

2023年商业计划书融资需求要(汇总10篇)

计划是一种为了实现特定目标而制定的有条理的行动方案。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。

商业计划书融资需求要篇一

商业计划书是一个公司或者个人将他们的商业概念和计划具体化并展示给潜在投资者的文档。在商业世界中，商业计划书担负着非常重要的角色。通过学习商业计划书的编写，能够收获到丰富的经验和知识，本文将介绍笔者在学习商业计划书时的心得与体会。

第一段：“学习商业计划书的重要性和意义”

在学习商业计划书之前，我们首先需要知道商业计划书的重要性并加以重视。商业计划书对于一个企业甚至是个人来说，都具有十分重要的意义，它是一个企业推销自己的最佳途径和证明能力的工具，也是投资者做决策时可以依据的重要依据。学习如何编写商业计划书不仅能够加深我们对商业运作的了解，也有助于我们改进我们在创新和竞争市场中的竞争能力。

第二段：“研究商业计划书的核心要素”

在学习商业计划书的过程中，我们应该注重研究商业计划书的核心要素。商业计划书通常包含企业的概述、市场分析、业务模式、财务信息等内容，我们需要深刻理解这些内容，并且熟悉其编写方法和技能。通过深入研究商业计划书的核心要素，我们可以更好地理解市场和企业分析，并且可以更

加清晰地了解企业的规划和未来发展方向。

第三段：“加深对商业模型的理解”

在学习商业计划书的过程中，我们应该深入了解商业模型，并明确企业在商业模型中所扮演的角色。一个企业的商业模型直接决定了其营销策略、盈利模式等方面，在了解商业模型后，我们可以更好地评估企业潜在的风险和回报。同时，通过对商业模型的加深理解，我们可以了解该模型对于企业成长和长期发展的影响，进而更好地优化公司的绩效和利润。

第四段：“关注商业计划书的可行性和可持续性”

在学习商业计划书的过程中，我们通常需要关注其可行性和可持续性。商业计划书确立了企业的战略目标和 development 计划，因此我们需要对其可行性加以评估。同时，为了确保企业的可持续发展，我们需要关注其财务状况和资金流，从而确保公司在未来的发展当中能够良好的运营和发展。

第五段：“总结”

通过学习商业计划书，我们掌握了重要的商业技能和知识，同时也了解了企业发展所需具备的成功要素。我们需要将所学的知识应用到实际的生产和经营当中，并且要不断地优化和改进。未来的商业世界是竞争激烈的，我们需要以扎实的知识和技能为基础，不断创新和改变，才能在日渐复杂的市场竞争中脱颖而出，成为成功的商人。

商业计划书融资需求要篇二

1. 签订合同前对项目报酬的确认；
2. 项目实施过程中提供乙方要求的相关资料；

3. 项目实施过程中积极与乙方沟通协作；
5. 项目实施第一期、第二期和第三期按协议规定金额和方式支付项目报酬。

乙方履行责任：

1. 签订合同前对项目报酬的确认；
2. 项目实施过程中对甲方项目资料的接收与要求完善资料；
3. 项目具体实施和客户资料的保密；
4. 项目实施过程中积极与甲方进行至少三次的沟通协作；
5. 按照协议规定方式、时间交付项目结果；
7. 在合同签订三个月内负责项目的电子版修改（不包括框架性修改）、咨询和 项目答疑。
 1. 甲方阅读乙方的保密承诺并向乙方提供项目所需资料；
 2. 年 月 日签订协议，在3日内向乙方支付第一期款项；
 5. 乙方向甲方以电子邮件的形式递交不带格式的初稿（用时一天）；
 7. 乙方向甲方以电子邮件的形式递交带格式的完整版商业计划书（用时一天）；
 9. 在合同签订三个月内负责项目的电子版修改（不包括框架性修改）、咨询和项目答疑。
 1. 双方签约时甲方需支付第一期 元款项，项目报酬总额的50%；

