

<<商业计划书编写指南>>

图书基本信息

书名：<<商业计划书编写指南>>

13位ISBN编号：9787121171802

10位ISBN编号：7121171805

出版时间：2012-6

出版时间：电子工业出版社

作者：国家科技风险开发事业中心 编

页数：286

字数：426000

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问：<http://www.tushu007.com>

## <<商业计划书编写指南>>

### 内容概要

本书以大量翔实的资料全面地讲述了风险投资、创业融资和商业计划书的基本内容，重点说明商业计划书的编写要求、内容、程序、规范等，对商业计划书的各个部分相应地列举了典型示例，内容包括摘要、企业的业务发展、管理团队和组织模式、产品（服务）、市场竞争、营销策略、生产经营、风险、财务及附录，阐述了寻求风险投资的方式，并且介绍相关政策法规和主要风险投资服务机构。

《商业计划书编写指南(第2版)》理论联系实际，内容为一完整体系，但各部分又具有相对独立性，是一本实践性较强的指导企业或拟建企业进行筹资、融资的工具用书，可供企业管理者、理论研究者和实践者阅读。

## <<商业计划书编写指南>>

### 书籍目录

#### 第1章 商业计划书与创业融资

##### 1.1 商业计划书对创业融资的重要性

###### 1.1.1 创业融资的重要性

###### 1.1.2 什么是商业计划书

###### 1.1.3 商业计划书的作用

###### 1.1.4 商业计划书的分类

##### 1.2 如何产生一份好的商业计划书

###### 1.2.1 基本要求

###### 1.2.2 商业计划书的信息需求

###### 1.2.3 商业计划书的完成过程

###### 1.2.4 商业计划书写作过程中要思考的问题

###### 1.2.5 评估你自己的商业计划

##### 1.3 投资商眼中的商业计划书

###### 1.3.1 商业计划书对投资商的意义

###### 1.3.2 投资商关注的重点

###### 1.3.3 商业计划书中的商业模式

###### 案例1.1 商业计划书在中国

#### 第2章 创业融资与风险投资

##### 2.1 认识风险投资

###### 2.1.1 何谓风险投资

###### 2.1.2 风险投资与其他投资的区别

###### 2.1.3 风险资本的种类和来源

###### 2.1.4 风险投资的三大要素

###### 2.1.5 风险投资的原则与偏好

###### 案例2.1 风险投资与企业发展

##### 2.2 风险投资的机制和运作步骤

###### 2.2.1 风险投资的运作过程

###### 2.2.2 风险投资商的运作要点

##### 2.3 风险投资与创业企业

###### 2.3.1 科技成果转化需要风险投资

###### 2.3.2 风险投资需要科技成果转化

###### 2.3.3 推动风险资本和科技成果结合的实体：创业企业

###### 2.3.4 国内风险投资发展状况

###### 案例2.2 创业企业发展周期与风险投资融资路径

##### 2.4 创业企业融资决策

###### 2.4.1 明确引入风险投资的目的

###### 2.4.2 融资评价原则

###### 2.4.3 如何选择风险投资商

###### 2.4.4 如何规避相关风险

###### 案例2.3 阿里巴巴公司

###### 案例2.4 京东商城

#### 第3章 商业计划书编写规范及参考示例

##### 3.1 商业计划书摘要

###### 3.1.1 摘要的地位

###### 3.1.2 计划书摘要的格式

## <<商业计划书编写指南>>

3.1.3 摘要应包括的内容

3.1.4 摘要的写作要求

案例3.1 “华夏之门”商业计划书摘要

案例3.2 产品类计划书摘要

×××产品的技术特点

3.2 业务发展的历史与未来

3.2.1 企业的基本情况

3.2.2 企业的宗旨和目标

3.2.3 企业的发展历史与现状

3.2.4 企业展望与项目进度

3.2.5 公司内利益冲突

3.2.6 诉讼

3.2.7 知识产权

3.2.8 企业与公众关系

3.2.9 主要合作伙伴

案例3.3 ××微电子公司概述

3.3 管理团队与组织模式

3.3.1 管理团队主要成员展示

3.3.2 公司外脑

3.3.3 人力资源管理

3.3.4 组织结构与机构设置

案例3.4 帮你选择组织结构形式

3.3.5 工作分析、描述和说明

3.3.6 管理风格

案例3.5 小资料：领导风格的种类

3.3.7 介绍管理团队和组织结构应注意的问题

案例3.6 美国管理科技公司（American Management Technology）对管理的描述

3.4 产品（服务）

3.4.1 产品或服务描述

3.4.2 描述产品或服务时应注意的事项

3.4.3 产品与服务规划及开发

案例3.7 某生物水质净化剂介绍

案例3.8 某健身中心商业计划书“产品和服务”部分

3.5 行业、市场与竞争分析

3.5.1 行业分析

3.5.2 其他影响企业发展的因素

3.5.3 市场细分和定位

3.5.4 竞争分析

