

投资计划书的重要性 股市投资计划书(优秀18篇)

职业规划不仅仅是为了找到一份工作，更是为了实现我们个人成长和发展的愿景。这是一些规划计划的实际案例，希望可以给大家提供一些思路和参考。

投资计划书的重要性篇一

国务院批复养老金入市，入市最高比例为30%。国务院昨日发布《基本养老保险基金投资管理办法》，明确养老金只限境内投资，投资股票、股票基金、混合基金、股票型养老金产品的比例，合计不得高于养老基金资产净值的30%，这将带动万亿长期资金入市。

各地养老金结余额，预留一定支付费用后，确定具体投资额度，委托给国务院授权的机构进行投资运营。办法自印发之日起施行。基本养老保险基金包括企业职工、机关事业单位工作人员和城乡居民养老基金。截至年底，企业养老保险基金累计结余30626亿元，城乡居民基本养老保险基金累计结存3845亿元，仅此两项累计结余就接近3.5万亿元。

以此计算，按照养老金30%的比例投资股市，将带动万亿长期资金入市。分析人士表示，养老金入市既有利于养老金保值增值，同时给市场带来巨量资金，利好股市。

[养老金投资股市]

投资计划书的重要性篇二

《风险投资商业计划书》(简体中文版)

[xxxx投资有限公司投资部制]

保密承诺

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时做出以下承诺：

妥善保管本商业计划书，未经本公司同意，不得向第三方公开本商业计划书涉及的本公司的商业秘密。

项目经理签字：

接收日期：年月日

商业计划书

（撰写参考）

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

执行概要????????????????????

第一部分公司基本情况????????????????

第二部分公司管理层????????????????

第三部分产品/服务????????????????

第四部分研究与开发??????????????

第五部分行业及市场情况?????????????

第六部分营销策略?????????????????

第七部分产品制造?????????????????

第八部分管理?????????????????????

第九部分融资说明?????????????????

第十部分财务计划?????????????????

第十一部分风险控制?????????????????

第十二部分项目实施进度?????????????

第十三部分其它?????????????????????

备查资料清单?????????????????????

撰写说明?????????????????????????

执行概要

说明：执行概要尽量控制在2-3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、建立销售网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、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)

第一部分公司基本情况

公司基本情况：

公司名称

成立时间

注册资本

实际到位资本

其中现金到位

投资计划书的重要性篇三

8.1 财务预

测.....

错误！未定义书签。

8.2 财务评

价.....

错误！未定义书签。

9.1 市场风

险.....

错误！未定义书签。

9.2 项目风

险.....

错误！未定义书签。

9.3 财务风

险.....

错误！未定义书签。

9.4 政策风

险.....

错误！未定义书签。

第一章项目简介

1.1公司简介

1.2企业文化

1.3组织结构图

1.4部门职责

1.5管理团队

1.6公司荣誉

1.7公益活动

第二章产品与服务

2.1理疗仪器

xxx理疗仪器包括中国航天科技集团与华宇航太空间技术有限公司生产的天宫脑清仪和天宫骨丢失对抗仪、正安医疗的三高治疗仪和疼痛仪和碧生泉肠道水疗仪。

xxx为了老年人的健康特别开展了免费体验活动. 这些理疗仪器效果显著，对老年人健康特别有帮助，是xxx稳定客户流的强大武器。

xxx和中国航天科技集团达成全面战略合作关系。中国航天科技集团产品，“神九”“神十”宇航员太空专用。

航天医疗军工科技全面“对接”家庭医疗健康领域，打造天

宫系列健康产品，开创全新航天健康时代。

1、天宫清脑仪健康、智能、高效

?修复受损头部细胞

?调节、活化细胞功能；

?改善微循环，增强血管通透性；改善睡眠，提高记忆力；?
有效预防老年痴呆。

2、天宫骨丢失对抗仪

无创伤治疗、无辐射、无副作用，是航天科技第五研究所专利产品。

理念先进、留住骨钙；

品质卓越、健康时尚；

操作简便、人性智能；

安全高效、包容共享。

效果：增强骨密度，改善和加强骨骼结构，有效对抗各种骨病；是中老年缺钙者、肝肾功能不全者、口服药受限患者的福音。

3、三高治疗仪

三高治疗仪采用的弱激光桡动脉体表照射对三高症的预防治疗效果更加显著。且无痛、无创、无交叉感染、操作简便，是目前预防及治疗三高症及心脑血管疾病的最新且最有效的手段。

六大优势：科学

权威

可靠

有效

方便

经济

4、疼痛仪

用于激光理疗中，对急慢性疾病、神经性疼痛及功能障碍，运动系统的急慢性损伤、风湿病、感染及非感染性炎症和皮肤病等进行辅助治疗。

半导体激光治疗机

防治疼痛

全家轻松

5、碧生泉肠道水疗仪

家用肠道水疗仪，彻底颠覆传统医疗方式和药物清肠排毒方式。1分

5

投资计划书的重要性篇四

1、美车轩合作优势：

无需加盟，明明白白合作，清清楚楚开店！不收取任何品牌使用费，无加盟费，产品设备耗材供应价格透明公开。

以国际知名品牌作为主导产品，无任何贴牌和低价和低质产品以次充好。

合作模式灵活自如，无任何不负责条例限制和政策限制。店面面积超过150平米，北京美车轩品牌免费使用，终身广告宣传共享。

拥有一套多年实践总结得来的操作和施工流程，在降低用工成本的前提下保证施工质量。

专业的培训团队，设施全面的培训场地，丰富的培训经验，保证了每位培训人员的过关技术。

最新技术，最新服务项目永续升级。

2、店面定位：

店面营业面积80—100平米，以大众车型作为主要服务对象，以装修简洁、产品效果明显、洗车流程标准化、漆面护理专业化、附带汽车精品销售，收费较低、投资较少为特点，以“优势产品+专业培训+真诚服务”为经营理念，属于北京美车轩技术流程简洁化的一种全新模式，追求以标准洗车为基础，带动其他服务项目综合全面发展，配套产品和工具追求高性价比。本模式专为中小投资者量身打造。

3、店面选址及场地要求：

成熟小区周边加油站附近或交通便利的路段，或者地下停车场。

洗车位1—2个25—40平米，专业施工车位一个25平米，客户

休息及精品区40平米，总面积80—100平米。

4、店面服务项目：

标准流程洗车、漆面抛光、漆面划痕处理、氧化层处理、打蜡、封釉、镀膜、内饰清洁、内饰桑拿护理、精品销售。

5、美车轩支持：

总部精英培训2人，时间15天。培训资料包括：漆面处理、划痕处理、研磨抛光、氧化层处理、漆面打蜡、封釉、镀膜、内饰清洁、内饰桑拿、外饰件护理、不锈钢件护理、精品营销技巧，服务店经营管理培训。

教官上门指导培训3天，主要负责设备调试，协助制定营销政策，店面管理规章制度，人员及标准流程培训，指导开业。

总部每年带给2名免费技术培训名额，培训只收取住宿和耗材成本。

按照客户带给的房屋实景照片和房屋构造图，免费带给店面布局设计，店招门头设计，指导装修。

公司代理众多知名汽车用品及工具设备品牌，产品设备明码标价，为客户带给超低渠道价供货。

如客户店面规模到达150平米以上，北京美车轩品牌永久免费共享，美车轩负责广告宣传推广。

根据客户实际要求及当地市场状况免费带给开业宣传策划，会员制度策划，宣传彩页设计。

美车轩长期技术咨询服务支持，为您的经营管理排忧解难。

6、投资明细：

总投资额：2.58万

首批设备工具投资：0.8万（附详细配置清单）

首批美容护理产品投资：0.75万（附详细配置清单）

首批装饰精品投资：0.45万（附详细配置清单）

运营指导费用：0.58万（包括精英总部培训、教官上门指导培训，店面布局设计、门头形象设计、装修指导、店面经营管理指导。）

7、合作流程：

双方了解、选址指导、来北京总部考察、签订合作协议、首付总投资额的60%。

总部设计部门按照客户带给图纸和照片开始店面布局设计、门头装修设计，指导实施装修。

客户送员工到北京总部参加精英培训15天。

装修完成，付剩余总投资额的40%，总部发货。

总部派遣技术教官上门指导培训、试营业、择日正式开业、总部不定期回访，根据实际状况制定相应营销方案，后续持续支持，每年带给两名免费培训名额。

稳定的供应渠道，公开透明的产品设备耗材价格，长期合作，超低价供货。

最新技术，最新服务项目永续升级。

将本文的word文档下载到电脑，方便收藏和打印

推荐度：

点击下载文档

搜索文档

投资计划书的重要性篇五

随国民经济的持续、健康发展，我国进入了快速城市化的阶段，城市居民大量增加，城市居民的消费水平也不断提高，给我国的农业提出了更高标准的要求。本高效生态农业、农家乐项目试图通过生态、高效农业同农村旅游文化产业的结合，探索我国农业、农村发展的新路子。

本项目是以生态农业为基础，合理布局水产、林地和经济作物；以民俗文化为先导，加强项目的文化、教育功能；以休闲设施、农家乐为核心，吸引城市居民到项目中进行体验式消费。打造一个集农业生产、农村旅游文化于一体的大型现代农业旅游业庄园，成为扎根，辐射半岛的城市居民假日短途休闲旅游目的地。

本项目涉及的产业有高效生态农业、农家乐、现实版“开心农场”以及户外运动。

现在高效生态农业已经形成气候，尤其在城市的大型超市中，有机蔬菜和绿色肉蛋奶受到市民的欢迎，随着市民消费水平和对食品安全重视程度的提高，高效生态农业的前景势必更加广阔。

农家乐作为市民假日近途旅游的目的地，今年来一直非常火爆。但这一市场目前还比较混乱，经营者更新比较快，很难见到规模大、服务好、持续时间比较长的经营者。这一市场还留给像本项目这样的`后来者很大的空间。

现实版“开心农场”是近年来兴起的新事物，主要有“自理式”和“托管式”两种经营方式，在、等北方大中城市的xx区已经有了很好的发展，在xx区也取得了初步的成功。现实版“开心农场”起初本是城市居民为了放松身心、体验生活的一种休闲方式，在通货膨胀预期加大的情况下，又有了降低生活成本的因素，它的发展应该是“方兴未艾”！

这里的户外运动主要的是素质拓展训练，是现在各大政府机关、企事业单位、高中专院校和户外俱乐部非常流行的培训方式。

本项目涉及的行业都已经有了成功的案例，我们是后来者；但是将这几个产业整合在一起的项目少之又少，我们又成为了这个细分交叉市场的先到者，拥有比较广阔的市场前景。

我们在辛兴镇西公村考察了一块项目拟用地，此地由三位农民集体经济组织成员承包20年，这三位承包人对土地的开发利用有着极大地热情和兴趣，此地有几个大小不等的池塘和两条由水库引出的水渠，土地部分已经种植了数目可观的白杨树，树龄大多在五年以下，池塘中野生泥鳅比较多，但是此地交通略显不便，只有便道与外界沟通，不适合大型汽车和机械的进出。

