

BP 模版（产品转化型）

封面

封面

我们将要讨论的第一个领域并不是一个部分，但是它的重要性在于，它提供了一个企业的第一印象。文件的封面向阅读者传达了文件的目的。正因为如此，封面就应该看起来专业，在外表上应该很吸引人。简单的版面设计加上白纸上清楚明了的铅字，是最好不过的了。它应该包含下面这些内容：

- 公司名称(表示是这个公司的商业计划书)
- 产品或服务的标识
- 公司地址(包括电子邮件地址)
- 电话号码(非常重要，一定要包括，这样投资者才可以联络到你)
- 所有者或者公司高级职员的名字、头衔
- 计划书的日期
- 复本的编号(例如，20份中的第2份)(以便你掌握送出去供评价的商业计划书)
- 机密性的陈述(计划书的内容是专有的，未经允许不得复制)

北京大职创汇教育科技有限公司
北京市海淀区上地东路1号院1号楼6层
010-62966635/6

market@sigfar.com

王立政 CEO

2022.01.13

目录

封面	1
目录	1
1. 执行总结	3
1.1 项目背景	4
1.2 产品与技术	4
1.3 组织经营发展	4
1.4 市场与营销	5
1.5 创业团队	6
1.6 核心竞争力	6
2. 市场分析	7
2.1 宏观环境分析	8
2.2 目标市场	8
2.3 市场规模	9
2.4 竞争者分析	9
2.5 市场定位	10

2.5.1	产品定位	10
2.5.2	企业定位	10
2.5.3	客户定位	10
3.	产品与技术	10
3.1	产品介绍	10
3.1.1	产品A	10
3.1.2	产品B	11
3.1.3	产品C	11
3.2	技术分析	12
3.2.1	技术原理	12
3.2.2	产品应用	12
3.2.3	技术支撑	12
3.3	技术创新性	13
4.	营销策略	13
4.1	品牌策略	14
4.2	产品策略	14
4.3	渠道策略	14
4.4	定价策略	15
4.5	促销策略	15
5.	发展战略	15
5.1	总体发展战略	15
5.2	前期战略	16
5.3	中期战略	16
5.4	后期战略	17
6.	团队与组织架构	17
6.1	团队介绍	17
6.1.1	创业团队简介	18
6.1.2	公司核心成员	18
6.1.3	专家顾问团队	19
6.2	组织架构	19
7.	投资与财务分析	20
7.1	投资分析	20
7.1.1	投资收益分析	21
7.1.2	融资计划	21
7.2	财务预测	22
7.2.1	财务假设	22
7.2.2	财务报表	22
8.	风险与对策	26
8.1	技术风险	27
8.2	市场风险	27

8.3	管理风险	28
8.4	资金风险	28
8.5	行业风险	29
9.	附录	29
	附录 1: 应用证明	29
	附录 2: 知识产权 (XX 项)	30
	附录 3: 专家鉴定材料	31
	附录 4: 获奖情况	32
	附录 5: 科研项目	32
	附录 6: 投资意向	33

目 录

目录紧跟在封面之后。同样也是很重要的，必须要包括。因为它便于阅读者确定可以获得的企业信息，并且迅速翻到感兴趣的部分。将每个部分加上标号，也便于查找。主要部分以及副标题应该按照顺序列出，并且要使用粗体铅字。不同部分的相应页码也要包括在内。确