案例3.9 保健品行业竞争环境分析

3.6 营销策略组合

3.6.1 产品定位策略

3.6.2 价格定位策略

3.6.3 分销渠道策略

3.6.4 促销组合策略

3.6.5 渗透当代的营销组合理念

案例3.10 ××公司商业计划书“市场营销”部分

## <<商业计划书编写指南>>

### 3.7 生产与经营

#### 3.7.1 生产性企业

#### 3.7.2 销售型企业的运营

#### 3.7.3 服务型企业的运营

#### 3.7.4 内部协作及公共关系

#### 案例3.11 “运作流程和功能设置”部分

### 3.8 风险因素分析

#### 3.8.1 描述风险种类

#### 3.8.2 提出降低风险的相应措施

#### 案例3.12 绿色有机食品公司风险与对策分析

### 3.9 财务分析

#### 3.9.1 融资说明

#### 3.9.2 财务预测

#### 3.9.3 财务比率分析

#### 3.9.4 盈亏平衡分析

#### 3.9.5 风险投资的回报与退出

#### 案例3.13 证券市场的选择

#### 3.9.6 股权定价估值

#### 案例3.14 波动的企业估值

#### 案例3.15 某公司商业计划书“财务与融资”部分

### 3.10 附录部分

#### 3.10.1 附录和正文的关系

#### 3.10.2 附录经常包括的内容

#### 3.10.3 附录部分的撰写原则

### 3.11 其他应注意事项

#### 3.11.1 商业计划书的检查

#### 3.11.2 保密协议

#### 3.11.3 商业计划书的包装

#### 3.11.4 自荐信

## 第4章 怎样与风险投资商进行成功接触

### 4.1 寻找风险投资商的方式

#### 4.1.1 中间人介绍

#### 4.1.2 根据一些信息资料汇编的指引

#### 4.1.3 参加有关会议与论坛

#### 4.1.4 直接接触一些高层次的人士

#### 4.1.5 利用互联网寻找在线风险投资者

### 4.2 接触前的准备

#### 4.2.1 为面谈做准备

#### 4.2.2 准备投资商可能问到的问题

### 4.3 推销商业计划书的方法

### 4.4 面谈时的表现技巧

#### 4.4.1 充分展示自己的企业家素质

#### 4.4.2 注意事项

### 4.5 企业融资失败的原因

#### 4.5.1 常见企业融资失败的原因

#### 4.5.2 投资机构的真实意图

## 第5章 相关政策和法规简介

## <<商业计划书编写指南>>

创业投资企业管理暂行办法

外商投资创业投资企业管理规定

国务院办公厅转发发展改革委等部门关于创业投资引导基金规范设立与运作指导意见的通知

关于创业投资引导基金规范设立与运作的指导意见 财政部

首次公开发行股票并在创业板上市管理暂行办法

国务院关于加快培育和发展战略性新兴产业的决定

关于促进科技和金融结合加快实施自主创新战略的若干意见

附录A 商业计划书编写参考格式

格式1：供初创期、成长期的企业融资参考

格式2：供种子期项目融资参考

附录B 商业计划书实例参考

案例B.1（产品类）深圳××软件有限公司交易助理项目商业计划书

案例B.2（服务类）××集团B2C项目“‘美好家’厨房网”商业计划书

附录C 国内部分风险投资机构名录

后记

参考文献

章节摘录

(1) 通过证券交易委员会或其他研究机构了解风险投资商的背景情况、投资标准及其经理人情况，并从中发现该投资人或其被投资企业有无受罚记录等。

(2) 了解风险投资商投资记录。

判定其投资偏好与本企业所处的发展阶段、所在行业、所处的地理位置及所需的投资规模是否基本吻合，并审查其以往投资成功与否，分析其成败原因，同时查看该风险投资人是否在原定时间内成功地帮助被投资企业完成了后续融资任务。

(3) 了解风险投资商的投资规模和投资重点。

判定其是否能够满足本企业的投资需求，并是否熟悉本企业所在行业情况。

风险投资商一般不会对自己不了解的行业进行投资。

归根到底，争取风险投资等同于在私募市场上兜售自己公司的股份，要做精准营销，找对自己的可能买主。

每个风险投资公司都有适用于自己的投资规模和阶段，这是一个专业分工非常明确的行业。

(4) 了解风险投资商提供增值服务的情况，注意投资商的资源和管理特点，选择有增值服务能力 and 投资理念适合的投资商。

优秀的风险投资商由于其合伙人有广泛的行业关系和丰富的企业管理经验，确实能够为创业企业提供很多增值服务，但是也有很多风险投资商的增值服务流于口头上的空谈。

风险投资商的项目经理们往往成天忙于寻找和评估项目，而且很多项目经理的企业管理经验有限，很难给被投资企业提供切实的帮助。

创业企业在融资时应该对风险投资商的广告性语言认真评估，看对方是否真的能帮上忙。

(5) 了解风险投资商与投资银行的关系。

判定其是否和投资银行有着密切关系从而可以帮助安排后续融资等。

由于当企业家开始对某个风险投资公司进行调查了解时，这些公司通常会提供一份其已经投资的企业名单，因此，企业家还可以通过这些被投资企业来了解该风险投资商的情况。

<<商业计划书编写指南>>

版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问:<http://www.tushu007.com>