以此地为例，我们的营运计划可以简单的概括为两个阶段。第一阶段，进行基础设施建设，此次建设以道路整修为主要内容，使项目拟用地与外界有比较畅通的联系。利用当地的自然条件，主要发展水产养殖业。科学布局水产养殖格局，主要发展甲鱼、泥鳅养殖业，同时开展垂钓业务，吸引垂钓爱好者前来垂钓，初步发展以特色餐饮为重点的农家乐。这

一阶段主要目的—是为了积累资本进行第二阶段大规模的基础设施建设，二是摸索经营经验。第二阶段，在积累充足资金后，进行大规模基础设施建设，主要是道路、餐饮、住宿设施的建设。现在农家乐项目无法做大规模的很大一部分原因是基础设施无法满足市民的要求。因此，此阶段的基础设施建设既要高标准严要求，又要结合当地实际。考虑到本项目的主要客户是城市白领和中产阶级，餐饮和住宿设施建设和营运参照快捷酒店为宜。同时，增加户外运动项目，比如素质拓展训练设施和真人CS设施等。在生态高效农业方面加大投入，建设精品菜基地，生态养鸡、养猪，不仅做到食品原材料的自给自足，而且可以支撑产品的对外销售。当然，其中预留一部分土地给现实版“快乐农场”所用。本项目的长期规划甚至可以引进沼气技术，农场内部各部分间互相联系，互为支撑，形成一个闭合循环、和谐有序的统一整体。

根据项目的营运计划，我们的营销计划也分为两步走。第一步，初步创建品牌，严把产品质量关，严格按照国家标准进行养殖，努力将产品引进和乃至整个大型超市，同企事业单位的食堂和大型餐饮企业建立良好的伙伴关系，打开产品销路，是产品获得良好的美誉度。第二步，伴随第二阶段的营运，严把产品质量关，餐饮、住宿服务关。大力进行品牌的建设和运营，运用平面和网络媒体，建设强势的新农业品牌。更为重要的是，为我们的品牌注入深厚的文化内涵，是文化和大汶口文化的起源地，又拥有丰富的恐龙化石资源，这些都为品牌的建设提供了很好的素材。

根据项目营运和营销计划，我们需要的人才大体需要以下几种：

（一）农业专业技术人才，包括经济作物种植、家畜水产养殖方面的专业技术人才。

（二）酒店餐饮营运等文化旅游专业技术人才，主要支撑项目的酒店住宿以及户外运动项目的运营。

（三）营销人才。现在是市场经济社会，有市场企业才有发展，营销人才必不可少。

第二阶段，总投资100万元，进行基础设施建设，大力开展品牌营销，建设现代化的集农业生产和旅游观光为一体的大型庄园。

首先，作为一个交叉细分市场的先到者，可参考经验少是最大的风险。其次，与项目拟用地原承包人的关系问题，因涉及到土地承包等农村比较敏感的问题，也面临较大风险。第三，在地理位置上本项目拥有一定的劣势，因为离xx市较远，很大一部分城市客源被城市近区县截流，在市场开拓方面困难比较大。因此，项目的特色成为至关重要的问题。

投资计划书的重要性篇六

一、概述

太原师范学院历史系将于4月20日举办“太原师范学院首届历史文化节暨第八届读书与治史活动”。希望与山西省图书馆进行合作，在活动期间举办一场公益宣讲。

“读书与治史”活动是太原师范学院历史系的一大特色，作为历史系的常规活动，本着开阔学生视野，提高专业素养的宗旨，已经成功举办七届。今年，“读书与治史”活动比往届更加不同，首届历史文化节将以继往开来的崭新面貌呈现在广大师生面前，相信会收到更大的反响。

此次活动将持续一个月，期间适逢4.23世界读书日，因此，诚挚邀请山西省图书馆莅临师院做公益宣讲，相信此次合作定会收到非常好的效果。

二、合作价值

山西省图书馆作为我省最大的图书馆，无疑享有至高的声誉，尤其是在大学生群体中，受到高度的赞扬和褒奖。此次活动适逢4.23世界读书日，希望通过此次合作，进一步提升山西省图书馆在我省高校的知名度和地位，从而进一步扩大山西省图书馆对于大学生的影响力。

三、 合作内容

- 1、 针对太原师范学院历史系本次活动的主题，由甲方邀请乙方于活动期间在校园内举办一场公益宣讲。
- 2、 关于宣讲的具体时间及主题，由双方协商后可做决定。
- 3、 宣讲场地由甲方提供并安排，会场可容纳200人以上。
- 4、 甲方为乙方提供宣讲场地，宣讲活动的前期准备和相关宣传（包括海报，喷绘，展板等）。甲方会于校园人流聚集地区展出此次活动的宣传喷绘，并在显著位置标明主办方为“太原师范学院历史系、山西省图书馆”。宣讲当日甲方负责组织安排工作并维护会场秩序。
- 5、 乙方负责提供宣讲有关内容（包括ppt□□亦可在校园内人流集中的地区展出关于山西省图书馆的宣传展板。
- 6、 此次活动将于4月20日举办开幕式。届时，太原师范学院党委书记、副院长及历史系主要领导将出席讲话。甲方诚挚邀请乙方此次合作的主要负责人出席开幕式并作讲话。
- 7、 山西青年报作为此次活动的媒体宣传方，将对此次活动全程予以关注和报道。

总之，希望通过此次活动，深化贵我双方长期友好伙伴关系。如有未尽事宜，可以与甲方及时联系协商。

投资计划书的重要性篇七

一. 公司的'宗旨

二. 公司简介资料

三. 各部门职能和经营目标

四. 公司管理

1. 董事会

2. 经营团队

3. 外部支持

一. 技术描述及技术持有

二. 产品状况

1. 主要产品目录

2. 产品特性

3. 正在开发/待开发产品简介

4. 研发计划及时间表

5. 知识产权策略

6. 无形资产

三. 产品生产

1. 资源及原材料供应

2. 现有生产条件和生产能力

3. 扩建设施、要求及成本，扩建后生产能力

4. 原有主要设备及需添置设备

5. 产品标准、质检和生产成本控制

6. 包装与储运

一. 市场规模、市场结构与划分

二. 目标市场的设定

三. 产品消费群体、消费方式、消费习惯及影响市场的主要因素分析

五. 市场趋势预测和市场机会

六. 行业政策

一. 有无行业垄断

二. 从市场细分看竞争者市场份额

三. 主要竞争对手情况：公司实力、产品情况

四. 潜在竞争对手情况和市场变化分析

五. 公司产品竞争优势

一. 概述营销计划

二. 销售政策的制定

三. 销售渠道、方式、行销环节和售后服务

四. 主要业务关系状况

五. 销售队伍情况及销售福利分配政策

六. 促销和市场渗透

1. 主要促销方式

2. 广告/公关策略、媒体评估

七. 产品价格方案

1. 定价依据和价格结构

2. 影响价格变化的因素和对策

八. 销售资料统计和销售纪录方式，销售周期的计算。

九. 市场开发规划，销售目标

一. 资金需求说明(用量/期限)

二. 资金使用计划及进度

三. 投资形式(贷款/利率/利率支付条件/转股-普通股、优先股、任股权/对应价格等)

四. 资本结构

五. 回报/偿还计划

六. 资本原负债结构说明

七. 投资抵押

八. 投资担保

九. 吸纳投资后股权结构

十. 股权成本

十一. 投资者介入公司管理之程度说明

十二. 报告

十三. 杂费支付

一. 股票上市

二. 股权转让

三. 股权回购

四. 股利

一. 资源风险

二. 市场不确定性风险

三. 研发风险

四. 生产不确定性风险

五. 成本控制风险

六. 竞争风险

七. 政策风险

八. 财务风险

九. 管理风险

十. 破产风险

一. 公司组织结构

二. 管理制度及劳动合同

三. 人事计划

四. 薪资、福利方案

五. 股权分配和认股计划

一. 财务分析说明

二. 财务数据预测

1 . 销售收入明细表

2. 成本费用明细表

3. 薪金水平明细表

4. 固定资产明细表

5. 资产负债表

6. 利润及利润分配明细表

7. 现金流量表

8. 财务指标分析

投资计划书的重要性篇八

投资者公司现有情况

提供公司营业执照(开业证明)或个人资料(身份证复印件)

第二章项目基本情况

1. 项目设立组织形式(指内、外资企业，内资企业包括有限责任公司、个人独资企业等形式)

2. 项目的投资规模、经营范围、经营期限

3. 工艺过程

包括工艺流程、产品目录及生产工艺等。

4. 土地、厂房

说明土地面积、厂房建筑总面积等。

5. 公司员工人数

6. 产品销售情况

介绍主要产品名称及产品市场销售情况，内外销比例。

7. 项目选址要求或现有选址情况

第三章生产原料供应

1. 主要原料

说明主要原料需求量以及供应渠道。

2. 水、电、燃料等主要能源消耗情况(可折算为标准煤)

说明每年消耗量和解决途径。

3. 主要设备生产能力及购置计划

第四章安全环保

应根据我国环境保护法及有关安全规定、工业卫生标准的要求执行。

1、污染物的处理

说明本产品的生产是否产生废水、废气、烟尘及噪音等以及处理措施、参照标准。

2. 劳动安全保护措施

生产中可能产生的职业危害及造成危害的因素;遵循的安全卫生规程和标准;设计中考虑的劳动安全和工业卫生措施。

第五章技术上的合理性和可实现性

投资者的生产历史、技术力量和在同行业中的信誉,项目设立后产量与质量可能达到的水平。

第六章资金投入计划

说明每一期投资的金额、时间和方式。

第七章实施计划

具体列出完成可行性研究报告(内资企业除外)、办理营业执照、土建筹备工作开始、生产厂房交付使用、设备安装试产、投产等一系列主要工程的时间。

第八章经济效益分析(单位:人民币万元)

1. 经济效益分析

产品销售收入:

减销售成本(材料):

直接人工:

生产费用:

毛利:

减行政费用:

折旧:

土地使用权摊销:

税前利润:

所得税:

净利润:

2. 项目投产后, 预计税收缴纳情况

包括增值税、消费税、营业税、所得税、堤围费等税费情况。

项目投资者:

年月日

联系人:电话(手机):邮箱:

投资计划书的重要性篇九

对于那些四处寻找投资机会的新中产来说，怎么投资商铺呢，下面为大家提供一些建议，一起来看看吧！

第一：地段

地段可以说是投资商铺的第一先决条件，也是决定商铺价值的首要条件。市中心的繁华闹市区可能是商铺最贵的地方，而在偏远的、人迹罕至的临街门面，我们只能称其为仓库，价值甚至要低于同地段的住宅。

