# 如何写商业投资计划书

来源：网络 作者：月落乌啼 更新时间：2025-02-01

*第一篇：如何写商业投资计划书每个创业者都希望找到自己的伯乐，如何建立沟通在这时显得尤为重要．小博拜读了天使投资基金、奇虎董事长周鸿祎的博客，其中有关于投资人对投资计划书的看法，转载过来希望为那些走在创业道路上的朋友提供些帮助如何与风险投资...*

**第一篇：如何写商业投资计划书**

每个创业者都希望找到自己的伯乐，如何建立沟通在这时显得尤为重要．小博拜读了天使投资基金、奇虎董事长周鸿祎的博客，其中有关于投资人对投资计划书的看法，转载过来希望为那些走在创业道路上的朋友提供些帮助

如何与风险投资商打交道——做一份投资计划术

有些人希望直接和风险投资商面谈，除非你个人很有背景、有经验，有成功记录，或者有人推荐，否则的话风险投资商还是希望先看到文字资料。既然想拿到风险投资商的钱，遵守投资商的规则就成为一个前提。

一份好的投资计划书，不仅有助于将创业者头脑中的创意、想法逻辑化、结构化，而且在很多时候，它还是争取与投资商面谈机会的“敲门砖”。

不超过10页ppt的投资计划书

投资计划书是使投资商了解创业计划的工具，也是创业者在策划一个新创事业时应有的思维逻辑，进一步，它应被落实为创业者的行动纲领。在面对投资人的时候，好的投资计划书并不需要很长，但是要写到“点儿”上。在我看来，一份10页以内的ppt足够了，它应该包括下面几部分——

产品描绘

这部分是最重要的，用来开宗明义：你做了一个什么产品，它解决什么问题？

很多产品都只解决一个问题。在投资计划书中，只需选择产品的核心特点和优势，把它写清楚。其中的具体内容可以包括：产品看起来是什么样子的，如何使用，其客户价值如何。

其中关键在于产品的客户价值。比如，网络搜索工具的社会意义是很大的，但是对于用户来说，就是通过它能方便地搜索到自己想要的信息。用户将从产品中获得什么价值才是产品存在的基础。

商业前景

也许创业者在定义一个产品的时候，还不知道这个产品将如何挣钱，不过这没关系。你只需证明这个产品“有用”，每个人都有可能使用就好了。

投资商的想法是这样的，对于一个“有用”的产品来说，即便今天无法挣钱，未来可以找更多有商业经验的人来策划如何挣钱，这个并不难。在投资决策阶段，对于产品的商业前景所需要考虑的，是产品的客户价值是否足以拉动更大规模的人群去使用的问题。

竞争对手描述

你总会遇到竞争对手，直接的或间接的。他们和你的业务模式比较接近，你是不是研究过他们？是否分析过相互之间的优势、劣势？这决定了创业的环境和成长的可能性，是预测创业能否取得成功的重要指标。

团队

介绍你的团队，证明为什么你能把这个事情做成。

在投资计划书中不要只描绘一个很大的蓝图，更关键的在于去证明创业者可以把事情做成功。

投资计划书常犯的错误

创业者出于迫切争取到投资的心情，往往希望自己的计划十全十美、占尽优势，其实这是不可能的，反而会引发投资人的置疑。

产品成灵丹妙药

有人总担心自己的产品不够有说服力，于是写出很多个特点，把产品包装成了包治百病的灵丹妙药。这样反而弱化了产品的核心特点和优势，使人印象不深。

不谈产品谈意义

复杂、笼统和虚幻是不少计划书具有的普遍性问题。其中大量的篇幅不是在定量、有逻辑地描述想法，而是在堆砌对这些想法的美誉之词。有的人上来就谈自己产品的社会意义，谈产业发展，谈国际国内形势，谈了几十页纸过去，投资商还不明白你到底要推荐一个什么东西。对于投资商来说，这不仅是无用的而且是让人反感的。创业者只要把自己的东西说清楚，有无价值是由投资人来判断的。

惟我独尊坐井观天

在展现产品的优势和前景时，对于“首创”、“独创”一类的说法一定要非常谨慎。创业者必须让投资人树立一种看法，就是让对方知道，这个创业者对这个产业、对其想要进入的行业有所了解。毕竟在互联网领域，创业者和聪明人太多了，投资人听说过的、面谈过的也太多了。轻易就说自己的产品将是全世界独一份，投资人要么怀疑你在撒谎，要么认为你对这个行业太孤陋寡闻，你生活在自己的小世界里，让人无法信任你。创业者可以放心的是，产品是否首创或独创，这并不是投资商决定投资与否的最重要原因。

在规划企业战略的时候，实际上还要写一份商业计划书，以帮助你想清楚怎么样进一步规划产品。除了在投资计划阶段已经考虑过的如“这个产品解决什么问题”、“给用户创造什么价值”而外，商业计划书还将进一步考虑和规划：会有什么样的用户会去用这个产品，会有什么样的细分市场，如何操作最能发挥优势，如何与竞争对手竞争。你会发现，写商业计划书是贯穿在整个企业生命周期里面的一个概念。

**第二篇：投资商业计划书格式**

投资商业计划书格式

本商业计划书内容涉及本公司商业秘密，仅对有投资意向的投资者公开。本公司要求投资公司项目经理收到本商业计划书………

项目经理签字：

接收日期：年月日

商业计划书

(编制参考)

项目名称

项目单位

地址

电话

传真

电子邮件

联系人

[公司名称]

[日期]

目录

行概要

说明：执行概要尽量控制在23页纸内完成。

[摘要内容参考]

