

企业投资计划编制指南

前言

《企业投资计划编制指南》是根据美国企业界普遍使用的管理培训教材编译的。

本教材分为三部分。第一部分主要介绍准备和制定企业投资计划的宗旨、规范及注意事项。第二部分是以问答形式进一步说明企业投资计划编制须知。第三部分则是介绍某企业按照上述规则编制的投资计划的全部内容。最后附上企业投资计划中应包括的财务报表样版作为附件。

本教材属《中国三二企业机制转换》项目参考文件，请勿作为商业销售出版物。

目录

一、 第一部分：企业投资计划编制注释

总况.....	1
公司或企业目前状况.....	2
目标.....	3
管理及人事.....	5
产品或服务介绍.....	6
市场分析.....	7
市场战略.....	11
生产与制造.....	16
资金概况及其使用.....	18

二、 第二部分：企业投资计划编制问答

总况.....	19
目标.....	19
管理及人事.....	20
产品或服务介绍.....	20
市场分析.....	21
市场战略.....	23
生产与制造.....	24
资金概况及其使用.....	25

2007/07

April 11/04/02

三、 第三部分：高质塑料鼓筒公司商业投资计划（范文）

总况.....	26
目前状况.....	28
目标.....	29
管理.....	31
产品介绍.....	32
市场分析.....	34
市场战略.....	38
生产制造.....	41
资金概况及其使用.....	43

四、 附件：财务报表样本

一、新产品暂行年度表.....	45
二、新计划收入报表.....	46
三、新计划年度流动资金规划表.....	47

第一部分

企业投资计划编制注释

总况 EXECUTIVE SUMMARY

了解如何编制企业投资计划（以下简称：商业计划）是极为重要的，编写您公司/企业的商业计划的同时也是宣传自己的好机会，为此，编写好其商业计划也会对公司今后的发展起到关键性的作用，一个理想的商业计划总况，其篇幅应限制在两页纸左右，大概在三到五分钟的阅读时间范围之内，总之，其总况应给读者留下一个“啊！这的确是一笔好生意！”的印象。

银行贷款人或投资者通常在看完某一商业计划的总况后就会决定是否继续看下去，因此，在编写您的商业计划时，最好先写其它部分将总况留到最后编写。

编写总况的格式 EXECUTIVE SUMMARY: SUGGESTED FORMAT

首先简单介绍一下您经营领域的历史情况，如果您有什么新的或与与众不同的产品或服务，解释一下在您的新产品或服务还未推入市场前用户是用什么产品或服务？如果您要进入的市场已经有其它竞争厂商的话，说明一下您要进入的市场购买趋势，如果您要以其它成功的厂家为例，最好能说明这些厂家与您没有直接的竞争关系，而是对不同销售地区的互存关系，如果您估计到会有其它公司提供类似产品或服务的话，请说明您将如何占领您公司那份市场份额。

在介绍其经营领域方面的情况后，您可集中介绍一下公司的情况，特别要提及公司成立的时间和进入其市场的目标，列出贵厂的生产线及服务内容，如果您的产品或服务是刚刚开发出来的，切记要趁此机会好好的发挥一下。

说明您公司第一年或下--财政年度的预计收入以及第二年后年度预计增长率，另外详细谈一下您的产品及其特点，如：什么使您的产品或服务变得与众不同或物美价廉。

请强调一下拥有权方面的问题，并介绍一下其它与您的产品竞争最为激烈的产品。

介绍一下您向市场竞争挑战的战略方针所包含的内容，比如：价廉物美、产量高、还是有特出的销售主张或是其它。

介绍一下您的市场，如：用户情况、市场占据情况等。如果已有市场，谈一下公司产品、服务或主张在其市场中的形象。切记提一下任何贸易商标、版权或专利以及公司拥有或即将获得的专利技术或许可证技术。

介绍一下贵公司打入市场的新产品和时间表。回顾一下贵公司用户对市场现有的销售产品的评价，并列举信用证、购货单或其它有关材料。着重谈一下用户对您公司产品或服务的需求情况或感兴趣的原因。

目的

在这部分中，您需要以确定该公司金融目标为结尾，首先要介绍一下公司长远和近期内目标，列出能达到其目标的具体工作任务，比如：加强销售力量、增加制造设备、科研经费调拨或任何能达到目标的内容，如可能，列出您计划中的主要用户，最后列出您的现实需求：如：

.....为了我公司在市场上占领主要地位，我公司将需要 \$ XXX 用来搞扩建和改善.....