繁华地段的商铺虽好，但价格也极高。如果花了过高的代价买到的商铺，其他各方面的条件不好，造成租金太低，投资收益率就会大打折扣。

可能还不如地段稍次、但其他各方面条件较好、租金收益也不错的商铺。事实上，确实有很多一类地段的铺面单价和租金收益率都比不上二类地段的铺面。

毕竟，最热闹的地方不能与卖东西最多的地方划上等号。

第二：临街状况

商铺正因为临街才称之为商铺，大部分的人不是因为购物而购物，他们是在逛街的过程中产生了购买欲望才发生购买行为，有85%的人会在逛商场的过程中临时改变购买计划。

因此，在投资商铺中要注意：尽量购买临大街，人们容易看见，也方便走到铺面。临大街比临小街要好，在路口临两面街比临一面街要好，走的人多的那一面比较好。

当然，这一切必须灵活对待。在市场中的商铺是另一种形式，也许面临的只是一个过道，这种投资除了考虑以上原则，更

要多方考虑其他因素。

第三：人流

你可以站在想要投资的商铺门前，统计每个时段路过的行人有多少。走过的行人越多，该商铺的潜力也就越大。一般不统计路过的车辆，因为行走的人才是购买的主体。

但是需要注意的是，绝对不是路过的人多，买东西的人就会多，购买行为与诸多有密切联系。人流仅可以作为购买商铺的一个重要指标。

第四：驻留性

想使人在你这里购物，要看人们愿不愿意在你这里停留。附近没有停车的地方，首先就不能指望会有人来逛，门前人行道狭窄、来往的人流永远只是路过，也不能产生好的销售业绩。

要知道，人们都是在悠闲的或受到某种刺激的情况下才容易产生购买冲动所以，铺面是否让人们愿意逗留，不产生匆忙离开的念头很重要。

第五：购买习惯

你买服装会到哪里去买呢？买电器、买家具、买二手房会去哪里买呢？所以如果人们买服装都去服装一条街的话，又新开了一条服装街，那么，在这里投资就值得商榷。

人们的购买习惯一旦确定，要想改变非常不易。不要以为附近没有同行跟你竞争就沾沾自喜，要知道，大部分的购买行为都发生在成行成市的地方。

所以，新开发的商铺一旦定错位，可能面临门庭冷落的风险。

投资商铺必须仔细研究人们的购买习惯。

第六：购买力

同样地区的两个小区，一个全是购置的商品房，另外一个大部分是旧房的拆迁户，那么，商品房的小区就具有更大的购买力，生意也会好做，铺面价值也相对较高。

犹太人说过：“做生意要针对女人与嘴巴。”那么，女人常去逛的地方也就是购买力集中的地方，餐饮比较集中的地方也是购买力集中的地方，有钱人多的地方就更不用说了。投资商铺要选购买力强的地方。

第七：便利性

第八：商圈

每一个繁华的地方，都会形成一定的商圈。那里是人们吃喝玩乐、购物的天堂。

并不一定局限于在城市的商业中心，在一个新的城区形成的时候，一个新的商圈就形成了，往往集中在娱乐场所、餐饮场所或公司集中地。

在偏城区，人口密集的地方，也有不同大小的商圈，那里也就是人们活动的中心地带。当然也是商铺赢利的保证。

第九：规划

现在看起来一切都很好，以后会不会改变呢？城市在变迁之中，本来热闹的市场，因为附近居民的迁移，生意可能一落千丈。

原来毫不起眼的铺面，也可能因为附近某个市场的兴建而变得炙手可热，价格翻倍上涨。道路的改建、拓宽，城市的整

体规划，都对商铺的价值有极大的影响。

如果能预先了解城市规划，提前进行投资，可以获得丰厚回报，如果对此毫不关心，必将蒙受巨大损失。

第十：地势

铺面不能低于门前的道路，凹下去的铺面给人感觉不好，也不能上了几级台阶才进入铺面，使人觉得不便。

最好是与道路同高或稍高一两级。千万不要小看这一点，根据以往的经验，每登上两级台阶，铺面价值将下降一成。

1. 商铺投资注意事项
2. 个人怎么投资黄金
3. 如何做好黄金投资
4. 如何选择投资理财公司
5. 大学生怎么投资理财
6. 如何做好黄金投资理财
7. 投资理财怎么做最合适
8. 工资好低怎么投资理财
9. 月光族怎么投资理财
10. 基金怎么投资最赚钱？

投资计划书的重要性篇十

项目名称：

启动时间：

准备注册资本：

项目进展：（说明自项目启动以来至目前的进展情况）

主要股东：（列表说明目前股东的名称、出资额、出资形式、单位和联系电话。）

组织机构：（用图来表示）

主要业务：（准备经营的主要业务。）

盈利模式：（详细说明本项目的商业盈利模式。）

未来3年的发展战略和经营目标：（行业地位、销售收入、市场占有率、产品品牌等。）

二 管理层

2.1 成立公司的董事会：（董事成员，姓名，职务，工作单位和联系电话）

2.2 高管层简介：董事长、总经理、主要技术负责人、主要营销负责人、主要财务负责人（姓名，性别，年龄，学历，专业，职称，毕业院校，联系电话，主要经历和业绩，主要说明在本行业内的管理经验和成功案例。）

2.3 激励和约束机制：（公司对管理层及关键人员将采取怎样的激励机制和奖励措施。）

三 研究与开发

4.1 项目的技术可行性和成熟性分析

4.1.2项目的技术创新性论述

(1) 基本原理及关键技术内容

(2) 技术创新点

4.1.2项目成熟性和可靠性分析

4.2项目的研发成果及主要技术竞争对手：（产品是否经国际、国内各级行业权威部门和机构鉴定；国内外情况，项目在技术与产品开发方面的国内外竞争对手，项目为提高竞争力所采取的措施。）

4.3 后续研发计划：（请说明为保证产品性能、产品升级换代和保持技术先进水平，项目的研发重点、正在或未来3年内拟研发的新产品。）

4.4 研发投入：（截止到现在项目在技术开发方面的资金总投入，计划再投入的多少开发资金，列表说明每年购置开发设备、员工费用以及与开发有关的其它费用。）

4.5 技术资源和合作：（项目现有技术资源以及技术储备情况，是否寻求技术开发依托和合作，如大专院校、科研院所等，若有请说明合作方式。）

4.6 技术保密和激励措施：（请说明项目采取那些技术保密措施，怎样的激励机制，以确保项目技术文件的安全性和关键技术人员和技术队伍的稳定性。）

四 行业及市场

5.1 行业状况：（发展历史及现状，哪些变化对产品利润、利润率影响较大，进入该行业的技术壁垒、贸易壁垒、政策导向和限制等。）

5.2 市场前景与预测：（全行业销售发展预测并注明资料来源或依据。）

5.3 目标市场：（请对产品/服务所面向的主要用户种类进行详细说明。）

5.4 主要竞争对手：（说明行业内主要竞争对手的情况，主要描述在主要销售市场中的竞争对手，他们所占市场份额，竞争优势和竞争劣势）

5.5 市场壁垒：（请说明市场销售有无行业管制，公司产品进入市场的难度及对策）

5.6 swot分析：（产品/服务与竞争者相比的优势与劣势，面临的机会与威胁）

5.7 销售预测：（预测公司未来3年的`销售收入和市场份额）

五 营销策略

6.1 价格策略：（销售成本的构成，销售价格制订依据和折扣政策）

6.2 行销策略：（请说明在建立销售网络、销售渠道、广告促销、设立代理商、分销商和售后服务方面的策略与实施办法）

6.3 激励机制：（说明建立一支素质良好的销售队伍的策略与办法，对销售人员采取什么样的激励和约束机制）

六 产品生产

7.1 产品生产（产品的生产方式是自己生产还是委托加工，生产规模，生产场地，工艺流程，生产设备，质量管理，原材料采购及库存管理等）

7.2 生产人员配备及管理

七 财务计划

9.1 股权中小企业融资数量和权益：（希望创业基金参股本项目的数量，其他资金来源和额度，以及各投资参与者在公司中所占权益）

9.2 资金用途和使用计划：（请列表说明中小企业融资后项目实施计划，包括资金投入进度，效果和起止时间等。）

9.3 投资回报：（说明中小企业融资后未来3 -5 年平均年投资回报率及有关依据。）

9.4 财务预测：（请提供中小企业融资后未来3 年项目预测的资产负债表、损益表、现金流量表，并说明财务预测数据编制的依据。）

八 风险及对策

11.1 主要风险：（请详细说明本项目实施过程中可能遇到的政策风险、研发风险、经营管理风险、市场风险、生产风险、财务风险、汇率风险、对项目关键人员依赖的风险等。）

11.2 风险对策：（以上风险如存在，请说明控制和防范对策。）

投资计划书的重要性篇十一

(一) 项目名称

XXXX二手车交易市场建设项目。

(二) 项目建设地点

江西省宜春市上高县城郊

(三) 项目的发展方向

综合在技术、市场、网络、资金等资源方面的优势，在宜春市政府、上高县政府的指导下，共同将“XXXX二手车交易市场建设项目”，打造成以互联网为信息平台；以新型交易市场为经营平台；以质量认证和标准化管理为服务平台；延伸和突破现有二手车交易市场的传统形式，开辟一个崭新、开放、多维、立体的市场空间和场所，建立一个覆盖全市、辐射全省、具有一流品牌的现代化新型二手车交易市场，实现企业经营和资本市场的全面成功。

(四) 项目建设的必要性

(1) 二手车的新交易模式势在必行

现代化的二手车交易模式在国外已经非常成熟，在中国，老交易模式已经运行了20年，具体到XX市，传统的二手车交易散、乱、差，存在巨大的监管漏洞，健全新的现代化二手车交易模式，建设集中管理合法经营的新型二手车交易市场势在必行。

(2) 二手车市场转型的需要

中国目前的旧机动车交易市场，实际上是物业服务物业管理，

信息服务、过户服务、管理等内容，因此旧机动车交易市场必须转型。二手车现代化交易新模式的建立，将充分发挥目前二手车交易市场聚集的市场人气、集中交易、政策便利、一条龙服务、流通信息量集中等优势 and 特点，拥有蓄势待发的先机，实现旧机动车交易市场转型。

第二章 我国二手车市场的发展趋势

(1) 销量大幅度增加

据中国汽车流通协会统计，仅20xx年1至11月，全国二手车累计交易量就已经达到了224.7万辆，超过20xx年全年总量，同比增长达27.57%，交易额总计达900.3亿元，同比增长51.9%。此外，在利润和销量双双增长的同时，二手车交易量的增速也比新车销量增速高出4.38%。

(2) 二手车平均交易价格上升

国内二手车市场的一大特点就是，在新车价格不断下降的情况下，二手车平均交易价格却出现了上升，平均交易价格超过4万元。二手车档次在不断提高，以往二手车市场中的主力如“小面”、“212”等低端车型已经从主流车型慢慢淡出，高档汽车所占份额呈上升趋势。目前家用轿车已经占据了二手车市场的半壁江山，而进入统计的其他低附加值品种如摩托车等，份额则大幅度缩减。据统计□20xx年二手车交易中，轿车交易占了总交易量的近一半，同比增长达42.16%。

(3) 汽车更新换代频率加快

二手车逐步走向低龄化，车况也得到了提高。统计显示，目前市场上，3年以内的准新车占交易总量的34.51%，比前年同期增长0.54%；3至10年内的二手车占交易总量的57.55%，但却比前年下降了2.8%；而使用年限在10年以上的老旧车仅占交易总量的7.94%。更多低龄化车的进入，无疑提升了二手车的

