

# 私募股权融资商业计划书

## 一. 标题页

把贵公司产品的一幅彩色图片放在首页。但需要留出足够的版面排列以下内容：

- (一) 公司名称
- (二) 注册年月、注册资本
- (三) 公司性质
- (四) 公司地址
- (五) 融资负责人姓名
- (六) 职务
- (七) 电话
- (八) 传真
- (九) 电子邮件
- (十) 公司主页
- (十一) 报告机密性等级

## 二. 目录

初步商业计划书后，请注意确认目录页码同内容的一致性。

## 三. 执行摘要（简要说明篇幅在两页以内）

### （一）公司概况

- 1. 成立日期
- 2. 从事行业
- 3. 公司合法成立的形式
- 4. 出资所有权构成
- 5. 主要办公地点

### （二）业务

- 1. 描述产品（服务）及期望达到的产量
- 2. 近期的销售额、盈亏分析，期望完成的销售额、税前利润及完成时间
- 3. 管理团队  
简述管理团队组成、各领域内的经验
- 4. 营销概述
- 5. 资金需求  
资金需求量与退出方式的简要说明（利用剩余的利润分红或者再次融资，或者公司的出售，或者上市融资退出）

## 四. 公司概况

- 1. 愿景目标
- 2. 公司成立时间

3. 描述你的产品或服务
4. 公司的战略合作伙伴及保持与战略伙伴的关系
5. 与供应商的关系

## 五. 行业分析

### （一）行业

简述行业的历史发展及现状

### （二）客户分析

简述客户类型、客户数量、客户地理分布等

### （三）原材料的供应

### （四）替代产品

### （五）结论

进入时机与成功因素

## 六. 产品与风险

### （一）产品介绍

产品研发历史、技术规格及实践证明

### （二）产量目标

目前产品产量及公司的销售预测与预测依据

### （三）运作流程和功能设置

产品的制作过程、工艺流程及产品的功能与应用

### （四）选址

厂址选定的依据并分析其优势

### （五）劳动力需求

### （六）研发

### （七）物流管理

### （八）原材料及设备的供应和采购

### （九）质量控制

### （十）产量计划

## 七. 竞争分析

1. 描述你在产品、管理、价格、厂址、财务计划上的核心竞争力
2. 我们的竞争对手与产品替代品的竞争对手。（给出你的每一个竞争对手的详细分析，要很详细）。例如（海外、本地）竞争对手的情况，包括市场占有率，增长率，以及未来增长空间，品牌效应等等
3. 你和你的竞争对手是否采用了相同的分销渠道，借助相同的商业杂志宣传
4. 产品本身的竞争优势