30

保目录组织的井然有序，还要列出相应的页码。下面一份商业计划书中要包括的基本组成部分，应该列在目录中：

- 执行概要
- 公司描述
- 营销计划
- 管理团队
- 生产
- 财务计划
- 至关重要的风险
- 支持性文件

1. 执行总结

提示：

执行总结也称作执行概要，它是整个商业计划书的精华，涵盖计划书的所有要点、亮点，在卷首起着重要的大纲引导作用，是对创业计划的简洁明了的概括。

执行总结是对前一阶段计划的执行情况进行回顾、检查和分析研究，从中找出经验和教训，获得规律性的认识，以便指导今后实践。

在项目计划书中，执行总结作为计划书的卷首内容，对整个计划书起到大纲作用。

1.1 项目背景

提示：

可以从社会、经济、政策、技术、行业等介绍，来说明此项目的必要性、价值，为产品及服务介绍做铺垫。

参考内容：

<http://www.woshipm.com/pmd/1636635.html>

1.2 产品与技术

提示：

首先，简要、有条理的介绍行业问题及用户痛点，然后，说明其核心产品及服务解决问题的主要亮点在哪里。可以使用关键词、数据进行说明产品及服务的优势、特色。

参考内容：



1.3 组织经营发展

提示：

简要介绍企业目前运营情况，以及未来发展方向。可以从用户数据、营收数据来说明。

参考内容：

经营业绩

年份	2015年	2016年	2017年
产量(千克)	15	80	345
价格(万元/千克)	20	13	13
销售收入	300	1000	4485

2016年公司实现量产, 销售收入1000多万元, 并投入资金在光谷联合科技城建成5000m²的生产基地, 2017年销售收入将达到4000多万元, 公司最近完成A轮融资2500万元, 2018年销售收入计划实现1亿元。

市场运作

公司依托领先的技术能力和巨大的市场潜力, 快速打通与高端技术平台的合作对接通道, 以高端技术平台为支撑, 加快渗透主要目标市场。公司的产品80%销往海外市场, 2017年海外销售收入将超过3000万元, 未来几年, 公司进一步升级的产品将大力进军国内市场, 预计2019年国内销售收入达到1.6亿元。已成为华星光电、天马微电子等国内面板公司及三星、LG等日韩企业的紧密合作供应商, 并成功嵌入国际产业链, 成为全球OLED材料主要制造商之一。

1.4 市场与营销

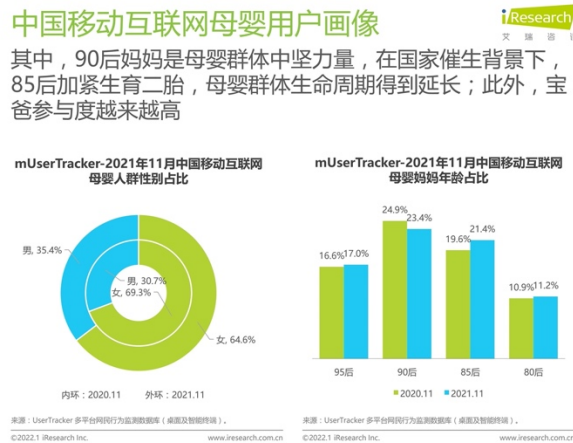
提示:

简要介绍一些重要的市场活动以及有效的营销手段, 说明你是如何获得客户并获取收益的。

参考内容:

以国内移动互联网母婴市场为例:

目标市场



市场容量

母婴行业流量趋势

母婴行业伴随线上风口御风而行, 2021年1-10月, 母婴行业月独立设备数同比增速持续加快, 9月达同比增长峰值40.3%, 增量达5535.3万台, 全网渗透率提高至14.0%

销售渠道

私域阵营建立信任关系

打造线上线下+私域的全链路陪伴式服务

母婴行业是最适合私域运营的行业之一，一方面，母婴消费者购买的核心驱动力是信任，而非颜值或兴趣，且母婴人群具有明显的分享和聚集属性，品牌适宜通过打造私域阵营，实现用户的引流-运营-裂变-购买的闭环；另一方面，母婴产品SKU丰富，高客单价与高复购属性产品可组合式销售，在私域里提升客单价、实现利润的增长。



