

# 企业投资计划书总结(实用5篇)

计划在我们的生活中扮演着重要的角色，无论是个人生活还是工作领域。相信许多人会觉得计划很难写？以下是小编为大家收集的计划范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

## 企业投资计划书总结篇一

经营方式：边学习，边创业，边就业，边培训，边交流

经营文化：绿色与生态结合、餐饮与健康为伴、资源整合与落地。具体讲就是创建“三个平台”。

绿色生态：传统的饮食与文化离我们越来越远、创造绿色生态、生态空间、生态环境、生态经济、生态生活、生态制度、生态文化这些是我们的追求，通过绿色生态文化品牌，成为创业者文化交流前沿阵地。我们策划的主题活动是未来商业领袖创业。

一个社交平台：剩男剩女聚会、小资休闲交际、行业人脉拓展、人才资源整合。

经营理念：“追逐梦想，顺便赚钱，合作共赢，兼顾公益”。

为什么要参与餐饮业？

如果你是股东你参加的原因如下：

1：模式：这个餐饮是众筹模式，就是很多人一起开餐饮，这个模式会教会股东们学会合作抱团的思想，我们要学会弱势群体抱团去做事，这样才能实现大家的梦想。

4：能力提升层面：我们这个平台本来就有经营管理者的人才和理念，所有参与的人员与朋友，都可以申请参加这个平台

的众筹与发展。

如果你是自由职业或创业者或老板参与餐饮的原因如下：

1：除了以上的原因外，还有以下几个理由

2：如果我们有优势的资源或者产品或项目，可以让我们节省更多的时间去做有结果的事情

5：我们拥有更前端的招募众筹模式，优势的平台或者企业，可以给我们更紧密的合作

参与餐馆的方式如下：

1：合作层面，采用众筹模式推动餐馆的发展，整合平台的资源

针对战略合作的企业：除了不占有平台的股份外，可以实现资源共享

为了给到股东最大的价值提升和餐馆开业宣传的理念

所有的股东投资后，还有以下选择

每个股东-----即送餐饮优惠券

针对董事1-5万元起步认购，第一轮只招募《待定》个人，董事会成员必须5万起步投资。

即1-5万元-----体现董事的

餐馆采用公司化运营，公司结构如下

一，公司实行股份制，由董事会、监事会和职业经理人(即店长)构成；

二、员工必须参股。股东如有意成为正式全职员工，需具备招聘启示上要求的条件(相等条件下优先)。

三、董事会负责战略决策，经理负责日常管理和运营，董事会、店员不得兼任监事会。

四、员工参股后离职的，可以保留股份，也可以转让他人。被动离职的店员不想保留股份的，由公司负责原价回购并转让新老股东。无法转让的，作消股处理。

股东会：公司最高权力机构为全体股东大会，股东会由全体股东组成，表决时按照股权数计算票数。股东大会有权选举董事会、否决董事会决议、改选董事会。

董事会：董事会成员将主要考虑入股数参考股东资源确定。进行人事行政、网络推广、日常运营、技术监管等岗位分工(财务实行请会计师代管的办法)，岗位权责及分工界线另行起草。店址签约之日起半个月內召开股东大会。

董事会职责主要包括：

1. 召集股东会；执行股东会决议并向股东会报告工作；
2. 决定公司经营计划和投资方案；
3. 决定公司内部管理机构设置；
4. 批准公司基本管理制度；
5. 听取店长的工作报告并作出决议；
6. 制订公司年度财务预、决算方案和利润分配方案、弥补亏损方案；
7. 对公司增加或减少注册资本、分立、合并、终止和清算等

