# 做一份投资计划书

来源：网络 作者：月落乌啼 更新时间：2025-05-18

*第一篇：做一份投资计划书做一份投资计划书——如何与风险投资商打交道续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...*

**第一篇：做一份投资计划书**

做一份投资计划书

——如何与风险投资商打交道续

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。

以上四点是一份投资计划书的核心内容和基本框架。

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。

会贯穿整个创业过程的计划书

一份好的投资计划书，当然并不只是吸引风险投资商关注的工具。这将是整理自己思路一个必经的过程。

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：投资计划书**

投资计划书：

3000美金现货黄金投资计划书

一.投资项目简介

投资品种：现货黄金（伦敦金）；

投资形式：保证金形式，1/100的杠杆比例；

投资场所：英国伦敦交易所，英国FMS平台

投资收益：有一定专业知识或严格按照专业人士提供的操作建议进行交易的话，交易一次的利润一般是交易额的30％，有时价格波动较大时可多达交易额的150％，年利润一般在总资金的40％左右，技术成熟的情况下，利润率还可以大大提高；

投资风险：通过技术分析，控制好交易价位，一般一次操作的风险约为交易额的20％。众所周知，黄金具有商品和货币的双重属性，黄金作为一种投资品种也是近几十年的事情。如今，随着金融市场的不断发展，黄金作为一种投资品种，被越来越多的投资者所认识。现货黄金投资是一种相对收益较高，风险适中，很适合有经济实力，平时工作较忙的投资者都可参与的金融投资理财项目

赢利模式：

总资金额：USD3000（美金）

周期：一个月

投资方向：

一、USD300（总资金30％）长线揸（买进）黄金

（一）0.3手＝300USD（保证金）

最多可买3手

（二）入市策略：目前美国经济每况愈下，美元作为国际货币的地位也受到了威胁，投资者门开始重新审视资产抵抗风险的载体，前期美元居高不下，其原始是很多投资者把美元当作避险的工具，但美国经济已经让人们慢慢的对美元失去了信心，从而把眼光转向黄金，目前黄金处于选择性的盘整局势中，若黄金能够重新站上965一带，那么将会冲击前期高点1032，并创新高。空头思路，若黄金能够有效下破865一带，那么将长期处于一个弱势中，目标点位可以看到800一带。

（三）盈利计算：

策略1：930买进黄金，965平仓，止损918

利润＝（965-930）×100（杠杆）×0.3（交易手数）＝1050USD

风险＝（930-918）×100（杠杆）×0.3（交易手数）＝360USD

策略2：918卖出黄金，865平仓，止损93

5利润＝（918-865）×100（杠杆）×0.3（交易手数）＝1590USD

风险＝（935-918）×100（杠杆）×0.3（交易手数）＝510USD

二、USD1000（总资金10％）短线操作

（一）0.3手＝300USD（保证金）

最多可买3手

（二）入市策略：

1.短线操作则需要结合当日行情波动来操作，目前黄金每天波动都在20美金以上，那么我们可以采取短线策略，在当日波动区间中高抛低吸，依靠经纪人每日提供的操作建议来实施。预计每笔交易获利8-10美圆，止损3美圆。

（三）盈利计算：以每日交易3次，每笔交易1手，获利8美圆，止损3美圆来计算。利润＝8（每笔交易利润）×100（杠杆）×0.3（交易手数）＝240USD

风险＝3（每笔交易止损）×100（杠杆）×0.3（交易手数）＝90USD

月利润＝240USD×3（每日交易次数）×20（交易日）＝14400USD

风险＝30USD×3（每日交易次数）×20（交易日）＝5400USD 盈利的概率由我公司提供操作建议为主，概率计算： 月利润＝14400USD×75％（操作建议的正确率）＝10800USD 月风险＝5400USD×100％（操作建议的正确率）＝5400USD

以上操作策略基于风险最大化，利润最小化。举例：当日风险的计算是基于3笔交易每笔都扫止损的情况来计算的。止损主要用于控制风险。

三、USD2700（总资金80％）作为流动资金，控制风险

当出现难得机遇时，可以追加资金，争取更大的获利；出现需补仓时可以灵活调度，保证合约持有。

二.黄金的特点以及黄金投资与其他投资产品的比较

1.黄金投资是世界上税务负担最轻的投资项目

相比之下，其它很多投资品种都存在一些让投资者容易忽略的税收项目。特别是继承税，当你想将财产转移给你的下一代时，最好的办法就是将财产变成黄金，然后由你的下一代再将黄金变成其它财产，这样将彻底免去高昂的遗产税。而且做黄金保证金投资所得赢利都是你自己的，不用交个人所得税。

