# 2024年创业融资计划书(十三篇)

来源：网络 作者：星月相依 更新时间：2024-08-08

*时间过得真快，总在不经意间流逝，我们又将续写新的诗篇，展开新的旅程，该为自己下阶段的学习制定一个计划了。写计划的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？以下我给大家整理了一些优质的计划书范文，希望对大家能够有所帮助。创业融资计划书篇一英雄...*

时间过得真快，总在不经意间流逝，我们又将续写新的诗篇，展开新的旅程，该为自己下阶段的学习制定一个计划了。写计划的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？以下我给大家整理了一些优质的计划书范文，希望对大家能够有所帮助。

**创业融资计划书篇一**

英雄联萌电竞馆项目

英雄联萌电竞馆项目拟以lol元素为装修风格，定位中高端，建立一个lol主题电竞馆，为消费者提供一种全新的club式的交流方式，打造一个专业舒适可供lol玩家交流游戏，交友聚会，观看比赛和亲身参与游戏竞技的玩家聚集地，吸引消费者前来消费。

英雄联萌电竞馆项目拟租用xx(名字)大学周边双层店面一间，总规划占地面积为()o，上层()o作为()区，下层()o作为()区。

整个电竞馆将以lol主题，分为聚会区、餐饮区、比赛区(同时考虑比赛设备网络架构)、展示区等区域进行装修，呈现高端、大气、上档次的沙龙品质视觉体验，并购置led彩色大屏幕，高配电脑十余台，点餐吧台，成品展示柜，桌椅沙发及lol周边产品等相关配套设施，力求尽善尽美。

英雄联萌电竞馆项目商业模式的核心在于为消费者提供一种全新的club式的`交流方式，打造一个专业舒适可供lol玩家交流游戏，交友聚会，观看比赛和亲身参与游戏竞技的玩家聚集地创业融资计划书之项目概况创业融资计划书之项目概况。其商业模式亮点体现在两个方面：

(1)能够以气氛带动消费

英雄联萌电竞馆除提供基础的交流游戏，交友聚会，观看比赛和亲身参与游戏竞技的环境外，在有相应lol比赛的时候，将会开辟观看专区，方便消费者相互邀约一起来看比赛，营造与组团去酒吧看世界杯相类似的感觉，为消费者带来感官的多重享受。

(2)服务更加人性化

为进一步提升顾客体验和好感度，本英雄联萌电竞馆将不断优化服务，使服务更加人性化，如有玩家来想打游戏 但是人不够的时候，电竞馆可以为这部分玩家挑选有实力的玩家，帮助玩家组成队伍，最终赢得游戏。电竞馆希望通过这种服务， 更人性化的满足顾客需求，达到吸引顾客消费，创收盈利的目的。

在盈利模式上，英雄联萌电竞馆项目将逐渐形成集餐饮及游戏周边产品销售收入、赞助商冠名费收入、门票销售收入三大模块于一体的盈利模式

1、餐饮及游戏周边产品销售收入：英雄联萌电竞馆为玩家提供有偿餐饮服务，并销售lol周边产品，方便玩家更好的在电竞馆交流游戏，交友聚会，观看比赛和亲身参与游戏竞技。这是项目开展前期最主要的盈利来源创业融资计划书之项目概况投资创业。

2、赞助商冠名费收入：在项目积累一定人气，有固定消费群体后，项目团队将开始举办较大规模的比赛，以此吸引赞助商冠名比赛，从而获取赞助商冠名费收入。

3、门票销售收入：随着英雄联萌电竞馆的市场影响力不断增强，将举办体育场规模的大型比赛，销售门票，吸引赞助商冠名，从而获得门票销售和赞助商冠名收入。

经测算，本项目所得税后内部收益率为258.1%，远高于基准收益率10%，税后净现值为783.73万元，表明该项目经济效益很好，税后投资回收期为1.34年，投资回收期较短，税后投资利润率为51.83%，均能够满足投资者的要求，取得良好收益。

**创业融资计划书篇二**

一、企业介绍：企业简介，企业现状，现有股东实力，资信程度，董事会决议。

二、项目分析：项目的基本情况，项目来历，项目价值，项目可行性。

三、市场分析：市场容量，目标客户，竞争定位，市场预测。

四、管理团队：管理人员介绍，组织结构，管理优势。

五、财务计划：资金需求量，资金用途，财务报表。

六、融资方案的设计：

1、融资方式

2、融资期限和价格

3、风险分析

4、退出机制

七、摘要，即计划书摘要，写在计划书前面。

融资计划书的内容很多与创业计划书雷同，但是侧重点不一样，融资计划书要侧重项目可行性分析、团队实力、股本结构、资金数量、资金用途、利润分配和退出方式。

特别要强调的是需要预测资本的需求量，创业者需要明确资金用途，然后估算资本需求量，相对准确预计固定资本和运营资本的数量。创业融资计划是一个规划未来资金运作的计划，在计划中需要考虑长期利益和短期利益。

首先，需要估算启动资金，启动资金包括企业最基本的采购资金、运作资金等等，是企业前期最基本的投资。

其次，预测营业收入、营业成本和利润。对于新创企业来说，预估营业收入是定制财务计划和财务报表的第一步。在市场调研的基础上，估计每年的.营业收入。然后估算营业成本、营业费用、管理费用等。收入和成本都估算出来了，就可以估算出税前利润、税后利润、净利润。

最后，编制预计的财务报表。预计利润表可以预计企业内部融资的数额，另外可以让投资者看到企业利润情况。预计资产负债表反映了企业需要外部融资的数额。预计现金流量表反映了流动资金运转情况，新创企业往往会遇到资金短缺或资金链断裂的问题。预计现金流量表就显得十分重要，但是影响预计现金流量的不确定因素太多，很难准确预计现金流，创业者可以采用各种假设预计最乐观和最悲观的情况。

撰写融资计划书的五个步骤：

1、融资项目的论证。主要是指项目的可行性和项目的收益率。

2、融资途径的选择。你做为融资人，应该选择成本低，融资快的融资方式。

比如说发行股票，证券，向银行贷款，接受入伙者的投资、如果你的项目和现行的产业政策相符，可以请求财政支持。

3、融资的分配。所融资金应该专款专用，已保证项目实施的连续性。

4、融资的归还。项目的实施总有个期限的控制，一旦项目的实施开始回收本金，就应该开始把所融的资金进行合理的偿还。

5、融资利润的分配。

**创业融资计划书篇三**

拿了小几百万天使的对外都报近千万投资，拿了近千万投资的对外都报数千万融资，还有的拿人民币的对外报成美元，业内人都“呵呵”了。

身处于创业圈中，每隔不久就听闻哪位朋友又拿到融资，而一些行业的网站上，基本上每天都有数条融资信息的资讯文章，但大多这些文章最后都有着这么一句话，”报道中所涉及的融资金额均由创业公司提供，仅供参考，xx网不对真实性背书”，大致意思是我就这样报道了，信不信是你的事，跟我无关。

在这几年的创业浪潮下来，太多太多的创业者为了融资，忘记初心，彻底抛弃了自己的商业模式，而几乎所有报出来的融资额度，在大家眼里都会大打折扣。就在上周末，有个朋友还问我，他们天使拿到后，是按行规翻一倍对外报还是怎样，不知不觉的，拿了小几百万天使的对外都报近千万投资，拿了近千万投资的对外都报数千万融资，还有的拿人民币的对外报成美元，业内人都“呵呵”了，但还是会有大量人相信，创业公司为何喜欢虚报融资呢?

在互联网时代，每个人都有喜欢的事物，同时也有认可自己的人，一家被骂的很惨的企业，很多时候比一家完全无人谈及的企业要好的多，因为有点名气，至少做做商务合作，都不用先介绍公司是干什么的。

因此企业需要不断刷出新闻，而出一个好的新闻，不需要一分钱即可刷爆朋友圈。例如京东这家公司，不知有多少人是因为奶茶妹妹，大幅度提高对这家企业的认知，从刘强东跟奶茶妹妹疑似在一起、确认在一起、订婚、结婚、怀孕、待产一系列事件，省了京东几年的品牌公关费，而今天又被龚小京(刘强东前女友，京东名字中“京”字的由来)重返京东的新闻刷爆朋友圈。

不过任何新闻都是有正反面的，可不是每家企业都能随意的玩好的，可关于融资的新闻，玩砸的却很少，因此有些公司，如果近期实在没新闻，抛个“据传”开头的.融资新闻，只要额度够炫目，就可以迅速刷爆朋友圈。有媒体求证也没关系，公关回复“不予置评”就可以了。谣言自己长着翅膀，飞一阵儿才会落下，眼球也赚完了。

一家大公司和一家小公司，摆在你的面前，你基本上会选择大公司;而一家大公司和一家有情怀、充满激情、趋势良好的创业公司相比呢?很难选择了吧。这时候如果你正好听闻这家公司的融资信息，估计很多人就直接签约，去实现自己的抱负去了。

在当下一家企业最重要的是什么?人才!有人说一个ceo最需要做的事就是“找人”，而一家刚获得融资的企业，代表商业模式的到投资机构的认可，投资人可是最聪明的一群人，他们都进来了，作为员工还怕什么呢?种种数据表明，发布一轮融资信息后，无论是高端人才的引进，还是基础岗位，都对人事招聘都大大有利!