1、公司基本情况(公司名称、成立时间、注册地区、注册资本，主要股东、股份比例，主营业务，过去三年的销售收入、毛利润、纯利润，公司地点、电话、传真、联系人。)

2、主要管理者情况(姓名、性别、年龄、籍贯，学历/学位、毕业院校，政治面貌，行业从业年限，主要经历和经营业绩。)

3、产品/服务描述(产品/服务介绍，产品技术水平，产品的新颖性、先进性和独特性，产品的竞争优势。)

4、研究与开发(已有的技术成果及技术水平，研发队伍技术水平、竞争力及对外合作情况，已经投入的研发经费及今后投入计划，对研发人员的激励机制。)

5、行业及市场(行业历史与前景，市场规模及增长趋势，行业竞争对手及本公司竞争优势，未来3年市场销售预测。)

6、营销策略(在价格、促销、建立销售络等各方面拟采取的策略及其可操作性和有效性，对销售人员的激励机制。)

7、产品制造(生产方式，生产设备，质量保证，成本控制。)

8、管理(机构设置，员工持股，劳动合同，知识产权管理，人事计划。)

9、中小企业融资说明(资金需求量、用途、使用计划，拟出让股份，投资者权利，退出方式。)

10、财务预测(未来3年或5年的销售收入、利润、资产回报率等。)

11、风险控制(项目实施可能出现的风险及拟采取的控制措施。)

**第三篇：投资移民商业计划书**

在全球经济一体化的市场经济中，投资移民海外，企业主可以利用国外开放的投资环境，减少贸易壁垒，削弱资本流通管制，实现资本利润最大化，同时由于外侨、外籍身份，企业主还可以享受中国优惠投资及税收政策。除此之外还可以享受移民国的社会福利和国际商务旅行免签证等的方便。

为此，我们推出为成功商务人士提供海外投资及移民计划，全心全意辅助顾客完成整个申请程序及妥善安排入境，直至帮助客户发展商业机会，由于我们本着忠诚和负责为客户服务的宗旨，一直深受客户赞誉。我们有经验丰富的资深移民顾问及专门聘请的会计师负责设计、撰制、审核您的申请及投资商业计划书，使之能顺利通过移民局的审查。我们密切注意每个客人之特殊条件，务求提供“度身订造”的周详商业计划。将负责您从咨询、移民、定居及投资的全过程咨询服务。

例如，向新西兰移民局申请长期商务签证，移民局将要求申请人提供一份详细的商业计划。新西兰国际交流中心通过与几家新西兰本地商业投资公司合作，以获得长期商务签证为目的在相当大的商业生意范围内来选择符合申请人商业背景的项目。

（长期商务签证）商业计划书

项目的详细介绍

1.您打算建立项目的详细介绍（包括您的想法是从何而来？）

2.谁是该项目的客户（销售对象）？

3.该项目的货源，产品供应商？

项目3年要达到的目标

项目是否与海外的其它项目有关？

1.分享股权？

2.合股？及格法人？

3.供货协议？代理协议？

您打算涉足该项目的程度？

头1-2年的雇员数目？

这些雇员需要什么样的技能？

这些技能是否可以在新西兰找到？

该项目会给新西兰带来什么样的新技术，及技能？

市场战略

1.预计新西兰市场的规模？

2.目标市场的份额？

3.市场所在地？

4.竞争对手分析

5.分销及价格战略

优势，弱点，机会，威胁

项目的建立时间表1.项目的建立，批准，找办公地方，购买设备，招募雇员，建立分销网络，开始经营。项目建立费用1.法律及其它专业费用

2.项目的调研，开发费用

3.招募雇员的费用

4.资源的批准费用分别列出头3年的付花费，提供了现实的财务预测

1.人工费

2.管理费用

3.原材料费

4.工资

5.租房

6.折旧

7.管理

8.审计

9.法律费用

建立项目的全部资金（包括项目启动资金）支持商业计划的实施

申请人获得那个银行，或金融机构的投资？

项目是否需要附加资金

你如何为您的项目安排资金（详细说明项目伙伴，资金提供着）

以往的项目经验

1。申请人以往如何着手做项目？

2.过去做过什么样的项目

3.在该项目种的角色，及职责。

关于您现有项目

1.项目类型

2.项目背景

3.年营业额

4.利润

5.雇员数

6.联系地址，电话

7.审计过的财务报表

8.退税证明

9.公司组成图

10.申请人在该项目种的股份

您是否有过项目失败，破产等？

您有任何可以帮助您经营项目的学历，培训证书，职称等？

对新西兰市场的了解程度？

1.对新西兰项目环境的了解程度？

2.您是否从事过于新西兰有关的项目？

3.您是否与新西兰的相关贸易协会联系过，是否听取过他们的意见

您是否委托任何独立的部门评估您建立项目的可行性？

您是否听取过有关专家关于您建立项目的意见。

您的项目是否需要资源管理机构的同意？

商业计划中项目有利于新西兰经济明确定义

一个项目对新西兰有益，如果它可以推进新西兰的经济发展，引进新的，或者提高了现有的科技、管理技术或科技技艺；或引进新的，或着促进了现有的产品或服务；或创造了新的或增加了现有的新西兰出口市场；或创造了除主申请人以外新的就业计划，或促使一个现有的新西兰项目或者企业重新重现生机。

在以后递交创业移民定居申请时，该项目经营是盈利的，或者可以清楚地预计在申请递交后的12个月内该项目可以盈利。

关于改变商业计划

在最初三年期限内，未经商业移民局的许可，申请人从事与原先不同的商业计划将不被签发日后的工作许可。所有签发的长期商务签证和工作许可必须说明申请人是自雇在其商业计划中提到的某个指定行业。