身价。

(4)20xx年二手车市场将迎来大发展

对于今年的二手车市场，行业内人士普遍表示乐观。因为，汽车的'平均置换周期一般为5至6年，那么20xx年、20xx年“井喷”时期市场销售的799万辆新车，即将进入更新期。同时，市场环境的改善、消费者消费观念的变化，以及汽车保有量的积累，这都为二手车的发展提供了契机□20xx年，国内城镇人均可支配收入增长率首次超过了gdp增长率，人们收入的增加直接扩大了市场的内需，这也带动了汽车市场的快速增长，同时也带动二手车市场保持高速增长势头。今年，政府加大惠农政策的实施，使广大农民迅速富裕起来，这使本来就对二手车市场有很大需求的农村，有机会逐步将需求势能转化成实际行动。

(5)竞争将更趋激烈

随着二手车流通政策法规的不断完善，二手车流通环境将有利于行业健康、快速发展，税收不公、行业准入、诚信缺失等制约行业快速发展的一系列问题，将得到彻底或部分解决。同时，绝大多数二手车流通企业将完成原始资本积累，逐渐走向品牌经营阶段，跨地区的大型和超大型二手车流通企业将会出现。

第三章 目标定位

xxxx二手车交易市场建设项目的发展是建立一个具有以标准为平台、交易为主导、卖场为基础、网络为先锋、金融为后盾五个特征的现代化二手车新型交易市场。

(一)阶段性目标

二手车交易市场。

第二阶段□20xx年，二手车交易网络进一步扩大，通过融资、信贷等手段，

总投资5000万元，建设一个市场面积 平方米，占地 亩，交易大厅面积达 平方米的现代化新型二手车交易市场。

(二) 市场的经营目标预测

到20xx年，市场年销售二手车达 辆，销售额达 万元。

第四章 项目投资估算和资金筹措

(一) 项目投资估算

第一期预计投资xxx万元，第二期扩大投资到xxxx万元。

(二) 资金筹措

本项目资金全部为自筹。

第五章 项目风险分析及风险防范

项目在实践中也存在各种风险，可以归纳为存在的五大风险：经营风险、管理风险、政策风险、安全风险、信息风险。

(1) 经营风险的防范：

(2) 管理风险的防范

防范原则：管理规范化；人员专业化；制度创新化；

(3) 政策风险的防范

防范原则：合法经营；约束机制；预警机制；

(4) 信息风险的防范

防范原则：创意无限，市场为先，亮点不断、精彩不断；奉行资源共享、资源整合的发展理念；坚持市场化的运作理念；贯彻强势推广、乘势造市的行动理念。

第六章 项目综合评价

(1) 适应了市场的需求

我国的汽车产业正处在快速发展期，汽车贸易市场正在向规模化、多元化、现代化、品牌化方向发展，拟建设的“xxxx二手车交易市场建设项目”正适应了国内汽车市场发展的这一新趋势。

(2) 政府和政策的大力支持

该项目是符合国家商务部、公安部等部委联合下发《二手车流通管理办法》，和省商务厅、公安厅等部门下发的xx省《关于进一步规范二手车经营行为促进二手车市场发展的意见》等政策，必将得到有关部门和政府的关心和扶持。

(4) 具有品牌优势的服务功能齐全的新市场

项目建成后，将在省内、市内建立一个以xxxx二手车交易市场为平台；以质量认证和标准化管理为服务；延伸和突破汽车旧交易市场的传统形式，树立一个崭新、开放、多维、立体的市场空间和场所，建立一个覆盖全市、辐射全省的具有一流水准的现代化二手车拍卖市场。

投资计划书的重要性篇十二

第一节 行业介绍

第二节 产品发展历程

第三节当前产业政策

第四节所处产业生命周期

第五节行业市场竞争程度

第一节国内产量统计

一、产品构成

二、产量统计数据

第二节地域产出结构

第三节企业市场集中度

第四节产品生产成本

第五节项目投资建设情况

第一节产品消费量调查

第二节专题研究调查

第三节消费群体调查

一、消费群体构成

二、不同群体消费特点

三、下游消费市场需求规模调查

第四节消费区域市场调查

第五节品牌满意度调查

一、品牌结构

二、品牌地域性差异调查

三、品牌满意度

第六节渠道调查

一、销售渠道分析(紧密、松散、主渠道等)

二、消费场所构成

第一节进口市场

一、进口产品结构

二、进口地域格局

三、进口量与金额统计

第二节产品出口市场

一、出口产品结构

二、出口地域格局

三、出口量与金额统计

第三节产品进出口政策

一、贸易政策(倾销与反倾销)

二、关税政策(优惠或者限制)

第一节企业一

一、企业简介

二、产品构成

三、产销量统计

四、发展规划

五、产品投放区域格局

第二节企业二

一、企业简介

二、产品构成

三、产销量统计

四、发展规划

五、产品投放区域格局

第三节企业三

一、企业简介

二、产品构成

三、产销量统计

四、发展规划

五、产品投放区域格局

第一节北京

一、产品品牌结构

二、消费群体构成

三、消费渠道构成

四、价格变化趋势

五、产品满意度调查

第二节上海

一、产品品牌结构

二、消费群体构成

三、消费渠道构成

四、价格变化趋势

五、产品满意度调查

第三节深圳

一、产品品牌结构

二、消费群体构成

三、消费渠道构成

四、价格变化趋势

五、产品满意度调查

第四节西安

一、产品品牌结构

二、消费群体构成

三、消费渠道构成

四、价格变化趋势

五、产品满意度调查

第一节细分市场一

一、产品应用特点

二、市场容量

三、消费模式

四、发展趋势

第二节细分市场二

一、产品应用特点

二、市场容量

三、消费模式

四、发展趋势

第三节细分市场三

一、产品应用特点

二、市场容量

三、消费模式

四、发展趋势

第一节原材料市场

一、上游原材料构成

二、国内产销量

三、原材料价格走势

四、主要供应企业供应量

五、产业政策

第二节消费市场

一、消费市场构成

二、消费市场结构变化趋势

三、下游市场相关政策

四、主要消费群体(企业)消费量

第三节产业链运行分析

一、产业环境分析

二、上下游关联度分析

第四节产业发展前景预测

第一节主要结论及观点

第二节君略产业研究院独家策略建议

投资项目计划书怎么写？

创设新事业者透过现金流量表检核投资计划可行性后，并对合资条件(如技术股)、投资策略(计划定位)、股权安排等有了盘算之后，再来就是请财务顾问或投资专家撰写“投资计划书”，以作为向投资者筹募资金的工具。本章依次介绍对投资计划书的基本认识，如何撰写投资计划书，最后以永辉投资股份有限公司为创业者所拟订的投资计划书为参考格式。

(一) 投资计划书是创设新事业时筹措资金必备的文件

工商界人士，大家都很忙，有潜力的投资者更忙，尤其要向大老板解释投资构想，大约允许1小时左右，在这1小时当中，仅能做摘要报告，引起他的注意，让他了解交给何单位，何人办理而已。因此必须准备好详细的投资计划书交给大老板，让他带回去给幕僚评估，有了正面的评估意见后，能作出投资决策。目前中国大陆地区私人或各类企业想要向外界筹募资金，有90%以上缺乏投资计划书，这些没有投资计划书的投资案，筹募到资金的概率很底很底。

(二) 投资计划书是节省时间的利器

创设新事业投资构想通常相当复杂，要以口头解释让投资者完全清楚，可能要好几天，很少投资者有这耐性，但不完全清楚整个投资构想，投资者又不敢投资。最轻松理想的方式是请投资者吃个饭，稍加解释，交给投资者已写妥之书面“投资计划书”，俟一段时间后，再问有什么不清楚的地方，再征询投资的意愿，省时又省力。

(三) 投资计划书是沟通协调的利器

投资计划书如需要较多的资金，势必接触可能投资者的数目

会超过20个，因并非百发百中而要将众多投资者召集在一起，不但时间不容易找，且与会人数众多，会前未有共识，会中讨论容易失控，无法达成决议。对众多投资者于短时间内达成共识的方法，便是准备一份清楚易懂的“投资计划书”同时发给众多的投资者，再个别稍加解释。让有共识的人聚集在一起开会，才能很快达成决议。

创设新事业筹划者应了解投资计划书是沟通协调的利器，如不用此工具面对众多的投资者，可能无法负荷，深感疲累，这也是让许多创设新事业计划踏不出第一步的原因。

(四)好的投资计划必须正确、清楚

所谓正确，即必须注意数字品质，只要提到数字必须有根据，如为参考别人的数据，注明出处；如为假设，必须说明假设条件。例如，某项产品现在台湾市场为2亿元，必须注明出处。投资计划书中如第一年销货收入预计为2千2百万元，必须说明如下的假设：该产品在台湾市场的增长率为10%，且市场占有率假设为10%，即 $2\text{亿元} \times (1+10\%) \times 10\% = 2200\text{万元}$ 。

所谓清楚就是容易懂，让拿到投资计划书的人不必再经口头解释，就可以容易地了解整个投资构想。要清楚，需注意下列三项。

投资计划书要有目录，目录里要指明各章节及附件、附表之页数，以方便投资者很快就可以找到他所要的资料。此外，必须有“投资案汇总”章，这是专门给大老板或高阶人员看的，让他们了解投资计划的大概构想，并知道交给哪个单位或哪个人去评估。

此外，段落要有标题才能清楚，最好每500字以内就要有个标题，让投资者只看标题就约略了解下面500个字是要说什么，并决定要不要看详细内容。例如本段主要在说明“好的投资计划书必须正确清楚”。

段落之结构要清楚，一般秩序是“一”，(一)、1、(1)；甲、(甲)。亦即“一”里面要分段落时用(一)(二)(三)……；(一)里面要分段落时用1. 2. 3. ……；1、里面要分段落时用(1)(2)(3)，以此类推。本书之附件5-1可做为参考。

(五)投资计划书最好委由有经验的财务顾问或投资专家撰写

常看到许多创设新企业的投资计划书，简直不知从何看起，顶多只能了解产品或技术是什么，即使有简单的财务预算，数字大部分来自直觉，没有根据，不足采信，表达的名词不符合财务会计术语，易生混淆，投资条件不容易了解，即使了解亦不符合商业习惯。这样的投资计划书引不起投资者兴趣，筹募不到资金是不足为奇的。

最好的解决之道便是委由有经验的财务顾问或投资专家撰写。将拟好之“现金流量表及附表”提出来当作参考资料交给财务顾问或投资专家操刀。有经验的财务顾问或投资专家不只被动代拟，更可积极为创设新事业投资计划位定，拟出投资者可接受投资条件，并可进一步代为寻找投资者。

私人创业者应不吝惜给财务顾问或投资专家适当的报酬。所谓“天下没有白吃的午餐”，私人创业者由于仍然穷或不富有，处处都要省钱，但这笔钱是必须且值得付的。行行有专业，创设新事业往往是人生的重大抉择，不宜拿这种事自行摸索，而应该减少决策失误到最低。

通常必须付给财务顾问或投资专家之报酬，一般系由他们所花的时间乘以每小时应计算费用而得，但因为较难客观计算，也有采取每个字新台币2~5元为计算基础作为代撰“投资计划书”之酬劳。写出来的“投资计划书”所有权为委托者所有，他们可以拿出来向投资者作报告，因此无论该投资案筹募资金成功或失败，都必须支付这些酬劳。

另外，财务顾问或投资专家可能要求全部或部分投资者由其代找，如筹募资金成功时必须付佣金(中间介绍服务费)，佣金的计算可能是所有投入资金的1~5%，或无偿取得新公司某个比例之股份，或取得创设新事业者所得权益之10~20%。

