# 商业计划书格式要求(大全13篇)

来源：网络 作者：红叶飘零 更新时间：2024-09-09

*时间就如同白驹过隙般的流逝，我们的工作与生活又进入新的阶段，为了今后更好的发展，写一份计划，为接下来的学习做准备吧！我们该怎么拟定计划呢？以下是小编收集整理的工作计划书范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。商业计划书格式要求篇一商业计划书，英...*

时间就如同白驹过隙般的流逝，我们的工作与生活又进入新的阶段，为了今后更好的发展，写一份计划，为接下来的学习做准备吧！我们该怎么拟定计划呢？以下是小编收集整理的工作计划书范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。

**商业计划书格式要求篇一**

商业计划书，英文名称为businessplan，是包括企业筹资、融资、企业战略规划与执行等一切经营活动的蓝图与指南，也是企业的行动纲领和执行方案，其目的在于为投资者人提供一份创业的项目介绍，向他们展现创业的潜力和价值，并说服他们对项目进行投资。

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为目的，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。另外所针对的对象也有所不同，《项目建议书》和《项目可行性研究报告》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。

**商业计划书格式要求篇二**

进入21世纪，我国面临着严峻的人口和健康形势：人口基数大，患者众多;疾病谱较广，发展中国家与发达国家的疾病谱并存;步入老龄化社会，老年保健和老年病的问题日趋严重;同时随着现代化进程加快，人们社会心理压力日趋加大，身心疾患激增。

中国生物、医药领域中的热点投资项目有以下方面的技术产品：

1、医药生物技术产品;

2、中药、天然药物;

3、化学药;

4、新剂型、制剂技术及产品;

5、轻工和化工生物技术产品。

**商业计划书格式要求篇三**

(1)编制时间：中研普华编制商业计划书的时间通常为10天左右，具体根据项目情况而定。

(2)编制费用：详见下表。

商业计划书中研普华定价一览表(仅供参考，欢迎来电洽谈)

报价区间

备注

商业计划书

1.5-4万（中文版）

简洁版

3-8万（英文版）

简洁版

4-15万（中文版）

详细版

8-30万（英文版）

详细版

注：上表所述价格仅供参考，根据具体项目确定最终报价。定价主要影响因素有：

(1)融资金额、项目类别、行业特点、商业运作模式及数据材料等;

(2)项目方资料完整程度;

(3)报告完成时间需求，如时间紧迫，价格相应上升;

(4)文档格式，word版或ppt版，中文版或双语版等;

(5)报告完整程度，如只需要报告简版，价格相应降低。

3、商业计划书的定义

商业计划书，英文名称为businessplan，商业计划书是一份全方位的项目计划，其主要意图是递交给投资商，以便于他们能对企业或项目做出评判，从而使企业获得融资。商业计划书有相对固定的格式，它几乎包括反映投资商所有感兴趣的内容，从企业成长经历、产品服务、市场营销、管理团队、股权结构、组织人事、财务、运营到融资方案。只有内容详实、数据丰富、体系完整、装订精致的商业计划书才能吸引投资商，让他们看懂您的项目商业运作计划，才能使您的融资需求成为现实，商业计划书的质量对您的项目融资至关重要。

编写商业计划书的直接目的是为了寻找战略合作伙伴或者风险投资资金，其篇幅既不能过于繁琐，也不能过于简单。一般而言，项目规模越庞大，商业计划书的篇幅也就越长;如果企业的业务单一，则可简洁一些。一份好的商业计划书的特点是：关注产品、敢于竞争、充分市场调研，有力资料说明、表明行动的方针、展示优秀团队、良好的`财务预计、出色的计划概要等几点。

一个好的商业计划书是获得贷款和投资的关键。如何吸引投资者、特别是风险投资家参与创业者的投资项目，这时一份高品质且内容丰富的商业计划书，将会使投资者更快、更好地了解投资项目，将会使投资者对项目有信心，有热情，动员促成投资者参与该项目，最终达到为项目筹集资金的作用。商业计划书是争取风险投资的敲门砖。投资者每天会接收到很多商业计划书，商业计划书的质量和专业性就成为了企业需求投资的关键点。企业家在争取获得风险投资之初，首先应该将商业计划书的制作列为头等大事。

4、商业计划书撰写注意事项

商业计划书的写作目的是突出企业的投资价值，而这个目的需要贯彻在商业计划书的每一个部分和言语当中，整个计划书要围绕这个中心思想而组织。企业的投资价值简单而言就是企业的成长空间、成长能力以及成长效率。在筛选一个合格的投资项目，投资界人士比较看重以下三方面：团队、市场、产品和技术，其中团队是重中之重，也是很多企业容易忽视的地方，另外就是企业投资价值的增长空间、效率、速度、能力以及风险。所以在撰写商业计划书时，一定要突出自己的生存和发展能力，体现企业对市场、产品、竞争、管理、销售、财务等方面的掌控能力和增长能力，最终目的是要有逻辑地体现企业全面的素质和发展态势。

**商业计划书格式要求篇四**

1、当地背景概述

xx作为xx自治区的首府，是广西最大的城市，北部湾经济区的核心城市，是广西政治、经济、文化、科教、金融、贸易的中心。地处桂中南部，是一座历史悠久、文化底蕴深厚的古代边城。

xx位于华南、西南和东南亚经济圈的交界处，是北部湾沿岸重要的经济中心。面向东盟国家的中国区域性国际城市。

xx是一座汉族和壮族和睦相处的现代化城市，总登记人口786万，其中市区人口463万。得益于得天独厚的自然条件，xx整个城市绿意盎然，四季常青。长期以来，xx形成了“环城青山、环城清水、绿树成荫”的城市风貌，使xx成为旅游、度假、休闲的好去处。

2、项目基本情况概述

“xx商务假日酒店”(以下简称酒店)项目目前正在建设中。这家酒店位于郎溪村回春路和金湖路的交叉口，郎溪村是一个总共21层的城市。其中，一楼沿街铺装；二楼是咖啡店；三楼到四楼是酒店，五楼到六楼是娱乐和体育:可以包括台球、保龄球馆、健身等商业项目。该建筑包含91个地面停车位和201个地下停车位。