3. 乙方递交带格式的完整商业计划书中文版，同时甲方支付第三期元款项，项目报酬总额的10%。

3. 若甲方不按协议规定时间方式付款、提供相关资料，乙方有权终止履行合同。

一) 商业计划书项目

1. 包括但不限于以下内容：

第一章：执行概要；

第二章：商业模式、产品或服务；

第三章：盈利模式；

第四章：市场机会；

第五章：营销策略；

第六章：技术策略；

第七章：竞争优势、风险分析、政策分析；

第八章：运营管理、管理团队、社会责任；

第九章：财务分析和融资；

第十章：附件。

2. 结构明确、条理清晰，符合商业计划书的撰写惯例。

3. 错别字发生比例不大于千分之一。

1) 投资咨询项目（根据甲方具体目的和标准详细协商后制定）

2) 管理咨询项目（根据甲方具体目的和标准详细协商后制定）

协议若发生纠纷与争议，双方首先通过友好协商解决，其次是仲裁解决，最后是诉诸法院。

1. 本协议自签订之日起生效，可以传真形式盖章和签字，但需附上签字人的身份证；

2. 如有未尽事宜，双方可以做出补充规定，并以书面形式确认为附件；

3. 本协议壹式贰份双方各执壹份，从签订之日起生效，有效期3个月。

4. 甲乙双方联系人：

甲方主要代表： 电话： 电子信箱：

乙方项目经理： 电话： 电子信箱：

委托方：（甲方盖章）

法人：（签字）

代表：（签字）

开户银行：

帐号：

地址：

邮政编码：

电话：

电子信箱：

年 月 日

受托方：（乙方盖章）

法人：（签字）

项目经理：（签字）

开户银行：

帐号：

地址：

邮政编码：

电话：

电子信箱：

年 月 日

商业计划书融资需求要篇三

团队名称 新空气创业团队

所属高校 中南财经政法大学

团队介绍

新空气创业团队是一支充满激情和活力的团队，其团队成员来自不同专业，基础扎实，社会实践经验丰富，具有创新性。团队成员之间注重合作，讲求交流，相处融洽。除此之外，

我们拥有一支资深的专家顾问团。我们坚信“心中有梦就能飞!”

负责人简历

黄秋萍同学成绩优异，专业课成绩综合排名年级第一。在担任学生干部期间，组织过多次大型活动并得到相关媒体报道。寒暑假期间参加各项社会实践和科研活动，拥有多项科研成果（论文和调查报告形式）。

项目简介

我国倡导健康、稳健的可持续发展战略，积极支持绿色环保型产品的研发。而据我团队在武汉三镇的市场调研：93%的市民表示公共场所二手烟情况对生活影响严重，24.33%的被调查者表示愿意付费改善这种情况，18%的被调者在得知类似我公司产品后直接表示愿意购买。据保守推算xx年“新空气”市场容量为65.66亿元，五年后将至少膨胀到67.72亿元。而此时该行业国内市场尚处空白，公司有很大发展空间。

“新空气”二手烟吸收器产品首先运用硅胶及活性炭进行物理吸附，再利用阴离子膜电解技术对烟气进行脱硫吸收，可以有效分解烟雾、氨气、甲醛等有害气体，去除室内异味，内置香料不仅能使空气清新，还能起到提神醒脑的功效。侧身独特的烟灰缸设计，深受顾客亲睐。

该产品内部结构设计及外观设计精密、美观，目前正在申请专利中；钠碱脱硫吸收液膜电解再生的基础研究是基金项目，得到日本nedo资助，已获得专利。

本公司将通过建立各级销售渠道，并通过派送、健康、广告等促销手段，打造一级营销方式。

公司成立初期共需资金225万。其中风险投资180万，短期借

款25万, 高校资金20万, 其中用于固定资产投资125万, 流动资金100万。经过第一年的正常运营后, 第二年估计可盈利171万人民币, 以后每年销售利润率在60%左右, 投资回收期为两年零两个月。经过分析, 风险投资将通过公开上市退出。

商业计划书融资需求要篇四

作为一名商业管理专业的研究生, 商业计划书是我们专业必修课程之一。在学习的过程中, 我深刻地认识到商业计划书对于一个创业者的重要性, 并从中汲取了许多宝贵的经验和教训。接下来, 我将从五个方面分享我对商业计划书的学习心得。

第一, 商业计划书是企业长期发展的基石。商业计划书不仅仅是一个创业者向投资人展示自己的构想和想法, 更重要的是, 它是企业长期发展的基石。一个好的商业计划书应当具备优秀的市场分析、目标客户群体、可行的财务预算、创新性的产品或服务 and 强大的竞争优势。这些因素合理统一才能提供一个完整的发展蓝图, 并让企业在市场上立足、健康发展。

第二, 商业计划书应当注重细节。商业计划书中的每个关键信息都应该是精心研究过的、反复打磨过的。无论是市场分析数据、财务报表、还是产品或服务的设计方案, 都需要仔细斟酌, 严格把控。在实际的商业环境中, 细节决定成败, 商业计划书也不例外。一个具有细节的完美商业计划书不仅能提高投资人的信任度, 同时也为企业的未来发展保驾护航。