重大事项提出方案；

8. 聘任或解聘公司店长、职员，并决定其奖惩。

董事会的职权也受到三个方面的限制：

1. 董事会作为公司的法定代表，不得以公司名义从事与公司业务无关的活动；

2. 董事会不得超出股东大会授于他们的权限范围行事；

3. 股东大会的决议如果与董事会的决议发生冲突，应以股东大会的决议为准。

监事会：监事会职责：

2. 对董事、店长执行公司职务和执行法规、公司章程的行为进行监督；

3. 当董事和店长行为损害公司利益时，要求董事和店长予以纠正；

5. 提议召开临时股东大会；

6. 代表公司与董事交涉或对董事起诉；

7. 公司章程规定的其他职权；

8. 监事会主席或监事代表列席董事会会议；

8. 监事不得兼任董事、店长及其他管理职务；

9. 负责对公司重大事项及方案的检查、监督。

店长职责：

1. 根据股东会提出的战略目标，制定公司战略，提出公司的业务规划，经营方针和经营形式，经股东会确定后组织实施。在股东会领导下实行店长负责制，对咖啡馆的日常经营、管理和维护负责。主持咖啡馆的日常经营管理工作，实现经营管理目标和发展目标。
2. 主持餐馆基本团队建设，规范内部管理，拟订内部管理方案和基本管理制度。
3. 制定餐馆具体规章，奖罚条例、工资奖金分配方案、经济责任挂钩办法并组织实施。
4. 建立健全经营目标保证体系，定期主持召开例会，亲自处理餐馆内重大问题。
5. 责成店员落实各项管理规定，每月进行一次安全环卫检查，发现问题督促及时整改、并经常对职工进行素质教育及组织行业知识的培训。
6. 重视人才培养，加强管理，对店员有聘任使用和处置罢免权，对员工工资标准制定和奖金有建议权。
7. 向股东会提出企业的更新改造发展规划方案，预算外开支计划；处理公司重大突发事件；推进公司企业文化的建设工作。
8. 列席董事会会议，向董事会汇报经营情况并提出合理化建议。

根据本公司实际，由发起人全职负责公司董事长兼总经理职责（工资每月《待定》元，在月收支平衡之前实行计账（第一次分红之日一并计发），之后按月发放。餐馆店长、厨师、服务人员（兼传菜、收银员）三类职务。股东做义工按小时领取优惠券。

### 三、股权设置

#### 参股计划及规则：

董事规模：总董事数为11-21股，最终股数从正式营业日确认。募集完成后，资金实行封闭式运作。经营正常的情况下可以进行增资扩股。如要扩大规模和影响，可通过开分店的方式实施。分店属独立法人。

参股限制：一、每股人民币20xx元，每个股东最低持股数为1股，一股一票，单个股东最高持股数为《待定》股，发起人可增至《待定》股，代人持股总数不得超过《待定》股，并需与公司签署三方协议。二、股东可同时在分店参股，规则与此相同，。

股权转让：一、股权只能转让，不能退股。如放弃股权，则该股权收益列入公益活动捐献。二、股权可以溢价转让，为保证新股东的“赢利”系数，每股转让溢价不得超过25%。应以股东、候选参股者、其他人员的顺序转让。

#### 股权收益：

一、在收回固定投资之前公司不进行股东分红。

二、股东在本店消费享受《待定》折(不记名认证、可转借)、董事及董事长享受《待定》折优惠(限个人使用不能转借)，不享受工资福利(优惠幅度可议)优惠，与普通客户的优惠活动不相抵。

三、分红总额按纯利润的50%确定。

四、分红按股份数平均分配。

五、分红时间，从固定投资收回之日(具体计算方法由董事会

起草方案，股东大会五分之三以上人数通过)起，每一年进行一次。

六、股东有申请分红的权利，也可由监事会代为提出，董事会决定后实施。

## 1、风控点评

项目优势：1该品牌在大庆地区已有知名度，我们利用品牌效应创建绿色健康理念以休闲

度假品味为一体的中和餐饮。2、项目方行业经验比较丰富，相对比较容易成功，项目风险低

该项目因为有在大庆地区知名的衬托下，又有绿地大棚为呼应更好的衬托绿色概念在加上

我们的会员制和股权制，经营权限有所扩大齐市烤肉在大庆人心目中的地位 and 风味独特

把我们的理念融在一起，这样就更能适合投资人考虑合伙经营。

## 2、收益方案

投资人回本前

众筹净利润20%分配给项目方，净利润80%分配给投资人(季度分红)

投资人回本后

众筹净利润30%分配给项目方，净利润70%分配给投资人(季度分红)

投资周期：项目存续期(项目存在，持续分红)

### 3、对赌条款

若项目经营过程中，连续10个月亏损，项目方将回购投资人剩余投资额

(剩余投资额=投资额-项目分红)

### 4、风险触发条款

项目发生以下任意一条条款行为，项目方需要进行强制回购，回购对价=投资额\*%，12月内回购完成。

- 1、融资成功第一笔款项=3个月未开业；
- 2、项目开业后前10个月连续亏损；
- 3、项目融资成功后，后续合作中发现弄虚作假行为；
- 4、违反后续协议内约定的其他行为。

## 企业投资计划书总结篇二

投资在财务(金融)及经济方面，各有不同的意义。以下为大家分享的是投资计划书范本【企业版】，希望对大家有所帮助。如果想了解更多内容，敬请关注cn公文站!