酒店定位为商务度假酒店:主要服务商务和度假人士，定位于中高端。酒店客房等环境按照四星级酒店标准装修。酒店客房约300间，包括标准双人房、标准大床房、高级双人房、高级大床房和套房。标准间200-300元，高级间300-600元，套房800-1000元。

3、某郎溪小区及酒店周边情况概述

酒店所在的郎溪社区成立于20xx年7月31日，隶属青秀区金头街道办事处，位于金春路、双拥路、青山路、竹溪路之间，面积约3平方公里。它是一个城市当前和未来发展的中心区域。

4、行业背景和概述

根据国家统计局的数据，截至20xx年底，全国星级酒店14326家，其中白金五星级酒店4家，五星酒店361家，四星级酒店1631家，三星星级酒店5534家，二星级酒店6158家。星级酒店有160多万直接员工。中国有30多万家酒店和旅游住宿单位，员工超过500万。

20xx年底，中国星级酒店数量是1978年的100倍。20xx年，全国星级酒店实现利润33亿元，比上年增长两倍以上；中国有20xx多家绿色旅游酒店。41个国际酒店管理集团和67个酒店品牌进入中国市场，管理516家酒店。全球十大国际酒店管理集团都进入了中国市场。

20xx年的假期调整政策收紧了酒店业的每一根敏感神经。带薪休假的推出，激活了旅游酒店板块。带薪休假的引入，无疑是酒店和旅游业的一块大蛋糕。这使得酒店旅游业进入了“价高量大”的黄金投资期。同时，国内消费的升级促进了国内游客和人均消费的同步增长，现代交通工具提供的更快更舒适的交通服务使得交通对旅游业的瓶颈约束效应越来越小，使得观光旅游得以持续发展，而休闲度假旅游将逐渐兴起。有鉴于此，旅游市场纷纷推出相关产品，不少度假酒店也看到了商机，针对这个市场的转型进行了相关调整。对于深都市的商务酒店来说，这个消息也让他们叫好。由于取消了“五一黄金周”，商务酒店避免了多年来因节假日导致的“空房”甚至“降价”的尴尬。“五一”的正常工作，让商务酒店拥有了正常的“商务”价值。

20xx年爆发的金融危机从金融部门一路蔓延到工业部门。作为与金融实体关系最密切的行业，酒店业不可避免地受到影响。全球经济危机的影响已经蔓延到亚太地区，酒店运营商在20xx年下半年开始感受到业务压力。持续了几个月的金融危机，以及通货膨胀和油价上涨导致的运输成本上涨，使得以消费或商务旅行为目的的出行者挤压了支出。消费旅游和商务旅客的减少，让这个产业链中的酒店业感觉到了冬天般的寒冷。但中国商务部将从三个方面大力发展酒店餐饮行业。第一，大力发展大众化餐饮。其次，重点解决酒店行业的放心消费问题，严格控制食品原料的采购。第三，积极推进节能环保，推动行业节能减排深入发展。商务部高度重视我国旅馆业，将在扩大内需、刺激消费方面大力发展旅馆业。

1、主要业务项目

酒店的管理主要由某商务度假酒店管理有限公司(筹)承担，主要分为租赁商户管理和酒店运营管理两部分。

1.1、酒店租赁商

由于酒店的商业性质和地域特殊性，酒店相关的街道铺装和配套设施将采取招商引资的方式，以满足酒店的日常商业活动。可以分为以下几个方面:沿街商铺、餐厅、休闲娱乐。这样既可以限制酒店的日常运营成本，又方便酒店的管理。

沿街商铺:一楼沿街商铺出租的主要目的是满足酒店商务度假的定位。除了引入银行网点，其余店铺将成为著名的商业休闲区，主要引入高端男女服装或奢侈品和礼品店。其中规划中的一个64、9㎡的小店，可以认为是满足客户不同需求的优质花店。

咖啡馆:计划引进二楼连锁咖啡馆。目的是为酒店商务客户提供一个方便的谈判场所，满足周边居民和商务人士的需求。从某种意义上说，咖啡店的经营也是对酒店本身的一种宣传。

餐饮:计划在三、四层引入高端餐饮品牌。三楼是大厅，四楼是包厢。介绍的餐饮内容必须有特色，有良好的业务能力和口碑。也能满足酒店客户和周边人群的消费需求。同时餐饮部分的引入可以有效解决酒店客户的早餐和点菜问题，可以与租赁商家协商合作，酒店会根据实际使用情况支持相关费用。酒店只需要一个专门的人来配合。

休闲体育:计划在五、六层引入休闲体育等商业项目，包括美容健身、spa、台球室、保龄球馆等。收益和管理模式和前两项一样。

1.2、酒店运营管理

租赁商铺的物业管理

酒店设立了专门的物业管理部门，管理租赁店铺的物业，监督租赁商户的日常经营，避免干扰酒店客人的正常休息和商务活动。

租赁店的合作管理

除了一楼沿街的店铺，包括酒店、娱乐、体育等经营者必须与酒店合作。其中，酒店将承担酒店客人的早餐和点餐服务。

酒店客房的运营和管理

客房的运营管理，包括团购、预订、协议预订、日常管理等，由不同的部门管理。

a)前台接待

具备与酒店规模和标准相适应的接待条件。包括前台接待大厅、主服务台(含接待处、咨询台、出纳室)、商务中心、贵重物品存放处、大堂副理接待处等。

b)客房接待

酒店拥有与酒店规模和标准相适应的客房设施，包括单人房、标准间、豪华套房、总统套房等。

客房内应提供与酒店四星级标准相对应的客房设施，如梳妆台(或写字台)、衣柜、床(软床垫)、椅子、沙发、床边控制柜等配套家具；每个房间都有单独的卫生间，卫生间一般配有马桶座圈、梳妆台(配有脸盆和梳妆镜)、冷热水设施(包括带淋浴喷头和浴帘的浴缸)；每个房间都有分体空调或中央空调，可以保证或调节温度；每个房间都配有电话，可以通过总机直接拨打或接通国内或国际长途电话；每个房间都配有电视和音响设备；每个房间配备一定数量的文具，如文具、信封、明信片、城市地图、针线包、酒店指南等；每个房间还配有一定量的卫生用品，如牙刷、牙膏、肥皂、洗发水、护发素或护发素、浴帽、擦鞋器(纸)等。

c)餐饮接待

有中餐厅、西餐厅和必要的餐饮设施，包括餐具、炊具、家具、厨具和各种餐饮用具，适合酒店的规模和四星级标准。

d)娱乐服务

具备与酒店规模相适应的所有必要设备和设施，以及附属的酒吧服务设备和设施；保龄球场及设备和设施；台球室和室内台球设备设施；电子娱乐室及各种电子娱乐设备和设施；健身房及各种健身器材设备；桑拿、按摩室及各种配套设施等。