..... 我公司已经投入多少美金并将申请多少美金的信贷限额作为经营经费及设备费.....

..... 如果您计划将短期债务转为长期债务，请介绍您将如何达到该目标。

公司或企业目前状况

THE COMPANY'S PRESENT SITUATION

在这部分中，您最好能用一页纸的篇幅介绍公司目前的状况并描述一下市场情况，另外您公司的法律形式也需在此说明，如：您是独资公司、还是合资公司，或是股份制公司。

如果您是刚筹建的单位，那您应着重谈一下目前市场状况，以及您如何在其市场中树立您公司的位置的想法。如果您公司已经是运转多年的单位，那您应介绍一下公司自成立到现在的发展情况，以及对公司发展有促进和成功的因素。如果有对发展不利的因素和情况，也应提出并描绘过去为扭转趋势所采用的办法。详细

介绍您公司已经推出或将要推出的新型产品或服务。评价一下市场，特别是价格趋势，比如：停滞、下降或上涨等，以及其趋势将会对未来盈利有何影响。

介绍一下公司目前用户网状况；如果幸运杂志五百家或大工业企业中有您公司的用户，请点名列出，如果您公司经营服务性业务，最好按顺序列出该公司的主要里程碑。

推销 *DISTRIBUTION*

介绍一下您公司将如何将其新产品或服务打入市场的计划。如果您公司在这方面的能力很强的话，请特别强调一下。

介绍公司推销人员设置情况，并指出还需招聘那些人员。概况一下贵公司在销售、发货及管理程度方面的经验，列出公司流动资金和固定资产及债务的情况及目前现有资金情况，请用叙述的形式列出目前流动资金和其它资产以及债务表，请参考附件部分中的表格。

专对新建公司所言 *SPECIAL TO START-UP ENTREPRENEURS*

由于贵公司无历史可言，但您建公司的原则及想法，以及您的主要成员的经验及经历，希望都能与您建议开展的业务相吻合。介绍一下您公司主要人员的素质和详细简历并将此内容写在管理一栏中，说明贵公司可调拨的资金及其来源，例如：该资金是来源于储蓄、家庭继承、其它资产销售、家庭援助还是其它，此外从外界筹集的资金及比例是多少，也请明确。

目标 *OBJECTIVES*

简单说来，制定商业计划的目的是为了说明您经营“从这到那”的步骤。前一部分，既：“目前状况”是介绍“这儿”，现在这一部分，既：“目标”是介绍“那儿”。当然，这两方面都包括短期和长期目标。

短期目标 *SHORT-TERM FIRST*

首先介绍一下您公司向那方面发展？下一预算年度的具体目标是什么？贵公司是否要推出一些创新的计划、产品、技术或建议，从而达到其目标？贵公司准备采取何种市场战略，如：是签署广告合约、还是推出

新发明或许可技术？什么将能使贵公司在今后十八到二十四个月内发生新的、可喜的变化？

用具有逻辑性的商业形式介绍贵公司的目标，根据过去的经验，说明公司需要采取何种管理方式，才能成功地达到预计的目标。请将公司目标与其工业实际状况作一比较，并解释一下贵公司将如何超越其一般规范。如果您能够引用一些贸易刊物或其它有权威性的资料，这会使您的介绍材料更有说服力。

长期目标 *THE LONG TERM OBJECTIVES*

制定此类商业计划，其计划期限最好长于两年以上，这样会使投资者认为贵公司的计划是经过认真考虑而制定的，并且能吸引投资者。

如果是扩大公司经营业务的计划，请在计划中提出包括在某年某月要增加若干批发商店、连锁店、销售点等内容，如果有公司上市的计划，也请在此明确一下。

贵公司是否计划在不久的将来推出新产品，如果是也请明确。总之，将您所有的宏伟设想都介绍一下，请一定不要对您公司成功的预测过于谦虚。众人知晓，预测是预测，无需过于解释，更重要的是提出一个扎实、详细的计划。您要有抱负和理想，但不能过于夸张以至失去信誉。