2021年典型母婴品牌私域运营策略解读



1.5 创业团队

提示：

简要介绍团队背景、负责人及重要重要成员，整体介绍团队构成，以及团队亮点。

参考内容：

管理团队

Universal Subs 的管理团队将由两位具有大学教育背景以及饭店行业经验的男士所组成。这两位主管也即主要员工是：

拉里·拉索(Larry Russo)，CEO 兼营销总监

史蒂夫·唐斯(Steve Downs)，财务总监

外部支持包括：

迈克尔·拉里默(Michael Larramore)，注册会计师

弗兰克·拉索(Frank Russo)，信息系统顾问

格宙迪斯·艾伦(Gladys Allen)，律师

拉斯蒂·基尔格(Rusty Kilgore)，Harry's Subs 的特许权主管

股权分配：Universal Subs 的两位创立者——拉里·拉索和史蒂夫·唐斯各持有公司一半的普通股。

1.6 核心竞争力

提示：

最基本的能使整个企业保持长期稳定的竞争优势、获得稳定超额利润的竞争力，是将技能资产和运作机制有机融合的企业自身组织能力

参考内容：

1. 团队优势

公司拥有优秀的技术团队，80%的人员为硕士、博士，30%拥有高级技术职称，拥有一支行业管理经验十年以上的团队、软件开发人员和平面设计大师。凭

借长期的技术研究经验，公司开发了多项核心技术，如智能压缩算法、大数据发送协议、集成捆绑、末端多层压缩算法等核心技术，整体技术处在国内领先、国际先进水平。

2. 技术优势；

(1) 双重认证，技术保障

公司开发出读取芯片中全球唯一 UID 号的手持机及具有“金融系统”高等级的加密认证系统，UID 号认证和加密认证成为防骗保的双重保险。

(2) 信息收集，及时全面

通过收集生物基本信息及其实时的各项身体指标信息，实现了对生物的全方位监控。包括：生物种类、名称、性别、健康状况等。

(3) 安全无毒，品质信赖

电子耳标镶嵌在特种生物玻璃制成的胶囊中，该胶囊无毒、无异味、无刺激、无污染，植入到动物皮下组织后，无排异反应。

(4) 整合资源，提高效率

收集信息后，对数据进行科学分析和管理的，有效改善现行的传统表格管理的模式，提高行业工作效率。

3. 资源优势；

多方合作方面，公司与内蒙古自治区政府和中国农业科学院形成密切合作，政企联动，及时了解地区的运行状况，找准问题，对症下药，及时改进产品，完善功能，为我国北方等多个省市的农业生产提供了精准的智能服务。此外，公司的机器人环境感知服务与多家机器人厂商达成战略合作。

2. 市场分析

提示：

市场分析是对有关产品市场及市场环境状况进行系统的分析和评价。

主要考虑：

1. 市场空间有多大？项目是否占了足够大的市场，百万还是百亿？
2. 市场趋势怎么样？（行业背景、发展趋势、增长速度、政策法规跟你要做项目的直接相关因素）
3. 多放数据、多放图表，数据来源可从国家统计局、行业研究报告的统计数据或根据调查用户及消费的推算数据获取

2.1 宏观环境分析

提示：

结合国家政策，符合社会主义核心价值观且为社会发展的大趋势。

比如你的项目是智能类的，机器类的，你就要加上工业 4.0 的国家扶持政策
中国智能制造 2025 的大环境。

一个好的项目必须得响应国家的号召，符合国家的期望。

参考内容：

分析方法：PEST 分析

<https://wiki.mbalib.com/wiki/PEST%E5%88%86%E6%9E%90%E6%A8%A1%E5%9E%8B>

2.2 目标市场

提示：

主要介绍创业的机会在哪里，市场需求如何，目标客户是谁。

2.2.1 目标市场细分

参考内容：

<https://wiki.mbalib.com/wiki/%E7%9B%AE%E6%A0%87%E5%B8%82%E5%9C%BA%E7%BB%86%E5%88%86>