2、主要消费群体

酒店位于中高端。由于其独特的地理位置和特殊的环境，主要用于服务商务人士和度假休闲人士。

2.1、商务人士

主要是商业活动。这类客人对酒店的地理位置要求很高，要求酒店靠近市区或商业中心。一般客流不受季节影响，变化较大。商务酒店设施齐全，服务功能完善。

2.2、节日人群

由于顾客主要是观光和休闲度假，酒店不仅要满足游客的食宿需求，还要要求公共服务设施满足游客休息、娱乐和购物的综合需求，使旅游生活丰富多彩，精神和物质享受。

1、酒店人事管理系统

在中国酒店业初具规模的时候，由于酒店数量少，随着需求的不断增加，竞争的焦点是数量。因此，中国酒店业的初始发展水平与酒店设施的数量和规模有关。随着酒店数量和规模的增加、设施的完善和竞争的激烈，行业的数量竞争转向质量竞争，行业的发展水平与人力资源的发展水平密切相关。因为质量竞争主要是服务竞争，服务竞争的核心是人员素质的竞争。酒店的专业性、技术水平、职业心理素质、高级管理人才与技术人才的结合效果、训练有素的人才队伍的形成都影响着酒店行业的竞争力。国内酒店竞争力不强，关键因素不是技术问题，而是人员素质。所以酒店的人事管理制度是奖惩结合，对员工进行有效的培训。

2、酒店的财务管理系统

各部门要明确收入和支出，所有收入都要入帐。所有费用和收入由财务部门统一收取和支付，财务部门负责酒店的所有财务管理。对发现的欺诈行为进行处罚或通知公安部门。财务部负责餐饮部、桑拿部、休闲娱乐部、客房部的收支，各部门经理只负责部门的其他管理工作，不负责财务管理。各部门需要向财政部申请资金使用，每个员工的工资由财政部每月按时发放。财务部每月检查一次各部门的账目。

**商业计划书格式要求篇五**

商业计划书是贵公司提交的全面介绍公司运作情况及阐述未来发展前景和融资要求的书面材料。为使双方更好地沟通和了解，请严格按照本公司的下列要求编制：

（一）、真实，所有数据均有出处，论据假设合情合理；

（二）、形式完善，叙述清晰流畅；

（三）、简明扼要，突出重点；

（五）、书面商业计划一式三份，另备电脑磁盘拷贝一份。

第一部分：摘要

第二部分：公司及其未来

第三部分：管理

第四部分：财务说明

第五部分：危险因素

第六部分：投资回报与撤出

第七部分：经营分析与预测

第八部分：财务报告

第九部分：预测

第十部分：图表信息

具体要求后叙。

第一部分：摘要

（篇幅最多不超过4页a4纸）

摘要必须形式完美，叙述清晰流畅。

简单介绍公司名称，公司地址，公司电话，建立时间，联系人。

（具体描述不超过20个字）

（最多不超过半页a4纸）

介绍2－3位公司主要管理人员。

（字数不超过半页）

对产品或服务的竞争优势简短描述，表明唯一性或独特性。若无唯一性或独特性，表述竞争优势在何处。

（注明精确资金数及筹资方式）

介绍所需资金的分配情况。

表明何时，以何种方式退出。若到期不能按原定方式退出有否其他退身之路。

第二部分：公司及其未来

主要陈述公司的主要项目，各专题要独具特色，又要构成一个相关整体。如果公司暂时没有特色，则应该说明，将如何努力办出本公司的特色。

依次写明地址、电话号码、联系人；

本段写出公司的概述，从事哪方面的产品生产或服务。

本段文字要力求简练，且通俗易懂，要使读者能基本了解公司的自然情况。

1、首先说明公司创建时间；

2、介绍公司的主导产品；

3、说明公司发展的重要“里程碑”。

关于公司成长历史的报告一定要抓住重点和关键。

1、编写连续若干年公司的未来计划；

2、特别指出公司未来发展的重要“里程碑”。

计划书这段很重要，但其形式可以灵活多样。甚至可以简单地说明。如果想说明贵公司只有闯过一道道的险关，才能达到理想的目标，那么要说明各道险关的具体含义，以便我们确切的了解贵公司。

如果公司有新产品、新服务或其他的唯一性特点，在本段应注意说明。

1、准确描述产品，以免对产品和生产计划有理解上歧义；

2、如果有多种产品或服务，应分段说明；

3、说明产品价格、定价依据和获利水准；

4、全面分析影响价格的因素，并应对各种情况均能做出尽可能的解释；5、说明贵方努力程度对价格水准的影响。

1、详细描述产品的用户，说明谁是最终用户；

2、为何使用你们的产品；

5、要以表格形式，按销售额自高而低的顺序，列出三个经销商的名称、销售额

和销售量。

6、若本公司有意向，请随时准备提供更完整的销售资料。

**商业计划书格式要求篇六**

执行摘要

这一部分是投资人最先阅读的部分，却是在商业计划书写作中最后完成的部分，是对整个商业计划书精华的浓缩，旨在引起投资人的兴趣，有进一步探究项目详细的渴望。执行摘要的长度通常以2-3页为宜，内容力求精练有力，重点阐明公司的投资亮点，尤其是相对于竞争对手的抢眼之处。一般，净现金流入、广泛的客户基础、市场快速增长的机会、背景丰厚的团队都是可能引起投资人兴趣的亮点。

