**投资商业计划书模板**

**商业计划书书写总体原则：商业计划书是基于团队自身发展需要，有切实融资需求而自发提出的融资意向申请书。每一个项目（产品）都是独一无二的，商业计划书要综合产品特点、市场定位、营销策略等多重因素为产品进行个性化全方位包装服务，以体现产品的商业价值。书写商业计划书目的是争取投资人为项目的产业化、市场化发展提供资金支持，投资人关注的焦点主要是以下几方面：市场有多大、价值在哪里、壁垒是什么。因此在编写商业计划书时一定要站在投资人的角度考虑问题，不仅是“我需要多少钱做什么事”，而是应该突出“你投入多少钱能得到什么回报”，宗旨就是告诉投资人我们未来是如何合作共赢的。**以下是商业计划书通用式框架模板供参考，公司（团队）可根据实际情况增加或删减，**不拘泥于形式但要突出自身亮点**。

一.公司介绍（项目无公司载体可忽略）

介绍公司基本情况及近年发展历程（简要介绍公司商业模式、运营模式、管理模式、股权结构等，初创企业没有的内容可以不写）

二.产品（技术）介绍

1.产品简介（**重点体现产品应用价值**，简要介绍产品成熟度以及产品生产情况）

2.产品技术特点（介绍产品核心技术及发展趋势，**重点阐述技术壁垒是什么、优势是什么、产品相关知识产权情况；突出产品技术的可靠性，技术先进≠产品可靠，站在客户的角度好的技术是让产品稳定、可靠**）

三.市场分析

1.行业现状，市场容量发展及需求分析（告诉投资人市场空间有多大，发展潜力如何，**潜在客户在哪里，深挖潜客的需求，如何逐步占领市场**）

2.竞品对比分析（**需把握的原则：人无我有、人有我优、人优我新**）

四.团队介绍

简要介绍董事长、总经理及研发、营销、财务等高级管理人员（3-4人）；重点介绍高管的从业经历、学历及主要业绩（**重大项目需要业内有影响力的专家做备书**）

五.财务情况介绍（无公司载体可介绍项目前期投入情况和未来预期收益）

1.公司最近2－3年的销售收入、净利润情况

2.公司未来3年的收入、利润情况预测

六.融资计划

1.计划融资金额及其用途，拟向投资方出让多少权益

2.公司（团队）未来发展策略（**重点介绍营销策略，让投资人知道投资价值在哪里**）