## 八. 市场和销售战略分析

### （一）市场分析

(二) 定义目标市场

(三) 市场环节

(四) 市场营销

1. 营销计划
2. 市场定位
3. 价格
4. 分销渠道
5. 列举你的主要顾客（前 5 位）并作相应说明
6. 广告、促销、商业展览

## 九. 风险与机遇

(一) 创业风险

1. 我们成长过程中所遇到的主要问题及产品所面临的挑战
2. 企业弱点的评估
3. 应急计划
4. 新技术

(二) 机遇

## 十. 管理团队与所有权

(一) 管理

1. 公司类型
2. 结构
3. 管理者职责和简历
4. 员工

(二) 所有权结构

姓名股票所占比重：

- 1、A、B 创建者
- 2、C、D 投资者
- 3、管理团队
- 4、私募投资者

(三) 专业机构

财务公司/法律顾问/其他咨询机构

(四) 其他指导

## 十一. 资金需求

(一) 需求量

1. 金额
2. 时间
3. 资金类型
4. 资金来源

(二) 资本金的使用

1. 完善发展
2. 购买设备
3. 市场及新生产线
4. 运营资金

## 十二. 财务计划

- (一) 损益预估表
- (二) 现金流预测
- (三) 资产负债预估表
- (四) 盈亏平衡分析
- (五) 资金的来源和运用

### 请对下列问题以论述的方式进行分析

#### 问题一：行业分析中的关键问题

1. 在过去的 5 年中该行业的销售总额？
2. 该行业预计的增长率？
3. 在过去的 3 年中，该行业有多少新加入的公司？
4. 最接近的竞争者是谁？
5. 该行业最近有什么新产品？
6. 你的企业如何经营才能超过该竞争者？
7. 你的每个重要竞争者的销售额是在增长、减少，还是持平？
8. 你的主要竞争者的优势和劣势是什么？
9. 你的客户的特点？
10. 你的客户与你的竞争者的客户有什么区别？

#### 问题二：风险企业分析中的关键问题

1. 产品或服务的具体描述，包括专利、版权、商标的情况？
2. 该建筑物是租赁的，还是自己拥有的？
3. 企业的运营需要什么额外的技能和人员？
4. 叙述个人资料，如教育程度、年龄，工作经验等
5. 到目前为止有什么开发工作已经完成？

#### 问题三：生产计划关键问题

如果某些制造工序被分包，谁将成为分包者？给出分包者姓名和地址。  
分包制造的成本怎样（包括几份书面合同）？

1. 生产过程的布局怎样（如果可能应列出步骤）？
2. 产品的制造需要什么设备？
3. 产品的制造需要什么原材料？
4. 原材料的供应商是谁？相应的成本怎样？
5. 产品制造的成本是多少？
6. 该风险企业将来的资本设备需求怎样？

如果是零售或服务性企业：

1. 货物将从哪里购买？
2. 储存控制系统如何运营？
3. 存货需求怎样？存货如何被促销？

#### **问题四：组织计划关键问题**

1. 组织的所有制形式是什么？
2. 如果是合伙制企业，谁是合伙者以及合伙协议的条款是什么？
3. 如果是股份公司，谁是主要的股票持有者以及他们拥有多少股票？
4. 发行什么类型的股票？以及发行了多少有表决权股票和非表决权股票？
5. 董事会构成
6. 管理团队中每个成员的薪水、红利、或其他形式的工资怎样？

# 全国Mini-MBA职业经理双证班



精品课程 权威双证 全国招生 请速充电

你可能准备跳槽或者求职, 却为缺少行业经验和专业证书而被用人单位百般挑惕!

你可能目前衣食无忧, 但随着年龄的增长和社会竞争压力的增大, 因为得不到专业的全新培训而失去竞争的机会和面临被淘汰的危机。

美华教育携手中国经济管理大学面向全国举办迷你 MBA 职业经理双证书班, 毕业颁发双证书。

## 招生专业及其颁发证书

认证项目	颁发双证	学费
全国《职业经理》MBA 高等教育双证书班	高级职业经理资格证书+2 年制 MBA 高等教育研修结业证书	1280 元
全国《人力资源总监》MBA 双证书班	高级人力资源总监职业经理资格证书+2 年制 MBA 高等教育研修证书	1280 元
全国《生产经理》MBA 高等教育双证班	高级生产管理职业经理资格证书+2 年制 MBA 高等教育研修结业证书	1280 元
全国《品质经理》MBA 高等教育双证班	高级品质管理职业经理资格证书+2 年制 MBA 高等教育研修结业证书	1280 元
全国《营销经理》MBA 高等教育双证班	高级营销经理资格证书+2 年制 MBA 高等教育研修结业证书	1280 元
全国《物流经理》MBA 高等教育双证班	高级物流管理职业经理资格证书+2 年制 MBA 高等教育结业证书	1280 元
全国《项目经理》MBA 高等教育双证班	高级项目管理职业经理资格证书+2 年制 MBA 高等教育研修结业证书	1280 元
全国《市场总监》MBA 高等教育双证书班	高级市场总监职业经理资格证书+2 年制 MBA 高等教育研修结业证书	1280 元
全国《酒店经理》MBA 高等教育双证班	高级酒店管理职业经理资格证书+2 年制 MBA 高等教育研修结业证书	1280 元
全国《企业培训师》MBA 高等教育双证班	企业培训师高级资格认证毕业证书+2 年制 MBA 高等教育研修证书	1280 元
全国《财务总监》MBA 高等教育双证班	高级财务总监职业经理资格证书+2 年制 MBA 高等教育研修结业证书	1280 元
全国《营销策划师》MBA 双证书班	高级营销策划师高级资格认证证书+2 年制 MBA 高等教育研修证书	1280 元
全国《企业总经理》MBA 高等教育双证班	全国企业总经理高级资格证书+2 年制 MBA 高等教育研修结业证书	1280 元
全国《行政总监》MBA 高等教育双证班	高级行政总监职业经理资格证书+2 年制 MBA 高等教育结业证书	1280 元
全国《采购经理》MBA 高等教育双证班	高级采购管理职业经理资格证书+2 年制 MBA 高等教育结业证书	1280 元
全国《IE 工业工程管理》MBA 双证班	高级 IE 工业工程师职业资格证书+2 年制 MBA 高等教育结业证书	1280 元
全国《企业管理咨询师》MBA 双证班	高级企业管理咨询师资格证书+2 年制 MBA 高等教育结业证书	1280 元



