

<<你用什么敲开投资者的门>>

图书基本信息

书名：<<你用什么敲开投资者的门>>

13位ISBN编号：9787802553675

10位ISBN编号：7802553679

出版时间：2010-4

出版时间：企业管理出版社

作者：周文捷

页数：234

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>

## <<你用什么敲开投资者的门>>

### 前言

在实际工作中，有许多企业或寻找资金的项目方人员不知道为什么要用商业计划书融资，商业计划书有什么用途？

即使他们知道要编写商业计划书，也不了解商业计划书怎么写，更不知道应该写什么内容。

他们总是把自己的想法，自己了解的情况，用他们自己的方式和观念写成材料，称其为商业计划书。

他们认为，自己准备的资料就是投资者需要的资料，投资者看了这些资料就能够了解项目情况，就如同自己所了解的那样，然而，这仅仅是一厢情愿，他们不知道也不了解投资者想知道什么，尤其是想了解项目的什么内容？

投资者需要商业计划书的目的？

所以如何让项目方从投资者的角度编写商业计划书，这是问题的关键。

一天，一个企业的老板找到我，告诉我他开发了一个新产品，市场前景很好，希望我帮助他寻找投资人。

这位老板姓赵，我们互递名片，准备坐下来慢慢讲，我递给他一杯茶，赵老板递给我一摞材料，我还来不及翻看，赵老板就开始大讲特讲他开发的新产品优势在哪里，如何能赚钱，还有实用专利技术，只要有人投资，马上就能筹建，半年后就能投产，再过两年时间，就能赚回成本……半个小时过去了，我终于有机会插话，问他有什么融资的材料，他指着手中的材料说，这里什么材料都有，有公司营业执照、税务登记证、使用土地证明、实用专利证明文件、由专业评估公司写的公司资产评估报告、一些政府的批复文件等，还有一份项目情况简介。

但是，这些资料中唯独没有符合投资者要求的商业计划书。

我问赵老板，有没有一份很厚的计划书？

赵老板指着资产评估报告说，有评估报告，还要什么计划书。

我说，资产评估报告不能代替商业计划书。

赵老板有些迷惑，于是，他拿起项目情况简介说，这里面把项目情况介绍得很清楚。

我翻看着只有四五页纸的项目情况简介，没有说话，他看出我的迟疑，又指着其他资料说，还有这些文件。

他认为，有这些资料就能说明项目的全部情况，就能够准备寻找投资者了。

## <<你用什么敲开投资者的门>>

### 内容概要

一份好的商业计划书无疑是敲开投资者的大门的一块儿金砖，商业计划书的重要性不言而喻，但大多数的人都不知道应该如何编制一份完美的商业计划书。

本书从商业计划书的编制、应用以及案例做了详细的阐述，对创业者、公司管理者、开发项目负责人都具有非常好的借鉴价值。

## <<你用什么敲开投资者的门>>

### 作者简介

周文捷，澳洲MURDOCH大学工商管理硕士，中国企业联合会信息工作委员会委员，中韩经济发展协会公关部顾问，北京一家投资顾问公司总经理，从事经济管理工作几十年，先后担任北京汽车制造厂总装分厂管理人员，北京博思智联管理顾问公司业务总监，酒店财务总监和网络科技公司副总经理等职务。

在香港华润集团工作十多年，担任华润集团企业开发部高级经理，香港百胜房地产有限公司副董事长；华润(山东)石材有限公司执行董事和财务总监，香港万富来投资有限公司的董事等职务。

作者在投融资和企业管理咨询方面有丰富实践经验，参与的投融资项目有：房地产、建材加工、卫星转播、旅游开发和网络科技等项目，完成多份商业计划书的撰写；参与的企业管理咨询项目有：长江三峡总公司和北京城建集团等十多家企业。