短期目标，应该是能够在您目前提出的商业计划预算中保证能达到的目标，另外制定的投资或信贷的资金也应是能够保证的。如果可行，预测一下到某年贵公司市场份额占据的百分比。在这种情况下，投资人将获得多少投资回收率也应列出。（参考样本附后）

编写商业计划的先后顺序就像拍摄电影，编写一个好的商业计划最好是从后往前准备，例如，您现在已经知道如何编写总况，这是因为您先看了这一部分的注释，但是在编写时您却要先将所有编写商业计划的资料都编集好后才能写总况。同样，在您计划的叙述部分中也经常会引用一些实际数据，如：销售和盈利估计、投资回收率等，这些数字可从财务报表中索取。

为了加快您编写总况的速度，您可先编写财务报表部分然后再回过头来写总况，先将财务报表提前填出，这对您编写商业计划会有很大的帮助。

管理及人事

MANAGEMENT & PERSONNEL

不管经营何种业务，都离不开与人打交道，人，特别是管理人员，在任何时候都会在公司是否能完成计划中起着极为重要的作用。如果贵公司是由拥有人经营的话，就要首先介绍一下贵公司总执行官的概况，包括其学历以及对公司业务经验及熟悉程度，此外最好附上他个人其它方面的有关资料，

如年龄等。尽管总执行官的简历需附后，在这部分中，至少需要用两个段落介绍。

对投资者或贷款人来说，公司总执行官能力的大与小，对他们能否获取投资或贷款关系重大。当然，列出领导班子的其它成员也同样重要，特别是在第一把手不在的情况下。为此，还需要提供以下材料：

(一) 第一付总经理；(二) 财务总监；(三) 市场销售经理；(四) 工程主任；(五) 研究主任；
(六) 制造操作主任及其它关键领导。除此外，这些主要管理人员的职责范围都要包括在这一部分中。一般小公司的管理人员会身居多职。如果如此，也请说明。请特别强调一下贵公司主要管理人员在其业务上所做出的成绩，特别是在您所开发的领域方面。另外强调一下公司各个方面的专业人才也是非常必要的。最好用每一自然段介绍每一位成员的情况。

如果您公司实施董事会的方式，请专门介绍一下每一位董事与贵公司的关系及其董事会对贵公司所起的作用。如果贵公司实行其它方式，如：顾问小组、银行代表、会计师、律师、商业顾问等，如果他们中间有在贵公司入股的话，请详细说明。

请详细介绍一下贵公司重要投资人或不太活跃的合伙人的情况以及他们的作用。

然后请介绍一下其它雇员的情况，特别是那些要参与公司新增加业务的人员情况。请在此部分简单分析一下贵公司要寻找合格雇员或技术工的劳务市场。

如果贵公司是新建机构，具体谈一下贵公司劳工需求是很有必要的，特别是您经营领域的劳工情况并列出其它地区现有的劳工统计数字。您地方上的劳工办应能提供这方面的情况。请特别注明工资及现有人才情况。

产品或服务介绍

PRODUCT OR SERVICE DESCRIPTION

在这一部分中，专门介绍一下您的产品或服务。特别要注意的是您的读者有可能并不专业于您的经营领域，为此，在编写这一部分时，最好先对产品概况作一简要介绍，然后再具体谈贵公司想在哪些方面要进行攻克。此外，专门介绍一下您推出的产品或服务有那些好处和特点。比如：您是如何开发出一条极为有特色的产品生产线的？您是否有其它竞争对手无法比拟的专长？或者您是否能提供广泛的生产线，以至使您的用户有较广泛的选择余地，因而使其更加愿意接受您的产品或服务。如果，贵公司拥有产权或其它处方、秘方、技术、诀窍或任何能使其公司占据更有利地位的专长，也请专门介绍一下。