(六) 创设新公司投资计划书必须以电脑作辅助工具

投资计划书之修改乃是必然的，无法一次就拟妥，较大的投资案，必须集合众人的意见，更需多次的修改。当策略改变时，整个投资计划书全部改变。例如本来要做两样产品，改为一样产品；或本来自行销售，改为仅接受委托制造，皆会使投资计划书改变。此外，资讯不断地明朗化，计划书内容亦会不断地更新，例如投资组合与经营组合渐渐确定，市场、销售渠道渐渐更清楚等等。

透过不断地沟通协调并修改投资计划书，可集结众人智慧，使投资构想更合理，更实际，更可行。估计这样的文字修改达50次以上，才能使一家公司创设。

这种性质的文件唯有电脑处理，才能减轻负担。个人电脑的使用已相当普遍，在文字方面可由其中的文书处理之电脑软件如wordstar,pe2来处理，在数字方面可用电子试算表软件来处理，如lotvs-1-2-3□

财务顾问或投资专家如涵蓄接受委托撰写“投资计划书”的业务，最好使用个人电脑处理，否则将会苦不堪言或则工作效率奇差。

这里虽然是对帮忙撰写之财务顾问或投资专家的建议，但创设新事业者仍应了解本节并充分配合。

步骤一取得创设新事业者认可的现金流量表及全部附表。

步骤四研拟生产成本，包括直接人工，直接材料、工厂费用

之估算是否合理？

步骤五研拟销售及管理人员之人事费用。

步骤六销售及管理费用是否低估？一般技术人员都会低估此项费用。

步骤七上电脑建立电子试算表或修改创设新事业者所提供在磁碟上之电子试算表，并不断拟修正找出可行的投资计划。

投资计划书的重要性篇十三

所在国家（地区）：中国

申报日期□20xx年04月12日

保 密 承 诺

本商业计划书内容涉及商业秘密，仅对有投资意向的投资者公开。要求收到本商业计划书时做出以下承诺：

妥善保管本商业计划书，未经本人同意，不得向第三方公开本商业计划书涉及的本公司的商业秘密。

一、 项目基本情况

二、 项目主要内容概述

（一）企业的宗旨（200字左右）

（二）项目提出的背景和必要性。包括：

1. 国内外研究现状和发展趋势；
2. 现有技术成果来源及其知识产权状况；

3. 技术的产业关联度分析以及技术突破对产业技术进步的重要意义和作用；

（三）项目国内外市场分析。包括：

1. 国内外现有份额和市场优势分析；
2. 项目可能形成的产业规模和市场前景分析；

（四）项目主要研究开发内容。包括：

1. 项目的主要研究开发内容、关键技术和创新点、先进性和成熟度分析；
2. 预期的主要技术指标、经济指标和达产规模（必须有具体量化指标）；

（五）项目实施的技术方案。包括：

1. 技术路线、工艺流程；
2. 可能存在的环境压力及环境保护方案；

（七）项目实施的`现有基础。包括：

2. 现有人员组成、运行机制（匿名描述）；

三、产品与服务

（一）介绍拟建企业的产品与服务。包括：

营销模式、利润的来源、持续营利、对客户价值等分析。

（二）竞争对手分析及比较

四、市场营销

介绍企业对该项目的营销策略。包括：

1. 市场分析和定位；
2. 竞争环境、竞争优势与不足；
3. 营销战略、模式和预期达到的目标；
4. 营销团队组成、结构和不足（匿名描述）；

五、财务预测

（一）投资概算表

单位：万元人民币

（二）融资计划表

（三）概算说明

对以上概算表内各栏目作逐项说明。

投资计划书的重要性篇十四

包括：公司介绍；主要产品和业务范围；市场概貌；营销策略；销售计划；生产管理计划；管理者及其组织；财务计划；资金需求状况等基本情况。（尽量简明、生动，特别要详细说明自身企业的不同之处以及企业获取成功的市场因素，一般为2-3页纸）

- 1) 企业所处的行业，企业经营的性质和范围；

(2) 企业主要产品的内容;

(3) 企业的市场在那里, 谁是企业的顾客, 他们有哪些需求;

(4) 企业的合伙人、投资人是谁;

(5) 企业的竞争对手是谁, 竞争对手对企业的发展有何影响

这一部分介绍公司的'宗旨和目标、企业文化、公司治理结构、长远发展规划和经营策略。应该具体到各部门、岗位职责、甚至成立初期的员工人数。

也称赢利模式, 介绍本公司产品和服务的性能、技术特点、典型客户、盈利能力等的陈述, 以及未来产品研发计划的介绍, 提供有关的专利、著作权、政府批文、鉴定材料等, 这个方面一定要体现出自己产品或服务的核心竞争力。

又称市场环境分析, 在市场竞争部分, 重点分析市场整体发展趋势、细分市场的容量、未来增长估计、主要的影响因素等。竞争分析主要包括主要竞争对手的优劣势分析和自身的ksf分析等内容(可以利用swot分析)。对于市场容量的估算、未来增长的预测的数据最好是来源于中立第三方的调查或研究报告, 避免自行估计(有条件可以做市场调查)。来研究战胜对手的方法和策略。

对公司的领导阶层的重要人物进行详细介绍, 包括他们的职务、工作经验、能力、专长、受教育的程度等;并简要列出本公司所有员工, 包括兼职人员的人数, 大体进行概况分类;确定职务空缺。风险投资家对于人的因素在整个项目中的作用看得至关重要。

介绍公司目前的营业收入、成本费用、现金流量等, 预测5年之后的财务报表情况, 计划好投资退出模式, 是公开...上市、股票收购、出售, 还是兼并或合并等。(一定要真实、可行性

强，切记tvc经验丰富，并不是傻子)

又称风险规避：总结公司的收入来源，预测一段时间内的收入增长情况，这是能否获得vc支持的关键，任何一个商人的目的都在与赢利。

投资计划书的重要性篇十五

防护用品有限公司是一家集生产加工、经销批发、出口贸易于一体的工贸结合加工贸易公司，目前主要生产经营产品有杯型口罩、鸭嘴口罩、折叠口罩、平面口罩、3m口罩、3层平面口罩、ffp2口罩、n95口罩、无纺布口罩、活性炭口罩、一次性失禁用品、一次性防护服、圆橡筋、钩编筋、扁橡筋等，同时代理肝素帽、三通阀，实现了多元化经营。

公司成立于20xx年，自创建以来，始终坚持“卓越品质、服务社会”的经营理念，致力于国内外防护用品市场开发，在全体员工的共同努力下，公司的规模不断扩大，实力不断增强，管理科学，经营业绩不断攀升。20xx年产值突破1000万。20xx年实现产值1200万。20xx年实现产值1500万，实现了快速、健康、可持续发展，展示出勃勃生机与活力，成为全国防护用品行业的一颗正在跃起的璀璨明星。

公司坚持以人为本的管理理念，尊重员工的选择，尊重员工物质文化需要，开展丰富多彩的文化娱乐活动，积极进行企业建设，吸引了大批有志之士加盟。公司致力于为员工创造优厚的物质生活条件，工资福利水平不断提升，员工教育培训如火如荼，创设员工发挥聪明才智、展示能力的平台，激发了广大员工为企业尽智尽力的积极性和主动性，打造了一支诚信、负责、创新、高效、务实的企业团队。

公司以“长期合作、互惠共赢、诚信服务”为市场宗旨，引进先进技术和设备，开发多种品种，大力挺进国内外高端市

场，赢得了国内外客户的广泛赞誉。目前，公司在全国30多个省区196个大中城市建立了完善的销售网络，同时积极扩展国外市场，与美国、法国、日本、德国、澳大利亚等客商建立了长期良好合作关系，有力地促进了公司扩张与发展。

武汉中宜新防护用品有限公司实力雄厚，服务优良，生产订单应接不暇，国内外市场潜力无限，客观上需要调整经营战略，扩大生产规模，创建知名品牌，实现永续发展。为适应不断蓬勃发展的新形势，公司拟扩大投资规模，在武汉市江汉北路九运赏荷居1304征地15亩，特制定此投资计划书。

二投资计划概要。

公司将秉承“为出资人创利，为员工谋利，为社会服务”的投资理念，本着对每一位投资者极端负责的态度，继续保持艰苦创业、勤俭节约的优良作风，继续发扬开拓创新、团结奋进、锐意进取的拼搏精神，把每一分钱都花在刀刃上，以最小的投资争取最大的收益，创造丰厚的社会财富和企业利润，让投资方满意，让消费者放心，让员工得利，服务企业与社会和谐发展。

根据公司目前的发展需要，需要用地面积15亩，地址在武汉市江汉北路九运赏荷居1304；根据武汉的土地、设备、薪资水平等市场价格，预计投资整个规模3000万，其中，机器设备800万，基建投资1500万，流动资金700万。

由于目前的口罩、棉签、湿巾市场前景广阔，我公司拥有成熟的市场渠道和经营管理经验，因此新建企业仍以类产品为主要方向，顺利投产后可以根据市场的需要和社会的发展，科学调整产品经营战略方向，以便与时俱进，实现永续经营和可持续发展。

本计划主要介绍了包含征地、基础设施建设、设备投资、人员配置、运行方式等方面的投资预期以及市场分析、风险评

估等。

三投资运行模式。

经济学原理认为，在市场经济条件下，面临这激烈的市场竞争和瞬息万变的内外部市场环境，必须坚持以最小投入获取利益最大化的原则，从而规避风险，有效控制资金安全。也就是说，在保持企业正常运转、资金周转健康的情况下，投资越小，资金越安全；利润越大，受益越大；资金越节约，风险越小。基于这样的认识，拟采取以下投资运行模式。

据武汉土地市场价格，拟投资1500万购置15亩土地；在办理好土地使用证以及所有权证书后，将土地抵押给银行，银行贷款主要用于建设厂房、车间、办公室、厂区铺路、绿化等基础设施建设；然后将厂房等资产抵押，银行贷款再用来购置机器设备；最后将固定资产设备抵押，用来购置生产原料、招聘人员、开发市场等，在此基础上实现正常生产与资金周转。

如此只需先期注入足够资金，层层抵押，最终实现正常运转，一次投资，实现连锁反应，推动良性发展。既有利于节约资金，提高有限资金的利用率，也能够有效规避风险。假如土地、厂房、设备、人力资源、原料等分别从外部注入资金，不但增加了企业的运营成本，造成融资压力过重，而且加大了风险，不利于企业长期发展。因此先期的土地投资是关键中的关键，重点中的重点，解决好这个问题，其他难题将迎刃而解，务必加大投资管理，确保资金安全到位。

