

# 商业计划书投递给投资方(汇总5篇)

时间流逝得如此之快，我们的工作又迈入新的阶段，请一起努力，写一份计划吧。写计划的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？下面我帮大家找寻并整理了一些优秀的计划书范文，我们一起来看看吧。

## 商业计划书投递给投资方篇一

xx项目立项;xx项目申报;xx项目规划;xx项目资金申请等。

推动中小企业协调发展。建立中小企业跨区域交流合作机制，鼓励东中西部地区中小企业利用各自比较优势开展合作，缩小地区间发展差距。推进城乡中小企业协调发展。推动军民融合发展，促进中小企业进入武器装备科研、生产和服务领域。鼓励和引导中小企业承担社会责任，营造和谐发展环境。

营造公平开放的市场环境。清理和废除妨碍公平竞争的各种规定，推进实行公平的市场准入制度和公平竞争审查制度，打破区域垄断，统一市场监管。

xx项目商业计划书依照“科学、客观”的原则，主要从技术、经济、工程等方面进行充分的论证和可行性分析，对项目建成后可能取得的经济效益、社会效益进行科学预测，从而提出该项目是否值得投资和如何进行建设的咨询意见，因此，该报告是一份较为完整的为项目决策及审批提供科学依据的综合性分析报告。

《xx项目商业计划书》由泓域咨询机构编制，泓域咨询主要针对企业单位、政府组织和金融机构，在产业研究、投资分析、市场调研等方面提供专业、权威的研究报告、数据产品和解决方案。

“十三五”期间，全球经济持续复苏仍面临诸多挑战，行业工业经济增长新旧动能正加速转换，行业工业生产将保持平稳增长，但仍存在不稳定因素。未来行业将持续推进供给侧结构性改革，坚持创新引领，加快制造业创新中心建设，以智能制造为主线，推动工业转型升级，同时还要关注国际经贸规则新变化、新趋势，重塑行业工业竞争新优势。

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xx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xx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。

第一章xx项目总论

第二章xx项目法人基本情况

第三章市场需求预测

第四章建设规模与生产方案

第五章xx项目建设选址及土建工程

第七章技术方案

第八章环境保护

第九章劳动保护安全卫生及消防

第十章xx项目节能分析

第十一章xx项目风险分析及风险防控

第十二章XX项目实施管理和劳动定员

第十三章XX项目实施进度计划

第十四章投资估算与资金筹措

第十五章XX项目经济评价

第十六章综合评价及投资建议

第十七章附表及附图

XX项目固定资产投资估算一览表

XX项目流动资金估算一览表

XX项目固定资产折旧和摊销一览表

XX项目综合总成本费用估算一览表

XX项目产品销售收入及税金估算一览表

XX项目综合损益估算一览表

XX项目资金筹措与投资计划一览表

XX项目资金来源与运用一览表

XX项目财务现金流量一览表(全部投资)

XX项目财务现金流量一览表(固定资产投资)

XX项目资产负债表

XX项目建设XX项目招标方案和不招标申请表

XX项目盈亏平衡分析一览表

XX项目盈亏平衡分析图

XX项目借款还本付息估算一览表

## 商业计划书投递给投资方篇二

一、项目名称：

帝宫中西茶餐厅（以顾客是上帝的原则，欢迎上帝回家）

二、经营理念：

帝宫是家、客人是朋友

三、创业目标与商业模式：

由于市场需求与更新，满足大部分顾客要求所结合的一家中西结合文化餐厅。中餐为主、西餐辅的中低档消费，满足顾客的需求。

四、帝宫茶餐厅经营：

中式正餐、西餐牛扒小食，其中设立西点蛋糕部、水吧饮品部、夜间烧烤部、夏季酒吧、冬季火锅、早间粥粉部、下午茶餐等，全天化经营。店内设制立以卡座、4人散台、可拼座。二楼设立大包、中包、豪包，可满足情侣、家庭聚餐、同学聚会、贵宾宴请。

六、帝宫营销模式：帝宫将启动酒吧街全民营销，凡是夜店工作人员都可与帝宫合作。为帝宫带客进餐消费的同时，帝

宫将反馈提成，提成月结，共同打造双赢。在教育培训时代来临之际，营销人员主动出击，与各画室、琴行、培训班、酒吧□ktv□发廊进行合作，与期负责人商谈提点、提成，优惠政策、签订合作合同。

七、顾客群体及行业现状：由于餐饮与娱乐场所的带动，商业街一带以中等消费群体为主，各夜店经营状态良好，消费群体充足。行业标兵有醉江南、山海山、现榨花生油、老船长等，都为连锁餐饮。帝宫优势在于：品美丰富，适合大众群体，可满足客人的不同需求。帝宫带领新余新潮流，打破餐饮服务的优先品牌。