您公司的指导思想是否富有创造性，比如公司能够提供从前未能提供的服务。您是否有关于用户接受类似服务的记录？如果有，请注明。如果没有，您可用市场调查或已知的工业趋势来说明。如果您能找出能说明其观点的贸易杂志剪报也行。

举出一些贵公司用户受益于您的产品或服务的例子。有一些产品销售方面的介绍是允许的，只要是介绍其产品性质而不是纯广告宣传。实际上，您的读者也是您的用户，如果这些读者看了您的商业计划后会对您介绍的产品或服务感兴趣的话，那您的商业计划的主题就更加有说服力了。如果您会提供新颖而与众不同，且有特别优惠条件的产品，请在此强调一下。

如果您的商业计划要涉及到增加生产设备或提高效率的话，请解释一下上述计划将会如何增强公司的市场份额和利润。请介绍一下未来产品或服务开发的情况及其对您的市场份额和总利润的影响程度。

政府规定

GOVERNMENTAL REGULATIONS

谈一下政府的有关规定，许可证及其它管制条文对其公司或企业会有何影响。特别是有关环境保护方面的规定对某些工业的严格限制。谈一下贵公司对这些规定是如何考虑和分析的。

政府规定和管制通常被视为对公司业务发展不利，潜在投资者将通过您的介绍来判断贵公司在处理这类问题上的能力。

图表 *GRAPHICS*

在介绍您的产品或服务时，用图表或其它图片等材料对介绍您的商业计划是很有帮助的。因此请尽量附上此类材料作为附件。

市场分析 *MARKET ANALYSIS*

工业信息来源 *SOURCES OF INDUSTRY INFORMATION*

在这一部分中，您需要特别分析，包括评价和预测贵公司的市场情况。类似于记者写报道，使读者能很清楚地了解贵公司经营领域的发展进程，且根据已知的趋势和市场模式预测未来。在编写这一部分时，尽量从贵公司是如何被吸引到这一领域的角度来考虑。

从地理位置上介绍一下您的市场，并着重谈一下公司产品生产线的季节情况。如果贵公司销售面向工业界的话，请明确其领域，如：零售、建筑、办公用具等。

介绍一下公司打入市场的途径。如果是新公司，谈一下其公司对打入市场的预测。尽量利用公司主要人员的经验和智慧来编写。如果是新开展的业务，请列出以前工作或经营方面的成绩。列出您最强硬的资产，及其市场研究及您本人，最好能引出一些贸易刊物上介绍您经营领域的工业有增长趋势的例子。具体介绍与您产品或服务市场有关的详细市场调查是很重要的。无论公司是新还是老，该信息不仅对潜在投资者有特殊意义而且对您作为一个企业家也极为有意义。如果您的目标是要扩大生意，最好是直接了当。列出一批有代表性的购买商，并介绍一下公司对他们的期待和他们的反映。将这些缺点及优点详细地列成表格并进行适当的总结。另外按照类似形式对消费情况写一调查介绍，并将您的目标市场的各个部分进行扫描性的叙述。与几百个消费者进行简单而友好的交谈从而了解其情况是非常必要的。此外还可以利用图书馆或书店来进行这种调查。再有，就是雇用市场调查公司为您公司服务。对刚开始运转的业务来说，我们建议采取自己动手的方式为好。作为一个企业家自己动手可使您直接获得第一手资料。在您制定公司市场战略方针时，直接采访的意见是非常有用的。最后总结一下其市场调查的数据并用叙述的形式表达出来。

用户*CUSTOMERS*

如果贵公司的业务是以消费者为主，在这部分中应介绍一下公司有目标市场的人口情况，包括主要或次要市场的情况。同时介绍一下已知的买方市场趋势，如果您具有官方文字数据最好在此引系，总之尽量引用贸易或其它刊物的数据。

此外尽量借助统计或参考资料，如：Haines指南。所包括的范围有：用户的生活方式、中产阶级收入额、教育水平，及其它用户对购买贵公司产品能力有影响的因素。强调一下能使您满足其用户基本要求的战略地位。解释一下贵公司选择目前地理位置的原因。能够准确地说明您用户的基本分布结构、特性等，对得到潜在投资者和贷款人的好感是极为关键的。有经验的商人都清楚如果门不当、户不对，再有天分的推销人员也是无济于事。