2.2.2 目标市场定位

参考内容：

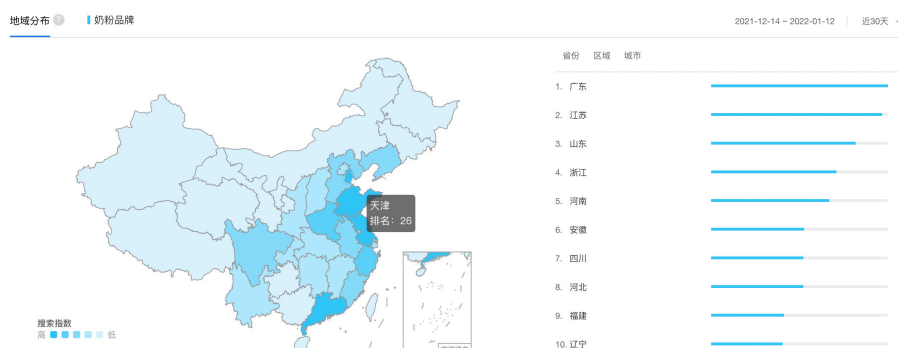
<https://wiki.mbalib.com/wiki/STP%E7%90%86%E8%AE%BA>

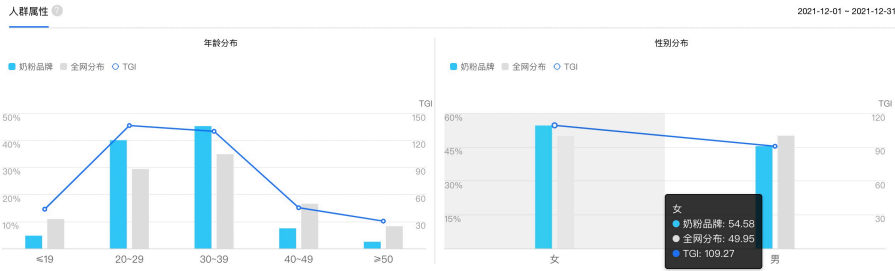
2.2.3 目标客户

提示：

可以使用“百度指数”工具，搜索有关产品的关键词，然后使用“人群画像”功能进行分析。也可以使用其他第三方数据平台。

参考内容：





2.3 市场规模

建议:

市场规模主要是告诉投资者市场广阔、未来可期，可以从市场容量和增长趋势两方面介绍。

2.3.1 市场容量

参考内容:

母婴行业流量趋势

母婴行业伴随线上风口御风而行，2021年1-10月，母婴行业月独立设备数同比增速持续加快，9月达同比增长峰值40.3%，增量达5535.3万台，全网渗透率提高至14.0%

mUserTracker-2021年1-11月中国移动互联网母婴行业月独立设备数&同比增长率&行业渗透率



来源: UserTracker 多平台网民行为监测数据(桌面及移动端)。 ©2022.1 iResearch Inc. www.iresearch.com.cn 7

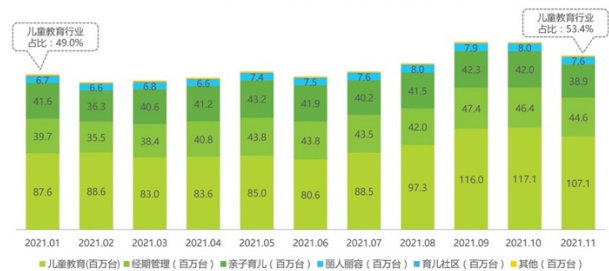
2.3.2 市场变化趋势

参考内容:

母婴细分行业流量趋势

从细分行业来看，儿童教育愈加占据母婴行业的主要版图，行业占比由1月的49.0%增长至11月53.4%

mUserTracker-2021年1-11月中国移动互联网母婴细分行业月独立设备数



来源: 儿童教育行业区分为K12教育、学前教育、职业教育、教育工具等中位数。 ©2022.1 iResearch Inc. www.iresearch.com.cn 10