四市场分析。

公司拟将各类型口罩系列、棉签系列、湿巾系列产品作为主要生产经营对象，其面临市场环境及竞争态势分析如下。

1政治法律环境良好。改革开放三十多年来，随着经济的繁荣

发展，人们的生活质量和生活水平有了显著提高。在科学发展的二十一世纪，越来越多人们注重生活品质和健康防护，对日常生活品和健康防护产品的需求量越来越大。公司把口罩系列、棉签系列、湿巾系列产品作为战略经营方向，适应了这种社会发展的大趋势，满足人民群众日益增长的多元化需要。与房地产、化工、农药、日用化工行业不同，我公司属于与人民群众生活休戚相关的日常生活轻工产品，具有绿色生态产业的显著特点，不但无污染无辐射无工业垃圾，而且对于促进人们健康生活，提高生活品质有着重要的意义，同时能为国家创造大量外汇，增强国家在国际经济博弈中的竞争力。企业需要吸收大量的社会人员，缓解了社会就业压力，促进了社会和谐，属于国家一贯鼓励和支持的重点行业。因此，国家不会出台限制性政策，行业和企业也不会成为国家限制与控制的对象，将面临长期的良好的宽松政治法律环境。

2国内消费市场潜力无穷。我国是一个13多亿人的大国，口罩、棉签、湿巾等类产品有着巨大的需求量，可以说不分性别、不分年龄、不分地域都有一定得实际需求。产品的应用的范围广泛，众多的医院、防疫站等卫生部门有大量的需求，食品行业、纺织服装行业、化工行业等诸多企业也可以作为劳动防护用品和福利待遇发放；作为生活必需品，宾馆饭店、众多的家庭和个人也是主要的消费者。另外，湿巾、棉签属于一次性消费品；口罩的使用周期较短，一个医生或者企业的工人一年至少使用四个，消耗快，使用量大，因此广义上讲，此类产品具有无穷的市场潜力。有关专家统计，仅口罩一项，全国一年要消费200多亿个，而棉签、湿巾等消耗量更是多的惊人，只能以天文数字计算。

3国外市场生机勃勃。随着全球经济一体化趋势的日渐明显，尤其我国加入世界贸易组织后，改革开放进一步深化，国外市场对国内日用产品企业的拉动能力越来越大。更多的国外贸易公司看准了中国巨大而廉价的劳动力市场，纷纷到中国寻求合作伙伴，把大量的订单放给了中国企业。武汉中宜新

防护用品有限公司的系列产品早已走出了国门，远销东南亚和欧美，抢占了国外市场的一席之地，为以后加速发展、拓宽销售领域奠定了良好的基础。可以预见，订单加工和自主品牌系列产品的出口将显示出生机勃勃的活力，成为中国出口创汇的主要途径之一。

4产品市场稳定。由于自身特殊的使用性能，口罩、湿巾系列产品市场稳定，受外部环境的影响较小。一年四季，世界各地，包括中国总有一些流行病发生□20xx的非典型性肺炎、后来的口蹄疫、疯牛病、流行性感冒等，这些情况不但不会压缩口罩、湿巾等系列产品市场，而且市场需求量会快速增大。地震、洪水等自然灾害也不会影响些列产品的市场稳定，反而加大了需求，在20xx年汶川大地震和20xx年的青海玉树抗震救灾中，大量的系列产品源源不断运往灾区，为保护灾区人民生命健康与安全发挥了重大作用。总体来看，无论自然灾害还是战争人祸都不会给系列产品市场带来负面影响，市场稳定性较强。

5竞争生存的空间较大。防护用品生产经营属于劳动密集型行业，投资少，占有资金少，一些财力雄厚的企业集团往往喜欢投资房地产、石油、煤炭等资金密集型行业，因此虽然目前中国大大小小的防护用品企业有几千家，但绝大多数数规模较小，以家庭作坊式经营为主，没有形成核心竞争力量和龙头企业，所以市场生存空间很大。新投资的公司将形成规模效益，成为引领行业发展的大型公司。

五公司投资优势。

1成熟的市场渠道。武汉中宜新防护用品有限公司在长期的发展中与全国各地客户建立了良好的合作关系，为新的投资项目健康快速发展奠定了坚实的基础，在此条件下，新投资项目能够在原有销售渠道基础上，建立新的客户网点，不断拓展市场空间，实现跨越式大发展。目前公司销售渠道如下：

a建立了完善的国内销售网络。近几年来，公司加大了国内市场营销网络建设，积极发展经销商和代理商体系，不断拓宽业务范围。目前公司已经在湖北各市、江苏、江西等地发展了多家经销商和加盟商，业务范围几乎覆盖全国各大重点城市，系列产品走进各地主要大商场，成为消费者喜爱的产品，拥有了一定的知名度和美誉度。

b国外市场不断拓宽。公司与武汉、广州、杭州、上海、香港等地大型外贸公司建立了稳定的合作关系，利用贸易平台，积极发展对外贸易，将产品推向国外，深受欧美等地客商重视。出口外贸在公司发展中占有重要地位，新投资项目在发展外贸加工中具有明显优势。

c团购客户逐步增多。公司已经与武汉、公安、江西等地大型医院和企业签订了定向加工合同，每年定期为他们量身定做系列产品，拓宽了团体采购的面积，发展团体采购，将是一个重点的战略方向之一。

2丰富的管理经验。多年的市场磨砺，公司积累了先进的管理经验，注重以人为本，关爱员工，积极为员工创设良好的发展环境，每年的重大节日，不但组织丰富多彩的文化娱乐活动，而且都要为员工发放福利，满足员工日益增长的物质和文化精神需要。公司拥有一套健全的管理制度体系，对日常管理、财务管理、营销管理、质量管理、生产管理等诸多方面都有自己的特色。

3技术实力雄厚，品牌优势明显。目前我们有专业技术人员与管理人员15人，而且与相关产品技术研究所建立了长期的合作关系，随时跟踪市场花色品种潮流，不断进行技术革新和产品创新，能够适应快速变化的市场需要。此外公司独立注册###品牌，以高品质、高品位和良好的服务赢得了消费者的青睐，品牌的优势逐步显现出来。自主品牌不但能够提高企业的知名度，而且还能增加产品附加值，创造优厚的利润。

六征地计划。

所征地基在武汉市江汉北路九运赏荷居1304号，位置优越，土地升值空间较大。在市场经济不断发展的今天，土地作为一种最主要的生产力要素，成为宝贵的资源。随着全球人口的剧增，全世界对土地的开发越来越多，耕地等需要保护的自然资源越来越多，凸显土地价值的昂贵，以目前的形式分析，土地只有增值的趋势，而没有下降的可能。公司所征土地，位于繁华的江汉北路边沿，处于城乡结合地带，随着城市规模的扩展，价值攀升的机会很大。目前虽然每亩7万元，15亩总计1000万元，但五年以后，预计价值高达20xx万，其升值的形势对于规避投资风险有着重大意义。而且以后土地亦可做房地产开发之用，其孳生价值更加昂贵。

目前我公司已经与卖方签订协议，积极预备正式手续办理。只要资金到位，三五个月之内可办理土地使用证等。

七基础建设计划。

本着节约的原则，拟建设钢架结构生产车间3个，分别为制作车间、整理包装车间内等；拟建设小型仓库3个，分别用于存放原料、成品等；拟建设办公室业务洽谈室以及员工临时休息室等12间，用作正常办公场所，总共建筑面积5000平方米左右。

企业形象对于企业发展具有重要意义，客户来公司的第一印象就是企业的外在建设规划与广告设计等，因此需要在厂区铺好柏油路面，另据实际建设布局安排绿化带、花园等，设置明显的广告标示。

对于基础设施建设初步打算分成两块外包给施工单位，一是厂房办公室类外包给一家；二是地面绿化以及铺路等外包给另外一家。基础设施三个月即可完工建成，初步预算资金1000万。

八设备计划。

公司现有的设备具备以下几个特点：1设备品种齐全，主要有##机，多少台；有##机多少台，主要设备总计56台；但是数量较少，远远不能满足新投产项目需要，因此需要增加设备数量，根据市场需求和项目的规模，预计增加240台，使主要中大型设备总数达300台。2设备老化，性能较差。现有设备已经平均使用了3---5年，部分设备经常维修，性能较差，与当今的同类设备相比有着一定差距，拟选择当今最为先进的同类产品，提高劳动效率，增加人均产量，提升经济效益。预计新设备投资。3运输物流能力不足，需要增加运输车辆，购置货运汽车3台。设备总投资预计200万。

九生产启动计划。

1规模及部门设置。新投资项目预计主要机器设备300台以上，员工规模在400-600人之间，第一年预计实现产值6000万，税金400元，利润600万。根部需要设定以下部门：技术部、生产部、质检部、市场部、供应部、外贸部（负责报关、外协、外贸订单等事宜）等。投资后的新公司将发展成为同类行业的中大型企业，具有强大的市场竞争力，形成规模化生产，具有搏击市场风浪大强大能力。

2几项应当提前准备的工作。在投资过程中，生产启动工作应注意坚持以下“几个提前”：一是招聘以及新员工培训提前。在厂房落成、地面建设开展期间，亦应提前招聘员工，进而进行职业技能和职业道德培训，让员工充分学习企业文化与规章制度，培养新员工的爱厂、爱岗与敬业意识，初步提高职业技能。新员工一般专门培训15天即可上岗实习锻炼，培训费用以及培训期间基本生活费用，初步预算300人*15天*60元=27万。二是市场开发提前。市场开发要先行一步，在基础设施建设期间，市场开发亦应提前起步，充分利用以前的销售渠道和外贸加工渠道，不断拓宽市场领域，积极寻找适合新项目规模的客户群。特别注意加大外贸工作的力度，满足

生产的需要。一般来说，规模越大的企业，也容易赢得客户信任，外贸订单越容易签订，新投资项目必定带来新的市场和新的发展给机遇。两项工作提前的情况下，一旦条件成熟，可快速投入正常生产，节约运行周期，提高资金运行速度，创造良好效益。

十新投资项目两项重点工作分析。

武汉中宜新防护用品有限公司属于蓬勃发展中的新生市场力量，优势明显，在新的投资资金及时到位的情况下，公司面临两大发展重点，两个问题如果不能很好解决，将影响可持续发展。也就是随着投资规模扩大和企业实力的增强，必须创建自主品牌和企业文化建设。

1强化对自主品牌的投资。自主品牌是现代企业生存发展的必由之路，在本行业目前发展的形势下，一方要强调外贸加工，开足马力，满足人员与设备的生产需要；另一方面要强化自主品牌建设，使企业拥有自己的知识产权。市场上，往往知名品牌产品价格较为昂贵，比如服装，一件名牌服装的市场价格要比普通服装高出5-10倍，有的甚至高达20倍以上，究其原因品牌的力量使产品的附加值成倍增加，通俗地讲，也就是品牌的产品卖价高，利润高。因此要强化对品牌建设的投资，创建同类产品的知名品牌，既有利于拓展国内市场，也有利于发展对内贸易，在中国企业国际竞争能力日渐增强的大背景下，在未来的几年中，公司产品完全有可能贴上自己的商标，推向国外市场，以较高价格出卖。

2增加对企业文化和员工薪资的投资。随着各行各业的繁荣发展，我国的催生的大量的中小企业，据国家统计局统计[]20xx年，全国注册的大中小公司高达1000万家，再加上以个体经营形式的商户或者家庭经营户，数目不可胜数，平均13个人拥有一家公司，创造大量的就业机会，造成沿海地区和众多大城市“民工荒”的局面，全国目前的总体局势是缺乏大量的劳动力。而作为劳动力市场新生力量的大中专毕业生，往

