？赚钱的关键是什么？为什么你（或者你的领导层）的公司是解决这些问题最适当的选择？

[你公司名称]目前提供[具体数量]种产品：[列出产品名称和资源名称]

我们的主导产品包括[上述列出产品的编号]。总体说来，我们现在的生产线处于起步/发展/成长状态、

融资商业计划书 4

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。

一. 公司概况

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。

二、经营范围

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。

四、市场背景分析与发展机遇

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，以图吸引更多规模的客户群体。显而易见，未来真正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

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，鲜活例外)。

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。世界有如此庞大的水产品贸易市场，中国有 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。

五、公司战略与实施方案

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

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。

六、管理团队

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。

七、风险与对策

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。

八、融资方式

、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。

5

一、项目介绍

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！

二、投资分析

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

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。

三、计划规模

首先必须注册自己的机械公司。需要资金投入 150 万左右。

四、成本分析

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

五、经营模式

所有的压机零部件均外协加工，自己组装。自己营销。

六、总结

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。

一、项目计划书（又称项目企划书，项目融资书）的标准内容(九

)

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。

（一） 执行总结

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。

（二） 公司概况

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。

（三） 产品或服务

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？

（四） 市场分析

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。

（五） 竞争分析

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）。

（六） 营销策略及销售

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。

（七） 财务分析

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。

（八） 风险分析

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？

（九） 附录

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。

融资商业计划书 7

一、项目概况

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。

二、管理层

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

139****3058

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*****

三、研究与开发

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。

四、行业及市场

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。

4.5 SWOT 分析：优良。

五、营销策略

5.1 价格策略：低价吸引。

5.2 行销策略：全方位合作拓展。

六、产品生产

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。

七、财务计划

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% 。

八、风险及对策

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。

九、综述

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。

融资商业计划书8

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划书，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;语言通俗易懂;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：

- 创业者是否是一个领袖式的人物，具备应有的素质？
- 这个管理团队的信念是否坚定，目标是否一致？
- 是否具有强大的凝聚力从而始终努力地追求事业成功？
- 这个管理团队的市场战斗力如何？
- 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，并且预料到什么时候适当地退出市场。
- 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

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

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

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

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。

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

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/298060010072006124>