如果长期商务签证持有者在没有征得签证官的许可下而擅自改变原有的商业计画书，移民局将不再延长或追加长期商务签证持有者的签证。

如果申请人要求修改其商业计画书，签证官有权要求申请人重新提供新的商业计画书，若申请人拒绝提供新的商业计画书，签证官有权取消其现有的签证。

如果申请人要求改变商务计画书，签证官必须满意以下条款

必须有真实的原因提出放弃原有的商业计划书

新的投资额必须大於或等於原有的商业计划书

申请人必须有足够的资金来支持新的项目

新的商业计划将使用与原先商业计划相同的或更多的投资资本

申请人必须有相关的经商经验

**第四篇：商业计划书投资分析**

篇一：全国挑战杯金奖创业计划书投资分析部分

9.1 股本结构和规模2-3家风险投资公司入股，以便筹资，化解风险。9.2 资金来源及运用

公司成立初期共筹集资金365万。其中风险投资238万，我公司投资73万元，短期借款200万(一年期利率6.15)，用作流动资金；在公司运营的2、3、4年，我们将在此基础上增加200万至500万的短期借款，以此改善现金流动状况并达到较合理的资产负债比。

资金主要用于租用和购买生产性固定资产(105万)，以及生产中所需的直接260万）：明细如下：

投资收益与风险分析

主要假设：公司的设备、原材料供应商的信誉足够好，设备到货、安装、调试在4—6个月内完成，生产中能够保证产品质量；

租赁厂房，选址在河南宜阳县工业园园区，厂房入租即用。投资现金流量表投资净现值 n npv=∑(ci-co)t(1+i)-tnpv=875.91(万元)t=1 银行短期借款（1年期）利率为5.85%。考虑到目前资金成本较低，以及资金的机会成本和投资的风险性等因素，i取12%（下同），npv=875.91（万元），远大于零。计算期内盈利能力很好，投资方案可行。

内含报酬率

根据现金流量表计算内含报酬率如下： n npv（irr）= ∑（ci-co）t（1+irr）-t=0 irr=50.09% t=1 内含报酬率达到50.09％，远大于资金成本率5%，主要因为本产品优质低价，使得销售利润率较高，而且，前5年内市场增长性很好。篇二：商业计划书投资建议可行性研究项目建议书

商业计划书投资建议可行性研究项目建议书

关于商业计划书

商业计划书(business plan），是公司、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，在经过前期对项目科学地调研、分析、搜集与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而编辑整理的一个向读者全面展示公司和项目目前状况、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。

商业计划书的格式与内容

商业计划书的编写格式还是相对标准化的，这些格式涵盖了一个商业计划最需要回答问题的层面，得到了众多专家和实践者的一致公认。一个企业自身的商业计划和一个给潜在投资者递交的商业计划可能在形式上或诉求重点都略有差异，但其实质和根本应该是完全一致的。大致而言，任何一个商业计划都必须仔细审视并分析描述企业的目标，所处的产业和市场，所能够提供的产品和服务，会遇到的竞争和对手，的管理和其他资源，如何满足顾客的要求，长期优势以及企业的基本财务状况和财务预测。第一章：计划概要

摘要是整个商业计划书的“凤头”，是对整个计划书的最高度的概括。从某种程度上说，投资者是否中意你的项目，主要取决于摘要部分。可以说没有好的摘要，就没有投资。第二章：项目介绍

主要介绍项目的基本情况、企业主要设施和设备、生产工艺基本情况、生产力和生产率的基本情况，以及质量控制、库存管理、售后服务、研究和发展等内容。第三章：市场分析

主要介绍产品或服务的市场情况。包括目标市场基本情况、未来市场的发展趋势、市场规模、目标客户的购买力等。第四章：行业分析

主要介绍企业所归属的产业领域的基本情况，以及企业在整个产业或行业中的地位。和同类型企业进行对比分析，做wsot分析，表现企业的核心竞争优势。第五章：市场营销

主要介绍企业的发展目标、发展策略、发展计划、实施步骤、整体营销战略的制定以及风险因素的分析等。第六章：管理团队 主要介绍管理理念、管理结构、管理方式、主要管理人员的基本情况、顾问队伍等基本情况、员工安排、薪金标准。第七章：财务分析

主要对未来5年做营业收入和成本进行估算，计算制作销售估算表、成本估算表、损益表、现金流量表、计算盈亏平衡点、投资回收期、投资回报率等。第八章：资金需求

主要介绍申请资金的数额、申请的方式，详细使用规划。第九章：资金的退出

主要告诉投资者如何收回投资，什么时间收回投资，大约有多少回报率等情况。第十章：风险分析

主要介绍本项目将来会遇到的各种风险，以及应对这些的风险的具体措施。第十一章：结论

对整个商业计划的结论性概括。第十二章：附件

附件是对主体部分的补充。由于篇幅的限制，有些内容不宜于在主体部分过多描述。把那些言犹未尽的内容，或需要提供参考资料的内容，放在附录部分，供投资者阅读时参考。

关于投资价值分析报告

投资价值分析报告是国际投、融资领域投资商确定项目投资与否的重要依据，主要对项目背景、宏观环境、微观环境、相关产业、地理位置、资源和能力、swot、市场详细情况、销售策略、财务详细评价、项目价值估算等进行分析研究，反映项目各项经济指标，得出科学、客观的结论。