产品和服务介绍

此部分主要是对公司现有产品和服务的性能、技术特点、典型客户、盈利能力等的陈述，以及未来产品研发计划的介绍。在我们接触到的众多商业计划书中最常见的毛病就是对于产品技术的介绍过于专业和生僻，占用了过多的篇幅。在大多数情况下，商业计划书的执笔者就是创业者本身，他们大多是技术出身，对于自有产品和技术有着一种自然而然的自豪和亲近，所以经常进入“情不自禁”和“滔滔不绝”的情绪之中。而另一方面，投资人本质上是极为看重收益和回报的\'商人，而且他们多是经济或金融背景，对于技术方面的专业介绍也不是特别在行。他们更加认同市场对于公司产品的反映。所以，建议在产品和服务部分只需讲清楚公司的产品体系，向投资人展示公司产品线的完整和可持续发展，而将更多的笔墨放置在产品的盈利能力、典型客户、同类产品比较等内容的介绍上。

**商业计划书格式要求篇七**

艺术经典，灵感涌现现代欧洲风范。

个性美，斯洛美。

你的微笑，是我们的.理想理想卫浴，演绎理想空间。

美国品质，经典洁具。

灵感改变未来。

飘然流逸，尽显浴室魅力。

设计跨国界享受求同质。

健康人生，恒久承诺。

浪漫写意，心心相依。

家居时尚新追求。

科丹卫浴伴你一生。

精心细作，亮丽人生。

来自德国的生活艺术。

卓越设计显优雅，恒久舒适欧路莎健康生活从欧路莎开始。

领先世界，品质一流。

经典演绎，浪漫体现。

西雅斯洁具给您创造一个五星级的家。

树森妮形象，创品牌优势。

品质卓越，和谐舒适。

柔美天地，轻松无限。

专业制造，创新一族。

领导感应洁具新潮流，创造自动卫浴新文化。

澳洲品质，值得信赖。

谱写生活之乐章，凝聚洁具之经典。

卫浴生活新文化，新概念依高路。

跨越科技之巅，创造美好生活。

给你一个五星级的家。

燃点生活的品味。

专心专业，做好淋浴房。

独创水捶按摩，享受卫浴经典。

精工细造，信心之选。

大家风范，雅致精品。

每一次洁具浪潮，都是由“欧美尔”引起；每一次洁具改革，都是从“欧美尔”开始。

典雅，浪漫，生活。

融入自然，感受轻松。

淳朴始于自然。

舒适生活新体验。

与众不同，大众认同。

新生活的航标。

欧洲时尚卫浴。

演绎意大利高尚品味。

缤纷泰陶，自我享受。

绿色建材，首选鹏王。

赛欧洁具，欧陆风格。

经典设计，王者风范。

自然随意的生活方式，给你一个心灵的空间。

创造美好未来。

安居美丽，源自安美奇。

您无悔的选择。

让你的生活更显尊贵。

智慧凝聚，内内外外的享受。

精致生活新主张。

健康生活从欧路莎开始。

**商业计划书格式要求篇八**

二、公司的宗旨和目标（市场目标和财务目标）

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）

十二、财务分析

1、财务历史数据（前3年-5年销售汇总、利润、成长）

2、财务预计（后3年-5年）

3、资产负债情况

**商业计划书格式要求篇九**

目录

一、企业概况………………………………………………

二、商业构想和市场分析…………………………………

三、主营产品………………………………………………

四、定价计划………………………………………………

五、选址计划………………………………………………

六、促销计划………………………………………………

七、法律形式………………………………………………

八、启动资金………………………………………………

九、启动资金来源…………………………………………

十、组织结构与员工………………………………………

十一、企业运营与成本预测………………………………

十二、现金预算…………………………………………

十三、盈利情况预测………………………………………

十四、资产负债表…………………………………………

一、企业概况

企业名称：湖南电脑科技有限公司

法律形式：合伙企业

联系地址：湖南省怀化市迎丰东路的612号

电话：15274582565e\_mail：wei121422198@

经营范围：

[]制造业[﹀]服务业[]批发商[﹀]零售商

商业计划简述

产品或服务

零售一些品牌电脑、数码等电子产品。提供电脑的组装、维修和维护。

顾客

学生、居民

所有者

(姓名、地址、资质、企业中的作用、相关经历)

胡伟：怀化学院董事兼技术总监

吸收就业人数10

启动资本

投资30万

运营资本10万

总计30万

资本来源

业主的储蓄30%

合伙人出资30%

民间借贷20%

银行贷款20%

二、商业构想和市场分析

商业构想描述

(如确定的需求、谁是顾客、满足顾客需求的产品或服务的种类、如何接近顾客等。)

随着人们生活水平的提高，电脑的进一步普及，人们对电脑的需求很大，而如今大部分的家庭都有了电脑，对电脑的维修和维护，无疑有了巨大的市场。

在当今是科技飞速发展的时期，人们对电子产品更是有了极大的需求。人人都想有一台电脑。本店正是为了迎合此种消费趋势打造的。

经过认真全面的市场调察发现，如今很多家庭都已有了电脑，但是对于他们并不是很懂电脑技术，对于一些常见的故障，他们不能解决，就会请人修理。我公司将提供服务。而且，电脑用久了自然而然的会出现一些故障。只要你一个电话打过来，我公司将派人去修理。

市场分析

(如地域、城镇、顾客种类、市场规模、竞争对手情况、新企业所占的市场份额等)

1.产品和服务需求调查：通过对居民的抽样调查，我们发现有80%的人有电脑，但90%的人表示不知道装系统。这无疑需要的大量的维修人员。更多的人准备买的脑。在这样一个信息技术高速发达的今天，不上网那真是太落伍了。人们就不断的追求自己的电脑。

2.竞争调查：就以我们怀化为例吧，我们发现这买电脑的有好几家，好几个到的电脑城，但修电脑的没几家。

三、主营产品

产品或服务的详细描述

产品/服务(1)(2)

名称

华硕笔记本电脑mp5

规格(例如大小，颜色，质量等)