八、帝宫宣传模式：帝宫是新余唯一一家有别于其他同行业的餐饮品牌公司。更具有对消费者的吸引力，在同一时间，与新余红十字会进行合作，设立爱心公益基金，每月顾客的援助与定期活动拍卖游戏向有需要的人进行帮助，并借助电视台、电影微信公司进行免费广告宣传，成为第一个爱心公益餐厅。

九、餐饮店设计：店内以镜面效果为主，黑色大理石、金色镜片、白色墙体，黑、白、金三种色彩，不失典雅、奢，临街采用透明钢化玻璃，用植物装饰竹帘，即简单又不失档次，给人感觉绿色、健康。

十、直营餐营运作计划：现如今人工工资增加，早餐、吧台、糕蛋、烧烤四类，选择外人承包抽点模式，如蛋糕10元1份，成本2.5元，盈利7.5元，店内抽成2.5元，即节约人工成本，又降低管理制度。承包方需签定合作合同，以及人工、水、电成本自负。

十一、帝宫主要服务产品结构：帝宫主要以饮食、酒水为中心。大厅优雅的歌曲播放：夏季夜间8：00-10：30酒吧模式启动。大包、豪包没有ktv点歌系统，在享受美食的同时也可以娱乐，让客人花一份钱两种享受。由于新余本地麻将将成为

大众的娱乐方式，包厢都设有麻将桌。在设立低消后可供客人娱乐消遣。帝宫vip成员将不受低消限制。

十二、帝宫企业文化：服务第一，爱店如家。

## 商业计划书投递给投资方篇三

制作商业计划书时，一定要从用户体验的角度去阐述你的产品、服务，这样投资人就能沉浸在你所讲的产品或服务中，去感受你的产品、服务是不是有刚性。

很多创业者都会这么做商业计划书，一上来就长篇大论，例如所做的市场是多大，如何的有前景。大众行业如果做过多篇幅去描述，只会浪费投资人的时间。一名职业投资人，会不清楚行业的规模？如果真的不清楚，那么只会有2种情况：

- 1)所做的是一个特别细分的专业领域，比如说药品，或者说某个新能源、新材料的专业领域。
- 2)投资人对创业者所做的行业确实不太了解，从而也反映了你从开始就选错了投资人。

这里分享一个商业计划书制作的技巧，对于大众行业，如果非要具体说明，建议往后放一放，切记不要放在开头。

### 2、投资人眼中的商业计划书

在整个商业计划书中，投资人最想了解的是什么呢？无外乎这个项目所做的产品或者服务具体是什么，至于行业几句话说明清楚就可以了。

比方说，做一个叫车的app或者xxx行业的服务。那么就应该详细描述产品、服务具体有什么功能，什么特点，你的产品或服务解决了用户什么样的问题。甚至应该展示app的界面、

功能(服务)的操作流程。投资人会以用户的身份去体验整体流程，这样才能发现你的产品或服务有没有刚性，是不是顾客需要的。

一定要把投资人当做客户，甚至是大客户!如果换一个场景，投资人就好比是你的客户，你需要给他一个买单的理由，那么就需要让他清楚的了解产品或服务。反之，他将如何判断你的产品是否是有需求，又是否值得去投资呢?所以一定要从用户体验的角度去写商业计划书。

### 3、商业计划书的制作步骤

商业计划书要符合阅读的逻辑顺序，这一点非常关键。接下来就罗列一下商业计划书的制作顺序。

- 1)我是做什么的?
- 2)我是怎么做的?
- 3)我做的怎么样?
- 4)是什么人做的(即团队)?
- 5)市场有多大?
- 6)竞争如何?
- 7)融资计划?

可以把这个顺序当做商业计划书的标题，自问自答，相信很多投资人都会很喜欢!

其中第2步“我是怎么做的”，这个部分是重中之重，把产品、服务讲清楚，小到一个细小功能，大到如何进行营销推广，每一个环节阐述清楚。

为什么这一项如此重要?只有将这部分内容详细阐述，投资人才会很快明白你的项目是否具有刚性，这也是投资的一个重要加分项。

第3步“做的怎么样”，主要写公司成立时间，取得的业绩，有哪些人投资，在业内是否获奖，业绩、历史功绩及亮点一一展示清楚。如果你有比较“酷炫”的数据，如注册用户1个亿;年收入2千万，利润1千万;切记一定要罗列清楚，这种数据往往是抓住人心的关键。

整体过程中，第2步、第3步尤为关键，大多数投资人会根据两块内容判断项目的可投程度;如果引起投资人的兴趣，那么就会进入下一个环节“是什么人做的”，也就是团队部分。

关于团队，介绍的时候丰满一些，减少形容词的使用，此外，尽可能减少创始人的描述。为什么呢?因为这样会给投资人一个错觉，会让他们觉得你对团队不够有底气。反之一定会用数据、亮点、业绩作为团队介绍的支撑。

这里再分享一个技巧：如果你拥有很棒的团队或者团队是由大牛、行业的明星构成，那么建议你将团队的部分放在商业计划书的最前面，一上来就展示团队，会大大提高投资人对项目的感兴趣程度，同时也一定会给投资人带来很强的震撼力!