投资价值分析报告和《项目建议书》、《可行性研究报告》及《商业计划书》有所不同，它主要集反映投资该项目在未来市场的价值分析。不仅仅为融投资双方充分认识投资项目的投资价值与风险，更重要的是通过充分评估项目优势、资源，加速企业或项目法人拥有的人才、技术、市场、项目经营权等无形资源与有形资本的有机融合，对企业和投资机构提供重要的融投资决策参考依据。

对企业或项目法人而言，利用项目投资价值分析报告可以对项目的投融资方案以及未来收益等进行自我诊断和预知，以适应资本市场的投资要求，进而达到在资本市场上融资的目的。一份好的项目投资价值分析报告将会使投资者更快、更好地了解投资项目，使投资者对项目有信心，有热情，动员促成投资者参与该项目，最终达到为项目筹集资金的目的。

投资价值分析报告 第一章：摘要 项目名称，承办单位，项目投资方案，投资分析，项目建设目标及意义，项目组织机构。第二章：项目背景分析规划

项目背景、项目建设规划、主要产品和产量、工艺技术方案。第三章：外部环境分析

外部一般环境（pest）分析、产业分析。第四章：市场需求预测

国外市场需求预测、国内市场需求状况分析。第五章：竞争分析

项目地理位置分析、资源和技术、项目之 swot 分析、项目竞争战略的选择。第六章：财务评价

评价方法的选择及依据、项目投资估算、产品成本及费用估算、产品销售收入及税金估算、利润及分配、财务盈利能力分析、项目盈亏平衡分析、财务评价分析结论。第七章：融资策略

资金筹措、资金来源、资金运筹计划等 第八章：价值分析判断

价值判断方法的选择，价值评估。第九章：风险分析

项目可能遇到的常规风险、特殊风险、风险的规避方案。第十章：投资价值分析结论

对于项目的投资价值进行分析总结 第十一章：附件

证件、协议、证书等等。关于可行性研究报告 可行性研究报告，简称可研，是在制订生产、基建、科研计划的前期，通过全面的调查研究，分析论证某个建设或改造工程、某种科学研究、某项商务活动切实可行而提出的一种书面材料。

项目可行性研究报告主要是通过对项目的主要内容和配套条件，如市场需求、资源供应、建设规模、工艺路线、设备选型、环境影响、资金筹措、盈利能力等，从技术、经济、工程等方面进行调查研究和分析比较，并对项目建成以后可能取得的财务、经济效益及社会影响进行预测，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，为项目决策提供依据的一种综合性的分析方法。可行性研究具有预见性、公正性、可靠性、科学性的特点。

可行性研究报告是确定建设项目前具有决定性意义的工作，是在投资决策之前，对拟建项目进行全面技术经济分析论证的科学方法，在投资管理中，可行性研究是指对拟建项目有关的自然、社会、经济、技术等进行调研、分析比较以及预测建成后的社会经济效益。

可行性研究报告的作用

1、用于企业融资、对外招商合作的可行性研究报告

可行性研究报告要讲究科学性，此类研究报告通常要求市场分析准确、投资方案合理、并提供竞争分析、营销计划、管理方案、技术研发等实际运作方案。

2、用于国家发展和改革委(以前的计委)立项的可行性研究报告。

此文件是根据《中华人民共和国行政许可法》和《国务院对确需保留的行政审批项目设定行政许可的决定》而编写，是大型基础设施项目立项的基础文件，发改委根据可行性研究报告进行核准、备案或批复，决定某个项目是否实施。另外医药企业在申请相关证书时也需要编写可行性研究报告。

3、用于银行贷款的可行性研究报告 商业银行在贷款前进行风险评估时，需要项目方出具详细的可行性研究报告，对于国家开发银行等国内银行，该报告由甲级资格单位出具，通常不需要再组织专家评审,部分银行的贷款可行性研究报告不需要资格，但要求融资方案合理，分析正确，信息全面。另外在申请国家的相关政策支持资金、工商注册时往往也需要编写可行性研究报告，该文件类似用于银行贷款的可研报告。

4、用于申请进口设备免税

主要用于进口设备免税用的可行性研究报告，申请办理中外合资企业、内资企业项目确认书的项目需要提供项目可行性研究报告。

5、用于境外投资项目核准的可行性研究报告

企业在实施走出去战略，对国外矿产资源和其他产业投资时，需要编写可行性研究报告报给国家发展和改革委或省发改委，需要申请中国进出口银行境外投资重点项目信贷支持时，也需要可行性研究报告。

可行性研究报告的主要内容与格式

各类可行性研究内容侧重点差异较大，但一般应包括以下内容： 投资必要性。

主要根据市场调查及预测的结果，以及有关的产业政策等因素，论证项目投资建设的必要性。技术的可行性。

主要从事项目实施的技术角度，合理设计技术方案，并进行比选和评价。财务可行性。

主要从项目及投资者的角度，设计合理财务方案，从企业理财的角度进行资本预算，评价项目的财务盈利能力，进行投资决策，并从融资主体(企业)的角度评价股东投资收益、现金流量计划及债务清偿能力。组织可行性。

制定合理的项目实施进度计划、设计合理组织机构、选择经验丰富的管理人员、建立良好的协作关系、制定合适的培训计划等，保证项目顺利执行。经济可行性。

主要是从资源配置的角度衡量项目的价值，评价项目在实现区域经济发展目标、有效配置经济资源、增加供应、创造就业、改善环境、提高人民生活等方面的效益。社会可行性。

主要分析项目对社会的影响，包括政治体制、方针政策、经济结构、法律道德、宗教民族、妇女儿童及社会稳定性等。风险因素及对策。

主要是对项目的市场风险、技术风险、财务风险、组织风险、法律风险、经济及社会风险等因素进行评价，制定规避风险的对策，为项目全过程的风险管理提供依据。

可行性研究报告基本构架 第一章：项目总论； 第二章：项目环境分析； 第三章：行业投资分析； 第四章：市场分析；

第五章：企业竞争分析与项目规模选择； 第六章：项目组织与实施； 第七章：投资估算与资金筹措； 第八章：项目经济可行性分析； 第九章：风险分析及规避； 第十章：结论与建议； 第十一章：附件。关于项目建议书