367×268×34.8~44.3mm

纯黑2.2公斤198×114×16mm

典雅黑

150g

包装

厂家全包。

厂家全包。

售后服务

7天无理由退换货，1个月保修，终身成本维修

一星期包换一年保修全国联保

四、定价计划

产品/服务(1)(2)

顾客愿意出的价格中;低

竞争对手的价格中;低

我方价格

中上中

**商业计划书格式要求篇十**

创设新事业者透过现金流量表检核投资计划可行性后制定公司商业计划书范文，并对合资条件（如技术股）、投资策略（计划定位）、股权安排等有了盘算之后，再来就是请财务顾问或投资 专家 撰写“投资计划书”，以作为向投资者筹募资金的工具。本章依次介绍对投资计划书的基本认识，如何撰写投资计划书，最后以永辉投资股份有限公司为创业者所拟订的投资计划书为参考格式。

台湾地区工商界人士，大家都很忙，有潜力的投资者更忙，尤其要向大老板解释投资构想，大约允许1小时左右，在这1小时当中，仅能做摘要报告，引起他的注意，让他了解交给何单位，何人办理而已。因此必须准备好详细的投资计划书交给大老板，让他带回去给幕僚评估，有了正面的评估意见后，能作出投资决策。目前中国大陆地区私人或各类 企业 想要向外界筹募资金，有90%以上缺乏投资计划书，这些没有投资计划书的投资案，筹募到资金的概率很底很底。

创设新事业投资构想通常相当复杂，要以口头解释让投资者完全清楚，可能要好几天，很少投资者有这耐性，但不完全清楚整个投资构想，投资者又不敢投资。最轻松理想的方式是请投资者吃个饭，稍加解释，交给投资者已写妥之书面“投资计划书”，俟一段时间后，再问有什么不清楚的地方，再征询投资的意愿，省时又省力。

投资计划书如需要较多的资金，势必接触可能投资者的数目会超过20个，因并非百发百中而要将众多投资者召集在一起，不但时间不容易找，且与会人数众多，会前未有共识，会中讨论容易失控，无法达成决议。对众多投资者于短时间内达成共识的方法，便是准备一份清楚易懂的“投资计划书”同时发给众多的投资者，再个别稍加解释。让有共识的人聚集在一起开会，才能很快达成决议。

创设新事业筹划者应了解投资计划书是沟通协调的利器，如不用此工具面对众多的投资者，可能无法负荷，深感疲累，这也是让许多创设新事业计划踏不出第一步的原因。

所谓清楚就是容易懂，让拿到投资计划书的人不必再经口头解释，就可以容易地了解整个投资构想。要清楚，需注意下列三项。

投资计划书要有目录，目录里要指明各章节及附件、附表之页数，以方便投资者很快就可以找到他所要的资料。此外，必须有“投资案汇总”章，这是专门给大老板或高阶人员看的，让他们了解投资计划的大概构想，并知道交给哪个单位或哪个人去评估。

此外，段落要有标题才能清楚，最好每500字以内就要有个标题，让投资者只看标题就约略了解下面500个字是要说什么，并决定要不要看详细内容。例如本段主要在说明“好的投资计划书必须正确清楚”。

常看到许多创设新 企业 的投资计划书，简直不知从何看起，顶多只能了解产品或技术是什么，即使有简单的财务预算，数字大部分来自直觉，没有根据，不足采信，表达的名词不符合财务会计术语，易生混淆，投资条件不容易了解，即使了解亦不符合商业习惯。这样的投资计划书引不起投资者兴趣，筹募不到资金是不足为奇的。

最好的解决之道便是委由有经验的财务顾问或投资专家撰写。将拟好之“现金流量表及附表”提出来当作参考资料交给财务顾问或投资专家操刀。有经验的财务顾问或投资 专家 不只被动代拟，更可积极为创设新事业投资计划位定，拟出投资者可接受投资条件，并可进一步代为寻找投资者。

私人创业者应不吝惜给财务顾问或投资 专家 适当的报酬。所谓“天下没有白吃的午餐”，私人创业者由于仍然穷或不富有，处处都要省钱，但这笔钱是必须且值得付的。行行有专业，创设新事业往往是人生的重大抉择，不宜拿这种事自行摸索，而应该减少决策失误到最低。

通常必须付给财务顾问或投资 专家 之报酬，一般系由他们所花的时间乘于每小时应计算费用而得，但因为较难客观计算，也有采取每个字新台币2～5元为计算基础作为代撰“投资计划书”之酬劳。写出来的“投资计划书”所有权为委托者所有，他们可以拿出来向投资者作报告，因此无论该投资案筹募资金成功或失败，都必须支付这些酬劳。

投资计划书之修改乃是必然的，无法一次就拟妥，较大的投资案，必须集合众人的意见，更需多次的修改。当策略改变时，整个投资计划书全部改变。例如本来要做两样产品，改为一样产品；或本来自行销售，改为仅接受委托制造，皆会使投资计划书改变。此外，资讯不断地明朗化，计划书内容亦会不断地更新，例如投资组合与经营组合渐渐确定，市场、销售渠道渐渐更清楚等等。

透过不断地沟通协调并修改投资计划书，可集结众人智慧，使投资构想更合理，更实际，更可行。估计这样的文字修改达50次以上，才能使一家公司创设。

财务顾问或投资 专家 如涵蓄接受委托撰写“投资计划书”的业务，最好使用个人电脑处理，否则将会苦不堪言或则工作效率奇差。

这里虽然是对帮忙撰写之财务顾问或投资 专家 的建议，但创设新事业者仍应了解本节并充分配合。

步骤一 取得创设新事业者认可的现金流量表及全部附表。

步骤四 研拟生产成本，包括直接人工，直接材料、工厂费用之估算是否合理？

步骤五 研拟销售及管理人员之人事费用。

步骤六 销售及管理费用是否低估？一般技术人员都会低估此项费用。

步骤七 上电脑建立电子试算表或修改创设新事业者所提供在磁碟上之电子试算表，并不断拟修正找出可行的投资计划。

**商业计划书格式要求篇十一**

商业计划书不只是用来申请风险投资的，它同时是为了预测企业的成长率，并指导你作好未来的行动规划，是企业的战略计划书。，它同时是为了预测企业的成长率，并指导你作好未来的行动规划，是企业的战略计划书。