往对宾馆、饭店、旅游等第三产业情有独钟，客观上使生产加工企业的劳动力更加匮乏，因此必须全盘考虑人力资源要素，加大对企业文化和员工薪资的投资，增加企业的吸引力和凝聚力，汇集更多的人才，实现饱和生产，促进资金的良性运转。

解决好品牌建设和确保充足人力资源，是关系到公司长期发展和健康运行的基本保障，也投资计划需要必须考虑的要素。

十一风险评估。

1市场风险较小。第四章市场分析中已经说明，无论和平环境还是天灾人祸、战争等环境，对口罩、棉签、湿巾等系列产品市场影响不大，甚至越是灾乱环境市场需求量越大，越能提供新的发展机遇，因此市场风险较小；主要的市场风险因素在于如何快速、全面回笼资金，在法律日渐完善的社会条件下，欠账变成死账的可能性极小，市场风险几乎为零。

2经营风险可以控制。经营风险主要在于三个方面：一是可能面临劳动力的缺乏，也就是说有资金、有设备、有订单，但是缺乏劳动力，招聘人数达不到预定计划，难以实现饱和生产，从而影响资金正常周转。在全国闹民工荒的形势下，这将是投资需要直面的现实问题。但是这个问题是可以控制的。加大宣传与招聘工作的力度，提高薪资水平，完善保险福利待遇，积极进行企业文化建设，极力为员工的生活和发展提供良好的平台，让员工找到归属感和实现人生价值的途径，完全能够增强企业的吸引力，建立稳定和谐的人员队伍，解决人力资源匮乏的难题。二是产品花色品种可能不适应市场需求，出现生产与销售市场脱节现象，也是完全可以控制的。推进技术革新，学习先进潮流，发展定向加工，先预定款式后进行生产等办法可以解决类似难题。三产品附加值低，利润微薄。在劳动密集型行业，这种现象经常遇到。尤其的是外贸加工订单，部分是国外中间商转手沿海城市贸易公司，沿海公司再转手内地，内地贸易公司在转手给大型加工企业，

大型企业再分派给小加工企业，造成利润层层减少，中小企业出现“忙而不赚”的现象。这个问题也可以有效控制，创建自主品牌，扩大内销市场，调整经营方向，内贸为主，外贸为辅等手段都可以解决这个问题。此外，新投资的项目具备直接与国外或者沿海贸易公司发展合作的实力，可以主动寻求新的中间商，拓展利润空间。

因此，从市场、经营、管理等方面综合分析评估，投资风险较小，某些方面的风险完全可以提前控制。

十二投资收益预期。

1拟新的投资项目发展目标为“一年盈利，二年回本，三年创建知名品牌，五年实现跨越式发展”。

2以600人规模计算，本行业一般一个人一年能创造纯利润（除去原料、工资、税收等生产成本后的纯利润）1万--1.9万元之间，以最保守人均年创造利润1万元算：

600人*10000万*1年=600万（即第一年实现纯利润）；3以此保守推算，假如第二年仍然维持第一年的现状，（实际规模扩大，品牌知名度的提高，直接客户的增多，产品附加值增多，利润完全会更高）

600万/年*2年=1200万

这个保守2年的盈利结果，完全可以补偿先期购买15亩土地的所有投资，也就是说新的投资项目运营2年后，所有投资成本都已经赚回，投资风险几乎降低到零。对于投资方来说，由于从第三年开始，所有的利润都将是新增的投资收益。纵观房地产、机械等众多行业，投资回本周期的较长，往往十年、八年才能赚回投资本金，资金处于长期高风险状态，十年的时间，随时可能发生不可预料的变故，危害资金安全；相对比而言，此项投资回本快，资金周转快，投资收益丰厚，利

润可观，资金风险较小，安全稳定。

4随着公司规模扩张和市场竞争发展，企业的自主品牌也逐步建立，三年的时间完全能够打造一个省级知名品牌，产品的价格也将随产品知名度的提高而提升，同样的生产效率，人均创造的利润也会必然增加，以保守的人均年创造1.6万元纯利润算，全年利润总数如下：

600人*1.6万=960万

在此基础上，五年之后，整合各种资源，调整发展方向，不断与时俱进，适应新的市场形势，公司完全可以实现跨越式发展，甚至可以实现多种经营，建立涉足多个领域的集团公司。

十三结论

综合分析，此项目投资拥有成熟稳定的市场，拥有一定的经营管理经验，市场前景广阔；采用“前期注入资金，层层抵押，实现正常运转”的投资模式，大大减少了风险，确保了资金安全，实现了“一次投资，多年受益”的目的；口罩系列、棉签系列、湿巾系列等特色项目回本快，资金周转快，收益丰厚，利润可观，投资回报率高，是切实可行的投资方向。投资者保护宣传工作计划20xx年汽车美容店投资创业方案企业投资组合分析。

投资计划书的重要性篇十六

一. 投资项目：

二. 参与理由：（从基本面，技术面等方面分析说明）

如技术面买入理由：

- 1、主力低位箱体窄幅震荡吸筹，底部量能明显堆积；
- 2、日线周线各项技术指标发生多极共振，低位金叉形成买点；
- 3、放量突破箱体上沿压力位，均线多头排列重新形成上升趋势；
- 4、主力刻意深幅打压无量跌停随后快速启动放量涨停拉高建仓； 卖出理由：

- 1、日线周线各项指标多极共振日线周线各项技术，高位死叉形成卖点；
- 2、股价高位横盘宽幅震荡，主力明显出货，甚至高位巨量拉涨停出货；
- 3、放巨量后股价连续破位快速反转向下，均线空头排列形成下降趋势；

三. 投资策略：

选股思路：

1、稳健选股思路：

一是选择估值合理的热门股，向下调整的空间小，是规避风险最佳防御品种。

2、激进选股思路：持续下跌的炒卖品种短线反弹能有较好收益，但追涨风险较大，逢低介入，反弹就出局。

四. 资金管理

资金管理是指资金的配置策略，以合理的风险控制来赢得持续获取利润的空间。从实践来看，主要包括以下内容：

合理选择入市时机，设定头寸规模，确定获利和亏损的限度；如何进行加仓，何时应该认赔平仓，投资组合的设计，多样化的安排等。

五. 风险控制和实战保护

投资额必须限制在全部资本的80%以内。设置保护性止损指令。

在任何个股上所投入的总资金必须限制在总资本的50%以内。

在任何单个最大总亏损金额必须限制在总资本的5%以内。

交易的规模控制在能承受的损失范围之内。当交易获利时，保护赢得的利润。

六. 投资纪律

严格的资金管理，严谨的技术分析，严肃的操盘作风；

独立思考逆向思维，主动止损操作主动空仓休息，耐心等待大盘下跌后的机会。

投资计划书的重要性篇十七

一. 投资基础

我今年21岁，在学校学习的是园林专业，下半年就进入实习阶段。

但对于我们这个专业的目前发展状况不是很好，现在实习单位多数是要男生下工地，所以女生的工作较难找。我心里一直怀有自己经营店铺的梦想，渴望相对自由独立的生活，并且对服装行业情有独钟，关注甚久，也把开一家服装店作为自己

实习期间创业的首选项目。

结合家庭经济状况，我认为可以为我提供一笔创业启动资金。

因此，我认为以我目前的状况，具备参与小型创业投资的必要条件。

二. 投资对象

现有一家女装服饰店要转让，店铺位于南宁市中心国贸商城三楼电梯右边，地理位置良好，铺面面积约10平方米，带装修，陈列架，模特以及网线等所有经营所需设备，经营证照完备齐全，经营状况良好，拥有固定客源，现因朋友需要转行投资其它项目，故转让该铺面以及店内所有设施及商品。

国贸商城位于南宁市朝阳路，万达广场对面，是一个新兴的大型购物中心，以流行服饰，配件为主要经营产品，一楼有知名零售商屈臣氏，二楼和三楼分别有仙踪林和味千拉面，四楼有电玩城，是一座集吃喝玩购物于一体的大型商城，是现代高中生，大学生以及白领一族等年轻人出门逛街的必去之处。

第四，店铺所有经营所需的证照以及装修和设备均俱全，接手即可继续经营；

第五，该店铺已开张经营半年，已经度过了新店开张的过渡期，经营思路和顾客类型相对清晰稳定，拥有相对固定的客源，现平均月利润在3000元以上(现请有两个店员，每个店员月工资在1000元左右，如果我们接下来继续做，就不用请人，我们自己亲力亲为，自己操作，节省开支，正常营业算下来一个月可以有 5000元左右的净利润收入)，基本确保自己日常生活开销。

综上所述分析，我们认为，这个店铺具有很高的投资价值，

对我们来说是一个难得的学习锻炼的好机会。

三. 投资条件

转让时接下店里的货物价格为10000元，第一笔投入资金如下：接下店里货物所需资金10000元，店铺押金9000元(协议终止时全额退还)，一个季度的租金 $3500 \times 3 = 10500$ 元，共计29500元。

第一季度每个月固定开销如下：公摊水电物业费770元，营业税370元，宽带费120元(暂定)，合计1260元。

第一季度之后每个月固定开销为 $1260 + 3500 = 4760$ 元。

一个月按照30天营业时间计算，则每天的保本销售额为200元左右。

店内服装的销售标价按照进货价的三倍计算，销售时按照一般顾客正常的折扣为八折，则相应的毛利率为240%(例如一件衣服的进货价格为100元，则标价为300元，8折后售价为240元，毛利率为240%)，现店内服装类商品价格大概在100到300元之间，配件价格约为200-800元之间，平均每天卖出一件衣服即可保本，销售压力不大，周末以及节假日期间，销售额还会随着人流量的增大而增加。

综上所述，接手本店的先期投入约为30000元，两人平摊，则每人需出资15000元，另需要一部分后备资金每人5000元，合计20000元/人。

四. 投资策略

目前店内服装以春装为主，还有少量去年底滞销的冬装，以及少量鞋子和包包，基本适应当下季节的销售需要，暂时无须进新货，店内所有商品还能满足一至两个月的销售需要，

待夏季到来时再重新进货。

如果我们接手经营，考虑到该店在相应的消费群体中已经有了一定的品牌形象和行业口碑，我们打算前期继续延续店内原品牌原风格的经营理念和销售模式，在学习和适应一段时间以后(时间约为一到两个月，在这个过程中。

店内存货会有销售，并且结合一些促销活动，计划在这段时间内尽可能地卖掉原有存货)，会考虑在现有基础上，与现有顾客加强交流和沟通，广泛征求意见后，在夏季到来前相应调整店内服装的款式和风格，将消费群体扩大为18-28岁之间的年轻女性，再增加一些服装配饰，例如项链，皮带等等，充分利用店铺空间。

通过自己把服装和配饰的组合搭配，增强店内商品的视觉冲击效果，积极与顾客沟通交流，促进销售，而商品销售价格依然保持在原有范围内，力争做到店内服装款式新颖，各式配件靓丽别致，服装与配件的搭配风格独特，店内商品价格合理，沟通服务周到的经营标准。

另一方面，延续该店原有的高级服装定制业务，为一些对服饰有着特殊要求或指定款式的顾客倾力打造独一无二的个性单品服饰，从而达到扩大销售范围，完善品牌风格，逐步形成我们自己的经营理念和管理模式的目的。