项目建议书(又称立项申请)是拟增上项目单位向发改局项目管理部门申报的项目申请。是项目建设筹建单位或项目法人，根据国民经济的发展、国家和地方中长期规划、产业政策、生产力布局、国内外市场、所在地的内外部条件，提出的某一具体项目的建议文件，是对拟建项目提出的框架性的总体设想。往往是在项目早期，由于项目条件还不够成熟，仅有规划意见书，对项目的具体建设方案还不明晰，市政、环保、交通等专业咨询意见尚未办理。项目建议书主要论证项目建设的必要性，建设方案和投资估算也比较粗，投资误差为±30%左右。对于大中型项目，有的工艺技术复杂，涉及面广，协调量大的项目，还要编制可行性研究报告，作为项目建议书的主要附件之一。项目建议书是项目发展周期的初始阶段，是国家选择项目的依据，也是可行性研究的依据，涉及利用外资的项目，在项目建议书批准后，方可开展对外工作。

项目建议书的内容与格式

一、总论

项目名称、承办单位概况、拟建地点、建设内容与规模、建设年限、概算投资、效益分析

二、项目建设的必要性和条件

建设的必要性分析、建设条件分析、其它条件分析、资源条件评价、资源品质情况、资源赋存条件

三、建设规模与产品方案建设规模、产品方案。

四、技术方案、设备方案和工程方案 技术方案、生产方法、工艺流程、主要设备方案、主要设备选型、主要设备来源、工程方案。

五、投资估算及资金筹措

投资估算、建设投资估算、流动资金估算、投资估算表、资金筹措、自筹资金、其它来源。

六、效益分析

经济效益、销售收入估算、成本费用估算、利润与税收分析、投资回收期、投资利润率、社会效益。

七、结论

关于资金申请报告

资金申请报告是指项目投资者为获得政府专项资金支持而出具的一种报告。政府资金支持包括投资无偿补助、奖励、转贷和贷款贴息等方式，只审批资金申请报告。

1、投资无偿补助是指政府部门对符合条件的企业投资项目和下一级地方政府投资项目给予的投资资金补助，一般政府给与的投资补助不高于总投资额度的30%;

2、奖励，是政府部门对表现突出，业绩优秀，具有重大创新贡献企业的一种鼓励政策，奖励额度视具体情况而定;

3、贷款贴息，是指政府部门对符合条件、使用了中长期银行贷款的投资项目给予的贷款利息贴息。

资金申请报告要阐述的内容

1、项目单位的基本情况和财务状况;

2、项目的基本情况，包括建设背景、建设内容、总投资及资金来源、技术工艺、各项建设条件落实情况等;

3、申请投资补助或贴息资金的主要原因和政策依据;

4、项目招标内容(适用于申请投资补助或贴息资金500万元及以上的投资项目);

5、国家发展改革委要求提供的其他内容。资金申请报告的格式

1、项目的背景和必要性 国内外现状和技术发展趋势，对产业发展的作用与影响，产业关联度分析，市场分析;

2、项目承担单位的基本情况和财务状况

包括所有制性质、主营业务、近三年来的销售收入、利润、税金、固定资产、资产负债率、银行信用等级、项目负责人基本情况及主要股东的概况;

2、项目的技术基础

成果来源及知识产权情况，已完成的研究开发工作及中试情况和鉴定年限，技术或工艺特点以及与现有技术或工艺比较所具有的优势，该项技术的突破对行业技术进步的重要意义和作用;

3、建设方案

项目建设的主要内容、建设规模、采用的工艺路线与技术特点、设备选型及主要技术经济指标、项目招标内容(适用于申请国家投资补助资金500万元及以上的项目)、产品市场预测、建设地点、建设工期和进度安排、建设期管理等;篇三：投资项目商业计划书 投资项目商业计划书

商业计划书的概念

商业计划书，英文名称为business plan，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，向读者（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。

商业计划书目标读者

毫无疑问，商业计划书首先是给项目单位/企业自己使用的，其次才是目标投资商、贷款方、赞助方及其他相关方。但在实践中，目标出资方往往是商业计划书首要读者，从某种程度上讲，商业计划书已成为招商引资的敲门砖。

投资商最关心什么？

1、投资商最关心投资项目/未来企业的盈利潜力，以及未来利润分配方式。招商引资单位一定认为所推荐给投资商的是最具潜力的项目，但是，任何投资项目都是机会与风险并存，凭什么断定你的项目机会大而风险小？

2、投资项目/未来企业的产成品或服务是否存在有效需求？如何向投资商证明目标市场需要你的产品或服务？这种需求的规模是否足够大？需求持续时间是否足够长？目前及潜在的竞争对手处于什么状态？他们的优势和劣势？你需要将市场调查分析报告及调查程序说明展示给投资商。