一认识商业计划书

商业计划书是企业或项目开展融资、寻求合作、指导运营的必备工具，是全面展示企业和项目状况、未来发展潜力、执行策略的书面材料，要求体现项目的竞争能力、市场机会、成长性、发展前景、盈利水平、抗风险能力、回报等。商业计划书是企业融资成功的重要因素之一，也是企业的行动纲领和执行方案，可以使企业有计划地开展商业活动，增加成功的机率。

商业计划书通过介绍公司业务、财务状况、市场分析、管理团队、发展规划等方面的内容，让阅读者了解公司的现实与未来，以及公司如何实现梦想。

商业计划书的战略意义：

1)正式制定出明确的公司战略方向，商业计划书本身不会给公司创建战略方向，它只是把战略方向记录和描述出来，并展现给阅读商业计划书的人。先有战略方向，然后再有商业计划书。把想法写出来，才可以让它正式化、树立权威性和重要性，当然也更容易跟其他人分享。

2)公司融资时与潜在的投资人或投资机构沟通。满足投资人的知情权，任何潜在的投资人在给钱之前，都想要了解公司的状况，想要从商业计划书里面知道他们的投资能获得很好的回报，赔钱的概率很低，而一个完美的商业计划书就是一个好广告，让他们确信想你的投资是正确的、值得的。

为什么需要商业计划书：

创业计划书应该包括潜在债权人或投资人作决定所需要的所有信息。

3)商业计划书中囊括了公司的全部财务信息，包括历史的、当前的和未来预期，这些人最爱看的就是这些数字。

4)商业计划书中会阐述公司的业务和介绍市场情况，没有这些信息，别指望潜在的债权人或投资人会作出投资决定。

5)商业计划书中还包括了公司的发展规划、公司战略、债券人和投资人需要据此评估公司成功的可能性。

6)商业计划书中也会介绍创业者自己和公司的管理团队，你们的背景情况，创业的原因等。

好的商业计划书要有哪些内容。

1)执行摘要，通常两页纸，6-8个段落

2)愿景、使命及公司简介

3)管理团队包括各自的背景、经验、优势，以及为什么这个团队能够带领公司走向成功

4)产品及服务：解决了什么问题？有多少，哪些重要的客户，如何进行市场开发？

5)商业模式：如何赚钱？明确公司在产业链、产业链上的位置；合作伙伴是谁？他们为什么要跟公司合作？什么时候会有收入等。

二换位思考，以投资人的思路看计划书

投资人在分析：“为什么写，为谁去写”过程中，能够迅速判断出值得阅读的商业计划书。

为什么看你的商业计划书？

(1)如何赚钱？投资人最想知道的是你如何把别人兜里的钱掏出来，变成你的。

(2)了解你的过去

(3)推断你的未来，写商业计划书的时候，必须优先考虑增值，要充分描述你的每个环节是如何配合整体目标来增值的。

投资人看什么？

1)看你的真实意图

2)看你说的是不是真实的谎言

3)看你能解决什么问题

4)看你的方向是不是非常清晰

5)看你的团队是不是有脑子

6)看你会不会花钱

7)看你的利益思维

8)看你怎么把别人的钱变成你的

三自我评估：你需要怎样的商业计划书

首先要知道自己到底要干什么，能干成什么样，你拥有什么，并且弄明白自己的实际需要是什么。

为什么需要商业计划书

(1)整理你的思路

(2)看清你的方向

(3)建立融资目标

应该让投资人看到什么

(1)正确的方向和目标

(2)可靠的团队和管理

(3)有效的策略和手段

(4)清晰的财务实践和规划

四谁来写商业计划书

由最了解项目的人来推动，一定是最了解项目的人，一定是核心创始人之一。

五商业计划书的写作步骤

1)热身准备；确定参与人、资料汇集、试写确定风格

3)监督各环节进展

4)汇集各部分内容

**商业计划书格式要求篇十二**

1、营业执照影印本

2、董事会名单及简历

3、主要经营团队名单及简历

4、专业术语说明

5、专利证书/生产许可证/鉴定证书等

6、注册商标

7、企业形象设计/宣传资料（标识设计、说明书、出版物、包装说明等）

8、简报及报道

9、场地租用证明

10、工艺流程图

11、产品市场成长预测图

二、附表

1、主要产品目录

2、主要客户名单

3、主要供货商及经销商名单

4、主要设备清单

5、主场调查表

6、预估分析表

7、各种财务报表及财务预估表

商业计划书范文

1、商业计划书计划摘要

计划摘要列在商业计划书的最前面，它是浓缩了的商业计划书的精华。计划摘要涵盖了计划的要点，以求一目了然，以便读者能在最短的时间内评审计划并做出判断。

计划摘要一般要有包括以下内容：公司介绍；主要产品和业务范围；市场概貌；营销策略；销售计划；生产管理计划；管理者及其组织；财务计划；资金需求状况等。

在介绍企业时，首先要说明创办新企业的思路，新思想的形成过程以及企业的目标和发展战略。其次，要交待企业现状、过去的背景和企业的经营范围。在这一部分中，要对企业以往的情况做客观的评述，不回避失误。中肯的分析往往更能赢得信任，从而使人容易认同企业的商业计划书。最后，还要介绍一下风险、企业家自己的背景、经历、经验和特长等。企业家的素质对企业的成绩往往起关键性的作用。在这里，企业家应尽量突出自己的优点并表示自己强烈的进取精神，以给投资者留下一个好印象。

在计划摘要中，企业还必须要回答下列问题：

（1）企业所处的行业，企业经营的性质和范围；

（2）企业主要产品的内容；

（3）企业的市场在那里，谁是企业的顾客，他们有哪些需求；

（4）企业的合伙人、投资人是谁；

（5）企业的竞争对手是谁，竞争对手对企业的发展有何影响。

摘要要尽量简明、生动。特别要详细说明自身企业的不同之处以及企业获取成功的市场因素。如果企业家了解他所做的事情，摘要仅需2页纸就足够了。如果企业家不了解自己正在做什么，摘要就可能要写20页纸以上。因此，有些投资家就依照摘要的长短来“把麦粒从谷壳中挑出来”。