五. 投资目的

我在学校学习的是园林专业，下半年就进入实习阶段.但对于我们这个专业的目前发展状况不是很好,现在实习单位多数是要男生下工地,所以女生的工作较难找.正好碰上这样一个很好的学习锻炼兼具投资创业的机会。

我想应该勇敢去尝试一下，接触学习以外的行业，学一些经商之道，摸索一些管理经验，增加社会阅历，提高自身的应

变和处理事情的能力，接触专业以外的社会人群，扩大社交范围和朋友圈子，锻炼自己的人际交往能力，逐步积累自己的人生第一笔财富并建立自己的人脉关系，为以后的人生发展奠定物质和人脉基础。

一、对创业投资计划书之基本认识

(一) 投资计划书是创设新事业时筹措资金必备的文件

台湾地区工商界人士，大家都很忙，有潜力的投资者更忙，尤其要向大老板解释投资构想，大约允许1小时左右，在这1小时当中，仅能做摘要报告，引起他的注意，让他了解交给何单位，何人办理而已。

因此必须准备好详细的投资计划书交给大老板，让他带回去给幕僚评估，有了正面的评估意见后，能作出投资决策。

目前中国大陆地区私人或各类企业想要向外界筹募资金，有90%以上缺乏投资计划书，这些没有投资计划书的投资案，筹募到资金的概率很底很底。

(二) 投资计划书是节省时间的利器

创设新事业投资构想通常相当复杂，要以口头解释让投资者完全清楚，可能要好几天，很少投资者有这耐性，但不完全清楚整个投资构想，投资者又不敢投资。

最轻松理想的方式是请投资者吃个饭，稍加解释，交给投资者已写妥之书面“投资计划书”，俟一段时间后，再问有什么不清楚的地方，再征询投资的意愿，省时又省力。

(三) 投资计划书是沟通协调的利器

投资计划书如需要较多的资金，势必接触可能投资者的数目

会超过20个，因并非百发百中而要将众多投资者召集在一起，不但时间不容易找，且与会人数众多，会前未有共识，会中讨论容易失控，无法达成决议。

对众多投资者于短时间内达成共识的方法，便是准备一份清楚易懂的“投资计划书”同时发给众多的投资者，再个别稍加解释。

让有共识的人聚集在一起开会，才能很快达成决议。

创设新事业筹划者应了解投资计划书是沟通协调的利器，如不用此工具面对众多的投资者，可能无法负荷，深感疲累，这也是让许多创设新事业计划踏不出第一步的原因。

(四)好的投资计划必须正确、清楚

如为假设，必须说明假设条件。

例如，某项产品现在台湾市场为2亿元，必须注明出处。

投资计划书中如第一年销货收入预计为2千2百万元，必须说明如下的假设：该产品在台湾市场的增长率为10%，且市场占有率假设为10%，即 $2\text{亿元} \times (1+10\%) \times 10\% = 2200\text{万元}$ 。

所谓清楚就是容易懂，让拿到投资计划书的人不必再经口头解释，就可以容易地了解整个投资构想。

要清楚，需注意下列三项。

投资计划书要有目录，目录里要指明各章节及附件、附表之页数，以方便投资者很快就可以找到他所要的资料。

此外，必须有“投资案汇总”章，这是专门给大老板或高阶人员看的，让他们了解投资计划的大概构想，并知道交给哪个单位或哪个人去评估。

此外，段落要有标题才能清楚，最好每500字以内就要有个标题，让投资者只看标题就约略了解下面500个字是要说什么，并决定要不要看详细内容。

例如本段主要在说明“好的投资计划书必须正确清楚”。

段落之结构要清楚，一般秩序是“一”，(一)、1、(1)；

甲、(甲)。

亦即“一”里面要分段落时用(一)(二)(三)……；

(一)里面要分段落时用1. 2. 3. ……；

1、里面要分段落时用(1)(2)(3)，以此类推。

本书之附件5-1可做为参考。

(五)投资计划书最好委由有经验的财务顾问或投资专家撰写

常看到许多创设新企业的投资计划书，简直不知从何看起，顶多只能了解产品或技术是什么，即使有简单的财务预算，数字大部分来自直觉，没有根据，不足采信，表达的名词不符合财务会计术语，易生混淆，投资条件不容易了解，即使了解亦不符合商业习惯。

这样的投资计划书引不起投资者兴趣，筹募不到资金是不足为奇的。

最好的解决之道便是委由有经验的财务顾问或投资专家撰写。

将拟好之“现金流量表及附表”提出来当作参考资料交给财务顾问或投资专家操刀。

有经验的财务顾问或投资专家不只被动代拟，更可积极为创

设新事业投资计划位定，拟出投资者可接受投资条件，并可进一步代为寻找投资者。

私人创业者应不吝惜给财务顾问或投资专家适当的报酬。

所谓“天下没有白吃的午餐”，私人创业者由于仍然穷或不富有，处处都要省钱，但这笔钱是必须且值得付的。

行行有专业，创设新事业往往是人生的重大抉择，不宜拿这种事自行摸索，而应该减少决策失误到最低。

通常必须付给财务顾问或投资专家之报酬，一般系由他们所花的时间乘以每小时应计算费用而得，但因为较难客观计算，也有采取每个字新台币2~5元为计算基础作为代撰“投资计划书”之酬劳。

写出来的“投资计划书”所有权为委托者所有，他们可以拿出来向投资者作报告，因此无论该投资案筹募资金成功或失败，都必须支付这些酬劳。

另外，财务顾问或投资专家可能要求全部或部分投资者由其代找，如筹募资金成功时必须付佣金(中间介绍服务费)，佣金的计算可能是所有投入资金的1~5%，或无偿取得新公司某个比例之股份，或取得创设新事业者所得权益之10~20%。

(六) 创设新公司投资计划书必须以电脑作辅助工具

投资计划书之修改乃是必然的，无法一次就拟妥，较大的投资案，必须集合众人的意见，更需多次的修改。

当策略改变时，整个投资计划书全部改变。

例如本来要做两样产品，改为一样产品；

或本来自行销售，改为仅接受委托制造，皆会使投资计划书

改变。

此外，资讯不断地明朗化，计划书内容亦会不断地更新，例如投资组合与经营组合渐渐确定，市场、销售渠道渐渐更清楚等等。

透过不断地沟通协调并修改投资计划书，可集结众人智慧，使投资构想更合理，更实际，更可行。

估计这样的文字修改达50次以上，才能使一家公司创设。

这种性质的文件唯有电脑处理，才能减轻负担。

个人电脑的使用已相当普遍，在文字方面可由其中的文书处理之电脑软件如wordstar,pe2来处理，在数字方面可用电子试算表软件来处理，如lotvs-1-2-3□

财务顾问或投资专家如涵蓄接受委托撰写“投资计划书”的业务，最好使用个人电脑处理，否则将会苦不堪言或则工作效率奇差。

二、创业投资计划书之撰写步骤

这里虽然是对帮忙撰写之财务顾问或投资专家的建议，但创设新事业者仍应了解本节并充分配合。

步骤一 取得创设新事业者认可的现金流量表及全部附表。

步骤二 首先请创设新事业者提供有关销货收入的背景资料。

步骤三 请创设新事业者提供关键技术说明书；

步骤四 研拟生产成本，包括直接人工，直接材料、工厂费用之估算是否合理？

步骤五 研拟销售及管理人员之人事费用。

步骤六 销售及管理费用是否低估?一般技术人员都会低估此项费用。

步骤七 上电脑建立电子试算表或修改创设新事业者所提供在磁碟上之电子试算表，并不断拟修正找出可行的投资计划。

投资计划书的重要性篇十八

简单介绍项目基本情况，包括项目发起人名称、项目名称、建设地点、投资规模等等。

1、项目发起方的背景。

2、项目发起方的业务，包括近三年的财务报表。

3、项目发起方的主要股东和管理人员的简历。

1、市场的基本情况：产品用途，本地、国内和出口市场的目前容量、增长率、价格变化等。

2、该项目的生产能力、生产成本、单位销售价格、主要销售对象和预计市场份额。

3、产品的客户情况、销售渠道的安排。

4、目前市场竞争情况：其他现有生产厂家，计划新上的类似项目，替代产品的情况。

5、类似产品进口的关税和管制情况。

6、影响产品市场的主要因素。

- 1、项目计划采用的生产工艺。
- 2、与其他伙伴公司合作的安排。
- 3、项目的人员培训和关键技术的保证。
- 4、当地的劳动力和基础设施状况，包括通讯、交通、水源、能源和电力供应等。
- 5、生产成本和费用的分类数据。
- 6、原材料供应的来源、价格、质量。
- 7、计划生产设施与原材料供应、市场、基础设施的关系。
- 8、计划生产设施的规模与现有同类生产设施的比较。
- 9、生产设施的环境因素和应对措施。

- 1、项目投资和资金安排。

- 2、项目的资金结构，包括股东股本投入、股东贷款、银行融资数额。

- 3、希望国际金融公司于银团的参与方式：股本、贷款或两者兼有。

- 4、项目的财务预测，包括生产、销售、资本和负债、利润、资金流动、效益和回报预测。

- 5、影响效益的主要因素。

- 1、当地政府的产业政策和投资方向对项目的影响。

- 2、当地政府对该项目可以提供的鼓励措施和支持。

- 3、该项目对当地经济的贡献。
- 4、该项目需经过的审批手续和时间。

财务报表附件1、2、3

项目建议书需要提供的附件

- 1、银行贷款意向书（省分行以上）
- 2、开户行出具的企业自有资金证明文件。
- 3、地方配套资金及其他资金来源意向。
- 4、企业营业执照副本及企业主管部门提供的企业性质证明材料。
- 5、前期科研成果证明材料（省、部级以上单位组织的技术成果鉴定意见或省级以上科技进步奖证明或专利证书；如属合作或买断技术，请出具合作或买断技术的证明）。
- 6、有关部门出具的产品生产许可证明文件（医药、生物、农药等）。
- 7、为实施项目需要新设公司或需要增资扩股的，请出具投资各方协议书，涉及无形资产作价入股的，需出具资产评估报告。
- 8、项目单位可以提供其他能证明技术价值和企业实力的文件，如用户报告、部门检测报告、高新技术企业认定文件、重要合同、上年资产负债表、损益表等。
- 9、项目简介（1500字以内）。
- 10、项目简表（简表格式按国家发改委当年公告要求填写）。

11、项目单位关于报送项目建议书的请示一式两份。

12、含有项目建议书、简介、简表、项目单位报送项目建议书的请示的软盘一份（word文档或excel文档）。以上附件除银行贷款意向书、自有资金证明要原件外，均可提供复印件。

项目申报单位报送文件的格式和内容要求

****公司关于报送高新技术产业化项目建议书的报告市计委：**

（该项目建设的意义和必要性）

*****产品已具备产业化的条件，现将有关情况报告如下：**

一、建设内容及规模

二、投资估算及项目来源

三、建设地点及期限

四、项目法人单位

五、预期经济效益

封面格式

国家高新技术产业化***专项（或示范工程）项目建议书项目名称：

申报单位：

地址：

邮政编码：

联系人：

电话：

传真：

组织部门：***市发展计划委员会

主持部门：***省发展计划委员会

申报日期：年月日