商业计划书要标明竞争对手，主要阐述竞争对手是谁，他们做到了什么样的情况，如果没有竞争对手，那就写出你的核心竞争优势。在阐述过程中一定要做到客观，不能掩盖或者夸大事实。

最后的“融资计划”，一页纸足以。阐述你希望怎么融资，准备融多少钱，放多少股，准备怎么用这些钱即可。

#### 4、商业计划书的“禁忌”



## 1) 商业计划书篇幅不可过长

过长的商业计划书会让人反感。很多人会认为投资人是土豪，土豪不在乎流量，一个商业计划书30m-100m的。相信很多人看到这么大的文件，根本不会现场打开的，等到有wifi的地方可能就忘记了。

所以这里建议，商业计划书页数控制在25页以内，大小控制在4m以内为宜。如果二十几页还说不明白，那么创业者讲故事能力有待提高。

## 2) 不要喊“假、大、空”的口号

很多商业计划书一上来会“喊口号”：

“给我1000万，还你2000万”

“给我500万，还你一个梦想”

当诸如此类的文字映入眼帘，绝对会立即被pass掉，这只能体现创业者的不成熟！

## 3) 不要过于贬低竞争对手

这里是一个重点，有很多商业计划书为了彰显自己从而过于贬低竞争对手，这是非常令人反感的事情。很多时候，竞争对手是比较有名的，人家能做到现在的程度，有这么多投资人(机构)愿意投他，他一定是有优势的，此外这些投资人(机构)也一定是有投资他的理由，切记不可通过这种方式来显示自己的优秀！

## 4) 不要进行财务预测

早期的项目做财务预测其实是一个很大的坑，所以建议不要

写。一方面能节约篇幅，另一方面就在于亏损数额较大，投资人就会犹豫投你，如果是盈利，等到相应的时间点没有盈利或与你承诺的数额相差较大时，那么很可能将失去进入下一轮的机会，同时也将被打上不诚信的标签。

## 5) 记得写联系方式

很多时候一份商业计划书看完，觉得项目挺好的，但是从头找到尾没有联系方式。大家一定会认为这是一个玩笑，但事实往往就是如此，所以大家切记留下自己的联系方式，从而方便投资人能快速联系上你。

## 商业计划书投递给投资方篇四

互联网风险资本家，尤其是那些致力于为刚起步的公司提供风险资本的风险资本家，在公司发展的不同阶段提出不同的商业概念时受到了不同程度的抨击。Draper Fisher Jurvetson每年大约出台1个商业计划，而我们只采纳其中15个。如何从浩如烟海的商业计划中精挑细选出行之有效的商业计划？首先，我们必须回答几个关键问题。寻求风险资本的网络企业家首先应该对自己所要回答的问题，以及可能作出的回答的质量作一个判断。这对于他们而言是极为有利的。

对于网络企业而言，相关问题比商业概念可行性的标准问题更微妙。这些问题一般不适用于传统企业，但是，对于新经济而言，则相当重要。它既可能是一个可以为企业带来亿万利润的商业概念，也可能只是一个普普通通的点子。在叩响风险资本家之门时，你可以先回答如下七个问题。

1 该商业概念是否具有积极的、强化网络效果的功能？

产品及服务是否随着用户及销售范围的拓宽而增值？如果效果是积极的，那么，先发制人、先进的管理、及客户“锁定”都可能对后来者构成难以逾越的壁垒。

2该商业概念是否具有有一定的广度，是否随网络的发展而发展？

以交易为基础的定价方式、多种定价模式并存比固定的定价方式及一锤定音的定价方式更可行。

3有无推广该商业概念所需的创造性的网络营销技巧？

hotmail的迅速成长离不开我们所说的“滤过性营销”。所谓“滤过性”并不是说我们必须“滤过”某些传统意义上的“病毒”，而是应该“滤过”某些不利于企业发展的“口头宣传”，因为该模式在很大程度上取决于客户的“口碑”。每一位消费者都是企业的自愿宣传者，他们不仅自己使用公司出产的产品，而且把好的信息传递给了自己的亲朋好友。“滤过性营销”使先发制人者大受其益，同时，它也是我们在评估消费型新兴网络公司时所采用的一个重要手段。