## &lt;&lt;你用什么敲开投资者的门&gt;&gt;

## 书籍目录

前言第一章 你用什么敲开投资者的大门 引言 第一节 商业计划书是什么 第二节 商业计划书与可行性研究报告的异同 第三节 商业计划书与评估报告有什么不同 第四节 商业计划书的作用 第五节 商业计划书专业化的重要性第二章 不打无准备之仗 引言 第一节 调研的内容 第二节 调研的方法和数据采集的方式 第三节 数据选取原则第三章 3分钟内你要对投资者说什么 引言 第一节 商业计划书概述的内容 第二节 商业计划书概述的目的和特点 第三节 撰写项目概述注意事项 第四节 案例和点评第四章 让投资者与你一起做什么 引言 第一节 综述的特点 第二节 撰写综述的项目背景 第三节 撰写综述的项目概况第五章 你用什么武器PK对手 引言 第一节 项目生产什么产品 第二节 产品有什么优势 第三节 产品的研发能力 第四节 其他相关的问题第六章 知己知彼知市场 百战不殆 引言 第一节 市场分析 第二节 产品定位与目标市场 第三节 市场预测及方法 第四节 竞争对手分析 第五节 营销策略第七章 告诉投资者他将拥有什么样的王国 引言 第一节 厂址选择 第二节 项目的生产技术方案、设备方案和建筑工程方案 第三节 项目的辅助工程 第四节 主要原材料和燃料供应 第五节 总图布置 第六节 供水和供气 第七节 环境评价 第八节 劳动安全卫生与消防 第九节 组织与人力资源 第十节 项目实施进度第八章 告诉投资者你需要多少资金 引言 第一节 投资估算范围 第二节 总投资估算 第三节 固定资产投资估算 第四节 无形资产与其他资产投资估算 第五节 流动资金投资估算 第六节 资金筹措和资金使用计划第九章 钱是这样摇出来的 引言 第一节 营业收入估算 第二节 成本费用估算 第三节 各种税金及附加的估算 第四节 利润和收益的估算 第五节 预计的财务报表第十章 用什么尺子评价项目优劣 引言 第一节 资金的时间价值问题 第二节 财务报表和财务分析范围 第三节 财务评价指标和分析方法 第四节 不确定性分析 第五节 财务评价结论第十一章 不同角度看项目 引言 第一节 国民经济效益分析 第二节 社会效益分析 第三节 国民经济和社会效益的撰写要点第十二章 探讨未来的风险 引言 第一节 项目风险及种类 第二节 项目风险因素及影响 第三节 风险的选择 第四节 防范和降低风险对策第十三章 让投资者认为你是最专业的 引言 第一节 经常出现的问题 第二节 注意事项第十四章 案例——建筑材料加工项目 第一节 案例部分 第二节 案例点评第十五章 案例——卫星网络教育项目 第一节 案例部分 第二节 案例点评

## <<你用什么敲开投资者的门>>

### 章节摘录

商业计划书是给投资者看的，投资者要求项目一定要有回报，所以，撰写商业计划书的人，在撰写中不仅仅要注意项目在技术和工程的可行性，还一定要强调管理团队和市场，分析竞争对手，强调项目的获利能力，最重要的是投资本金的安全和回报，而这一点恰恰不是可行性研究报告的重点。

4.报告的内容不同 由于商业计划书和可行性研究报告在报告呈送对象、报告的目的、对报告的要求不同等原因，导致两者的侧重点不同，并造成内容上有较大差异。

可行性研究报告往往强调为什么要建设这个项目，但是对于如何操作这个项目的内容写得较少；在商业计划书中，一定要有谁负责这个项目，管理团队如何，项目在有资金后如何落实，如何实施项目，项目不同阶段完成的盈利目标等内容，当项目进入实施阶段，商业计划书成为项目的实施大纲。

在可行性报告中，一般宏观的多，而微观的少，详细和具体的数据少，对市场和用户状况的分析内容也少；而商业计划书注重宏观和微观数据并存，还包括对市场和用户状况的分析内容，项目结果也有两种以上，商业计划书的内容比可行性报告的内容详尽具体。

在对项目的市场预测，竞争对手、用户和风险评估方面，可行性报告总显得很乐观，会大大提高项目的可批性，并对项目未来遇到的“不测风云”尽量少描写；商业计划书中要对市场和潜在市场、竞争和潜在竞争对手、用户和潜在用户、风险和潜在风险、问题和潜在问题都进行十分详细、客观和真实的分析，对各种可能的偏差都有一个基本的评估，防止盲目投资造成不必要的损失。

商业计划书的内容还包括：未来几年或十几年项目实施的情况，从组织机构、人员、资金、设备和技术等方面做出全盘规划和分年度实施计划，还包括财务预算和预计获利，以保证项目按规划顺利进行和完成。

这些内容恰恰是可行性报告缺少的内容。

总的来说，可行性研究报告更侧重政策性和可批性，商业计划书更侧重投资回收情况和项目风险

## <<你用什么敲开投资者的门>>

### 编辑推荐

如何吸引风险投资家? 商业计划书, 是新经济时代超越资本的原始积累。  
获得飞速发展的关键所在。

好的商业计划书, 是你实现梦想的第一步。

想要敲开投资者的大门吗?

想要获得梦寐以求的投资吗?

想要超越资本的原始积累, 一步登天吗?

你必须有一份金光闪闪的商业计划书!

让《你用什么敲开投资者的门》与你一起制定这份完美的商业计划书吧!

<<你用什么敲开投资者的门>>

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>