2、产品（服务）介绍

在进行投资项目评估时，投资人最关心的问题之一就是，企业的产品、技术或服务能否以及在多大程度上解决现实生活中的问题，或者，风险企业的产品（服务）能否帮助顾客节约开支，增加收入。因此，产品介绍是商业计划书中必不可少的一项内容。通常，产品介绍应包括以下内容：产品的概念、性能及特性；主要产品介绍；产品的市场竞争力；产品的研究和开发过程；发展新产品的计划和成本分析；产品的市场前景预测；产品的品牌和专利。

在产品（服务）介绍部分，企业家要对产品（服务）作出详细的说明，说明要准确，也要通俗易懂，使不是专业人员的投资者也能明白。一般的，产品介绍都要附上产品原型、照片或其他介绍。

一般地，产品介绍必须要回答以下问题：

（1）顾客希望企业的产品能解决什么问题，顾客能从企业的产品中获得什么好处？

（2）企业的产品与竞争对手的产品相比有哪些优缺点，顾客为什么会选择本企业的产品？

（5）企业采用何种方式去改进产品的质量、性能，企业对发展新产品有哪些计划等等。

产品（服务）介绍的`内容比较具体，因而写起来相对容易。虽然夸赞自己的产品是推销所必需的，但应该注意，企业所做的每一项承诺都是“一笔债”，都要努力去兑现。要牢记，企业家和投资家所建立的是一种长期合作的伙伴关系。空口许诺，只能得意于一时。如果企业不能兑现承诺，不能偿还债务，企业的信誉必然要受到极大的损害，因而是真正的企业家所不屑为的。

3、人员及组织结构

有了产品之后，创业者第二步要做的就是结成一支有战斗力的管理队伍。企业管理的好坏，直接决定了企业经营风险的大小。而高素质的管理人员和良好的组织结构则是管理好企业的重要保证。因此，风险投资家会特别注重对管理队伍的评估。

企业的管理人员应该是互补型的，而且要具有团队精神。一个企业必须要具备负责产品设计与开发、市场营销、生产作业管理、企业理财等方面的专门人才。在商业计划书中，必须要对主要管理人员加以阐明，介绍他们所具有的能力，他们在本企业中的职务和责任，他们过去的详细经历及背景。此外，在这部分商业计划书中，还应对公司结构做一简要介绍，包括：公司的组织机构图；各部门的功能与责任；各部门的负责人及主要成员；公司的报酬体系；公司的股东名单，包括认股权、比例和特权；公司的董事会成员；各位董事的背景资料。

4、市场预测

当企业要开发一种新产品或向新的市场扩展时，首先就要进行市场预测。如果预测的结果并不乐观，或者预测的可信度让人怀疑，那么投资者就要承担更大的风险，这对多数风险投资家来说都是不可接受的。

市场预测首先要对需求进行预测：市场是否存在对这种产品的需求？需求程度是否可以给企业带来所期望的利益？新的市场规模有多大？需求发展的未来趋向及其状态如何？影响需求都有哪些因素。其次，市场预测还要包括对市场竞争的情况、企业所面对的竞争格局进行分析：市场中主要的竞争者有哪些？是否存在有利于本企业产品的市场空档？本企业预计的市场占有率是多少？本企业进入市场会引起竞争者怎样的反应，这些反应对企业会有什么影响？等等。在商业计划书中，市场预测应包括以下内容：市场现状综述；竞争厂商概览；目标顾客和目标市场；本企业产品的市场地位；市场区格和特征等等。

企业对市场的预测应建立在严密、科学的市场调查基础上。企业所面对的市场，本来就有更加变幻不定的、难以捉摸的特点。因此，企业应尽量扩大收集信息的范围，重视对环境的预测和采用科学的预测手段和方法。企业家应牢记的是，市场预测不是凭空想象出来，对市场错误的认识是企业经营失败的最主要原因之一。

5、营销策略

营销是企业经营中最富挑战性的环节，影响营销策略的主要因素有：

（1）消费者的特点；

（2）产品的特性；

（3）企业自身的状况；

（4）市场环境方面的因素。最终影响营销策略的则是营销成本和营销效益因素。

在商业计划书中，营销策略应包括以下内容：

（1）市场机构和营销渠道的选择；

（2）营销队伍和管理；

（3）促销计划和广告策略；

（4）价格决策。

对创业企业来说，由于产品和企业的知名度低，很难进入其他企业已经稳定的销售渠道中去。因此，企业不得不暂时采取高成本低效益的营销战略，如上门推销，大打商品广告，向批发商和零售商让利，或交给任何愿意经销的企业销售。对发展企业来说，它一方面可以利用原来的销售渠道，另一方面也可以开发新的销售渠道以适应企业的发展。

6、制造计划

商业计划书中的生产制造计划应包括以下内容：产品制造和技术设备现状；新产品投产计划；技术提升和设备更新的要求；质量控制和质量改进计划。

在寻求资金的过程中，为了增大企业在投资前的评估价值，企业家应尽量使生产制造计划更加详细、可靠。一般地，生产制造计划应回答以下问题：企业生产制造所需的厂房、设备情况如何；怎样保证新产品在进入规模生产时的稳定性和可靠性；设备的引进和安装情况，谁是供应商；生产线的设计与产品组装是怎样的；供货者的前置期和资源的需求量；生产周期标准的制定以及生产作业计划的编制；物料需求计划及其保证措施；质量控制的方法是怎样的；相关的其他问题。

7、财务规划

财务规划需要花费较多的精力来做具体分析，其中就包括现金流量表，资产负债表以及损益表的制备。流动资金是企业的生命线，因此企业在初创或扩张时，对流动资金需要有预先周详的计划和进行过程中的严格控制；损益表反映的是企业的赢利状况，它是企业在一段时间运作后的经营结果；资产负债表则反映在某一时刻的企业状况，投资者可以用资产负债表中的数据得到的比率指标来衡量企业的经营状况以及可能的投资回报率。