3、如何向投资方证明各种预测符合实际？投资商一般是依据投资项目所在行业的现状和发展趋势进行判断，你需要将行业数据来源及分析方法展示给投资商。

4、如何向投资方证明新注入的投资将会增加未来企业的价值？你需要将强有力的营销计划、组织及管理团队计划展示给投资商。

商业计划书的作用

对于正在寻求资金的企业来说，商业计划书就是吸引外来投资过程中的第一项工作：

1、客观地分析企业目前所处的位置以及通过特定目标的设计所将要达到的位置，以及为实现该目标所制定的计划；

2、让投资商、出借人或合资伙伴相信的确存在一个可行的商业机会，让他们知道企业已意识到这种机会并会加以利用。

因此，通过商务计划书对未来企业的各个方面以及整个企业的情况进行全方位和深入系统的分析，使真正有投资价值的项目能够快速的获得投资商的认可。

商业计划书的制作机构具备以下资源的机构都可以制作商业计划书：

1、具有市场调查的渠道和能力

2、占有细分行业最近5年以上行业基础数据

3、具备项目投资数据分析能力 商业计划书的内容框架

注：

1、商业计划书中要明确包括特定的日期以及特定人员负责特定的项目及预算；

2、若是吸收风险投资则要确定投资退出策略。

商业计划书的编写流程

投资商评估项目的标准、内容与流程

国内外任何投资机构在进行投资前，都会对项目商业计划书进行严格的审查评估，因此，商业计划书的内容与格式是否能够顺利通过评估，是获得投资的关键所在。项目投资评估标准

1、适当的发展阶段

2、强大的管理团队

3、良好的市场机会

4、稳健的商业计划 项目投资评估内容

1、评估市场机会

2、评估业务模型

3、评估管理团队

4、评估竞争状况

5、评估产品/价值定位

6、评估财务状况 项目投资评估流程

1、评估发展阶段：种子期、成长期、推广期、成熟期

2、评估市场机会：清晰界定目标市场和有吸引力的预期市场规模、竞争对手的市场规模

3、评估商业计划：产品有优于竞争对手的潜力，价值定位独特，业务模型的关键成功因素、促进增长的合作伙伴、获得回报的多种渠道

4、评估管理团队：关键职位中已经有有经验的人担任、管理团队的最终组建

商务部研究院资源优势

1、商务部研究院拥有“投资项目数据分析师”资格认证及国际项目管理认证资格专业人员；

2、商务部研究院拥有长期从事投资、贸易、行业及市场领域的调查研究和政策咨询，全面了解中国各行业投资及贸易环境的权威专家；

3、商务部研究院长期监测和跟踪分析中国 700 多种行业大类及细分行业各类别企业（包括内资企业、外资企业）30 多种主要经济指标，洞悉每一个细分行业投入与产出的动态变化；

4、商务部研究院自改革开放以来长期接受外企委托的有关中国产业投资环境及产品市场调查业务，拥有独到的调查渠道、丰富的从业经验和庞大的专家队伍；

5、“商务部研究院中国投资项目数据分析中心”根据国家关于规范长期投资项目数据分析方法、与国际接轨的总体精神，并结合中国投资项目的实际需要，由成都高科所组织专家及专业设计人员，开发出适合国内绝大多数企业需要的项目投资数据分析和决策模型、以及拥有实际应用效果的“项目投资决策数据分析系统软件”，填补了目前国内企业及政府机构在项目投资数据分析中缺乏科学手段的空白。

6、商务部研究院建立有庞大的国际行业细分领域大中型投资商及国际风险投资商信息数据库，向我们的客户提供目标投资商完备信息（含投资商名称、经济技术实力介绍、主要投资/生产领域、总部联系方式、主要管理者以及在华设有分支机构的同时标明在华联系方式），以便用户将商业计划书投送到合适的目标投资商手中。

“商务部研究院中国投资项目数据分析中心”简介

一、“商务部研究院中国投资项目数据分析中心”由商务部研究院、原外经贸部计算中心及国商海投国际商务管理中心合作，投资项目提供服务： １.投资项目数据分析报告 ２.地区投资环境调查报告 ３.多语种专业翻译

４.提供由商务部研究院出具的可行性评估论证报告书

５.依据专业投资机构的特殊需要设计安装个性化投资项目数据分析系统软件

二、“中国投资项目数据分析中心”优势： 1.商务部研究院中国投资项目数据分析中心拥有“投资项目数据分析师”资格认证专业人员； 2.商务部研究院拥有长期从事投资、贸易、行业及市场领域的调查研究和政策咨询，全面了解中国各行业投资及贸易环境的权威专家；

3.商务部研究院长期监测和跟踪分析中国 700 多种行业大类及细分行业各类别企业（包括内资企业、外资企业）30 多种主要经济指标，洞悉每一个细分行业投入与产出的动态变化；

4.商务部研究院自改革开放以来长期接受外企委托的有关中国产业投资环境及产品市场调查业务，拥有独到的调查渠道、丰富的从业经验和庞大的专家队伍； 5.“商务部研究院中国投资项目数据分析中心”根据国家关于规范长期投资项目数据分析方法、与国际接轨的总体精神，并结合中国投资项目可行性研究的实际需要，开发出适合绝大多数企业需要的项目投资数据分析和决策模型、以及拥有实际应用效果的“项目投资决策数据分析系统软件”。

三、“投资项目数据分析系统软件”，具备先进的项目决策数据智能估算和精算分析系统，提高项目投资数据分析的精度：

1.根据不同项目数据分析的具体需要直接运算出非贴现现金流量指标中的项目投资回收期、会计收益率；贴现现金流量指标中的净现值、现值指数、内含报酬率等分析决策数据； 2.项目不确定性风险分析系统能进行盈亏平衡分析、敏感性分析和概率分析； 3.在系统中集成了世界银行以及美国等西方国家用来评价项目的效益成本比率（b／c）与净效益投资率（n／k）重要分析系统；4.先进的智能化项目方案优选比较系统，能对互斥性项目进行决策性选择；