投资计划书

(企业版本)

项目名称



项目单位

地 址

联 系 人

电 话

传 真

电子邮件

[公司名称]

[日期]

公司名称：

成立时间：

注册资本：

无形资产占股份比例： %

公司性质为：（请填写公司性质，如：有限公司、股份有限公司、合伙企业、个人独资等，并说明其中国有成份比例和外资比例。）

目前主营业务：

目前主要股东情况：（列表说明目前股东的名称及其出资情况，如下表：）

公司经营财务历史：（列表说明）

(单位：万元)

为保证项目实施，需要新增投资是多少 万元，

新增投资中，需投资方投入 万元，对外借贷 万元，

公司自身投入 万元。如果有对外借贷，抵押或担保措施是什么？

请说明投入资金的用途和使用计划：

希望让投资方参股本公司还是投资合作成立新公司？请说明原因：

拟向投资方出让多少权益？计算依据是什么？

预计未来3年或5年平均每年净资产收益率是多少？

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。

## 企业投资计划书总结篇三

当企业有形资产预期产生的价值大大超过市场收益率时，企业的价值就远远大于有形资产的价值。下面是小编为大家带来的便利店投资创业计划书范文，欢迎阅读。

近年来，由于大型卖场的数量不断增加，中小型卖场由于在商品品种以及经营项目、经营理念的落后，加上经营成本居高不下，导致生存空间越来越小，从而引发了业态的变革，从而产生了居于超市和小型杂货铺另外一种业态——便利店。

便利店主要是为方便周围的居民或是人群而开设的一种小型超市，是生存于大型综合卖场及购物中心的商圈市场边缘的零售业态。

以经营项目齐全及经营日用快速消费品为主的一种零售业态，主要开设于各社区及流动人口教多且以快速消费商品的地方，或学校附近。商圈范围一般只覆盖周围200m的范围。

便利店的经营应紧紧抓住大型卖场的市场空白点，以方便消费者为前提，为消费者提供一个方便、快捷的购物环境，以此来赢得消费者。

主要经营快速消费食品，日用品，书报，收费业务代办，面点，果蔬等商品。

因为他具有超市的经营特点，杂货铺的经营成本价格优势及便利优势，迅速赢得了消费者的青睐，因而得以快速发展，并形成了连锁化经营。

未来随着生活节奏的不断加快，一是综合的大型卖场，一是方便快捷的便利店经营应是零售行业发展趋势。

国内由于经济收入水平比较低，起步较晚，所以在便利店

业态目前尚没有很突出的企业，大家都在边做边摸索，导致业态的发展缓慢。

## (一) 商圈理念

便利店的商圈一般是位于店铺的直线距离0---200米内，超过200米的效果就比较差了，经营面积一般在60---200平方。

## (二) 经营选址

一般都在社区(拥有自己的商圈)及路边的人气比较旺的地方，或是大卖场旁边(借助人家的商圈)，以此来达到自己的经营赢利。

## (一)ci设计

### 1、企业标识

要明显的体现出便利店的经营信息，要符合便利店的经营特点，并且要能有效的结合现有的资源来设计企业的ci

既要体现出阳光超市的经营特点来设计连锁经营的便利店的企业标识。

### 2、企业理念

为大众提供便利购物条件

为消费者提供优质的服务

为消费者提供适合的商品

## (二) 投资计划

### 1、固定设施

天花——便利店的装修不必讲究奢华，只要符合自己的经营特点，且能达到给顾客留下清洁，舒适的环境即可，一般只需要使用白色天花顶或者其他暖色的天花顶即可，但是在布局装饰时比较讲究搭配，比较常见的有白色腻子顶，或者是石膏板。