2.黄金有很强的流通性

由于黄金是一种国际公认的金融产品，任何地区根本不愁买家承接，所以一般的银行、典当行都会给予黄金90％以上的短期贷款，而住房抵押贷款额，最高不超过房产评估价值的70％，黄金是世界上比较好的抵押品种。

3.黄金市场没有庄家

任何地区性的股票市场，都有可能被人操纵。但是黄金市场却不会出现这种情况，因为黄金市场属于全球性的投资市场，现实中还没有哪一个财团或国家具有操控金市的实力，黄金的价格完全由市场供需决定。正因为黄金市场是一个透明的有效市场，所以黄金投资者也就获得了很大的投资保障。

4.黄金ＶＳ银行储蓄国债基金

银行储蓄、国债和基金的收益远低于国际黄金投资的回报率。而且它们的投资周期较长，获利时间也相对较长，而黄金投资是即时性投资，波动较大，你任何时候都可以选择获利出局，缩短了盈利周期。

5.黄金ＶＳ股票

股市的风险较大，受国家政策、大庄家等多方面影响，这些影响个人无法预测，会引起相当的风险。黄金市场属于全球性的投资市场，不受人为操纵，没有庄家，相对公平可靠。股票只能买涨，而黄金可以买涨买跌，买对了都可以有利润。股票是国内市场，交易时间受限制，价格波动连续性不强，而黄金价格是24小时连续波动，没有系统涨停或跌停板，随时都可以进行交易操作，没有时间限制。股市里有许多股票品种，投资股票要花费许多的时间精力来选择与分析不同的股票，而黄金只有一个品种，不需要选择品种，信息面也相对没那么杂乱。

6.黄金ＶＳ外汇期货

黄金与外汇和期货有许多相同之处，都属于国际市场，用保证金形式进行投资，但是由于杠杆率和交易时限有所不同，资金量的要求不同，它们的风险和利润也有所不同。而且，外汇和期货的品种也很多，黄金品种单一，分析较简单，容易掌握。

7．黄金ＶＳ房地产

房地产投资资金大，回报周期比较长，高价出售赚取差价要等待时机，急于出售可能微利和损失，这就是房产投资的时间限制性。黄金投资相对较小，盈利周期短，资金流动相对

灵活。

三.黄金交易指南 报价单位：美元／盎司（1盎司=31.1035克）； 交易点差：0.5美元/盎司，为银行收取的手续费用； 交易佣金：0.5美元／盎司，为公司收取的手续费用；

开户金额：标准仓3000美金以上；（迷你仓1000美金）

黄金报价：宝泰的黄金报价以美国道琼斯即时国际报价为准，主要根据伦敦市场的现货黄金价格。黄金计价单位为“美元/盎司”。

下单方式：下单方式分为两种：下多单（买进）和下空单（卖出）。下多单就是看涨黄金后市行情，先以低价格买进，等价格涨上去有利润可图时再卖出平仓。反之，下空单就是看跌黄金后市行情，先以高价格卖出，等价格跌下去有利润可图时再买进平仓。交易数量：1手为100盎司,所以交易数量应该是100盎司的整数倍。

开户最低要求：1000美金.交易所需保证金：保证金按照当时的黄金价格而决定的，比如当时是920美金/盎司那么每手的保证金就是920美金.手续费：双边50美金/一手（0.5点差＋50美圆佣金=100美圆）.保证金黄金投资的特点

特点一：利用杠杆原理--低投入、高回报，资金利用率高

通过控制仓位达到杠杆放大效应,以小博大.举例：投资人10000美金开户,2025年3月25日21：55时伦敦金价格922美元/盎司，投资人买入一手黄金,使用了1000美金保证金,客户相当于只用了1000美金购买到了价值100\*922=92200美金的黄金,保证金采用的比例为1：100.当日22：00时金价上涨到940美元/盎司，投资人将黄金卖出，那么他的获利额为（940-922）\*100=1800美金.特点二：双向交易，投资灵活