很多人想，一家创业公司不诚信虚报融资，但其的投资机构完全知道真实的数据，难道就不怕给投资机构留下不好的印象，会被其当众指出吗?殊不知投资行业逐渐的在很多机构眼里，变成了一场击鼓传花的游戏，投资机构都巴不得你多报高一些融资额度和估值呢，用这更好忽悠下一轮接盘的傻瓜进来，他们也好退出。因此当你看到融资信息，如果询问涉及的投资机构，他们大多会三缄其口，即使被人逼问到不得不回复，用一个“保密协议”的回复就可以应付了。同时，这其实也是在带着投资机构一起曝光，而这家投资机构也会被更多的创业者主动找上门来，交上项目。

所以关于融资信息大家看看就好，如同八卦新闻一般，反正与自身也无多大的关系。而创业者们，切忌被融资所谓的数字而乱了自己内心。

**创业融资计划书篇四**

确立合理的体制，对各工作人员工作时间及薪水等做出明确规定，制定好公司明确的出勤制度及赏罚制度，公司内讨论达成一致意见，并较好地贯彻执行。

严格遵照制度进行管理；做好财政预算。

（1）总负责人

（2）技术开发负责人

（3）市场营销负责人

（4）财务负责人

为使公司的各项管理、组织实施做到有章可循，使公司的经营管理能适应市场经济及发展，根据公司成立以来的实际工作和总结，参考国家有关法律及相关规章制度，特制定公司管理章程。

第一章 人事管理规定

第一条 招聘计划由用人事部门申请，行政部门审核，经公司创始人投票同意，进行招聘。

第二条 公司员工实行面向温大公开招聘制，在招聘过程中既注重实际工作能力。

第三条 行政部负责登记出勤记录，并于每月3日前将上个月的员工出勤记录、违纪扣款理由及人事变更情况报财务部，以便计算当月薪金。

第四条 员工请假应告知行政部门负责人，并填写“员工请假单”，行政部门考勤负责人备案；员工如有特殊原因，不能事先请假的，可用电话方式通知行政部门考勤负责人，办理请假有关手续。

第五条 本公司提倡高效率的工作，不提倡加班，员工应在工作时间内完成本职工作任务。

第六条 凡员工因个人问题要求辞职的，应提前15天以书面形式向所在部门提出辞职申请，由行政部门审核批准；员工在离职前必须向所属部门主管办理有关工作交接事项，交还公司的一切财物、文件及业务资料，由部门主管进行审核；所有手续办妥后，相关部门汇签，由财务部发给员工应得到的最后工资。

第七条 本公司各部门确需辞退员工的，必须提前15天通知本人报行政部核实，公司创始人批准后，方可辞退员工。

第八条 由于员工个人原因未办理离职手续而自行离职的，或因个人过失给公司造成损失被解聘的，公司将扣除其当月工资，并保留追究其有关责任。

第二章 财务管理规定

为了加强会计基础工作，建立规范的会计工作秩序，提高会计工作水平，根据《中华人民共和国会计法》及国家其他有关法律法规制定本规定。

第九条 公司财务会计人员应当根据审核无误的会计原始凭证，登记会计帐

簿，做到数字准确，摘要清楚，登记及时。

第十条 公司各帐目应做到帐帐相符、帐证相符、帐实相符。

第十一条 公司会计人员要对公司各帐簿做到日清月结。

第十二条 健全现金日记帐，公司出纳要对库存现金日清月结，逐笔核对，发县短缺溢余现象，必须查找出原因，及时上报和调整，如因本人工作态度等原因造成的问题，必须根据公司管理章程，追究其责任。

第十三条 健全公司银行存款日记帐，做到日清月结，季末及时做好银行与公司对帐调节表，对未达帐项要及时核实处理，做到帐实相符。

第十四条 对业务合同的经营数额和票据金额应核对相符，对已付出货款而进项单未回的，应及时通知对口部门；对进项单有疑义的，对业务合同中涉及到的付款方式及金额，需由业务负责人填写《付款通知书》，交财务办理。

第十五条 对于现金的报销、出差借款，要严格执行审批制度，认真核实报销单据，未经批准，一律不得报销。

第十六条 公司的费用开支实行计划管理，各部门的各项开支，先做好计划，经审批后方可开支。

第三章 保密、档案资料及印信管理

为保守公司机密，维护公司的合法权益，加强档案资料管理工作，规范印信使用，特制定本规定。

第十七条 公司每个员工都要严格遵守保密规定，在思想上树立高度的保密观念，在行动上养成良好的保密习惯；做好保密工作，对公司今后的发展起着至关重要的作用。

第十八条 公司机密包括下列事项：

1、 公司经营发展决策中的机密事项；

2、 人事决策中的机密事项；

3、 公司掌握的专有技术、合同、协议、客户资料及合作渠道、 主要会议记录等；

4、 投标项目的标底、合作条件、贸易条件；

5、 公司财务未公开的预决算报告及各类财务报表、统计报表；

6、 公司职员人事档案、工资性、劳务性收入及资料。

第十九条 公司工作人员发现公司机密已经泄露或者可能泄露时，应当立即采取补救措施并及时报告。

第二十条 违反本保密规定故意或过失泄露公司秘密，为他人窃取、刺探、收买公司机密的，视情节及危害后果予以处罚，直至予以辞退并追究相关法律责任。

第四章 办公行政事务管理

为了加强公司行政事务管理，促进各项工作的顺利开展，提高工作效率 ，树立文明办公形象，特制定本规定。

第二十一条 上班时间：上午8:00―11:30，下午13:30―18:00；按时上下班，不得迟到早退；工作时间不准随意离开公司。

第二十二条 上班时着装整洁大方，坐姿端正，树立良好的公司及个人形象。 第二十三条 办公室严禁大声喧哗、吵闹；自觉维护办公室环境卫生，桌面

物品摆放整齐，涉及公司机密的文件不摆放在桌面，营造良好的工作环境。 第二十四条 办公室文员接待客人要礼貌大方，热情周到，应主动为客人送递茶水，客人离开后，及时收拾清理。

第二十五条 未经公司同意，任何人不得擅自配置本公司大门钥匙；佩带钥匙的员工需有责任心，妥善保管，不可随意乱放或借出，不慎丢失的，应及时通纸板公室；员工离职时，必须将原领取使用的钥匙交回公司。

第二十六条 下班时，随手整理自己的办公桌，存放好文件、材料，关闭电源、门窗。

第二十七条 公司不定期召开会议，要求与会人员必须到场，并做好会议记录，参会人员须严守会议纪律、保守会议秘密，保持会场安静，关闭随身携带的通讯工具。

第二十八条 大件物品的购买、领用须按公司规定的开支审批权限，经总讨论批准后才能办理。

第二十九条 全体员工应自觉维护办公场所环境卫生。

第三十条 办公场所内均须保持整洁，不得堆积有碍空气卫生及环境卫生的垃圾、杂物等。

第三十一条 保持饮水机清洁；爱护花卉，定期维护。

第三十二条 适当开窗，保持室内空气流通。

第三十三条 抹布、扫帚、墩布等其它卫生清洁用品使用完毕后，须归位摆放。

第三十四条 垃圾、污物、废弃物等的清除，必须合乎卫生的要求，放置于所规定的地点，不得乱倒堆积。

第三十五条 每个员工都应保持自己办公桌的整洁，与工作无关的私人物品不摆放在桌面，涉及公司机密的重要文档不可随意摆放，要妥善保存。 第三十六条 爱护办公设备，防摔、防尘、防潮；注意安全使用电源。 第三十七条 除每天早上打扫卫生外，每星期五下午对办公场所进行一次认真扫除。

