附件2：商业计划书模板（供参考）

一、企业介绍

介绍企业名称、LOGO、类型、文化、理念，着重说明企业发展目标及发展战略。介绍企业现状、发展历程，不回避失误。

二、企业管理团队

介绍企业管理团队及其他关键人物的履历，股权、期权分配方案。

三、业务、技术及产品

一是介绍企业主营业务、技术或产品，突出核心竞争力。二是介绍产品风格、设计思路、主题分类等。介绍生产加工、储运、质量管理、产品监督等相关情况。

四、市场分析

一是分析市场整体情况及行业、细分行业的规模、容量、潜力、发展趋势。二是分析目标消费群体特点、决策动机、过程、购买行为。三是将分析结果与产品特点与市场状况相联系，推导得出市场定位。

五、竞争对手分析

一是分析行业竞争格局和上下游从业者竞争特点。二是从不同角度分析竞争对手，明确自身竞争优势，进而制定策略。

六、风险分析

分析可能遇到的市场风险、运营风险、管理风险、技术风险、信用风险、营销风险、管理风险、财务风险、其它风险等，提出公司风险预警机制和风险防范方案。

七、营销策略

提出企业营销推广战略，根据不同消费群体、不同产品类型制定细分策略。明确公司品牌的识别、管理与维护。介绍定价或估值的策略方法。介绍渠道的选择、建设、管理。最好能举例说明一些促销方案或公关活动。

八、效益分析

一是回顾、预测企业生产经营、财务状况、资本状况（至少前后三年）。二是提供企业三大财务报表，并进行自我估值。三是明确企业投融资方案。四是提出投资工具的选择图、融资方式、规模及条件。五是提供财务安排及结构设计依据。六是预测企业投资回报和资本退出方式。

九、附件

对企业的有关情况进行补充，提供创业者认为有利于证明企业实力的附件。如技术专利、经营许可、融资证明、市场调查、产品名录、网站主页展示等。