双向交易就是指投资人即可买黄金上涨，也可买黄金下跌，这样无论金价如何走势，投资人始终有获利的机会。

举例：2025年3月25日22：05时金价937美元/盎司.投资人通过分析判断,认为行情要下跌,于是在此价格卖出1手做空,当日22：10时金价跌至925美元/盎司,投资人此时再买入一手平仓,当晚该投资者获利为（937-925）\*100=1200美金.特点三：T＋0交易,及时操作,扭亏为盈

一旦发现判断失误,立刻平仓出局并反向操作,挽回损失.举例：2025年3月25日22：10时金价922美元/盎司,投资人判断价格会下跌,该时卖出一手做空,但此后金价上涨,当日22：15时投资人以925美元/盎司平仓,此时投资者亏损（925-922）\*100=300美金;同时投资者在此价位买入一手反向做多,并于23：25时金价938美元/盎司平仓,此时投资者获利（938-925）\*100=1300美金.当日该投资者总体收益:1300-300=1000美金.特点四：交易服务时间长

黄金交易时间为全天24小时，全球市场轮动交易，适合上班族利用业余时间进行投资理财。

特点五：全球市场，交易活跃

黄金交易全球每天交易总额为20万亿美元，无人能够操纵，完全受供求关系影响，市场走势适合技术分析。

交易优势：国际现货黄金全球24小时交易,双向操作,T＋0交易,保证金交易,让你实现以小博大

交易模式：有做多单和做空单两种操作模式，做多单既为买涨，先买后卖，差价为投资者的利润（先低价买后高价卖时）或亏损（先高价买后低价卖时）；做空单即为买跌，先卖再买，差价为利润（先高价卖后低价买时）或亏损（先低价卖后高价买时）；

交易时间：周一到周四为早上7：30至翌日凌晨3：30，周五为早上7：30至翌日凌晨2：30。

交易方式：网上交易平台。

四.风险控制：

任何一样投资都是伴随着风险的，衡量一项投资的可行性，在看到利润的同时，分析清楚风险也是很必要的。那么，国际现货黄金交易最大的风险是什么呢？就是在买了涨之后价格下跌或者买跌之后价格上涨了。遇到这样的情况，我们怎么控制风险呢？

1.止损。止损是在行情走势不明朗的情况下，不下单怕错过机会，下单又怕判断错方向的情况下设置的一种保险措施。假设现在930这个高位，还有上涨的区间，但随时可能反转。为了不错过上涨的这个机会，我们可以在930果断下多单，将止损设置在927这个点位。那么，即使行情反转，我们的亏损也不过3块钱。而且，如果是上涨的话，止损的价格还可以随市价一路调高，保证利润。

2.对冲（有良好的技术条件下）。对冲是在行情做箱体运动的时候最常用的一种技巧。还是刚才那种行情，我们在930做双向单，就是一手空一手多。那么不管价格是上涨还是下跌，我的利润都是不变的0。所不同的是，我可以在高点把多单平掉，涨多少我们赚多少。然后价格回落之后把空单平掉，跌多少我们赚多少。

3.锁单（一般不建议客户锁单）。假设我们在900做了多单，到905的时候，行情不明朗了，我们不知道是会涨还是会跌，那么我们可以在905的地方做空单，将空单和多单之间的利润控制在5元。那么不论行情是涨还是跌，我们的利润一直都有保证。

成功的投资=严格的心态控制＋正确的资金管理＋过硬的技术功力（市场有风险，投资需谨慎）。

不管你是做实仓，还是模拟，新手还是老手，套单，爆仓的都可以本人

五．仓位安排操作

合理的安排仓位，做到利润最大化。

1.长线单子。0.5手。损5-3美金。目标100点。

损单，亏损5【3】\*100杠杆\*0.5【交易手数】+0.5\*100点差和佣金=300【200】美金 利润，获利100\*100杠杆\*0.5【交易手数】-0.5\*100点差和佣金=4950美金

2.中线单子0.5手。损5-3美金。目标30点。

损单，亏损5【3】\*100杠杆\*0.5【交易手数】+0.5\*100点差和佣金=300【200】美金 利润，获利30\*100杠杆\*0.5【交易手数】-0.5\*100点差和佣金=1450美金

3.短线单子。

【1】：激进短线单子。0.3手。损3美金.目标5-8个点

损单.亏损 3美金\*100杠杆\*0.3【交易手数】+ 0.3\*100点差和佣金=120美金利润 获利 5-8美金\*100杠杆\*0.5【交易手数】-0.5\*100点差和佣金=200-350美金