第五章 其它

第三十八条 本公司员工应自觉遵守公司的各项规定，如有违反公司相关规定的，视情节轻重进行处罚。

第三十九条 未尽事宜，由公司根据实际情况修改及完善。

第四十条 本管理章程解释权归本公司所有。

我们公司已与下列外部顾问机构发展了事业联系：

律师事务所、会计事务所、顾问咨询公司

融资计划

合理的融资决策必须在保证公司经营的现金流量的.匹配的基本前提下，尽可能降低融资的成本，以提高股东的市场价值。在实际中，不同性质的企业对融资方式和融资成本会有不同的考虑和侧重。对于我们高成长性公司，业务的扩张快，投资的预期回报率高，同时经营的现金流往往不稳定，财务风险较大，债务融资不能保证资本扩张和业务扩展的需要，一般采用股权融资方式。股权融资的成本虽高，但由于一旦公司经营成功，投资的回报率远超过股权的融资成本，对股东的价值并不造成损失。

1、为保证项目实施，需要的资金是60000。按照每个人在成立公司时的投入资金，以及自己在成立公司时所做的贡献分别给予创始人不同的股份。高俊麟18000元占有股权30%，于涛和张福亮各12000元分别占有股权20%，张术臣和张立龙各9000元分别占有股份15%。

2、预计未来3年或5年平均每年净资产收益率

加权平均净资产收益率＝（净利润÷平均净资产）\*100%

在借贷款方面，一是寻找投资公司，一公司现在的发展情况，以及现在提倡的环保政策，再加之现在很多贵重的物品却应用的次数不多的情况下，我们的租赁公司会有很好的发展前景。因此，得到风投的投资，来进一步的扩大自己的规模以及影响力。在融资方面，我们还可以寻找新的股东加盟，来增加自己公司的资金。对于我们的公司顺应社会的发展，也顺应节能环保的国家政策，因此必能吸引一些投资商。将按照投入的金额，相应的分与各个股东占有公司的股权。每个人分别拿出1%的股份分给投资者。在刚开始的起步阶段可以到其他公司走访，试图找到能够扶持我们企业的公司，在这里互相协商合作的利益回报问题。可以减少我们部分人员的股份来增加投资公司的股份，把投资公司纳入到股东来，同时可以向这些公司借鉴经验，可以更好的发展公司。可以与淘宝网站的阿里巴巴协商，共同造就一个网上租赁店与实体租赁店同步的公司。靠他的投资，我们的团队，来进一步苦熬占我们的规模。

而且我们是大学生创业，可以根据国家的有关规定和相关的政策，在一段时期内免除税收。

当进入发展期时，如果经营出现危机，需要第三方帮助解决资金问题的企业时。可以现在的所持有的厂房、店铺等为抵押向银行贷款来缓解出现的资金短缺的情况。再者，如果因为抵押不足，所贷的款并不能满足扭转局势解决公司目前所处的情况时，向其他公司借款，并以较高利息向其借款，以达到能够筹集到资金的目的。同时可以调节股份，吸纳社会上的资金，来达到筹集资金，解决运营危机的情况。第四还可以寻找风险投资商，以现在社会的发展形势来说服其投资。当因为运营资金状况确实无法进行时，可以关闭实体店，只是运营网上的店。运营状况良好，当需要增加店面时可以向银行贷款，哈可以寻找风险投资商，因为现在成功已经证明我们公司的能力。而尽量不吸纳社会资金减少股份的稀释。在此时可以向其他公司谈判争取能够借到资金。

1）高校毕业生（含大学专科、大学本科、研究生）从事个体经营的，自批

准经营日起，1年内免交个体户登记注册费、个体户管理费、经济合同示范文本工本费等。此外，如果成立非正规企业，只需到所在区县街道进行登记，即可免税3年。

2）大学毕业生在毕业后两年内自主创业，到创业实体所在地的工商部门办理营业执照，注册资金(本)在50万元以下的，允许分期到位，首期到位资金不低于注册资本的10％(出资额不低于3万元)，1年内实缴注册资本追加到50％以上，余款可在3年内分期到位

3）大学毕业生新办咨询业、信息业、技术服务业的企业或经营单位，经税务部门批准，免征企业所得税两年；新办从事交通运输、邮电通讯的企业或经营单位，经税务部门批准，第一年免征企业所得税，第二年减半征收企业所得税；新办从事公用事业、商业、物资业、对外贸易业、旅游业、物流业、仓储业、居民服务业、饮食业、教育文化事业、卫生事业的企业或经营单位，经税务部门批准，免征企业所得税一年。

4)各国有商业银行、股份制银行、城市商业银行和有条件的城市信用社要为自主创业的毕业生提供小额贷款，并简化程序，提供开户和结算便利，贷款额度在 2万元左右。贷款期限最长为两年，到期确定需延长的，可申请延期一次。贷款利息按照中国人民银行公布的贷款利率确定，担保最高限额为担保基金的5倍，期限与贷款期限相同。

**创业融资计划书篇五**

项目名称：天门民生农产品股份有限公司

所在国家（地区）：中国

申报日期：20xx年04月12日

保 密 承 诺

本商业计划书内容涉及商业秘密，仅对有投资意向的投资者公开。要求收到本商业计划书时做出以下承诺：

妥善保管本商业计划书，未经本人同意，不得向第三方公开本商业计划书涉及的本公司的商业秘密。

一、 项目基本情况

二、项目主要内容概述

（一）企业的宗旨（200字左右）

（二）项目提出的背景和必要性。包括： 1.国内外研究现状和发展趋势；

2.现有技术成果来源及其知识产权状况；

3.技术的产业关联度分析以及技术突破对产业技术进步的重要意义和作用；

（三）项目国内外市场分析。包括： 1.国内外现有份额和市场优势分析；

2.项目可能形成的产业规模和市场前景分析；

（四）项目主要研究开发内容。包括：

1.项目的主要研究开发内容、关键技术和创新点、先进性和成熟度分析； 2.预期的主要技术指标、经济指标和达产规模（必须有具体量化指标）；

（五）项目实施的技术方案。包括： 1.技术路线、工艺流程；

2.可能存在的环境压力及环境保护方案；

3.产品技术性能水平与国内外同类产品的比较； 4.拟建公司的原材料供应及外部配套要求； 5.已经获得的自主知识产权；

（六）项目预期的.总体目标和阶段目标。包括： 1.项目总体目标（开发年限、预期规模、预期效益）； 2.开发的分阶段目标、进度安排；

（七）项目实施的现有基础。包括：

1.现有基础和已完成的工作（生物医药项目要明确项目进展，并提供临床批件、临床试验报告、生产批件、（试）生产文号等相关证明文件）；

2.现有人员组成、运行机制（匿名描述）；

三、产品与服务

（一）介绍拟建企业的产品与服务。包括：

营销模式、利润的来源、持续营利、对客户的价值等分析。

（二）竞争对手分析及比较

1.有哪些技术雷同的产品现在已在市场上出现及市场营销情况； 2.有哪些相同技术的产品现在已在市场上出现及市场营销情况； 3.待开发的产品与上述产品相比的相对优势和市场前景等分析；

四、市场营销

介绍企业对该项目的营销策略。包括： 1.市场分析和定位；

2.竞争环境、竞争优势与不足；

3.营销战略、模式和预期达到的目标； 4.营销团队组成、结构和不足（匿名描述）；

五、财务预测

（一）投资概算表

单位：万元人民币

（二）融资计划表

（三）概算说明

对以上概算表内各栏目作逐项说明。

**创业融资计划书篇六**

中国企业在国际上融资成功率不高，不是项目本身不好也不是项目投资回报不高，而是项目方创业计划书编写的草率与策划能力让投资商感到失望。

(整个计划的概括) (文字在2-3页以内)

一. 公司简单描述

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及退出方案)

十二. 财务分析 1. 财务历史资料(前3-5年销售汇总、利润、成长) 2.财务预计(后3-5年) 3. 资产负债情况

一. 公司的宗旨(公司使命的表述)

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(外聘人士/会计师事务所/律师事务所/顾问公司/技术支持/行业协会等)

一.技术描述及技术持有

二.产品状况

1. 主要产品目录(分类、名称、规格、型号、价格等) 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(商标/知识产权/专利等)

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

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五. 市场趋势预测和市场机会 六. 行业政策

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(种类、价位、特点、包装、营销、市场占率等) 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

一. 概述营销计划(区域、方式、渠道、预估目标、份额) 二. 销售政策的制定(以往/现行/计划) 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(代理商/经销商/直销商/零售商/加盟者等)，各级资格认定标准政策(销售量/回款期限/付款方式/应收帐款/货运方式/折扣政策等) 五. 销售队伍情况及销售福利分配政策 六. 促销和市场渗透(方式及安排、预算)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(近期、中期)，销售预估(3-5年)销售额、占有率及计算依据