4你懂得随机而变吗？

在目前的经济形势下，一成不变的东西是不存在的。新兴网络

公司的优势在于“小而精”，因此，它们随时都可能发生翻天覆地的变革以适应时代的发展。在网络时代，公司的竞争力取决于思维与行动的速度。

5存在着什么样的壁垒？

公司的成长可能“一日千里”，也可能“昙花一现”。关键的区别在于，公司内部是否设有客户转换壁垒(switchingbarriersforcustomers)及竞争者进入壁垒。如果公司无法“锁定”客户，变革再迅速也枉然。当我们考虑是否对新兴网络公司进行投资时，我们首先考虑的是客户转换壁垒，模仿者的进入壁垒。互联网有独立的生态圈，并支

持商业有机体的衍生，“迅速的模仿者”是与网络与生俱来的。

6有无可能对公司伸缩性造成影响的人员瓶颈问题？

新兴网络公司往往因人员素质问题而使发展受阻。因此，这类公司往往对人员密集型因素(如咨询、个性化服务)等避而远之。

7是否具备“市场收缩”策略？

新进入者可以通过降价或提供免费产品，冲击传统企业的既定分销渠道。虽然新市场的规模不大，但是，以低成本为驱动力量的新进入者可以通过重组竞争基础，获得可观的市场份额。在一个免费email市场中，收入相对较少，但是，对于效仿hotmail推销eudora软件及客户软件的公司就可能构成极大的威胁。

相关内容推荐：

优秀创业计划书写作指南

商业计划书概要

电信“股神通”创业计划书

## 商业计划书投递给投资方篇五

大多数企业家认为要找钱，就只要把他们的商业计划书发给投资人，以此来获得资金。但是，不幸的是，这种情况却很少发生。在过去15年里，growthink公司帮助开发了数以千计的商业计划书去寻求资金。但是我经常告诫别人，不要轻率地把商业计划书发给投资人。要拿到投资，这其中的奥秘并不是简单的发送一个计划书而已，最好正确地使用它。

这是为什么呢？

首先，你的商业计划方案并不能正确的回答所有问题。

无论你的商业计划方案多么优秀，它永远都不会是完美的。比如，它永远都不能回答每一位投资者的问题。如果想做到完美，这份计划书将会用100页甚至更多，在这种情况下，是没有人乐意去阅读它的。同时，任何书面文件，当然包括计划书在内都是在向人解释或者解读。因此，基于投资者的经验，他可能会错误地评估你的投资风险和所将面临的困境。

因此，在理想情况下，你的第一份书面计划应该只包括针对潜在投资者的有关于你公司的概述和简短信息。最好使用电子邮件或者一页纸形式足矣，在里面需要包括公司应该被赋予哪些责任和义务，并且如何获得成功等等。这样的一份计划向投资者概述投资的风险，并且让他对此产生兴趣。

### 重视投资人的第一投资时间

在给投资者简单的叙述你的公司概况之后，你的下一个目标则是想办法开一个会议。会议的目的是让投资者意识到他们拥有着两种稀缺的资源：时间和金钱。首先，要让他们更加清晰的了解你和你的公司。其中，更重要的是他们对于你个人的看法，一般来说这决定着对于你公司前景的判断。

因此，有保障的会议，能够将你与投资者团结到一起，去确定和回答所有的问题。通常来说，你可以比在计划书中更好地回答所有他们的质疑和问题，此时你可以基于投资人的意见来调整后续的问题。

### 适时地发送你的商业计划

当投资人对你的业务产生融资兴趣时，他自然会要求查阅你的计划书。这时则是你递交计划书绝好的时机。适时地递交

商业计划，更多来说是一种礼节。投资人可以通过计划书充分地考虑你公司的业务和融资的可行性。

虽然，计划书更多的来说是一种形式，但它仍然是至关重要的环节。它不只是能够促生投资人对于资助你的信心。如何完善你的商业计划呢？你需要以下四点：

1计划书要以引人注目的形式与投资人们一起分享公司的信息。

2计划书要使投资人对公司有一个比较全面的了解。

3要充分准备与投资人们面对面会谈的公司材料。

4要充分应对好与投资人们会谈时，他们所提出的问题。

想办法寻找投资人、筹集资金与其它的营销活动一样。就像销售人员卖车，它是始于商业广告或者宣传册来吸引顾客的注意的；接下来，就需要向潜在的客户提供试驾的机会。这类似于公司与投资人的面对面会谈和展示。最后，如果未来的汽车客户还有相关的疑问，他们可能会更加全面的考虑汽车的操作等等。这些就类似于你递交的商业计划。

有一份优秀且引人注目的商业计划是筹集资金的关键，但是如何使用它也是同样重要的。

作者[Davelavinsky]他是洛杉矶一家咨询公司growthink的创始人之一，这家公司的主要业务是帮助创业者寻找工作机会，发展业务计划，筹集资金，建立长远的战略等。