

## 商业计划书（目录）

[联系登尼特获取可编辑样板](#)

### 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
- 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/偿还计划六. 资本原负债结构说明

七. 投资抵押

八. 投资担保