财务规划一般要包括以下内容：

（1）商业计划书的条件假设；

（2）预计的资产负债表；预计的损益表；现金收支分析；资金的来源和使用。

一份商业计划书概括地提出了在筹资过程中企业家需做的事情，而财务规划则是对商业计划书的支持和说明。因此，一份好的财务规划对评估企业所需的资金数量，提高企业取得资金的可能性是十分关键的。如果财务规划准备的不好，会给投资者以企业管理人员缺乏经验的印象，降低风险企业的评估价值，同时也会增加企业的经营风险，那么如何制订好财务规划呢？这首先要取决于企业的远景规划？是为一个新市场创造一个新产品，还是进入一个财务信息较多的已有市场。

着眼于一项新技术或创新产品的创业企业不可能参考现有市场的数据、价格和营销方式。因此，它要自己预测所进入市场的成长速度和可能获得纯利，并把它的设想、管理队伍和财务模型推销给投资者。而准备进入一个已有市场的企业则可以很容易地说明整个市场的规模和改进方式。企业可以在获得目标市场的信息的基础上，对企业头一年的销售规模进行规划。

企业的财务规划应保证和商业计划书的假设相一致。事实上，财务规划和企业的生产计划、人力资源计划、营销计划等都是密不可分的。要完成财务规划，必须要明确下列问题：

（1）产品在每一个期间的发出量有多大？

（2）什么时候开始产品线扩张？

（3）每件产品的生产费用是多少？

（4）每件产品的定价是多少？

（5）使用什么分销渠道，所预期的成本和利润是多少？

（6）需要雇佣那几种类型的人？

（7）雇佣何时开始，工资预算是多少？等等。

**商业计划书格式要求篇十三**

坐厕类：

绝招一：好座便的釉面发亮，很滑，用手摸一摸就能感觉出来，好座便比较重，瓷密度比教高，吸水率低，用手指敲一下，“当，当”直响！

绝招二：绝招二：如何量坑距，弄清了下水管道结构之后，接下来就该为座便的出水量坑距，座便一般分为横排、地排两种出水，横排只能安装直冲座便，地排可以选择直冲或虹吸，具体得看管道结构。横排的距离一般都是180mm，地排的距离稍微复杂一点，有200mm、305mm、400mm、580mm等多种。测量很简单，从排水管的正中间到墙的距离就是坑距，横排的测量方法也是一样。

绝招三：虹吸分四种，下面说说虹吸的分类，虹吸因为冲洗效果比直冲的好，水封高，隔臭效果好，所以在市场上得到大力推广。虹冲分四种如图5所示，冲落式虹吸，这个是最基本的虹吸，其他虹吸都是从这种形式演变出来的。这种虹吸没有喷射辅冲孔，发生虹吸的水位要比喷射虹吸高一点，要超过图中蓝线的位置，才能发生虹吸，冲水量也比喷射虹吸多一点。

浴缸类：

一、浴缸的材质分类：

浴缸按照现在市场上面所出售的材质分类主要包括陶瓷缸、木桶、铸铁缸、压克力浴缸、abs浴缸、再生料及珠光板等。珠光板是最近几年才开始流行的材料，是在原来压克力板材的基础上生成。

二、浴缸的选购:

1、双裙缸及单裙缸在选择长度时一定要注意浴缸的长度与高度所形成的矩形对角线的长度不能超过两平行墙的内空距离，不然的话理论上是可以的，但是实际在浴缸买回来后安装的时候就出现问题啦，会出现放到卫生间没有办法调头横放的`情况，当然此种情况也不是没有解决的办法，如果想安装更长一点的浴缸，想充分利用有限的卫生间面积，不想留有一点空位可以采用订做拆装裙的方式来解决。（拆装裙就是裙边可以活动拆下来，这样浴缸在没有装裙边前放到卫生间调好头，再在卫生间中把群组装上去就可以啦）

资料

水槽类：

1.水槽的材质：水槽也称作厨盆，材质要用标号为304的钢材来制造才行，因为304的钢材含碳量较低，因此钢质的柔韧性较好，可以毫不夸张的说，这种钢材，普通的 子弹都打不穿。目前进入百安居的几家品牌的水槽都选用的是304的钢，水槽的厚度一般为1.0mm。

2.水槽的生产方式：水槽主要有两种方式来生产，一种是用水流一次性冲压而成，还有一种是焊接而成，焊接中又分底部拼焊，中间对焊，轮焊等一次冲压而成的水槽为首选，它的密封性不错，但这种水槽的深度没有焊接的深，通常深度不超过18mm而焊接的深底最深能达到21mm，所以顾客朋友们要选深一点的水槽，一定要注意焊接的密封性程度 如何。

3.水槽的底部有无保护涂层：水槽的底部添加保护涂层是用来静声和防冷凝水的。较好的涂层是用砂浆将水槽反面整体喷涂的，普通的是用一个橡胶垫片贴在底部，也能起到静声效果。

4.水槽的尺寸：长度倒没什么问题要注意的，但宽度是非常重要的，宽度要参考橱柜台面的宽度，标准台面宽度为55cm和60cm两种，但凡事有特殊，老房子的台面50cm的居多。55cm的台面所选的水槽宽度应在45cm以内，60cm的台面所选的水槽宽度只要不超过50cm都能安装，但50cm的台面所选的水槽宽度就比较窄了，最宽不能超过41cm，这一点是非常重要的。

5.水槽的安装方式：有两种，台上式和台下式，所以水槽就有了台上盆和台下盆两种盆，一般都是做成台上式的，但最近些年台下式风悄悄刮来，台下式比较美观，给人一种清爽的感觉，台面打理起来较为轻松，但橱柜公司做台下式要多收加工费。通常台上盆都既能做成台上式，又能做成台下式，而台下盆只能做成台下式。

・ 6.水槽的表面处理方式：水槽经过表面处理之后，防油污的能力大大加强，常见的是磨砂面，珍珠雅银面,漩涡面，各有各的特点。水槽的下水配件：水槽的下水管子要选取pvc水管才好 。

本文档由028GTXX.CN范文网提供，海量范文请访问 https://www.028gtxx.cn