第三, 商业计划书的质量与表现出的底气密切相关。当我们阅读一个商业计划书时, 不难从其中的言辞、图片、视觉效果等细节中体察出创业者的态度和底气。一个好的商业计划书可以表现出创业者的信心、远见和实力, 让投资人相信自己的决策是正确的。相反, 一个只做表面功夫、没有底气的商业计划书往往会令投资人产生疑虑, 从而错失良机。

第四，商业计划书的重点需突出，同时也要让投资人看到整个计划。商业计划书中涵盖的内容非常广泛，但既然是计划书，起草人就应该有所取舍，根据商业计划书的主要目的，将重点突出。同时要以合适的方式展现其他方面的内容，直到投资人能够了解全部计划才结束。在编写商业计划书时，应以分级、明确、清晰、简洁的方式阐述企业的发展计划，并尽可能细致地处理一些重要的关键问题。

第五，商业计划书是创业者向投资人展示自己和企业的重要机会。商业计划书不仅仅是一个商业计划，更是一个创业者与投资人接触的机会。在商业计划书中，创业者需要向投资人展现出自己的经验、能力和实力，同时让投资人深刻认识到其愿景、使命和未来发展的方向。因此，在起草商业计划书时，创业者需要认真反思自己的长处，及时调整自己所欠缺的能力，以此让欣赏者认为此机会与自己的投资胃口吻合。

总之，学习商业计划书不仅仅是为了在课堂上取得高分，重要的是在以后的商业管理实践中能够重视起来。创业者尤其要深刻认识到商业计划书的重要性，并在实际经营过程中做好不断调整、优化和完善。最终，运用商业计划书思想和框架，为企业创建一个健康的发展生态系统，并为自己在商业领域的成长和发展打下坚实的基础。

商业计划书融资需求要篇五

商业计划书是指一份包含了商业计划的书面文件，是一份完整的商业战略和规划的呈现，是小企业获得资金的主要途径之一。在如今日新月异的商业环境中，一个好的商业计划书可以帮助创业者实现自己的理想，并吸引到投资人将资金注入其项目。因此，商业计划书在创业者的创业过程中扮演着重要角色，制定出良好的计划书成为了创业者们必须要面对的难题。下文将详细讲解个人对商业计划书的心得体会。

次段：商业计划书的撰写流程

在准备商业计划书时，创业者们需要经历以下几个基本步骤：

一、明确商业目标和规划内容。

二、进行市场调查和分析，了解市场环境、行业趋势、目标人群等方面的信息。

三、制定销售和市场策略。

四、确定项目的财务计划，包括成本计划和资金筹措计划等。

五、总结核心内容并撰写商业计划书。

以上流程可以帮助创业者明确思路、提高工作效率，将商业计划书撰写得更为详尽、吸引人，使投资人对其项目产生更大兴趣。

第三段：制作商业计划书的技巧

1、尽量突出独特性，使商业计划书有较强的可读性；

2、简洁明了，尽量避免使用太多的专业术语；

4、对图表中的数字、表格的指引要充分理解；

5、要避免敷衍了事，要有数据和相关案例；

6、在市场分析广度上尽量广泛、深入；

7、向潜在合作伙伴展示最好的数据。

用以上的技巧撰写出来的商业计划书不仅可以提高其可读性，还可以凸显出自己项目的优势，使得自己的项目可以获得更多关注和投资。

第四段：商业计划书中的错误

虽然撰写商业计划书十分重要，但是如果拖延时间制作，或者忽略一些重要的内容，那么其效果可能适得其反。以下是一些常见的商业计划书错误：

- 1、内容过于乐观，没有充分考虑到风险；
- 2、重点过分强调概念，忽略了具体可操作的信息；
- 3、结构混乱，没有多层次的结构，从商业计划书文件的层次上来说，有点难以下手；
- 4、没有考虑到市场调查和市场政策的进一步实施。

在撰写商业计划书时，要时刻记着这些错误，并予以避免。

第五段：结语

撰写商业计划书不是单纯地把基础信息添加进去，它应该是一份有生命力、有想象力的文书，能够更好的表达自己的项目思想并吸引更多关注。更重要的是，这份文书能够帮助我们寻找正确的方向。希望以上内容对于创业者在撰写商业计划书这一方面有所帮助，并能够通过商业计划书获得更好的创业成功。