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/偿还计划六. 资本原负债结构说明(每笔债务的时间/条件/抵押/利息等) 七. 投资抵押(是否有抵押/抵押品价值及定价依据/定价凭证) 八. 投资担保(是否有抵押/担保者财务报告) 九. 吸纳投资后股权结构十. 股权成本 十一. 投资者介入公司管理之程度说明 十二. 报告(定期向投资者提供的报告和资金支出预算) 十三. 杂费支付(是否支付中介人手续费)

一. 股票上市二. 股权转让三. 股权回购四. 股利第八章 风险分析

一. 资源(原材料/供货商)风险 二. 市场不确定性风险三. 研发风险 四. 生产不确定性风险 五. 成本控制风险 六. 竞争风险 七. 政策风险八. 财务风险(应收帐款/坏帐)九. 管理风险(含人事/人员流动/关键雇员依赖) 十. 破产风险

增资后3-5年公司销售数量、销售额、毛利率、成长率、投资报酬率预估及计算依据

一.财务分析说明

二.财务资料预测

1. 销售收入明细表 2. 成本费用明细表 3. 薪金水平明细表 4. 固定资产明细表 5. 资产负债表 6. 利润及利润分配明细表 7. 现金流量表 8. 财务指针分析1) 反映财务盈利能力的指针 a. 财务内部收益率(firr)b. 投资回收期(pt) c. 财务净现值(fnpv) d. 投资利润率 e. 投资利税率 f. 资本金利润率g. 不确定性分析：盈亏平衡分析、敏感性分析、概率分析 2) 反映项目清偿能力的指针 a. 资产负债率 b. 流动比率 c.速动比率 d. 固定资产投资借款偿还期

第三部分 附录

一. 附件 1. 营业执照影本 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. 演示文稿及报道 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. 市场调查表6. 预估分析表 7. 各种财务报表及财务预估表 \*计划书须用计算机打出，隔行打印且页面采用宽边;标题用较大的粗体字小标题用黑体字;各大章节分页，正文须注明页码。

**创业融资计划书篇七**

1、项目描述：大学生网上超市是针对大学生这个市场开设的的b2b 网络购物运营模式，和网店，网上商城模式类似。

2、 产品与服务：网超没有实体店，商品面较窄，前期投入低。网上超市只需要库房、网站和采购配送人员，网超经营成本低、同业竞争小。网超价格比实体店便宜而且送货上门，看上去对大学生来说在网超购物更加方便更加实惠。应该会很受欢迎。

3、 行业及市场：大学生寝室电脑很普及，大学生接受新事物能力很强。网购操作对大学生是一件很容易的事。大学生同住一个寝室，网购行为容易模仿形成羊群效应

4、 营销策略：采用代理商（学生寝室）模式

5、 资金需求：网站建设1200元，仓库月租20xx元，进货：

6、 风险控制：大学生购买超市商品本身不多，主要包括零食，方便面，常见日用品，文具用品。一般来说大学生是当需要什么商品时，马上去楼下超市购买商品。大学生购买超市商品是即时需要的，一次性购物大多在10元以下，有时购买一杯奶，有时购买一包饼干，有时购买一瓶洗发水，有时购买一个笔记本。这类少量的需求不会很看重价格，主要关注的是购买是否方便，过程是否快捷。设想我们处于大学生的角度，当需要这类少量商品时，必须要上网，登录网站，寻找商品，下订单，为了几元钱的商品需要在指定时间段在寝室等待商品的送达。这个过程即不方便也不快捷，虽然能够便宜几毛钱，但由于购买总量不大，便宜度有限，而价格正是大学生不太关注的地方。何况网购不能看到实物，其购物体验过程不如到实体超市购买。所以即使当大学生受到宣传影响到网超尝试消费，但是糟糕的购物体验浇灭了再次购物的欲望。

相对大部分人做的大学城网上超市，模式主要以两条思路为根本，第一条购物过程要比在超市购买更方便，更快捷，要更符合大学生消费特点。第二条要加强大学生在网上超市购买理由。

很多大学寝室有同学卖一些常见商品，比如方便面、扑克等。他们会放些商品在寝室，附近几个寝室需要这些商品就会到这个同学这里购买。据我所知这种现象比较普遍，这样既能为自己创造一点利润，也能为同学带来一定的方便。

这类零售经营者容易遇到两个问题，第一个问题是经营者进货不便，这类零售销量不多，商品面也窄。大学生为了这不多的销量去比较远的地方进货，很麻烦。而且需要部分备货资金，运营形象也不正规。第二个问题是这类零售销售平台窄，一般只销售给经营者熟悉的附近几个寝室，由于宣传和无店面很难到达较远的范围。对消费者来说这类购买方式是最快捷和方便的，商品就在寝室旁边，叫一声就有人把商品送到手中，即使先享受商品后付款也没有问题，而且有人情营销因素包含在内。我所说的网超模式就是整合这个需求和资源，简单的说就是我们成为大学生经营者提供销售平台的批发商。我们提供货物、销售平台、规范的服务及整合力，由分销大学生来承担宣传、物流，利用他们的人情因素共同合作销售商品。

建立大学城网上超市，在大学城招代理人员。网站销售的商品分两部分，一部分购买最频繁最可能及时需求的商品备货在代理人寝室，另一部分购买不频繁的备货在网超库房。顾客购买的商品由发展此顾客的代理人员直接送货上门。商品销售利润网超商家和此代理人员分成。

在学校内租网超办公室兼库房，备货货物包括食品、日用品、文具等。合作代销商品包括图书、数码、化妆品等。网站及数据录入完毕后招聘网超代理人，由代理人员去发展顾客，顾客注册时需填入介绍代理人编码，注册帐号用手机号码，顾客购货可直接给呼叫中心电话订货。

商品分两部分，一部分是购买最频繁需求最紧急的，比如方便面、饮料、扑克等。这部分商品备货到代理人寝室。这些商品价格和超市价格相同，把这部分商品图片及价格印制在目录海报上。代理人到寝室发展顾客时把商品目录海报发到寝室或贴到寝室墙上，目录海报持续对顾客产生影响。当他们需要商品时，参照目录手册，通过网站、呼叫中心、qq或飞信等渠道订货，网超商家通知相应代理人，代理人能够5分钟内送货上门。当发展此顾客的代理人正好不在寝室时，也可以由其它邻近的代理人送货。这样当顾客需要购买频率较高的商品时，能够通过多种简单的渠道（网站、呼叫中心、qq、飞信、短信）在任何地方订货，而我们也能够最快速（5分钟内）的满足这部分需求。整个过程比到楼下超市购买商品更加方便、简单、快速。

商品另一部分是购买不很频繁的商品，比如洗发水、水果、食品、文具、体育用品等等。这部分商品品类范围较广，网超定价应该比线下实体店便宜。顾客对这部分商品及时性需求不高，这些商品并非马上要用，稍微晚点也没有关系。顾客因为紧急商品购买已经习惯了我们的购物渠道，很自然的会购买这部分商品。代理人每天集中一次到网超库房取货送到顾客手中，顾客订货后当天就能够收到货物。 可以把这种模式看成我方是批发商，代理人是零售商，大学生是消费方。只是我们需提供货物，还需提供顾客购买商品的.途径平台和提供规范的商品结构和服务渠道。平台的推广和发展围绕“人情营销”这个概念，大学生代理人自身拥有一定的人脉资源，他们可以在此基础上大力发展顾客。他们是同学或同住寝室楼低头不见抬头见。同样的价格在同学那里购买既然能够帮到同学，何乐不为。而且在这样的网超购物更加方便更加快捷，部分商品更加优惠。以上都是顾客选择此购物渠道的理由。我们还可以把这个平台建成校园网络社区，提供兼职信。

围绕这个网购模式，还有很多细节需要说明，还有一些地方需要详细解释，还有一些点子能够用到这个模式上，这部分内容会在实践中不断完善。

1.顾客购买方式多样化的目的是为了简化购物方便度，传统大学城网超需要上网才能购买。虽然大学电脑很普及，但是还是有部分学生没有电脑。即使有电脑的学生也不会时时都在上网。

而在我们的平台购物，顾客可以选择：

1、在网站上订货购物。

2、打电话购物。

3、到代理人寝室购物。

4、通过qq购物。

5、通过短信购物。

6、通过飞信购物。通过这些方式顾客能够更方便快捷的购买到所需的商品。

2.顾客注册帐号是自己的手机号码，我们有顾客的资料，他只需要通过手机说明需要什么商品，不需要其它任何说明，我们自然知道送到那间寝室。针对即时商品，我们的目录海报上商品有相应编码，顾客直接只发送商品编码就能够得到货物。