贸易和工业市场*TRADE AND INDUSTRIAL CUSTOMERS*

如果您计划开发工业市场，着重谈一下其工业市场的发展趋势，枚举几家列入《幸运杂志五百家》的大公司为例，并附上与其公司签署的意向书影印件、定货单、询问单或其它与您公司用户利益有关的文件。

用户名单*CUSTOMER LIST*

如果是老公司，可按重要性的程序列出其用户名单，特别是《幸运杂志五百家》公司和主要的区域性公司一定要列出。其原因是如果这些大公司选择贵公司作为其供应商很能说明贵公司的层次。如果某些主要用户对贵公司的发展起到关键性的作用的话，这些公司也应包括在名单之内。其实，如果贵公司有较广泛的有名望的公司为其用户，要比仅靠一两个公司好得多。

市场综合性开发*MARKETING COMBINATIONS*

如果贵公司产品是属起源设备制造厂完整产品中一部分的话，这将成为贵公司产品销售的最好渠道。如果您已经在商谈这一类的销售合同的话（如，与汽车厂商或国防合同），请在这部分中详细介绍一下。如可能，请将有关附件附后。

同样，如果贵公司准备将产品加入另外一家公司极为成功的产品系列，从而使您公司产品的销售范围扩大的

话，在这部分中要详细说明，列出这--结合对贵公司发展会带来什么益处。

无论是上述哪种可能性，请注意避免被“将所有鸡蛋都放在一个篮子里”而束缚。因为投资者最为忌讳此类状况。好的市场开发战略需要带有灵活性，这一点应在您商业计划中体现出来。

市场竞争

MARKET ANALYSIS: COMPETITION

如果贵公司已经是经营多年，就应该清楚谁是贵公司的竞争对手。如果贵公司刚开始经营，您无疑已经考虑过谁将是贵公司的竞争对手。潜在投资者通常认为有竞争的企业才有考虑投资的价值。因此，在您的商业投资计划中不提及该问题很容易被认为是--种严重的缺陷。

另外很值得--提的是您的产品、服务或主张与您的竞争厂家有什么不同之处，比其它产品好在何处？什么是您能够进入--头的优势？贵公司所处地理位置是否也很有竞争性？贵公司的主要市场是否有一定的地理范围？说明您公司在该范围中所处的位置，该位置是否比其竞争厂家的位置更有利。

用叙述形式对贵公司主要产品和其竞争厂家的产品作--比较。如果其产品的技术性能很重要的话，也应在之与其竞争厂家的产品作--比较，或可考虑利用图表来说明有关的性能。此外，还应在这--部分强调的是贵公司扩充市场的计划，以及如何以更好的产品及服务来吸引更多的用户的想法。

广告

ADVERTISING

参考与贵公司在市场竞争中的厂家的广告资料，与贵公司的市场竞争概要内容有着紧密的联系。如果贵公司已经在运作其业务，那您需要在这部分中将贵公司的广告与其竞争厂家的广告进行--下比较。如果贵公司刚刚开始运作，请介绍--下其推销计划。在广告及推销这--部分中，应详细介绍地--下贵公司的做法与打算，及与其竞争厂家这方面工作的比较。

如果可能的话，请提供竞争厂家和贵公司现有的或要准备推出的广告剪辑。同时解释--下其内容。如果有较出名而且经常重复示人的广告，也请在此介绍--下。请尽可能提供贵公司经营范围内成功广告的文字及图片介绍。

如果您的投资计划是要向市场推出新而与众不同的产品或服务，这对投资人，特别是保守的投资人来说

是好事也可能是坏事。为此，处理好这个问题对您的商业投资计划的实质内容是极为重要的。请强调一下未开发的市場是存在的；竞争厂家都认为市場上仍有供不应求的现象。另外竞争现象也是存在的，但是，贵公司推出的产品将会减少这种竞争。这要比完全建立一种新市場更容易被投资人接受。

