**商业计划的参考格式及基本内容**

|  |
| --- |
| 摘要 |

* 基本情况：公司名称、地址、电话、传真、邮编、联系人、公司成立时间、注册资本、股东组成、持股比例、公司当前总资产、净资产、市场销售情况。
* 管理情况：主要负责人简介。
* 产品介绍：描述产品的简介，技术水平及来源，独特之处和竞争优势，当前的市场占有率，商标、版权、专利情况。
* 发展目标：未来几年的发展规划及战略、实施的方式和进程。
* 市场分析：市场需求分析和营销策略，目标市场的容量分析，市场需求增长分析，市场内的竞争对手，公司产品在竞争中的优势。
* 资金需求量及使用计划：公司需要的投资额，银行贷款等融资计划，投资者股份比例。
* 经营及财务分析：对未来3年财务情况进行预测。
* 风险分析：公司发展计划的实施可能会遇到的风险和对策。

1.**公司基本情况及未来发展战略**

**1.1 公司的基本情况**

* 公司简介和成立背景
* 公司股东及股本结构
* 成立以来各类变更情况和原因
* 过去三年财务状况
* 公司目前生产或服务及办公场地情况
* 公司所属行业

**1.2产品和服务、业务运作方式**

在此，你必须准确描述你的产品或服务，不能给读者对于你的产品和生产计划留下疑点，如果你有多种产品或服务，应分段说明，注意产品价格、定价依据和获利水准。

对于投资者说明情况的每一个公司都应具有某种唯一性，如管理队伍唯一、产品服务唯一或是投资基础唯一。这是每一个投资者都十分关心的重要问题，因此，必须重点说明：

* 公司主营产品/服务或业务方式、项目的特点

（各类产品系列）

* 产品/服务或经营项目的独特性
* 有关知识产权情况
* 产品及项目是否需要政府或行业部门许可证
* 公司产品或项目的代理、特许经营权情况
* 公司目前新开发产品或项目简介
* 分包商、供应商
* 公司是否还在准备其它产品的开发

**1.3科研与开发**

这里你应明确指出公司已用于研究、开发的费用总额，计划将来用于研究与开发的费用总额。同时，要准确说明你准备利用研究与开发资金完成哪些具体任务。此外，你还应说明研究与开发人员的情况。比如，有多少开发人员、研发水平如何？能否承担企业长期发展所需技术开发任务？如何激励？提高和保持企业研发水平的措施？

* 公司现有产品/服务或项目的技术来源、原有开发人员和技术负责人
* 公司目前和将来产品开发或服务项目的情况
* 技术人员急开发人员情况
* 公司技术负责人技术水平和管理水平介绍
* 公司关键技术保护措施
* 公司与国内外科研结构和大学的关系
* 公司未来科研开发投入说明（包括人力资源来源）

**1．4 行业和市场**

* 行业、市场状况介绍及分析（所属行业的历史、现状和未来发展趋势、市场需求、市场增长率、潜在市场）
* 目标产品/服务、经营业务市场情况

在此，要详细描述你产品的用户，说明谁是最终用户；为何使用你的产品；为什么购买你的产品或服务，是由于你产品价格独特，还是考虑其它因素；用户对你的产品或服务有何改进要求。此外，你还要以表格形式，按照销售额自高而低的顺序，给出三个经销商的名称、销售额和销售量。

同时，你要说明你产品市场的分布、总销售额和销售成长率，以及这类产品或服务的市场总需求量，为简明起见，有关的市场数据可列表说明。

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **年份** | **行业销售额（万元）** | **成长率** |
| **前年** | 10000 | 1 |
| **去年** | 12000 | 20 |
| **今年** | 15000 | 25 |
| **明年** | 20000 | 33 |
| **后年** | 28000 | 40 |

**\***市场和分布可作图表示

* 竞争情况及公司优势

在此，你必须说明所有的竞争产品及相关的制造公司的情况。要注意各竞争公司的销售额和市场占有率及其变动情况，同时，要十分注意各公司的财力。此外，还必须准确说明你的产品有哪些区别于竞争者产品的特点。如果你尚没有竞争对手，则应描述缺少竞争的原因；如果你认为将来可能有竞争，则应指出每个潜在的竞争对手。

\*可用表来表比较产品特点和优势

* 公司产品所在的市场范围里有哪些竞争对手，他们占市场份额是多少，你公司的市场份额是多少；
* 与竞争对手产品相比，公司产品有哪些独特之处，这些独特之处对客户是否有用；
* 公司产品的独特之处能否被竞争对手效仿，公司是否采取实际措施保护自己的产品特点；
* 如果公司产品与竞争对手产品相比没有技术上、设计上或其它方面的独特之处，公司采取哪些有效手段与对手竞争，竞争的结果能否提高你公司产品的市场分额，预计经过 你公司的份额能提高到多少；
* 公司产品的客户是哪些人，他们的分布情况，他们怎样知道你公司的产品；