3.此模式设想的当顾客需要任何商品时可以电话告诉网超商家需要什么商品，再由网超商家告诉相应代理人送货，这样做的目的是为了防止代理人绕过商家进货销售。此项目也可以考虑顾客直接联系代理人要求送货，这样能够减少环节。只要我们控制价格，制定严格的处罚措施，还是能够控制代理人进货渠道的，毕竟他们销量不大，自己进货不便，而且在我方进货由于距离近，往来多，能够实现每次少量进货。

4.此项目核心是“人情营销”所以顾客注册时需要选择代理人编码，所有的配送由代理人负责，当有顾客要加入网站，而没有推荐代理人时，我们会为顾客推荐离顾客最近的代理人，顾客注册成功后，推荐代理人会到寝室拜访发放目录海报。

5.前期商品目录海报比较重要，是代理人拜访完顾客后影响顾客购物的重要工具。为了防止浪费，有效的把海报发放到顾客寝室中。海报成本可以和代理人平摊，代理人所发海报成本在他的商品销售利润中扣除。我们和代理人时合作关系，利润和风险共担思路贯穿整个项目。

6.如何利润分成，备货在代理人寝室中的商品应该由代理人在我处批发购买，其备货成本由代理人承担。我方因为为其提供销售平台，而且大学生其它进货渠道不便，所以我认为此类商品我方保持利润8%左右。代理人销售此类商品毛利率大概在12%左右。

7.备货在我方商品利润应该和代理人平分，各自分得利润为10%左右。可以促销一些特价商品，这部分商品没有利润，其目的是带动其它高利润商品销售。

8.手机充值利润不高，但它是引导顾客使用我们购物渠道的重要工具，我方在淘宝上找充值商家，顾客需要充值时找代理人，代理人直接到淘宝商家处充值方便快捷。另外游戏点卡销售也同样可以做为引导工具，其流程相同。

9.可以考虑顾客一次性购物满39元，9.5折销售，提高销售量。

10.可以考虑销售组合商品，比如早餐组合等。多利用节假日销售应季商品，比如情人节、愚人节、圣诞节、中秋节等。在大节临近时做专门的促销，制作海报，由代理人发放到各个寝室。

11.建立实名认证和积分体系，我们按会员在平台上消费额计算积分和认证身份，这为会员在平台上参加其它活动准备了信任基础。

**创业融资计划书篇八**

在短短60秒中，我们将向你展示如何为自己的新公司打下坚实的财务基础。

估计一下你需要多少资金来启动和维持自己的公司——设备和原料、存货、办公或生产场地、特许经营费等。然后，考虑你自己可以提供多少资金(如个人储蓄、家人或朋友的捐助等)。要认真。你不想过高或过低地估计自己的需求，也不想危及家人的财务安全和家人之间的关系。

商业银行对于小企业来说是最最常见的贷方，可以提供很多常规性贷款，还有小企业管理局授权的贷款。你还可以找风险投资公司、商业金融公司、合伙经营等。一定要尽可能多地了解每种方案的评估标准和还贷要求。

大多数贷款机构都要求提交一份商业计划，一份详细描述自己的教育和商业操作经历等信息的简历，一份附有证明人的信用记录以及具体的贷款文件等。制定你的商业计划时要分成很多部分，分别描述你的公司的性质和类型、可以获得的资源、如何利用这些资源实现特定目标、时间安排、财务目标、对竞争对手的分析以及你的公司如何在市场上生存。

贷款机构可能还会要求现金流量预测，以显示你的新公司的发展能力和还款能力。记住对数据的预测一定要比较现实，要有事实来支持你的估计和预测。进行调查研究时不要图省事。

对于新公司来说，要求贷款融资总是需要演讲介绍。即使你在这种情况下能应付自如，也要组织自己的思路，找那些能够提供客观反馈意见的人来听你演讲作为练习。事先考虑到所有不同类型的问题会树立你的信心，帮助你应对任何可能发生的\'情况。

与你的潜在贷款机构进行交谈，了解他们的贷款步骤和期望值。当地的score机构也有很多资源和专家顾问来指导你为新公司融资的各个步骤。

最后向大家介绍创业融资的六大秘诀：

这是怎么回事?其实最重要的是参加制作商业计划的过程而不是结果，事情改变太快，计划很有可能落空。但是参与制定计划书的过程会让你更清楚自己在做什么，需要什么，项目存在什么问题等等。

创意虽好，最终起作用的还是执行力，没有执行力，再好的创意都是浪费，如果执行力够好，就能产生更多的创意以及更强的执行力。当风险投资家看到了你的执行力，他们才有可能投你。对于独立开发者一样，执行力构筑信任。

大多数投资者投人不投项目(编者注：马克。安德雷森是个例外，曾明确表示先市场，后人)，视频制作很重要，有视频作解析的项目获得的融资是没有视频的项目所获资金的2倍之多，这点至关重要，不论你是想吸引vc还是想吸引就凭一张dvd就给你25美金的投资人，都如此。

比如在众筹平台上，那些更新31次或者以上的项目往往融资要比那些不经常更新的项目多4倍。在 chapnick筹集风险投资期间，他会确保至少每两周就与投资人沟通一些积极的事情。经常更新还有一个好处：当你要更新的时候，你就会强迫自己进步，如果没有进步，谁会接着投呢

想象最后期限将至，你该怎么做?放下包袱，敢于失败，往往那些敢于失败并且能做出迅速调整的公司与项目都注定不会失败。

网上变化太快，如果你不迅速抓住眼球，那么你就与幸运失之交臂，众筹如此，风险投资也一样。

hey，又活捉一枚未来的“独角兽”，点击此处拎包入驻改变世界，我来助你风风火火完成大业！

**创业融资计划书篇九**

目前运作情况，阐述产品市场及竞争、风险等未来发展前景和融资要求的书面材料？保密承诺：本项目计划书内容涉及商业秘密，仅对有投资意向的投资者公开。未经本人同意，不得向第三方公开本项目计划书涉及的商业秘密。

创业计划书摘要，是全部计划书的核心之所在。

投资安排

拟建企业基本情况

其它需要着重说明的情况或数据(可以与下文重复，本概要将作为项目摘要由投资人浏览)

企业的宗旨

主要发展战略目标和阶段目标

项目技术独特性(请与同类技术比较说明)

介绍投入研究开发的人员和资金计划及所要实现的目标，主要包括：

1、研究资金投入

2、研发人员情况

3、研发设备

4、研发产品的技术先进性及发展趋势

创业者必须将自己的产品或服务创意作一介绍。主要有下列内容：

1、产品的名称、特征及性能用途;介绍企业的产品或服务及对客户的价值

2、产品的开发过程，同样的产品是否还没有在市场上出现？为什么？

3、产品处于生命周期的哪一段

4、产品的市场前景和竞争力如何

5、产品的技术改进和更新换代计划及成本，利润的来源及持续营利的商业模式

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：生产产品的原料如何采购、供应商的有关情况，劳动力和雇员的情况，生产资金的安排以及厂房、土地等。

2、公司的.生产技术能力

3、品质控制和质量改进能力

4、将要购置的生产设备

5、生产工艺流程

6、生产产品的经济分析及生产过程

介绍企业所针对的市场、营销战略、竞争环境、竞争优势与不足、主要对产品的销售金额、增长率和产品或服务所拥有的核心技术、拟投资的核心产品的总需求等，

目标市场，应解决以下问题：

1、你的细分市场是什么？

2、你的目标顾客群是什么？

3、你的5年生产计划、收入和利润是多少？

4、你拥有多大的市场？你的目标市场份额为多大？

5、你的营销策略是什么？

行业分析，应该回答以下问题：

1、该行业发展程度如何？

2、现在发展动态如何？

3、该行业的总销售额有多少？总收入是多少？发展趋势怎样？

4、经济发展对该行业的影响程度如何？

5、政府是如何影响该行业的？

6、是什么因素决定它的发展？

7、竞争的本质是什么？你采取什么样的战略？

8、进入该行业的障碍是什么？

你将如何克服？竞争分析，要回答如下问题：

1、你的主要竞争对手？

2、你的竞争对手所占的市场份额和市场策略？

3、可能出现什么样的新发展？

4、你的核心技术(包括专利技术拥有情况，相关技术使用情况)和产品研发的进展情况和现实物质基础是什么？

5、你的策略是什么？

6、在竞争中你的发展、市场和地理位置的优势所在？

7、你能否承受、竞争所带来的压力？

8、产品的价格、性能、质量在市场竞争中所具备的优势？

市场营销，你的市场影响策略应该说明以下问题：

1、营销机构和营销队伍

2、营销渠道的选择和营销网络的建设

3、广告策略和促销策略

4、价格策略

5、市场渗透与开拓计划

6、市场营销中意外情况的应急对策

全面介绍公司管理团队情况，主要包括：

1、公司的管理机构，主要股东、董事、关键的雇员、薪金、股票期权、劳工协议、奖

惩制度及各部门的构成等情况都要明晰的形式展示出来

2、要展示你公司管理团队的战斗力和独特性及与众不同的凝聚力和团结战斗精神列出企业的关键人物(含创建者、董事、经理和主要雇员等)关键人物之一

企业共有多少全职员工(填数字)