【2】：稳健短线单子。0.5手。损3美金。目标10个点。

损单，亏损3美金\*100杠杆\*0.5【交易手数】+0.5\*100点差和佣金=200美金利润获利10美金\*100杠杆\*0.5【交易手数】-0.5\*100点差和佣金=540美金。

**第三篇：投资计划书格式**

广安市前锋区ⅩⅩ商贸物流城项目投资计划概要

一、项目概况

1、项目名称：

2、项目建设地址：

3、项目投资商：

4、项目实施单位：

5、项目建设用地：

6、规模与内容：

二、项目建设目标：

三、投资估算及资金来源：

四、计划开工时间及建设周期：

五、建设单位简介：

六、市场预测：

七、希望地方政府给的优惠政策：。

**第四篇：投资计划书**

某公司的投资计划书

一。概述

随着市场竞争的加剧，广告对于商家来说越来越重要，在品牌推广、新产品上市营销以及打击竞争对手等方面起着不可替代的地位。现有的电视、广播、报纸、杂志等广告媒体都已形成规模，在现代广告大潮中各展优势，各显其长，毫不相让地争夺市场份额，这些传统媒体都掌控在大的财团手中，中、小广告公司很难有立足之地；随着互联网的迅猛发展，其作为媒体的作用也日益突显出来，但对于普通的广告公司来说既带来了一定的商机，同时也由于风险较大，很少有人问津；户外广告牌一直是倍受广告公司和广告主青睐的媒体，但随着城市建设的发展，各大城市都在逐步进行整顿，取缔了一大批户外广告牌，对于剩余的广告牌进行了公开拍卖，由于数量有限，无形中大大提升了广告牌的成本，这对于中、小型广告公司来说只能是望尘莫及，望洋兴叹。由此各广告公司开始将投资目标由户外转向室内，投入新的广告媒体。新型无线数码变画灯箱广告媒体是由沈阳魔图灯箱开发有限公司最新开发的，由 “魔图” 第二代数码变画灯箱组成的，画面可以变化3幅图片，同时滚动显示多达16，000个汉字，分布在各大商场、超市、写字楼、酒店等人流量较多的场所，形成一个广告发布网络，通过一个小型的无线控制发射中心，控制各个终端的文字显示内容，是新型的无线数码广告网。

二。“魔图”第二代数码变画灯箱

“魔图”变画灯箱是一种新颖的画面可以变化的广告灯箱，它可以动态展示多达3幅不同的画面，画面变换时间仅0.1秒，其效果如同放大的等离子电视，自然、顺畅，彻底克服了传统灯箱单一静止的画面无动感、信息量少、缺乏视觉冲击力等致命的弱点，开拓出变画灯箱市场的新天地，是室内外广告灯箱的升级换代产品。可广泛摆放在百货商场、连锁超市、大卖场、电子市场、餐厅、宾馆、写字楼、银行、地铁、机场、候车厅、网吧、美容美发形象店、婚纱影楼、药店、花店、书店、时装店、车厢等一切经常以广告灯箱作为产品宣传工具或企业形象展示的场所。

“魔图”第二代数码变画灯箱是在原有产品的基础上增加了电子显示屏，将“魔图”变画灯箱技术和LED电子显示屏有机的结合在一起，使“魔图”变画灯箱不单显示变化的画面，在其上边还有一行8-16个汉字位，可滚动显示多达16，000个汉字，形成了一个全新的无线数码变画灯箱广告媒体，这种全新的广告媒体更直接、快捷、美观、明朗的表达了各商家所要宣传的思想，辅助商家实现其销售目标。“魔图”第二代数码变画灯箱在每一个终端上有一个唯一的号码，用户可以使用一台计算机，通过本公司自主开发的“无线控制数码信息发布系统”，控制每一个终端上文字显示的内容，可以发送信息到每一个终端，达到控制信息发布的目的。

三．市场分析

随着商业竞争的加剧，众商家纷纷为品牌营销、新产品上市推广等加大促销力度，提升企业自身形象，抢占商机。在变化莫测的商战中，灯箱则以明亮、直接面对面、视觉效果好的优势，成为企业或产品的主要宣传武器。但是随着室内灯光亮度的增强，传统的单一画面、呆板静止的灯箱广告已无法迎合高亮度、多样化室内布置的现代化商场环境要求，很难令消费者产生兴趣和好奇，达不到应有的宣传效果，已不能满足商家全方位、多角度、多画面的广告宣传需要。另外传统室内广告灯箱只有一幅画面，其使用权归楼宇的所有者拥有，其他广告商很难插足，没有形成一定的规模，不易推广。近期一种面向商业楼宇的电视信息联播网悄然兴起，在各大酒店、写字楼等电梯口安装一个15吋左右的液晶显示器，播放各种广告、娱乐等信息，这种媒体的缺点是投资额较高，画面尺寸较小，播出时间较短，不能满足广告商的大幅面需求。