地面——便利店由于营业的时间比较长，加上其基本都是以销售日常食品为主(食品的销售占50-60%)，要求店堂的色彩要比较淡雅明快清新，地面由于灯光的反射效果，一般要求店面地板以素色，浅色为主，一般使用乳白色或是米黄色的地板。

招牌——便利店的招牌一般等同于店面的临街宽度，制作时不用考虑豪华，只需符合自己特点，能有效的契合企业的经营特点，且能符合便利店本身的特征，必要时为节约成本还可以考虑由企业赞助制作。

店前的地面——只要平整，容易搞好卫生，不至于使灰尘太多即可，一般会用素色地板或是直接使用水泥地面。

投资创业计划书

## 企业投资计划书总结篇四

据第五次全国人口普查发布的统计公告，中国大陆0—3岁的婴幼儿共计7000万，其中城市里为1090万，每年约有1750万新生儿诞生。也有相关调查公司的数据表明，大陆的母婴市场每年约有800亿元的市场规模，婴儿纪念品作为分支市场之一，市场前景相当广阔。

计划生育政策使“6+1”型结构的家庭模式成为普遍，“小皇帝”无疑成为家庭消费的重心。有数据表明，省会级城市的婴儿纪念品的平均消费水平达到300—500元，有些家庭还远远超过了这一标准。

目前市场上流行的婴儿纪念品包括：胎毛笔、胎毛画、手足秀等。胎毛画是将婴儿娇憨可爱的形象和属相卡通相结合，再用其胎发经过织绣制成工艺品。手足秀是将孩子的小手小脚取印，用高分子材料灌注成立体模型，配以各种卡通图形和父母的祝福语，画面上孩子的指纹和掌纹都清晰可辨，具有很高的家庭纪念意义。这些产品的制作工艺现已日趋成熟，根据材质的不同，价格也各异。

此类门店一般选择在大型医院（尤其是妇儿医院）旁，附近最好有大型社区，这样便于进行集中的市场宣传。宣传方式以招聘业务员，实行散发宣传册的一对一营销方式为佳。例如，业务员在见到抱小孩的家长时，先不谈制作纪念品，可以从“理发”入手，譬如“宝宝长的真可爱，不过，头发有点长了”，拉近与家长的心理距离；到医院派发资料的时间最好选在下午6点到7点之间，此时是产妇吃饭和家人来访的时间，成功率会比较高，但一定要注意别打搅产妇休息，以免招人反感。

采用优质、优质服务，才能创造口碑效应。口碑相传的力量很大，要想赢得更多的客户，只有先为客户提供更多的方便。例如，既定区域可提供免费上门服务；累计消费达到一定程度可提供一定价值的商品和服务；还可与儿科专家联系，为目标顾客提供免费的育婴咨询……这些都可提高顾客对产品的信任度和对商家的忠诚度。

另外，由于一般的门店不具备直接加工制作胎毛画、胎毛笔的直接条件，顾客最关心的是所用的胎发是否会掺进别的东西，或与别人的相混。因此，一定要严格管理流程，编号、封存、存档可让顾客参与，同时承诺产品的可信度。

## 二、“仿真娃娃玩偶”专卖店

缺少兄弟姐妹的孩子难免会觉得孤单，一种依照孩子本人样貌制作的仿真娃娃“仿真娃娃玩偶”在广州推出市场，就引

起了羊城儿童的追捧。很多大城市的商家也看中了这一商机。

仿真娃娃玩偶和芭比娃娃不同，它更具个性化，因为它是仿造“小主人”的样子制作的，具有以下特点：一能寓教育于娱乐；二是构思独特，能让孩子与仿真的玩偶一同进入孩子的乐园；三是形象逼真可人，因为依照孩子本人的外貌特定制作；四是紧跟潮流，每年推出国际流行潮流的服饰、玩具、饰物用品与孩子共享。

i宝的主要消费对象为1—14岁的儿童，产品主要分为两个规格：一种是半岁至2岁年龄段的“婴儿i宝”，尺寸为20寸；第二种是3—12岁年龄段的“婴儿i宝”，尺寸为23寸，零售价格分别为1280元和1380元。“i宝”的高端定位，决定了其产品不能采用渠道批发、终端上柜零售的常规模式来经营，必须以形象专营店的方式推出，因此店面选址至关重要。