### 【授课方式】 全国招生、函授学习、权威双证

我校采用国际通用3结合的先进教育方式授课：远程函授+视频光盘+网络学院在线辅导（集中面授）



### 【颁发证书】 学员毕业后可以获取权威双证书与全套学员学籍档案

- 1、毕业后可以获取相应专业钢印《高级职业经理资格证书》；
- 2、毕业后可以获取2年制的《MBA研究生课程高等教育研修结业证书》；



### 【证书说明】

- 1、证书加盖中国经济管理大学钢印和公章（学校官方网站电子注册查询、随证书带整套学籍档案）；
- 2、毕业获取的证书与面授学员完全一致，无“函授”字样，与面授学员享有同等待遇，证书是学员求职、提干、晋级的有效证明。



### 【学习期限】 3个月（允许有工作经验学员提前毕业，毕业获取证书后学校仍持续辅导2年）



### 【收费标准】 全部费用1280元（含教材光盘、认证辅导、注册证书、学籍注册等全部费用）

函授学习为你节省了大量的宝贵的学习时间以及昂贵的MBA导师的面授费用，是经理人首选的学习方式。



### 【招生对象】

- 1、对管理知识感兴趣，具有简单电脑操作能力（有2年以上相应工作经验者可以申请提前毕业）。
- 2、年龄在20—55岁之间的各界管理知识需求者均可报名学习。



### 【教程特点】

- 1、完全实战教材，注重企业实战管理方法与中国管理背景完美融合，关注学员实际执行能力的培养；
- 2、对学员采用1对1顾问式教学指导，确保学员顺利完成学业、胸有成竹的走向领导岗位；
- 3、互动学习：专家、顾问24小时接受在线教学辅导+每年度集中面授辅导



### 【考试说明】

1. 卷面考核：毕业试卷是一套完整的情景模拟试卷（与工作相关联的基础问卷）
2. 论文考核：毕业需要提交2000字的论文（学员不需要参加毕业论文答辩但论文中必修体现出5点独特的企业管理心得）
3. 综合心理测评等问卷。



### 【颁证单位】

中国经济管理大学经中华人民共和国香港特别行政区批准注册成立。目前中国经济管理大学课程涉及国际学位教育、国际职业教育等。学院教学方式灵活多样，注重人才的实际技能的培养，向学员传授先进的管理思想和实际工作技能，学院会永远遵循“科技兴国、严谨办学”的原则不断的向社会提供优秀的管理人才。



### 【承办单位】

美华管理人才学校是中国最早由教委批准成立的“工商管理MBA实战教育机构”之一，由资深MBA教育培训专家、教育协会常务理事徐传有教授担任学校理事长。迄今为止，已为社会培养各类“能力型”管理人才近10万余人，并为多家企业提供了整合策划和企业内训，连续13年被教委评选为《优秀成人教育学校》《甲级先进办学单位》。办学多年来，美华人独特的教学方法，先进的教学理念赢得了社会各界的高度赞誉和认可。