新型无线数码变画灯箱广告媒体以全新的姿态呈现在如今多姿多彩的广告业内，满足了众多商家全方位、多角度、多画面的广告宣传需要，由于画面变化效果可以与电视效果相媲美，加上滚动的文字宣传，可以在众多的广告灯箱中跳出来，吸引更多顾客的“眼球”。这种新型无线数码变画灯箱广告媒体通过“无线控制数码信息发布系统”将每个终端有机的结合在一起，为商家的促销活动、产品推广及品牌宣传带来最佳的宣传效果。

新型无线数码变画灯箱广告媒体的特点：【www.feisuxs第 一范文§网整理该文章，版权归原作者、原出处所有。】

它既具有传统广告灯箱的宣传效果，又具有现代电视媒体的表现形式；

其变化显示效果能吸引89.35%的消费者，效果远远超过传统灯箱；

3幅图片每12—20秒钟内变化一遍，在20—50米范围内的人群均可以看到；

变化的图片显示+滚动的字幕说明，其宣传效果比单一的图片显示或单一的文字宣传高出5—8倍。

四．经营模式

新型无线数码变画灯箱广告媒体可以变化3幅画面，同时在其上面可以滚动显示多达16，000个汉字，并可以通过“无线控制数码信息发布系统”控制每个终端的显示内容。投资商可以利用其中1幅画面和每月一定次数的电子显示屏上汉字信息发布的代价，换取数码变画广告灯箱的摆放权和另外2幅画面的经营使用权，用这种方法可以将所投资的200个或更多的数码变画灯箱摆放在一个城市的各大商场、酒店、写字楼、机场、火车站等人流量高的公共场所，除了赠送的1幅画面外，投资方还剩下2幅画面，按200个终端计算，还剩400幅画面，此外，用户还可以控制这200个终端的电子显示屏，为商家做文字广告宣传。用户可以将画面广告和文字广告捆绑在一起销售，达到更好的宣传效果，也可以分别销售；可以按其行业全部卖给一家广告客户，统一进行宣传。

五．竞争力分析

新型无线数码变画灯箱广告媒体是高科技专利产品，用专利保护变画灯箱；

新型无线数码变画灯箱广告媒体必须用软件生成“魔图”和网格，用软件来控制新型无线数码变画灯箱广告媒体；

“魔图”制作软件采用安装登记的方式，防止盗版软件产生；

用户可以买断一个城市，甚至一个省的专利独家经营使用权，保护其不受侵犯。

六．效益分析

新型无线数码变画灯箱广告媒体分为二部分，一部分是终端——“魔图”第二代数码变画灯箱，生产成本为5，000元/个；另一部分是“无线控制数码信息发布系统”，价格为10万元，包括：一台电脑和一个无线发射机。

每个城市按200台终端计算，灯箱规格为1.2×1.8m，画面变化3幅，每幅画面的平均销售价为1000元/幅•月；安装费按600元/个；维修人员每25个灯箱配1名维护人员，需要8人，费用为1000元/人•月；换画成本400元/幅，每年换4次；有效销售时间按9个月；短信通讯费按每个终端每月发150条，每条0.10元，每个点按3家广告客户计算：

年广告销售收入：200个点×2幅画面×1000元/幅•月×9个月＝360万元/年

每年费用：税金：3,600，000元×6%＝216,000元

维护成本：1000元/人•月×8人×12月＝96,000元

换画成本：400元/幅×4次×200个点＝320,000元

销售费用：3,600，000元×10%＝360,000元

短信通讯费：150次×0.10元×200个点×3家×12月＝108,000元

公司管理费用：3,600,000元×3%＝108,000元

纯利润为： 360万元－21.6万元－9.6万元－32万元－36万元－10.8万元－10.8万元

＝239.2万元

投资总额：系统投资：10万元

终端投资：200个点×5，000元/个＝100万元

安装投资：200个点×600元/个＝12万元

不可预见投资：20万元

合计投资总额为：142万元

投资回报周期为：142万元÷（239.2万元÷12）= 7.13个月

注：这不包括电子显示屏的广告收入。

七．投资方案

先融资，再招商：先融到投资新型无线数码变画灯箱广告媒体所需的资金，购买一套“无线控制数码信息发布系统”和一定数量的 “魔图”数码变画灯箱，放置到在大型商场、宾馆、酒店、高档写字楼、银行、车站、机场等人次流量高的场所，然后进行广告招商推广；