例如广州的“i宝之家”就选择在越秀区小北路的新旧城区的交界处，毗邻游人众多的越秀公园和少儿活动中心，一边的新城区高级商楼、住宅楼林立，高级白领聚集在此；另一边的旧城区则是较为富裕的本地居民。开业不久就吸引了大量的目标消费群体，证明选址对信息的传播速度的巨大影响。

“仿真娃娃玩偶”的制作并不复杂。首先将“小顾客”的面部和体貌特征用数码相机拍摄下来，并对其喜好、个性特征和玩乐取向等登记造档，然后根据客户的要求来设计制造方案以及服装、饰品、常用品等配件组合的方案，交由制造中心做好后，再办理相关手续，让客户“领养”回去。“仿真娃娃”是专门量身而制生产的，只能销售一次。但“仿真娃娃”也如同他的小主人一样，会产生出系列的消费，如各种流行的衣饰、用品、小型家具、车辆等等，发生以外损坏还需进入“仿真娃娃医院”由专业技师对其“医治”和“疗养”。

每个“仿真娃娃”一般都会有10多年以上的伴玩期。因此要

想获得源源不断的消费回报，专业优质并带有亲情色彩的服务至关重要。例如，定期的电话回访；适时地提供一些有益身心健康和智力开发的游戏方案；定期在少年宫、儿童公园、小学校、幼儿园等场所举办各种游戏活动，提高小朋友对玩具的认识能力和玩乐兴趣；对回头客实行优惠政策，如购买儿童服装送配件、vip贵宾卡等。

### 三、都市“布波”精品店

“布波”族[bobo]是继嬉皮[hippise]、雅皮[yuppies]之后，现代城市最时髦的一群。他们具备高学历、高收入，是现代新经济社会的精英分子，但在休闲和心灵生活方面向往自由超脱的“消费享乐”。他们的消费特点表现在两个方面：非常重视物质的“质感”；在经济能力可负担的范围内，相信“千金散尽还复来”。

现在有些小店专门针对布波族做生意，出售精致的杯子、拖鞋、挂饰等生活日用品。这些用品价格很高，一个普通的陶杯就好几十元，但布波们仍乐意购买。

首先，经营者要有“布波”眼光。只有这样，才能和顾客进行交流，了解和引导他们的需求。

其次，布波精品店的装修简洁明快，选址很关键：1) 租金不能太高。精品店卖的不是吃穿等生活必需品，而且市场细分也非常窄，因此量不会大，所以分摊在每件商品上的租金费用比较高；2) 位置宜闹中去静。布波族的价值观决定了他们不喜欢“扎堆”；3) 店铺本身和周边环境要有档次。

再次，商品分类要精细，要有品位。“布波”其实是一种生活方式，是一种涵盖大众消费领域的特殊品位的消费。单一店铺不能涉及太多种类，可选择某一类细分市场商品本身一定要精致，是一等品。比如杯子，一般100个杯子里只有10个左右是精品，你就一定要将这10个找到。很多店老板都是到



香港、台湾等地选择货源，以保证质量。最后，客源维护要精到。保证购物氛围自由闲适，急于推销和大声讨价还价都应避免。

#### 四、汽车饰品店

私家车拥有量激增导致汽车饰品不断升温。许多驾车一族（尤其是女性车主）愿意花几百甚至数千元装点自己的爱车。相当比例的有车一族希望拥有一辆漂亮、有个性的车。汽车饰品店存在许多有待挖掘的商机。像香水、玩偶、方向盘套、坐垫等都有很大的市场需求。

该如何投资汽车饰品店呢？服务很关键，尽量给顾客营造温馨的感觉，因为现今顾客对服务的要求都较高。

投资地调查：投资前必须仔细分析该地区或该地段是否适合开汽车饰品店，这其中包括调查是否先前已经有人开了类似的店铺，避免重复投资；必须考虑到所在地点的汽车保有量，汽车数量是否能够允许在此开店；然后就是调查有车一族的消费能力，分析有车一族的层次和工资水平；还有就是消费者特性，如果这些人当中有很多人消费比较保守，或不在意消费的话，投资者则要考虑再三，须在最有把握的情况下才进行投资。一般来说，汽车饰品店一般会选择在交通便利、十字路口比较多的路段和区域，这样比较方便顾客直接开车到店里选购，最大程度上吸引顾客的眼球。个性、时尚的类型店在闹市区，也会吸引众多爱酷一族前来选购。总之，认真选择，认真比较。