5.系统具有项目投资现金流量、盈亏平衡、敏感性和方案比较等图形分析功能； 6.以上分析系统及模块，都能出具项目投资决策结论及参考意见。

**第五篇：餐饮投资商业计划书**

餐饮投资商业计划书

一、项目名称

绿色特色餐饮

二、创业目标

发展以“巴味”为注册商标的绿色特色餐饮品牌，利用合理有效的管理和投资，建立一个具有浓郁巴渝文化特色的绿色餐饮有限连锁集团公司。巴渝文化餐厅已成为目前餐饮经营者建店的一种时尚，主要也是因为消费者同样喜欢在这种环境中用餐。使消费者在吃的过程中了解一些当地的历史知识，风俗文化是它的最大优点。这种餐厅在短期内还不会被淘汰。当然还必须看该餐厅在对文化挖掘的层次和深度。

三、市场分析目前餐厅的现状

1、品牌餐厅：陈麻婆、味道江湖、卞氏菜根香、川东老家等这些品牌餐厅已成为“国营企业”的代名词，由于其不求上进和管理低下已处于淘汰的边缘。

2、酒店餐厅：由于其“高门槛”的公众形象和书本式的经营作风，已将大部分消费者拒之门外，除了锦江宾馆、家园国际酒店、皇冠假日酒店的餐厅外其他都惨淡经营。

3、民俗、文化酒楼：由于其独特的店面设计和新颖的菜品，再加上价位的合理已成为目前市民消费的主力餐厅。他们中的代表是：民俗——巴国布衣、陶然居、重庆菜根香；文化——菜香源、红杏、大蓉和、私房菜、蓉杏、文杏、满庭芳等。综上所述，要想快速成功，必须走民俗文化酒楼这条路。随着经济稳定快速增长，城乡居民收入水平明显提高，餐饮市场表现出旺盛的发展势头。目前我国的餐饮市场中，正餐以中式正餐为主，西式正餐逐渐兴起，但目前规模尚小；快餐以西式快餐为主，肯德基、麦当劳、必胜客等，是市场中的主力，中式快餐已经蓬勃发展，但当前尚无法与“洋快餐”相抗衡。相比洋快餐专业化、品牌化、连锁化的成功营销模式。中式餐饮发展显然稍逊一筹，如何去占领那部分市场，是我们需要解决的问题。随着人们对自身健康及食品安全关注程度的提高。而洋快餐油炸、高能量为主的食品长期食用导致肥胖等问题曝光后。饮食安全成为一个热门话题？如何给消费者一个放心安全的饮食，成为餐饮业今后发展的主题。可以预见运用环保、健康、安全理念，倡导绿色消费将是今后餐饮业的发展趋势。绿色特色餐饮的提出其实也是社会文明程度的进步，是一个新的餐饮文化理念。在未来几年内，我国餐饮业经营模式将多元化发展，国际化进程将加快，而且绿色特色文化餐饮必将成为时尚，这无疑给投资绿色餐饮业带来了契机。

四、市场调研

必须在决定投资前进行详细的市场调查，具体了解目标消费群、竞争对手（包括财务状况、经营现状、员工人数等）、所在商圈状况，以及与餐饮行业相关的法律手续、租赁合同、供应商关系等。具体项目由餐饮咨询公司负责。

选址条件：所在商圈必须具备办公中心、商业中心、居住中心三个条件，必须是交通便利、视野宽阔、50米内有停车位置的标准门面。所选场地门口或周围必须能停几十辆车（停车场不算）所选楼层不得超过三楼（最好是二楼或一楼）场租费用不得超过40元/平方米，选址时由餐饮咨询顾问负责

五、餐饮特色

以秘制配方为主的川粤鲁京大融和菜系，宣扬巴渝绿色饮食文化，菜品盛器独特； 并成立以餐饮咨询公司负责为主的菜品研发室，每周出二个创新菜，每季度换一次菜谱，做到产品人无我有，人有我优,质量稳定。菜品以巴渝文化为诉求,以奇特鲜原料为典故,由研发室创新出与装修风格一致，绿色环保、滋补养生、色香味俱佳的菜肴。再次整理一套四季特色滋养套餐（养颜、强身、生态）菜糸，最后运用特色婚宴（略）和特色寿宴（略）两个项目来为餐厅助品增收。

