**创业计划书封面页**

*把你的产品的一幅颜色图像放在首页。但需留出足够的版面排列以下内容*：

 公司名称、注册年月、公司性质、公司地址、邮编、负责人姓名、职务、电话、传真、E-mail、 公司主页（WWW）、商业计划书编号、日期

**目录**

*初步商业计划书后，注意确认目录页码同内容的一致性*

**执行摘要、经营理念、公司概述、业务分析、市场和销售战略分析、竞争分析、风险与机遇、管理团队与股权结构、资金需求、财务计划、附录**

**执行摘要**

*注：有的书把此部分称为“经理人”摘要，都是源于英文“ Executive Summary”的的不同翻译。如果执行摘要写得不成功，那就不会招人看。因此，这部分一定要认真写，切忌马虎大意。把这一部分作为这个商业计划的写作大纲。执行摘要的最主要功能是引起投资人的青睐，所以这一部分内容不要超过两页，越短越好。*

* **经营理念**
* XX公司的理念是……。
* **公司概述**
* XX公司成立于…年…月…日；XX公司主要从事于……。*例如婴儿产品制造商, 铅笔的分销商, 医药服务的供应商。*公司的合法成立的组织形式是……*例如：有限责任公司、股份有限公司、合伙人制、个人独资等*。出资的所有权构成是……我们的主要办公地点在……
* **业务**
* 描述产品或提供的服务。XX公司处于经营……*例如“种子/启动/成长期”*，刚“*开发了我们的第一个产品, 雇用了我们的第一位售货员, 签了我们的第一张订单”*。
* 在近期…年…月…日, XX公司完成了……的销售额，并且显示出……*“赢利/亏损/ 盈亏平衡”*。如果融到……万元的资金，我们期望能够完成……的销售额，在……年完成……万元的税前利润。在……年（*下一年*）完成……万元税前利润。
* 我们能够完成上述目标，因为融到的资金主要用于*（描述你利用资金做的事情 ）…例如： 1.新产品的营销；2.或补充制造设备满足增长的市场需求，3.增加零售点或采用其他方法完善分销渠道, 4.增强新产品的研发或改进现有产品。*

**产品与服务**

* *描述清楚别人能够明白你的产品或服务是什么，用你奶奶都能给听懂的语言来描述。XX*公司生产下列产品（或是提供下列服务）……*这里要简短列出产品，主要强调生产线的意义和它能带来的最高销售量*。
* 当前我们的产品或服务处于*导入/成长/成熟*期。我们计划扩大我们的生产线用于完善我们的*产品或服务，* 包括……等。
* 我们产品的生产或服务过程中的关键特征有…… 。我们的*产品或服务*有独特性是因为……，……，或……。我们有市场定位优势是因为我们…*专利, 销售速度, 商标名字…*等。
* **营销概述**
* 我们的市场是……，到…年…月时，根据……*预测/报道*，其市场达到……万元。根据……的预测到…年时，市场将达到……万元。
* 我们的客户是……。*他们在哪里？通过什么方式接近他们？你如何教育或引导客户*
* *从你公司购买？客户为什么关心你的产品*？
* **竞争环境分析**
* XX与……公司直接竞争，或XX公司*没有直接的竞争对手*，但在市场上有我们*产品或服务*的*替代品或相关产品*。
* 我们产品独特性是因为……。我们有竞争优势，因为我们的……*比方说销售的速度/已建立商标品牌/低成本制造。*
* **风险与机会**
* 我们经营的最大的风险是……*比如市场风险, 定价风险, 产品风险, 管理风险*。我们坚信能克服这些风险，因为我们能……我们面前的商业机会对我们非常有意义；如果我们能做到……我们就有机会将……*比如市场上的局部优势，变为整个行业的巨大优势*。
* **管理团队**
* 我们的团队由下列成员组成：…名男性和…名女性，他们有……年的合作经验；有……年的销售经验。有……年的产品开发经验，并且有在…方面有……的经验。
* **资金需求**
* XX公司寻求……万元作为*权益性或债务性*追加投资，用于……它将使我们能……*描述你为什么需要资金,这机会为什麽鼓舞人心*。
* 在……年内我们将利用剩余的利润*分红或者再次融资，或者公司的出售，或者上市融资*实现融资的退出。
* **融资计划**
* *描述出当前的财务状况，无论好坏。此时此刻作为投资人必须知道你当前的商务处境。如果让他反感或是找不到所需的资料，你想融资的希望就被封死了*。

**创业团队的组织**

原则：专业互补，结构优良，团结向上。

至少需要五个方面的人员：专业技术人员（产品/服务涉及领域的专业人员）、人力资源人才（人员管理和开发）、市场营销人才（市场调研及营销组合）、财务人才（融资、筹资、财务管理）、法律人才（依法办事、确保运作）