企业共有多少兼职员工(填数字)

尚未有合适人选的关键职位？

管理团队优势与不足之处？

人才战略与激励制度？

外部支持：公司聘请的法律顾问、投资顾问、投发顾问、会计师事务所等中介机构名称。

财务分析包括以下三方面的内容：

1、过去三年的历史数据，今后三年的发展预测，主要提供过去三年现金流量表、资产负债表、损益表、以及年度的财务总结报告书

2、投资计划：

(1)预计的风险投资数额

(2)风险企业未来的筹资资本结构如何安排

(3)获取风险投资的抵押、担保条件

(4)投资收益和再投资的安排

(5)风险投资者投资后双方股权的比例安排

(6)投资资金的收支安排及财务报告编制

(7)投资者介入公司经营管理的程度

3、融资需求

创业所需要的资金额，团队出资情况，资金需求计划，为实现公司发展计划所需要的资金额，资金需求的时间性，资金用途(详细说明资金用途，并列表说明)

融资方案：公司所希望的投资人及所占股份的说明，资金其他来源，如银行贷段等。

完成研发所需投入？

达到盈亏平衡所需投入？

达到盈亏平衡的时间？

项目实施的计划进度及相应的资金配置、进度表。

投资与收益

简述本期风险投资的数额、退出策略、预计回报数额和时间表？

目前资本结构表

本期资金到位后的资本结构表

请说明你们希望寻求什么样的投资者？(包括投资者对行业的了解，资金上、管理上的支持程度等)

股票上市：依照本创业计划的分析，对公司上市的可能性做出分析，对上市的前提条件做出说明

股权转让：投资商可以通过股权转让的方式收回投资

股权回购：依照本创业计划的分析，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，按照本创业计划的分析，公司对实施股权利润分红计划应向投资者说明

企业面临的风险及对策

详细说明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，包括技术风险、市场风险、管理风险、财务风险及其他不可预见的风险

您认为企业成功的关键因素是什么？

请说明为什么投资人应该投贵企业而不是别的企业？

关于项目承担团队的主要负责人或公司总经理详细的个人简历及证明人。

媒介关于产品的报道;公司产品的样品、图片及说明;有关公司及产品的其它资料。 \*创业计划书内容真实性承诺。

**创业融资计划书篇十**

(整个计划的概括) (文字在2-3页以内)

一、 公司简单描述

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及退出方案)

十二、 财务分析 ：

财务历史资料(前3-5年销售汇总、利润、成长)

2、 财务预计(后3-5年)

3、 资产负债情况

一、 公司的宗旨(公司使命的表述)

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(外聘人士/会计师事务所/律师事务所/顾问公司/技术支持/行业协会等)

一、 技术描述及技术持有

二、 产品状况

1、主要产品目录(分类、名称、规格、型号、价格等)

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(商标/知识产权/专利等)

三、 产品生产

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

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

五、 市场趋势预测和市场机会

六、 行业政策

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(种类、价位、特点、包装、营销、市场占 率等)

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

一、 概述营销计划(区域、方式、渠道、预估目标、份额)

二、 销售政策的.制定(以往/现行/计划)

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(代理商/经销商/直销商/零售商/加盟者等)，各级资格认定标准 政策(销售量/回款期限/付款方式/应收帐款/货运方式/折扣政策等)

五、 销售队伍情况及销售福利分配政策

六、 促销和市场渗透(方式及安排、预算)

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(近期、中期)，销售预估(3-5年)销售额、占有率及计算依据

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

六、 资本原负债结构说明(每笔债务的时间/条件/抵押/利息等)

七、 投资抵押(是否有抵押/抵押品价值及定价依据/定价凭证)

八、 投资担保(是否有抵押/担保者财务报告)

九、 吸纳投资后股权结构

十、 股权成本

十一、 投资者介入公司管理之程度说明

十二、 报告(定期向投资者提供的报告和资金支出预算)

十三、 杂费支付(是否支付中介人手续费)

一、 股票上市

二、 股权转让

三、 股权回购四、 股利

**创业融资计划书篇十一**

计划目运作情况，阐述产品市场及竞争、风险等未来发展前景和融资要求的书面材料

开。未经本人同意，不得向第三方公开本项目计划书涉及的商业秘密。

创业计划书摘要，是全部计划书的核心之所在。 投资安排

拟建企业基本情况

其它需要着重说明的情况或数据（可以与下文重复，本概要将作为项目摘要由投资人浏览）

企业的宗旨（200字左右） 主要发展战略目标和阶段目标

项目技术独特性（请与同类技术比较说明）

介绍投入研究开发的人员和资金计划及所要实现的目标，主要包括： 1、研究资金投入 2、研发人员情况 3、研发设备

4、研发产品的技术先进性及发展趋势

创业者必须将自己的产品或服务创意作一介绍。主要有下列内容：

1、产品的名称、特征及性能用途；介绍企业的产品或服务及对客户的价值 2、产品的开发过程，同样的产品是否还没有在市场上出现？为什么？ 3、产品处于生命周期的哪一段 4、产品的市场前景和竞争力如何

5、产品的技术改进和更新换代计划及成本，利润的来源及持续营利的商业模式

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：生产产品的原料如何采购、供应商的有关情况，劳动力和雇员的情况，生产资金的安排以及厂房、土地等。 2、公司的生产技术能力 3、品质控制和质量改进能力 4、将要购置的生产设备 5、生产工艺流程

6、生产产品的经济分析及生产过程

介绍企业所针对的市场、营销战略、竞争环境、竞争优势与不足、主要对产品的销售金额、增长率和产品或服务所拥有的核心技术、拟投资的核心产品的总需求等， 目标市场，应解决以下问题： 1、你的细分市场是什么？ 2、你的目标顾客群是什么？

3、你的5年生产计划、收入和利润是多少？

4、你拥有多大的市场？你的目标市场份额为多大？ 5、你的营销策略是什么？

行业分析，应该回答以下问题： 1、该行业发展程度如何？

2、现在发展动态如何？

3、该行业的总销售额有多少？总收入是多少？发展趋势怎样？ 4、经济发展对该行业的影响程度如何？ 5、政府是如何影响该行业的？

6、是什么因素决定它的发展？

7、竞争的本质是什么？你采取什么样的战略？ 8、进入该行业的障碍是什么？你将如何克服？ 竞争分析，要回答如下问题： 1、你的主要竞争对手？

2、你的竞争对手所占的市场份额和市场策略？ 3、可能出现什么样的新发展？

4、你的核心技术（包括专利技术拥有情况，相关技术使用情况）和产品研发的进展情况和现实物质基础是什么？ 5、你的策略是什么？

6、在竞争中你的发展、市场和地理位置的优势所在？ 7、你能否承受、竞争所带来的压力？

8、产品的价格、性能、质量在市场竞争中所具备的优势？ 市场营销，你的市场影响策略应该说明以下问题：

1、营销机构和营销队伍

2、营销渠道的选择和营销网络的建设 3、广告策略和促销策略 4、价格策略

5、市场渗透与开拓计划

6、市场营销中意外情况的应急对策

全面介绍公司管理团队情况，主要包括：

1、 公司的管理机构，主要股东、董事、关键的雇员、薪金、股票期权、劳工协议、奖

惩制度及各部门的构成等情况都要明晰的形式展示出来

2、 要展示你公司管理团队的战斗力和独特性及与众不同的凝聚力和团结战斗精神 列出企业的关键人物（含创建者、董事、经理和主要雇员等） 关键人物之一

企业共有多少全职员工（填数字） 企业共有多少兼职员工（填数字） 尚未有合适人选的关键职位？ 管理团队优势与不足之处？ 人才战略与激励制度？

外部支持：公司聘请的法律顾问、投资顾问、投发顾问、会计师事务所等中介机构名称。

财务分析包括以下三方面的内容：

1、过去三年的历史数据，今后三年的发展预测，主要提供过去三年现金流量表、资产负债表、损益表、以及年度的财务总结报告书 2、投资计划：

（1） 预计的风险投资数额 （2） 风险企业未来的筹资资本结构如何安排

（3） 获取风险投资的抵押、担保条件 （4） 投资收益和再投资的安排 （5） 风险投资者投资后双方股权的比例安排 （6） 投资资金的收支安排及财务报告编制 （7） 投资者介入公司经营管理的程度 3、融资需求