先买断，再招商：买断新型无线数码变画灯箱广告媒体在该城市的专利权，用其中的一幅图片为代价融资，然后购买系统和终端设备放置到在大型商场、宾馆、酒店、高档写字楼、银行、车站、机场等人次流量高的场所，然后进行广告招商推广；

边投资，边建设：购买一套“无线控制数码信息发布系统”和少量的“魔图”数码变画灯箱，放置在主要的商场、酒店等主要场所，承接广告，用其广告收入再购买一定数量终端设备继续铺设网络，滚动发展；

分片投资，统一管理：找几个投资商，按不同的行业分别投资，其终端设备技术工作及管理是按系统统一管理，销售收入按合作比例分配给各投资商，降低投资成本，分担投资风险。

**第五篇：投资计划书**

某公司的投资计划书

一。概述

随着市场竞争的加剧，广告对于商家来说越来越重要，在品牌推广、新产品上市营销以及打击竞争对手等方面起着不可替代的地位。现有的电视、广播、报纸、杂志等广告媒体都已形成规模，在现代广告大潮中各展优势，各显其长，毫不相让地争夺市场份额，这些传统媒体都掌控在大的财团手中，中、小广告公司很难有立足之地；随着互联网的迅猛发展，其作为媒体的作用也日益突显出来，但对于普通的广告公司来说既带来了一定的商机，同时也由于风险较大，很少有人问津；户外广告牌一直是倍受广告公司和广告主青睐的媒体，但随着城市建设的发展，各大城市都在逐步进行整顿，取缔了一大批户外广告牌，对于剩余的广告牌进行了公开拍卖，由于数量有限，无形中大大提升了广告牌的成本，这对于中、小型广告公司来说只能是望尘莫及，望洋兴叹。由此各广告公司开始将投资目标由户外转向室内，投入新的广告媒体。新型无线数码变画灯箱广告媒体是由沈阳魔图灯箱开发有限公司最新开发的，由

“魔图”

第二代数码变画灯箱组成的，画面可以变化3幅图片，同时滚动显示多达16，000个汉字，分布在各大商场、超市、写字楼、酒店等人流量较多的场所，形成一个广告发布网络，通过一个小型的无线控制发射中心，控制各个终端的文字显示内容，是新型的无线数码广告网。

二。“魔图”第二代数码变画灯箱

“魔图”变画灯箱是一种新颖的画面可以变化的广告灯箱，它可以动态展示多达3幅不同的画面，画面变换时间仅0.1秒，其效果如同放大的等离子电视，自然、顺畅，彻底克服了传统灯箱单一静止的画面无动感、信息量少、缺乏视觉冲击力等致命的弱点，开拓出变画灯箱市场的新天地，是室内外广告灯箱的升级换代产品。可广泛摆放在百货商场、连锁超市、大卖场、电子市场、餐厅、宾馆、写字楼、银行、地铁、机场、候车厅、网吧、美容美发形象店、婚纱影楼、药店、花店、书店、时装店、车厢等一切经常以广告灯箱作为产品宣传工具或企业形象展示的场所。

“魔图”第二代数码变画灯箱是在原有产品的基础上增加了电子显示屏，将“魔图”变画灯箱技术和led电子显示屏有机的结合在一起，使“魔图”变画灯箱不单显示变化的画面，在其上边还有一行8-16个汉字位，可滚动显示多达16，000个汉字，形成了一个全新的无线数码变画灯箱广告媒体，这种全新的广告媒体更直接、快捷、美观、明朗的表达了各商家所要宣传的思想，辅助商家实现其销售目标。“魔图”第二代数码变画灯箱在每一个终端上有一个唯一的号码，用户可以使用一台计算机，通过本公司自主开发的“无线控制数码信息发布系统”，控制每一个终端上文字显示的内容，可以发送信息到每一个终端，达到控制信息发布的目的。