六、目标市场的定位

中高收入者能接受的绿色餐饮业。顾客群：个体私营业主+白领+其他。

七、市场策略

产品规范化、标准化、管理科学化、经营连锁化。并导入比香港五常法还优秀的黄小平十常管理法。具体由餐饮咨询公司负责执行。

八、餐厅设计

1、整个餐厅设计体现巴渝文化风格，色彩采用比胡桃木颜色稍浅。巴渝文化的东西覆盖全餐厅。

2、虽然是文化绿色餐厅，但客用设备，尤其是卫生间（洗手盆、坐便器、干手器、卫生纸、）设备力求高档。

3、餐椅、落台、碗、碟、调羹、筷架、菜品盛器、衣服套、筷套、窗帘、桌布、口布、服装、迎宾台、水牌等必须定做，并有餐厅标志。

4、包房应有十五个以上（客人越来越喜欢在包房用餐），并采用全落地玻璃。地面使用目的板，墙壁留有专用传菜孔，屋内配有内线电话。豪华包房必须配有电视、沙发等设备）

5、大厅需能容下标准十人台25张（并要扣除落台和员工及顾客通过距离）。最好配有舞台。地面铺防滑80厘米砖，顶棚使用暖色日光灯做主力光源（及节约电费又提高亮度）。

6、厕所铺防滑地板砖，面积不能太小。员工厕所与客用厕所分开。

7、厨房谱防滑地砖，火头必须在10个左右。内含凉菜房、小吃房、洗碗间、库房、打荷房。厨房不得少于300平方米。

8、整个餐厅含有：销售接待区（大班台、沙发）、吧台（有足够地方放酒水）、收银台库房（2个）、办公室、杂物间、更衣室、配电房、音控室等。

9、包房名：使用重庆十七道老城门命名或重庆老地名命名（包房内有对他们来历的画或照

片）、或用活动包房名（如：王府、李府、赵府等），用餐时挂订餐客人姓氏的牌子于门前）。

10、门匾采用木制招牌（烫金字）。

11、门旁或前厅设有“XXX序或赋”。

12、嘉宾留座牌全部用木刻。

13、包房过道挂有重庆食文化的画框（重庆民谣、儿歌），大厅挂有本店特色菜的出处典故。

14、厕所挂重庆言子或重庆歇后语的漫画。

15、菜谱专门设计，本店名菜使用彩色照片，菜谱每页都有印有“行酒令”。

九、投资费用预算（按2025平方米）

1、装修：130万

2、厨房设备：30万

3、照明设备、空调（不采用中央空调）、卫生间、办公室、收银台：80万

4、餐厅用具：30万

5、前期广告费、开业庆典：15万

6、流动资金：50万总共资金准备：350万（含不可预见费）另加房租50万共计400万

十、人员配置

1、厨房：50人

2、楼面（含后勤）：70人

总经理：负责整个酒楼的经营

大堂经理：协助总经理，负责楼面的管理工作

销售经理：协助总经理，负责酒楼的销售

工作主任：负责楼面的片区管理

工作部长：协助主任做好各再分片的细化工作

营养点菜员：专门为客人点菜、营养配菜、推荐菜

营销员：负责酒楼的销售导引回访工作

服务员：执行为客人的服务工作

迎宾：迎接客人的到来、引领客人入座

传菜员：负责将客人所点菜品分送到各所点桌席

泊车员：负责引领客人到店、并照看好用餐客人车辆

库管员：负责库房物品的管理和收发工作

收银员：负责每天客人用餐的结算工作

吧员：负责酒水的发放和果盘制作

洁净员：负责整个餐厅的清洁工作

采购员：负责整个酒楼物品的采买工作

美工：负责整个酒楼的宣传工作

维修工：负责整个酒楼设备的正常运转（含厨房设备）

办公室主任：负责整个酒楼文件的打印、分发、会议记录和办公室日常工作

稽核：负责监督和检查收银、吧台、库房的帐目核查工作

质检监察员：负责全酒楼各部门各岗位的行为规范.仪容仪表、质量监察等工作

财务部：负责酒楼所有帐目的处理工作

十一、盈亏预测

1、如果按每人均40元，每日500人次,月营业额为60万，费用控制在18万，综合毛利按50%计算，每月可盈利12万元，每年利润为：144万，收回投资期为：3年

2、如果按每人均40元，每日700人次。月营业额为80万，费用控制在24万，综合毛利按50%计算，每月可盈利16万元，每年利润为：190万，收回投资期为：2年

3、如果按每月营业额为100万，费用控制在30万，综合毛利按50%计算，每月可盈利 20万元，每年利润为：240万，收回投资期为：1年半

4、如果按每人均40元,每日1000人次，月营业额为120万，费用控制在36万，综合毛利按50%计算，每月可盈利24万元，每年利润为：280万，收回投资期为：1年多一点为了缩短投资收回时间，应在装修上力求节约，降低费用，企业实行十常管理法（费用比其它餐饮要节约到5%-20%的成本）但不能脱离策划太远，否则又无法做到期望销售额。

十二、装修

1、实行公开招标

2、选择有过装修大型餐厅经验的装修队伍

3、公司派专人监督装修，并随时与装修方探讨设计方案

4、装修时间不得超过3个月（年底前必须开业）

十三、员工招募

1、提前两个月开始招聘工作

2、提前一个月开始员工岗前培训

3、开业前十天开始上岗（做清洁）

十四、广告策划

1、提前1个半月策划完毕开业广告

2、提前1个月开始出现广告

3、装修开始之时即在餐厅周围出现布幅广告

4、提前20天策划完毕开业庆典方案

十五、供货商入场

1、提前两个月开始接洽供货单位

2、提前1个月定下供货商名单

十六、手续办理

装修之前开始办理各种经营手续（工商、税务、城管、派出所等），开业前必须完善。

十七、规章制度

提前一个月必须写完公司所有规章管理制度

1、企业理念

2、财务管理制度

3、员工守则

4、厨房管理制度

5、采购管理制度

6、楼面管理制度

7、宿舍管理制度

8、员工奖惩制度

9、各部门人员职责

10、黄小平十常管理法

11、员工绩效考核管理法

12、公司会员管理手册当上述各项工作完成后，一个正规的，有生气的餐饮企业才算真正诞生了，但更艰巨的任务也随之而来了。只要我们拥有一个团结的集体，强劲的管理班子，独特的营销策划、不断在观念、服务、环境、菜品、上进行创新。不断打造亮点餐厅就会出现火红的场面，通过口碑相传，逐步形成品牌，连锁全国。（以上为免费策划部分，欲投资此项目，请向餐饮咨询管理机构付费经考察论证后获详细策划方案与实施办法）。fxsubdrt

本DOCX文档由 www.zciku.com/中词库网 生成，海量范文文档任你选，，为你的工作锦上添花,祝你一臂之力！