投资方式：自主开店还是选择加盟连锁？对于那些对市场吃透的人来说，开家有个性、不受束缚的小店未尝不是一明智之举。但对于那些刚涉及汽车饰品店的投资者来说，没有十足的把握，加盟一家品牌店更为明智，不仅解决了货品来源的忧虑，产品进价绝对便宜，而且还免去了部分广告宣传。

## 五、男士内衣店

都说女人的钱好赚，大多数服装厂家和商家将主要精力投入到女性市场，男性市场一直处于被忽略的状态。国外不少厂商瞄准大陆市场的这一盲区，大力抢占市场。他们通过调查，认为现代男性承受的压力更大，再加上男性购物心理的原因，他们进商场时目标明确，不愿意浪费大量的时间寻找想要购买的物品。因此，为男性开辟集中便捷的专门场所已为不少商场所采纳，这从专门的男士内衣店的火爆可见一斑，例如杭州的“内酷”男士内衣店。

男士内衣店的投入不多，主要是铺面、装修和首次进货货款。各地铺面价格存在一定差异，但一般5—10万元即可启动。加盟连锁店或自己开店都可选择。

开男士内衣店选择品牌很关键。目前受国内男士欢迎的男士内衣主要有两类。一种是日常型的，特点是舒适、素雅、含蓄，以纯棉面料为主。另一类是造型夸张的情趣内衣。英国的forbidden和台湾的looksee等品牌面比较广，包括家居、运动、前卫等系列，价格从50—500元不等，尤其是looksee有几百种品牌。国内的宜而爽、三枪等大众品牌也比较受欢迎。

因为针对目标顾客的特定性，男士内衣店的选址很重要。选址要点是：闹中取静，交通便捷。虽然“人气”很重要，并不一定要选择人流量特别多的主干道，太“旺”的地段反而不利于吸引顾客进门，但交通一定要便利。店面最好选择在比较成熟的商圈内，周围的年轻人相对较多的社区和公寓。面积在15—25平方米就可，不需太大。地址要能描述明确，容易让顾客找到，这样才不会出现无效宣传的状况。也有人选择商场的角落或柜台。店面整体风格以朴实、整洁为宜。

男士内衣店的主要消费者是时尚前卫的年轻男士，但中年人也不少。另外，女士也占总客源的很大比例。“内酷”等专

卖店就专门针对女性购买者有一系列优惠措施，效果不错。但店员最好以男性为主，男性顾客会感觉和他们交流更为方便一些。

## 企业投资计划书总结篇五

随着改革开放的深入，我国的风险投资日渐增多，在借鉴了国外成熟的投融资经验的基础上，逐渐形成了符合国际标准的商业计划书的编撰格式。

但是近年来，随着中国投资行业向国际资本市场的开放带动了国内投资行业的高速发展，项目的各异性也越来越明显，这便使商业计划书的编写格式有了一定的变化，不再仅仅是按照一般传统的标准来编制了，而是要根据不同的项目特点和不同的企业特点，来全新设计商业计划书的撰写步骤、规划章节的重薄区分。

此外，不同的投资方，尤其一些来自不同国家的投资者对商业计划书的阅读习惯也不尽相同，这便对商业计划书的专业性提出了更高的要求。

专业的投资人能在很短的时间内发现计划书是否套用模版，是否用心编撰。

商业计划书的质量直接影响到投资人对求资企业融资诚意的看法，甚至，投资人会考虑到利益风险，而终止继续阅读。

这就是为什么优质的项目有时候却找不到资金的原因所在了。

所以，寻求风险投资的企业不要盲目、更不要走捷径去编制商业计划书，应该考虑寻找专业的公司量身定制高质量专业的计划书，这才能使得事半功倍。

作为中国最早的投融资策划专业公司之一，我们具有：一流

专家、丰富经验、数百个可查询案例、国际规范、质量超值、价格合理!可最大限度提升您的项目/公司价值。

我们策划制作的《商业计划书》在投资商与金融机构的慎审下确保您的项目计划处于同行领先水平，是您成功融资立项的先决要素。