创业所需要的资金额，团队出资情况，资金需求计划，为实现公司发展计划所需要的资金额，资金需求的时间性，资金用途（详细说明资金用途，并列表说明）

融资方案：公司所希望的投资人及所占股份的说明，资金其他来源，如银行贷段等。 完成研发所需投入？ 达到盈亏平衡所需投入？ 达到盈亏平衡的时间？

项目实施的计划进度及相应的资金配置、进度表。 投资与收益

简述本期风险投资的.数额、退出策略、预计回报数额和时间表？

目前资本结构表

本期资金到位后的资本结构表

请说明你们希望寻求什么样的投资者？（包括投资者对行业的了解，资金上、管理上的支持程度等）

股票上市：依照本创业计划的分析，对公司上市的可能性做出分析，对上市的前提条件做出说明

股权转让：投资商可以通过股权转让的方式收回投资

股权回购：依照本创业计划的分析，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，按照本创业计划的分析，公司对实施股权利润分红计划应向投资者说明

企业面临的风险及对策

详细说明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，包括技术风险、市场风险、管理风险、财务风险及其他不可预见的风险

您认为企业成功的关键因素是什么？

请说明为什么投资人应该投贵企业而不是别的企业？

关于项目承担团队的主要负责人或公司总经理详细的个人简历及证明人。

媒介关于产品的报道；公司产品的样品、图片及说明；有关公司及产品的其它资料。 创业计划书内容真实性承诺。

**创业融资计划书篇十二**

如果您的项目正处在创始阶段，您一定渴望得到资金支持，由于缺乏创业资金，您的好产品、好项目有可能错过市场机会。

我们向您提供的融资方式，适用于任何创新项目，在这里，您无需担心那些复杂的融资程序，只要您的项目是科技含量较高的创新产品，便可以简单而快捷地完成所有融资文件，很快让您找到适合的投资者。

我们为您安排的融资步骤按下列三个阶段进行。

1． 您应首先参考我们编制的摘要范本；

2． 您可以参照我们为您提供的编制摘要模板进行；

3． 如果您对编制融资文件不太熟悉，可以委托我们代您编制。

在投资人评估您的项目时，您商业计划书中的各个方面都会对筹资的成功与否有影响。

对于中小企业来说，编制商业计划书是比较生疏的领域，为了确保您的商业计划书能“击中目标”， 我们为您准备了编制商业计划书的两种方案供您选择：

1． 您可以参照我们为您提供的《商业计划书模板》进行编制，此处下载；

2． 如果您对编制计划书缺乏信心，我们可以向您推荐专业机构代您编制。 如果您有什么问题，请与我们联系：

email：[email protected]

附：摘要范本

北京康耐塑料制品有限公司是以开发高科技术为主业的股份制私营企业，公司自1993年创立以来，一直致力于（poet）塑料油化裂解技术的研制与开发。本公司开发的poet第二代工业机，通过二年的试运行，于1996年获北京市科委颁发的科技成果鉴定证书；1998年开发出第三代新型工艺，被北京市科委列入1998年重大科技成果推广计划，同时荣获全国光彩事业重点项目证书。

经过先后三代工业机的试运行，公司于20xx年完成了第三代设备的工业化标准，经北京市环境保护局监测，获得环境保护标准通过，本科研成果可立即投入商业化运行。 本公司的经营模式：以poet技术为核心，通过向世界各地垃圾处理场提供成套设备与使用权来扩大本技术的影响，形成世界性垃圾革命的发源地。

本公司的创业宗旨：以poet为核心，发展城市垃圾综合集成处理技术，逐步取代传统的填埋和焚烧，造福人类美好明天。

【mswit】是综合项目的总称，本项目以poet（塑料垃圾油化技术）为核心，通过与分选技术、有机肥制造技术、热能高效发电技术、余热制冷等成熟设备的有机结合，形成整体处理垃圾的集成体系（mswit）。

【mswit】技术的价值在于真正实现了城市垃圾的资源化，它不但将处理垃圾的负担转换为有利可图的商业活动，更加重要的意义在于彻底消除了城市垃圾所带给人类的污染。这个突破，正是各国政府和科学家们所追求的最佳结果。因此，本项目在国际上一经发布，立刻引起世界各国的广泛关注。

【mswit】集成技术是目前世界上独一无二的、最优秀的垃圾处理方式，开创了世界城市固体垃圾综合处理的崭新前景，将引起世界性垃圾革命。

1． 技术水平：目前中国甚至世界上基本上处在单一裂解的技术水平（采用单一裂解工艺只能将废塑料还原为生产汽柴油的原料，而绝对不可能直接成为燃油）； poet的终端产品：高热值洁净轻燃油；热值为11000大卡/kg，比重为0。8，可与世界市场上任何一种喷油嘴配合工作。

2． 产品工艺：本产品经过长达九年的研发与试运行，不断改进，现已进入产业化生产工业机的成熟阶段。

3． 产品价值：改变处理城市垃圾模式（由公益模式改变为商业模式），给使用者创造丰厚利润的同时，实现保护环境的目的。

1． 市场现状与前景：塑料垃圾是阻碍垃圾总回收的`重要因素之一。由于塑料的障碍，美国乃至世界的环保垃圾处理技术迟迟不能形成综合的集成。日本由于国土限制，焚烧量为世界第一、二恶英污染也是世界第一。尽管日本政府已经把消灭焚烧作为国策，但至今仍然使用陈旧落后的夕阳技术作为垃圾处理的主要手段。

2． 竞争对手：目前在垃圾集成技术领域，日本日立公司是我们唯一的潜在竞争对手。根据美国一家要求获得poet独家专利许可公司的介绍，日立公司的试验室数据和本技术的比较是：1）本技术效率比日立领先63%；

2）本技术效率建立在已经工业化基础上，日立数据建立在试验室基础上；

3）本技术已经进行了pct专利注册（96个国家）；

4）本技术已经具备商业化条件，日立没有商业化成本和费用的任何介绍。

3．竞争优势： poet技术是本公司参与世界性竞争的核心优势； pct专利是本公司参与世界性竞争的法律保护； 不断创新，积累庞大的技术储备，接受任何技术挑战； 前瞻的思想、创新的精神、务实作风的管理团队。

4．目标市场：目标市场是全球性的。我们首先突破的目标市场是西方主要国家的垃圾处理商和成套设备供应商。

5．目标客户（以美国49个州为例）：

◆控制塑料垃圾的政府机构3091个，按5％计算=154/台套；

◆控制塑料垃圾的处理商3260个，按5%计算=163/台套；

◆为控制垃圾处理技术成套设备供应商提供poet核心设备（如美国的oci、瑞典的 bab等）；

◆产生废弃塑料的大型公司，如可口可乐和汽车公司等。

通过本公司与美国有代表性的mic公司签订的永久性合作框架协议，便可反应出上述目标客户对本项技术的渴望，同时也使我们发现，虽然本项技术的商业价值已得到业界的认可，但要有效占领市场，还必需具备合理的经济规模和抢占市场的速度。

首先在北京、上海建立2—3个垃圾处理场，带动国内市场，在国外，本公司与mic公司已签订了永久性合作框架协议，首先向美国提供一套我们的poet设备与该公司的联合发电系统集成；集成成功后，在北美自由贸易区续建2—3个集成项目，进而迅速向美国各地扩散，前三财年可产销集成设备30台/套，实现产值8000万美元；三至五年内公司将通过在美国上市，引进资本2—3亿美元，用于参股或兼并五家集成设备制造厂，真正实现科研与产业相结合的跨国实业集团。