商业计划书融资需求要篇六

商业计划书是一份为了想要开始一项新的业务或扩展现有业务的企业而编写的书面计划。在创业和发展企业的过程中，商业计划书扮演了至关重要的角色。在我的经验中，我认为编写商业计划书并不是一件简单的事情。仅凭想法不足以成为一份成功的计划书。经过不断的实践和总结，我对于商业计划书有了自己的一些心得和体会。

第二段：确定目标和目的

在编写商业计划书时，首先要明确自己的目标和目的。不同的企业需要的商业计划书可能会不同。企业家们需要确定自己想要通过商业计划书实现什么样的目标。例如，有些企业可能需要更多的投资，而另一些企业可能希望更好地收集客户反馈，因此在编写商业计划书时应该有所不同。

第三段：详细阐述公司的愿景和使命

在商业计划书中，企业家们需要详细阐述自己的公司愿景和使命。这是一个使公司定位更清晰并帮助新客户和投资者更好地了解公司的重要步骤。企业家需要说明他们的商业目标是为了什么，以及他们如何与客户交互以实现这些目标。

第四段：市场调查和竞争分析

在编写商业计划书时，必须对市场进行调查和竞争分析。早期调查和分析可以帮助企业家们更好地理解他们的目标市场和竞争对手，以及如何在竞争激烈的市场环境中生存下来。此外，企业家们还应该分析自己的优势和不足，以及如何使自己在竞争环境中更具有竞争力。

第五段：财务计划和预算分析

在商业计划书中，财务计划和预算分析是不可或缺的部分。财务计划包括预算，应收账款，应付账款等，这些将有助于企业家们了解项目的商业规模和投资成本，以及他们需要在预定时间内达到的业务目标。此外，企业家需要详细说明如何将资金投资到项目中，以最大程度地减少成本并最大化收益。

结束语：

商业计划书不仅是一个长期的工具，而且也是替代您的愿景和计划的文件。企业家需要花费时间来完成一份全面的商业计划书，并对其不断完善和更新，以确保他们的公司在努力实现自己的目标时保持清晰的方向。我的这些经验和体会，仅仅是为了帮助有志于创业的人们更好地理解商业计划书的基本要素和步骤，并不断进步实现自己的目标。

商业计划书融资需求要篇七

商业计划书是开展商业活动、筹集资金和拓展市场的必要前提。作为一份重要的商业文件，商业计划书不仅需要具备详尽的市场研究、完善的财务预测，更需要表现出企业家的思维方式和实现目标的决心。本文将针对我对商业计划书的探究心得体会进行总结和分享。

第二段：商业计划书的核心信息

商业计划书的核心信息包括三大部分：企业介绍、市场分析和财务预测。企业介绍一般分为以下几方面：公司背景、管理团队、产品服务、营销策略等。市场分析则主要从行业总体、竞争对手、消费者需求、销售渠道等方面入手提供全面、真实的市场分析。注意：在做市场分析时一定要客观，切记夸大地描绘市场，否则反而会博得不信任。财务预测一般包括资金需求、资金投资、三年市场预测情况等方面。商业计划书结束后，企业家一定要勇于担当，从纸面计划走向现实执行。

第三段：商业计划书的写作技巧和注意事项

商业计划书的写作过程需要繁琐的管理，其中主要的技巧和注意事项包括以下方面。首先，要清晰描述自身产品服务质量和竞争优势。其次，在寻找投资人时要注意他们在行业上的知名度、出资能力以及是否有留给创业者的话语权。然后，在写商业计划书时，创业者一定要放平心态，认真考虑项目

缺点及可能出现的风险，并考虑如何降低投资风险。最后，创业者在绘制商业计划书时，更要把握市场需求动态，掌握好产品变革方向 and 市场需求，重点考虑和分析竞争对手个性化市场策略、销售创意方案、网络营销等。

第四段：商业计划书落实策略

商业计划书的落实是商业计划书的最重要部分。在落实计划时，企业家要以市场需求和创新能力为主轴，发挥企业家的创意，不断推进创新产品研发工作。同时，也要重视把握消费者体验、维护消费者利益、以消费者需求为核心，不断提高消费者满意度。同时，要加强金融、法律、企业治理等方面的建设，做好财务管理、内部控制和审计监督工作。