风险 MARKET ANALYSIS: RISKS

所有商业经营都有不同程度的风险。俗话说的好，如果没有风险，所有的人都会去做的。贵公司对这种经营风险的态度、及处理这类问题的方式，对您的潜在投资人了解贵公司是极为重要的。

关于可担保风险，如：失火、自然灾害及雇员不忠等问题可通过向投资人介绍贵公司所购买的保险内容加以说明。另外有一些对未来不可估量的风险很难面面俱到。但，最好能通过介绍尽量消除您投资人原有的各种顾虑。当然，在这里我们所强调的是缩小风险而不是消除风险。让我们在此看一下一些传统性的风险可能性，并谈一下这部分应如何编写：

一、丧失关键原材料或供应原材料来源的风险：

如果您公司的业务是以特别的原材料货源为基础的话，理想的办法是贵公司应能够与供应商签订一个长期的购买合约。另外如果贵公司能具备几个供应原材料厂商是最好的。请介绍一下这方面的情况。

二、周期性工业方面的风险：

如果贵公司业务与经济周期有紧密的联系，如果其业务因外界影响或季节而产生变化，如：选举年、气候突变、石油价格变化等，请专门提一下并介绍一下贵公司将如何打算处理这类问题。经验在此极为重要；另外，在估计一下贵公司经营领域循环周期时，做好库存管理对保护流动资金并保证正常存货很有帮助。

三、辅助工业方面的风险：

首先要提的一个问题是：贵公司对贵公司用户的工业浮动情况的依靠比例有多少？如果贵公司的市場很有限，这将成为一个很重要的因素。在这部分中具体介绍一下贵公司横向移动灵活性的程度。例如：如果贵公司经营居民建筑业务的，因此其销售额会受到很多难以控制因素的影响。为此，您可在介绍一

下贵公司是否有能力从建筑转入改建、家庭房屋修补或其它商业等。总之，这部分的介绍要给您的潜在投资人一种安慰的感觉，并认为贵公司的确做了充分的准备。切记在这部分中多渠道及网络的能力占极为重要的地位。

四、通货膨胀、经济萧条及利率增长方面的风险：

上述因素变化对贵公司和投资人都会产生影响，但是，通常健全的企业或公司都不会受到致命的打击。为此，贵公司的潜在投资人很可能想要知道贵公司的机制是否健全，以至有能力抵挡经济上的正常性浮动。因此，低成本经营将使贵公司具有与大公司竞争的能力。另外，多种经营从而使贵公司市场份额增加对贵公司的竞争就更有利。总之，在这方面多介绍一些情况，从而体现贵公司的经营灵活性对您的商业投资计划本身很有帮助。

市场战略 *MARKETING STRATEGY*

在这一部分中，您需要提供贵公司市场战略情况概论。这部分要写的流畅、易读，要给读者留下一个贵公司对今后赢得市场很有把握的好印象，一页纸篇幅即可。根据公司业务的复杂性而论，有些商业投资计划可以将广告、产品推销以及公共关系三部分都写入其市场战略部分中。

贵公司市场战略目的是加强、推进和支持其公司为其用户提供更好的、更有特色、更加新颖的产品或服务。为了避免有些产品或服务与其它公司的产品或服务有类似的地方，尽量突出贵公司产品或服务的优质或优惠的方面。因为这些都是贵公司树立其市场地位的关键。

这部分应以叙述的形式来介绍。首先要明确贵公司的工业领域及其您计划占有的市场分额。其次是介绍一下贵公司计划如何进行的推销工作？如何解决零售、批发、批发商、销售代理、邮递订货、契约计划等问题？

如果可能的话，在此部分说明一下贵公司产品或服务在市场上的需求程度，以及在这方面的竞争余地。为此很多消费者不远万里来到贵公司订购其产品。详细解释一下原来市场上缺少贵公司产品或服务而急需马上弥补这一空缺的问题。

如果贵公司已有关于市场方面的调查报告，请附上。

此外，请在该部分中介绍--下贵公司向市场推出其产品或服务的具体步骤。如果贵公司计划雇用推销人员，请介绍其每个推销人员的工作范围。如果是在外销售的话，请谈--下他们的交通方式及费用问题。如果是在市内销售，请详细介绍--下贵公司将如何与顾客联系并保持与顾客的关系。毫无疑问，电话联系和通讯将会起很大的作用。请具体谈--下贵公司的借来的或自己开发的用户通讯名单。