本项目在pct专利保护下，委托国内外资深机械制造厂家分别生产系列设备，既能保证产品的质量，又可在世界各地组织或兼并多家制造厂，以满足不断扩大的市场需求。

我们的企业之所以能够取得今天的成功，不仅仅是技术上的先进性，更重要的是我们有一支强有力的管理队伍。

总裁：马林（简历附后）；

市场总监：陈延平（简历附后）；

技术总监：余玄（简历附后）；

财务总监：待招聘。

姜天夫 — 41% 郭五一 — 20% 陈延平 — 30% 徐贝贝 — 5% 姜天佑 — 2% 余玄 — 2%

为顺利完成本公司的营销计划，项目需要新增投入资金300万美元用于下列目地：

1． 完成自动化配套：12万美元；

2． 完成技术文件汇总和编制：12万美元；

3． 补充完善前段工序机件：12万美元；

4． 流动资金：用于示范厂运转：25万美元；

5． 流动资金：用以预销售/广告/展览/发布及管理开支：25万美元；

6． 用于全球战略的营销费用以及上市前的准备：214万美元。

本项目资金分二个阶段注入：第一阶段需投入资金86万美元，用于1—5项内容；第二阶段投入资金214万美元，用于全球战略的营销费用以及上市前的准备。

1． 本公司有形资产180万美元，无形资产1500万美元，总计约1680万美元； 2． 按投资人投入资金数额与公司总资产比例，享受持股比例； 3． 投资人以股东身份，有权参于管理和监督，并担任公司的高级管理职务； 4． 投资人有义务按照投资承诺履行当期和远期投资责任； 5． 本公司不接受控股投资。

现代企业的成功需要市场机遇和充足的资金，更需要合理的组织结构和优秀的管理队伍及机制。本项目无论从市场机遇和技术含量上，均可谓不可多得，具有极大的发展前景。

本摘要由项目方供稿，由中技网整理撰写。

20xx年11 月22日

**创业融资计划书篇十三**

融资的方式有很多种。第一种是基金组织；第二种融资方式是银行承兑；第三种融资的方式是直存款；第五种融资的方式（第四种是大额质押存款）是银行信用证；第六种融资的方式是委托贷款；第七种融资方式是直通款；第八种融资方式就是对冲资金；第九种融资方式是贷款担保。在这么多的融资方式中，往往需要起草一个项目融资计划书，这类计划书主要是向银行等金融机构借款时需提交的文件，项目融资计划书基本格式一般分以下部分：

1、项目的经营对象和范围

2、投资规模

3、所需要的融资服务的规模

4、建设周期

5、项目收益的主要来源（这部分要详细可信）

6、项目的年回报率（详细可信）

7、项目建设者和经营者的资历（此处也是重要部分）

8、其他情况，其中包括是否经主管部门批准，有特殊的项目是否已经办理好特殊手续。是否是国家或者地方重点扶持项目等等。

我们已经知道，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。

写作商业计划书的目的是为了获取风险投资者的投资而非为了与风险投资家闲聊，因此，在开始写作商业计划书时，应该避免一些与主题无关的内容，要开门见山地直接地切入主题，要知道风险投资者没有很多时间来阅读一些对他来说是没有意义的东西。这一点对于很多初次创业者来说，在其写作商业计划书时是应当格外注意的。

要知道，当一个创意或者新的投资项目从你的大脑中萌发时，它并不是存在于真空中的。要把你的创意或者投资项目付诸实施并不是说干就干的想当然的事情。因此，你在写作商业计划书以前，应该进行充分的市场调研，做到有备而作。市场调研主要围绕以下内容进行：

你的投资项目中的产品或服务处于什么样的生意范畴？是研发（r&d）性质、生产性质、分销性质或是服务性质？该领域目前的情况如何？

你的产品或服务处于一个什么样的阶段？它的市场前景如何？务必不能遗漏任何可能的细节问题。

你的竞争对手的情况如何？

目前的市场状况怎样？是繁盛抑或萧条？

在写作商业计划书的全过程中，风险创业者应该站在风险投资者的角度（或立场）对自己的商业计划进行一番评估，并努力地审视以下六个问题。每个风险投资者都会问到关键问题是否在自己的商业计划书中有明确的答案。

（1）我能获得多少回报？

（2）我会损失什么（可能遇到的风险，如所有的投资、贷款担保、法律诉讼、时间）？

（3）谁认为这个计划可行（对商业计划各项内容的第三方验证）？

（4）交易当中还有谁发挥作用（管理团队班子和投资群体以及他们在各自领域中的地位）？

（5）这个市场有多大？你的企业如何争取到潜在的顾客（对市场开拓能力的验证）？

（6）我的投资何时和怎样撤出（公开上市或购并的退出战略）？

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，商业计划书要能够翔实地向风险投资者展示你管理团队的风貌，主要的关注点有如下几个方面：

（1）创业者是否是一个领袖式的人物，具备应有的素质？

（2）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？

（3）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？

越来越多的.事实已经表明了，仅仅依靠创业者的个人之力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地完美。

项目融资计划书整理如下：

目录

（文字在2—3页以内）

一、项目简单描述（目的、意义、内容、运作方式）

二、市场目标概述

三、项目优势及特点简介

四、利润来源简析

五、投资和预算

六、融资方案（资金筹措及投资方式）

七、财务分析（预算及投资报酬）

第一章项目背景

一．项目的提出原因

二．项目环境背景

三．项目优势分析（资源、技术、人才、管理等方面）

四．项目运作的可行性

五．项目的独特与创新分析

第二章项目介绍

一．网站建设宗旨

二．定位与总体目标

三．网站规划与建设进度

四．资源整合与系统设计

五．网站结构栏目板块

六．主要栏目介绍

七．商业模式

八．技术功能

九．信息资源来源

十．项目运作方式

十一．网站优势（资源内容模式技术市场等）

十二．无形资产

十三．策略联盟

十四．网站版权

十五．收益来源概述

十六．项目经济寿命

第三章、市场分析

一．互联网市场状况及成长

二．商务模式的市场地位

三．目标市场的设定

四．传统行业市场状况（网站市场资源的基础）

五．市场定位及特点（消费群体、消费方式、消费习惯及影响市场的主要因素分析市场规模、市场结构与划分，特定受众等

六．市场成长（网站pageview与消费者市场）

七．本项目产品市场优势（对于特定人群的市场特点的省事、省时、省力、省钱等）

八．市场趋势预测和市场机会

九．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

第五章商业实施方案

一．商业模式实施方案总体规划介绍

二．营销策划

三．市场推广

四．销售方式与环节

五．作业流程

六．采购、销售政策的制定

七．价格方案

八．服务、投诉与退货

九．促销和市场渗透（方式及安排、预算）

1、主要促销方式

2、广告公关策略、媒体评估

3、会员制等

十、获利分析

十一、销售资料统计和销售纪录方式，销售周期的计算。

十二、市场开发规划，销售目标（近期、中期），销售预估（3—5年）销售额、占有率及计算依据

第六章技术可行性分析

一、平台开发[page]

二、数据库

三、系统开发

四、 网页设计

五、安全技术

六、内容设计

七、技术人员

八、知识产权

第七章项目实施

一．项目实施构想（公司的设立、组织结构与股权结构）

二．网站开发进度设计与阶段目标

三．营销进度设计与阶段目标

四．行政管理部门的建立、职工的招募和培训安排

五．项目执行的成本预估

第八章投资说明

一．资金需求说明（用量期限）

二．资金使用计划（即用途）及分期

三．项目投资构成和固定资产投资的分类

四．主要流动资金构成

五．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）

六．资本结构

七．股权结构

八．股权成本

九．投资者介入公司管理之程度说明

十．报告（定期向投资者提供的报告和资金支出预算）

十一．杂费支付（是否支付中介人手续费）

第九章投资报酬与退出

一．股票上市

二．股权转让

三．股权回购

四．股利

第十章风险分析与规避

一．政策风险

二．资源风险

三．技术风险

四．市场风险

五．内部环节脱节风险

六．成本控制风险

七．竞争风险

八．财务风险（应收帐款坏帐亏损）

九．管理风险（含人事人员流动关键雇员依赖）

十．破产风险

第十一章管理

一．公司组织结构

二．现有人力资源或经营团队

三．管理制度及协调机制

四．人事计划（配备招聘培训考核）

五．薪资、福利方案

六．股权分配和认股计划

第十二章经营预测

一、 网站经营

1．访问人数成长预测

2．会员增长预测

3．行业联盟预测

二、销售数量、销售额、毛利率、成长率、投资报酬率预估及计算依据

第十三章财务可行性分析

一．财务分析说明

二．财务数据预测

1、收入明细表

2、成本费用明细表

3、薪金水平明细表

4、固定资产明细表

5、资产负债表

6、利润及利润分配明细表

7、现金流量表

三、财务分析指标

反映财务盈利能力的指标

a、投资回收期（pt）

b、投资利润率

c、投资利税率

d、不确定性分析

一．附件

1、主要经营团队名单及简历

2、专业术语说明

3、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）[page]

二．附表

1、市场受众分析（人群分布数量等）表

2、互联网成长状况表

3、主要设备清单

4、互联网市场调查表

5、预估分析表

6、各种财务报表及财务预估表

本文档由站牛网zhann.net收集整理，更多优质范文文档请移步zhann.net站内查找