第五段：总结

商业计划书是商业成功路程中的重要环节，需要考虑市场和投资环境、企业宏观计划、具体市场战略等具体项目。创业者需要注重市场策划、营销创意、深入了解竞争对手、把握行业趋势等方面的笃学、拼搏研究，开拓视野，善于使用一系列创意、商业心理学、网络营销等生产力工具。最终，创业者可以根据自身理念、市场动态、投资人期望等方面权衡考虑、灵活适应发展起伏，达成更为成功的商业成果。

商业计划书融资需求要篇八

“牢牢把握发展实体经济这一坚实基础，实行更加有利于实体经济发展的政策措施，强化需求导向，推动战略性新兴产业、先进制造业健康发展，加快传统产业转型升级，推动服务业特别是现代服务业发展壮大，合理布局建设基础设施和基础产业。”

中国金融投资行业正伴随着国际化步伐逐步开放，全民投资理财意识逐步增强，众多投资理财产品的推出带动个人投资

理财业务的兴起，金融投资行业正以每年超过43.5%的增长率为基础带给各金融投资机构丰厚的收益，投资理财品种多元化和金融创新推出的金融衍生品交易，使广大投资者应接不暇，因国内投资者投资经验不足，风险防范能力有限越来越多的投资者青睐于专业的投资咨询管理机构，为投资咨询公司实现持续高效的利润增长提供了保证，适时成立金融投资咨询公司全面参与和把握投资市场的无限商机。

“同心同德、盛我实业”。我们以“短周期、低风险、高收益”企业口号，与高速发展的实体经济市场同成长，公司立足成为地区最优秀的投资中介机构，以完善的企业管理制度、人力资源储备、客服管理系统及一种可持续性的企业文化氛围，造就地区最具影响力知名品牌效应，将实体经济投资咨询业务发展成为该地区最值得信赖的投资咨询机构。

实体经济项目投资咨询服务

- 一、 以公司发展定位建立企业文化。
- 二、 综合企业文化宗旨制定企业管理制度。
- 三、 建设公司人力资源整合培训方案。
- 四、 建立完善的客服系统。
- 五、 在公司经营的 12个月内拥有10人以上的客户，总营业额达到300万人民币，以现有客户为基础通过不断完善的服务，提高确立公司品牌地位，辐射优质潜在客户群体。
- 六、 把各个业务以正确的决策，专业的团队，饱满的激情，严格的自律，完善的管理和服务，实现服务产品的价值最大化和公司回报最优化。
 1. 同工厂合作，确定投资项目。商谈抽佣，销售提成等情况。

2. 寻找买家，商谈具体合作事宜。评价买家资质，签订各类合作协议书。

3. 寻找投资方，商谈具体合作事宜，签订各类合作协议书。推介买家，三方约定时间进行沟通，最终确定投资合作成功。

4. 追踪项目进展情况。对买家和投资方收取服务费。对工厂收取佣金或销售提成。

5. 建立买家、投资方、工厂的数据库，方便业务不断的开展壮大。

1、公司收益主要来源于投资品种交易手续费的返佣。（买家和投资人各收取服务费1.5%，合计3%。）

2、为工厂销售机器，可以获得5%左右的销售提成。

1、公司所推广的投资咨询业务目前在地区为第一家。地区民间借贷业务繁荣，广大买家和工厂需要大量资金进行业务开展，但目前银行借贷非常困难。据相关部门统计，近年，该地区民间借贷的总规模已近400亿元。民间借贷平台上“撮合”的资金，月利率基本在1.5分至2分之间，折合成年化利率是18%至24%。恰在市场正处于一个高速发展的初级阶段，更为广阔的发展空间扎实根基。

2、以人为本通过广纳人才传授经验对员工进行专业行销培训，复制成功营销模式，迅速建立成熟团队，加快公司发展步伐。

公司经营的最大成本是经营场地租金和员工工资支出，相比其他行业，没有材料、物流、库存等成本，成本容易控制，因此，经营上的最大风险应该是“经验的风险”。了解本行业的运作规律，经营的成功概率是非常高的。以下数据略可做参考：

中国证券业协会数据表明，虽然20xx年a股市场经历了大幅振荡，股指下跌近70%，但仍有近九成券商经营继续保持盈利状态。107家证券公司全年实现收入1251亿元，其中经纪业务收入为882亿元。

20xx年一季度，9家上市券商公司共计实现归属于母公司股东的净利润38.21亿元人民币。

中国期货业协会权威数据显示[]20xx年期货全行业盈利总额仅为20xx万元，平均每家公司的净利润约11万元。盈利少的原因与当年固定资产投资巨大有关。随后三年，期货市场迎来了转折性的机遇，每年的交易量同比增幅分别达到6%、39.22%和62%。另据统计，07年上海地区期货公司盈利达1.17亿元；09年第一季度仅广东的期货交易就达到了3333.17万手。