【咨询电话】13684609885 0451--88342620

【咨询教师】王海涛 郑毅

【学校网站】<http://www.mh.jy.net>

【咨询邮箱】[xchy007@163.com](mailto:xchy007@163.com)



## 【报名须知】

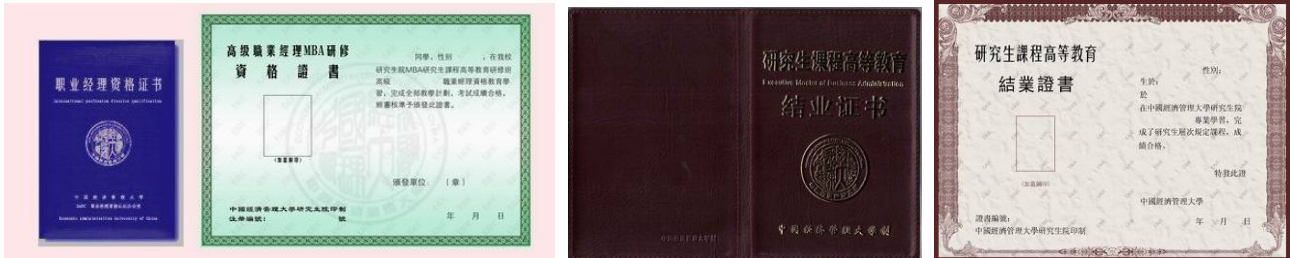
- 1、报名登记表格下载后详细填写并发送邮件至 [xchy007@163.com](mailto:xchy007@163.com) (入学时不需要提交相片，毕业提交试卷同时邮寄4张2寸相片和一张身份证复印件即可)
- 2、交费后请及时电话通知招生办确认，以便于收费当日学校为你办理教材邮寄等入学手续。



## 【证书样本】(全国招生 函授学习 权威双证 请速充电)

(高级职业经理资格证书样本)

(两年制研究生课程高等教育结业证书样本)



## 【学费缴纳方式】(请携带本人身份证到银行办理交费手续，部分银行需要查验办理者身份证)

方式一	学校地址	<p>邮寄地址：哈尔滨市道外区南马路 120 号职工大学 109 室</p> <p>邮政编码：150020      收件人：王海涛</p>
方式二	学校帐号 (企业账户)	<p>学校帐号：184080723702015    账号户名：哈尔滨市道外区美华管理人才学校</p> <p>开户银行：哈尔滨银行中大支行    支付系统行号：313261018018</p>
方式三	交通银行 (太平洋卡)	<p>帐号：40551220360141505      户名：王海涛</p> <p>开户行：交通银行哈尔滨分行信用卡中心</p>
方式四	邮政储蓄 (存折)	<p>帐号：602610301201201234      户名：王海涛</p> <p>开户行：哈尔滨道外储蓄中心</p>
方式五	中国工商银行 (存折)	<p>帐号：3500016701101298023    户名：王海涛</p> <p>开户行：哈尔滨市道外区靖宇支行</p>
方式六	建设银行帐户 (存折)	<p>中国人民建设银行帐户(存折)： 1141449980130106399</p> <p>用户名：王海涛</p>
方式七	农业银行帐户 (卡号)	<p>农业银行帐户(卡号)： 6228480170232416918 用户名：王海涛</p> <p>农行卡开户银行：中国农业银行黑龙江分行营业部道外支行景阳支行</p>
方式八	招商银行 (卡号)	<p>招商银行帐户(卡号)： 6225884517313071    用户名：王海涛</p> <p>招商银行卡开户银行：招商银行哈尔滨分行马迭尔支行</p>

可以选择任意一种方式缴纳学费，收到学费当天，学校就会用邮政特快的方式为你邮寄教材、考试问卷以及收费票据。