**1.5 生产/服务、经营业务生产和实施**

这里，你必须描述生产的全部过程，并特殊说明主要生产阶段。其中关键在于生产成本，特别要说明你计划采用什么措施把成本控制在理想水准。

同时要说明生产过程是否困难；是否为精密的高科技；多家生产还是独家生产？公司需要追加多少生产费用？外购件有多少？生产过程有哪些关键零件？此外，你还要说明生产过程属于标准生产工厂，还是存在许多困难环节，如果属于复杂的生产过程，还要说明人员技术培训的有关情况。

\*注

* 生产地点
* 生产类型及方式（如OEM等）
* 生产制造过程和工艺流程（附图或表）
* 原材料和设备
* 生产能力情况
* 质量控制体系
* 产供销体系
* 周边生产配套情况

**1.6 企业发展计划**

这段可编写连续若干年公司的发展计划，几年后应当达到的主要目标。**包括介绍**市场发展和推广计划、产品发展战略、价格政策和销售战略、营销战略等。

**2.0市场营销、售后服务计划**

* 1. **市场营销计划**

这里必须包括公司的营销管理和营销管道的分配，即你的产品如何离开工厂送到用户手中。在此你有必要说明，你是靠强有力的自身销售力量还是需要中间媒介；销售你的产品需何种销售商和中介人；你与中间媒介何种关系；还必须说明为销售你的产品已采取什么销售方案，销售合同中付款条件以及应收款状况等情况。

\*注

总体计划

广告方式

价格定位

销售队伍

* 1. **售后服务体系和信息反馈体系**
  2. **选择分销商业、代理商的原则**
  3. **公司的CI体系（附图及标准）**

**3.0公司的管理**

* 公司董事会的组成
* 公司管理队伍和关键人物
* 公司的组织结构（画出结构图）
* 公司、公司主要管理人员和关键职员的过去、现在的法律诉讼 以及对公司或个人的影响
* 公司管理队伍的变更情况
* 公司管理队伍之不足
* 公司的各类顾问
* 公司的社会公众关系
* 利益冲突

*公司股东、董事会人员和人员与公司的利益冲突*

*公司下属控股、参股或有利益关系公司的情况*

**4.融资要求及说明**

4.1 投资建议

这里，你要说明投资者投入资金的数量、占股比例，你公司无形资产如何计算、价值多少

4.2 资本结构（公司的负债情况）

这里，你必须详细说明公司的负债情况，包括每笔债务的时间、条件、利息、抵押等。

4.3 投资者介入公司业务的程度建议

投资者在董事会中有几个席位，你能否赋予对方某种特殊交易之否决权，能否与对方签订咨询协议，在公司经营者不能完成董事会确定的经营计划时，若属主观原因，投资者能否接管经营权或另外聘请新的经营者。

当你提出资金支出预算时，投资者将要求确切了解编制预算的依据。他要了解每笔支付可为你公司做出哪些贡献，你必须明确说明每项支出的具体用途，并提供相关的证明材料。

4.4 资金支出用途明细

4.5 投资估算表\*

4.6 资金来源与运用表\*（三年）

**5.风险因素及控制**

请详细说明该项目实施过程中可能遇到的风险，提出有效的风险控制和防范手段。

* **技术风险**
* **市场风险**
* **管理风险**
* **财务风险**
* **其它不可预见的风险**

**6.投资退出**

### 股权回购

依照商业计划的分析，公司对实施股权回购计划应向投资者说明。

### 利润分红

投资商可以通过公司利润分红达到收回投资的目的，按照本商业计划的分析，公司对实施股权利润分红计划应向投资者说明。

### 股票上市

公司上市的可能性分析，对上市的前提条件予以说明。

### 股权转让

投资商可以通过股权转让的方式收回投资。公司对投资商进行股权转让的说明

**7.经营计划与财务分析**

* 预测前提
* 预测三年营业收入
* 预测第一年每月营业额
* 每年营业的收入、成本、税金和财务费用
* 其它指标预测
* 预测第一年12个月现金流量表
* 预测前三年现金流量表
* 流动资金估算表
* 有关经济指标计划表
* 产品销售收入及税金附加表
* 预测3年的资产负债平衡表
* 投资回收期计算
* 盈亏平衡计算
* 结论

**8.财务报告**

* 公司当前财务报表（附件）

**9.其他信息及附件**

* 公司及与公司有关的各类证书和法律文件
* 指出公司以外的行业内的三名推荐人并联系方法
* 分地区的主要销售商、代理商的联系方法和联系人
* 公司结算银行和基本帐户银行联系人及联系方式
* 公司贷款记录和贷款证
* 说明前三年利润分配情况
* 主要元器件、原材料供应商的电话和联系人；
* 主要分销商的电话和联系人；
* 公司最大结算银行的电话和联系人；
* 公司总经理详细的个人简历及证明人。
* 媒介关于公司产品的报道
* 公司产品的样品，图片及说明
* 有关公司及产品的其它资料