三．市场分析

随着商业竞争的加剧，众商家纷纷为品牌营销、新产品上市推广等加大促销力度，提升企业自身形象，抢占商机。在变化莫测的商战中，灯箱则以明亮、直接面对面、视觉效果好的优势，成为企业或产品的主要宣传武器。但是随着室内灯光亮度的增强，传统的单一画面、呆板静止的灯箱广告已无法迎合高亮度、多样化室内布置的现代化商场环境要求，很难令消费者产生兴趣和好奇，达不到应有的宣传效果，已不能满足商家全方位、多角度、多画面的广告宣传需要。另外传统室内广告灯箱只有一幅画面，其使用权归楼宇的所有者拥有，其他广告商很难插足，没有形成一定的规模，不易推广。近期一种面向商业楼宇的电视信息联播网悄然兴起，在各大酒店、写字楼等电梯口安装一个15吋左右的液晶显示器，播放各种广告、娱乐等信息，这种媒体的缺点是投资额较高，画面尺寸较小，播出时间较短，不能满足广告商的大幅面需求。

新型无线数码变画灯箱广告媒体以全新的姿态呈现在如今多姿多彩的广告业内，满足了众多商家全方位、多角度、多画面的广告宣传需要，由于画面变化效果可以与电视效果相媲美，加上滚动的文字宣传，可以在众多的广告灯箱中跳出来，吸引更多顾客的“眼球”。这种新型无线数码变画灯箱广告媒体通过“无线控制数码信息发布系统”将每个终端有机的结合在一起，为商家的促销活动、产品推广及品牌宣传带来最佳的宣传效果。

新型无线数码变画灯箱广告媒体的特点：【第一范文§网整理该文章，版权归原作者、原出处所有。】



它既具有传统广告灯箱的宣传效果，又具有现代电视媒体的表现形式；



其变化显示效果能吸引89.35%的消费者，效果远远超过传统灯箱；

变化的图片显示+滚动的字幕说明，其宣传效果比单一的图片显示或单一的文字宣传高出5—8倍。

四．经营模式

五．竞争力分析



新型无线数码变画灯箱广告媒体是高科技专利产品，用专利保护变画灯箱；



新型无线数码变画灯箱广告媒体必须用软件生成“魔图”和网格，用软件来控制新型无线数码变画灯箱广告媒体；



“魔图”制作软件采用安装登记的方式，防止盗版软件产生；



用户可以买断一个城市，甚至一个省的专利独家经营使用权，保护其不受侵犯。

六．效益分析

新型无线数码变画灯箱广告媒体分为二部分，一部分是终端——“魔图”第二代数码变画灯箱，生产成本为5，000元/个；另一部分是“无线控制数码信息发布系统”，价格为10万元，包括：一台电脑和一个无线发射机。年广告销售收入：200个点×2幅画面×1000元/幅•月×9个月＝360万元/年

每年费用：税金：3,600，000元×6%＝216,000元换画成本：400元/幅×4次×200个点＝320,000元

销售费用：3,600，000元×10%＝360,000元公司管理费用：3,600,000元×3%＝108,000元＝239.2万元

投资总额：系统投资：10万元

终端投资：200个点×5，000元/个＝100万元

安装投资：200个点×600元/个＝12万元

不可预见投资：20万元投资回报周期为：142万元÷（239.2万元÷12）=

7.13个月

注：这不包括电子显示屏的广告收入。

七．投资方案

先融资，再招商：先融到投资新型无线数码变画灯箱广告媒体所需的资金，购买一套“无线控制数码信息发布系统”和一定数量的“魔图”数码变画灯箱，放置到在大型商场、宾馆、酒店、高档写字楼、银行、车站、机场等人次流量高的场所，然后进行广告招商推广；

先买断，再招商：买断新型无线数码变画灯箱广告媒体在该城市的专利权，用其中的一幅图片为代价融资，然后购买系统和终端设备放置到在大型商场、宾馆、酒店、高档写字楼、银行、车站、机场等人次流量高的场所，然后进行广告招商推广；

边投资，边建设：购买一套“无线控制数码信息发布系统”和少量的“魔图”数码变画灯箱，放置在主要的商场、酒店等主要场所，承接广告，用其广告收入再购买一定数量终端设备继续铺设网络，滚动发展；

分片投资，统一管理：找几个投资商，按不同的行业分别投资，其终端设备技术工作及管理是按系统统一管理，销售收入按合作比例分配给各投资商，降低投资成本，分担投资风险。

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！