如果贵公司是雇用销售公司的话，介绍--下公司需要付出的销售人员的薪水和福利标准及范围，以及每--销出产品的销售成本。这--数字需与该商业投资计划的总财务预算表的数字相吻合。

如果贵公司是利用制造商代理的话，介绍--下您是如何挑选这些代理厂商的。列出贵公司挑选人员的标准，并说明这--标准将如何促进公司扩大市场。

如果贵公司将会通过推销网工作的话，请介绍--下公司的推销单位及个人或者介绍--下公司目前通过谁在安排选定推销单位。指出所选定单位在市场方面的优势，以及贵公司将如何充分利用推销单位为公司服务。切记介绍--下其它的选择渠道，因为没有--家商行的附属单位是固定不变的。贵公司推销方面组织形式体现的越灵活，就越能被其潜在投资者接受。

好的推销商和制造商的代理是那些已经在推销其它公司类似产品和服务的代理商，因为他们可为贵公司提供很多其它代理商不能提供的服务。详细叙述--下贵公司能提供--些什么条件使其产品能增加销路，例如：技术支持、注册商标制造、特出设计包装、价格介绍、优惠库存和供货政策、对廉价商有限销售、联合广告生意等。

广告和展销工作可以在这部分中捎带--下，但详细情况应在后--部分中再谈。

如果写这--商业计划的人也是负责销售的，请介绍--下本人在这--领域的经验和专长。或许他或她在过去的工作中有很出色的成绩，

所以可以在这方面更好的发挥作用。这--部分对企业家来说是很实质性的部分，所以要尽最大的努力来描述。将贵公司所有的优势优惠都加以强调。

价格与利润

PRICE AND PROFIT

贵公司是如何定价的？首先介绍一下贵公司的价格政策。请注意在此要考虑到下列问题，例如：竞争因素是否已经包括在其中了？贵公司是否标出价格标准的百分比？您的价格政策与工业用户比较如何？什么是公司确定价格的因素？是因为价格高产品就应该好？还是价格是根据市场能接受的价格和您产品或服务特出性而确定的？是否可以将您定价特点说成是以赢利为基础的？也就是说，按照市场接受程度而定价。

解释一下在贵公司经验范围内的零售或批发的传统标价情况以及制造商代理或直接销售人员所取佣金额的内容。另外，如果有的话，介绍一下大量定货或当场付现金而减价的情况。

所有这些加在一起您大概就能计算出贵公司的毛利润的额度。这些数据在您的商业投资计划中的现金流量资产负债表中和收支平衡预测表中都应用的上。

在商业赚取利润以前，该商业必须达到或超过收支平衡点。只是保证获取收支平衡并不是作生意的目的，其目的是要走上获取利润的道路，建立其里程碑。好的商业投资计划必须提供如何才能达到收支平衡的实例。因此，在这些财务报表中您要明确如何体现贵公司的收支平衡报告。因此，在完成这部分的编写之前先将财务报表作好。收支平衡数据可根据销售产品为单位或根据销售产品单位的销售额而定。

广告与展销

ADVERTISING / PROMOTING PROGRAMME

在一个企业发展中，广告计划通常是关键因素。通过媒介传播是让用户了解您的产品或服务最经济的方法。在这部分中您首先要从通过广告将能获取多少利润而谈起。如：……我们认识到，扎实的广告计划是我公司占据其目标市场的关键……等。

如果贵公司准备雇用广告公司或代理，请说明是哪一家及其挑选该公司的标准。其挑选的公司或代理是否有过这方面的经验，其经验是否符合您的要求。该广告公司或代理是按佣金收费、还是要公司付出主要的排制费用。很重要的一点是看哪种方式对贵公司最适合。

介绍一下贵公司的做法。明确公司的广告预算费用、及其费用的拨款计划。如果经营的是消费产品，介绍一下对您产品感兴趣的用户网，及有选择的宣传对象和其分布情况。如果您是制造厂家，请说明您是独立做零