商业计划书融资需求要篇九

这是你商业计划的内页封面，有必要将你的有关信息在此标明。你需要再加上一个封面，封面用纸的纸质要坚硬耐磨，尽量使用彩色纸张，这样可以使你的文件外观更具吸引力，但颜色不要过于耀眼。你还可以使用透明胶片作封面。

[你公司或项目名称]商业计划

[出版时间：年 月]

[指定联系人][职务][电话号码][传真机号码][电子邮件]

[地址][国家、城市][邮政编码][网址]

保密须知：本商业计划书属商业机密，所有权属于[公司或项目名称]。其所涉及的内容和资料只限于已签署投资意向的投资者使用。收到本计划书后，收件人应即刻确认，并遵守以

下的规定：1) 若收件人不希望涉足本计划书所述项目，请按上述地址尽快将本计划书完整退回；2) 在没有取得[公司或项目名]的书面同意前，收件人不得将本计划书全部和/或部分地予以复制、传递给他人、影印、泄露或散布给他人；3) 应该象对待贵公司的机密资料一样的态度对待本计划书所提供的所有机密资料。本商业计划书不可用作销售报价使用，也不可用作购买时的报价使用。

商业计划编号： 授方： 签字： 公司： 日期：

目录：以下是本样本目录表。注意，当你作好你的商业计划书后，要重新编排页码。有关图表信息请参阅本样本第九章，提供这些信息资料的编排意见。

一、宗旨（任务）

二、公司简介

三、公司战略

1. 产品及服务a

2. 产品及服务b□等等

3. 客户合同的开发、培训及咨询等业务

四、技术

1、专利技术：

2、相关技术的使用情况（技术间的关系）

五、价值评估

六、公司管理

1. 管理队伍状况

2. 外部支持

3. 董事会

七、组织、协作及对外关系

八、知识产权策略

九、场地与设施

十、风险

一、市场介绍

二、目标市场

三、顾客的购买准则

四、销售策略

五、市场渗透和销售量

一、竞争者

二、竞争策略或消除壁垒

1. 竞争者[a][b]等]

2. wsot分析

一、产品品种规划

二、研究与开发

三、未来产品和服务规划

四、生产与储运

五、包装

六、实施阶段

七、服务与支持

一、市场计划

二、销售策略

1、实时销售方法

2、产品定位

三、销售渠道与伙伴

四、销售周期

五、定价策略

1、产品、服务

2、产品/服务b

六、市场联络

1、贸易展销会

2、广告宣传

- 3、新闻发布会
- 4、年度会议/学术讨论会
- 5、国际互联网促销
- 6、其它促销因素
- 7、贸易刊物、文章报导
- 8、直接邮寄

七、社会认证

一、财务汇总

二、财务年度报表

三、资金需求

四、预计收入报表

五、资产负债预计表

六、现金流量表

一、[你公司或项目]的背景与机构设置

二、市场背景

三、管理层人员简历

五、行业关系

六、竞争对手的文件资料

七、公司现状

八、顾客名单

九、新闻剪报与发行物

十、市场营销

十一、专门术语

商业计划书融资需求要篇十

企业做一个项目，肯定不能够随随便便的就决定了。写一份商业计划书给董事长或者总经理看是最基本的程序，然后再将这份商业计划书给我们的投资方看。写商业计划书前首先你需要把商业计划书的含义给弄清楚咯：

商业计划书的含义是怎样的

商业计划书是一份全方位描述企业发展的文件，是企业经营者素质的体现，是企业拥有良好融资能力、实现跨越式发展的重要条件之一。一份完备的商业计划书，不仅是企业能否成功融资的关键因素，同时也是企业发展的核心管理工具。

商业计划书是企业或项目单位为了达到招商融资和其它发展目标之目的，在经过对项目调研、分析以及搜集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，向投资商及其他相关人员全面展示企业项目目前状况及未来发展潜力的书面材料；商业计划书是包括项目筹融资、战略规划等经营活动的蓝图与指南，也是企业的行动纲领和执行方案。

商业计划书首先是把计划中要创立的企业推销给了风险企业家自己。其次，商业计划书还能帮助把计划中的风险企业推销给风险投资家，公司商业计划书的主要目的之一就是为

筹集资金。

商业计划书是目前市场应用最多的应用写作文体之一。