2.4 竞争者分析

提示：

写竞争分析主要目的是：

- (1) 通过竞争对象可以侧面反映出项目很有潜力；
- (2) 说明会让评委感觉很真实。

参考内容：

竞品对比分析

竞争对手	指标 1	指标 2	指标 3	指标 4	指标 5
竞品 1					
竞品 2					
竞品 3					
竞品 4					
本产品					

竞争优势具体分析方法可参考：

<http://www.woshipm.com/evaluating/379453.html>

2.5 市场定位

提示：

市场定位是要让客户能够在竞品中识别你的产品，在市场上有独特的、适当的位置。

参考内容：

<https://wiki.mbalib.com/wiki/%E5%B8%82%E5%9C%BA%E5%AE%9A%E4%BD%8D>

- 2.5.1 产品定位
- 2.5.2 企业定位
- 2.5.3 客户定位

3. 产品与技术

提示：

此部分内容主要是介绍项目的主要产品和技术，是计划书的重点内容部分。

3.1 产品介绍

提示：

可按照不同产品分类介绍，包括主要功能、优势特点、相关案例等。

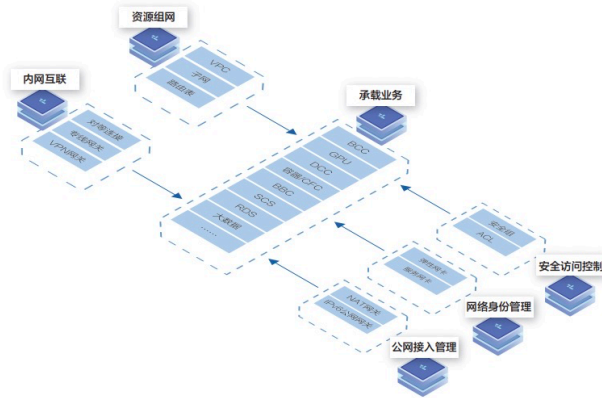
参考内容：

3.1.1 产品 A

基于私有网络，您可以灵活、自定义设置网络地址空间，实现私有网络安全隔离；多个私有网络之间（同城、跨城）支持高速、稳定对等互通；通过 VPN/

专线的方式，将百度智能云与您的私有数据中心构建一个灵活、可扩展的混合云，您原有业务可以轻松迁移到云端。

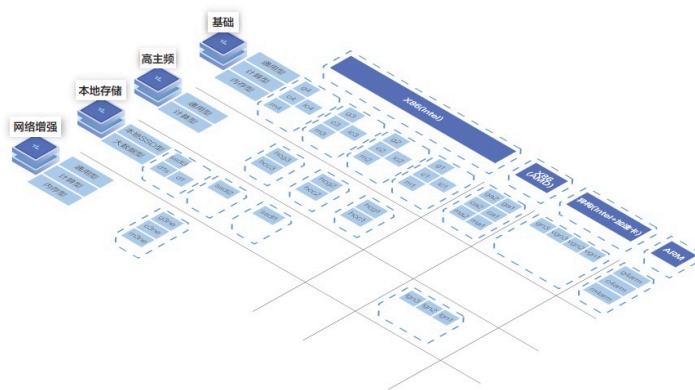
安全隔离 灵活可扩展 稳定高可用 V4&V6 双栈



3.1.2 产品 B

云服务器 BCC（Baidu Cloud Compute）是基于百度多年积累的虚拟化、分布式集群等技术构建的云端计算服务。BCC 支持弹性伸缩，分钟级丰富灵活的计费模式，搭配镜像、快照、云安全等增值服务，为您提供业界超优效费比的高性能云服务器。您可以在任何时间和地点轻松并快速地构建包括网站，移动应用 APP，在线游戏，企业级服务等在内的任何应用与服务。

灵活，弹性、性价比高 安全，稳定 高性能



3.1.3 产品 C

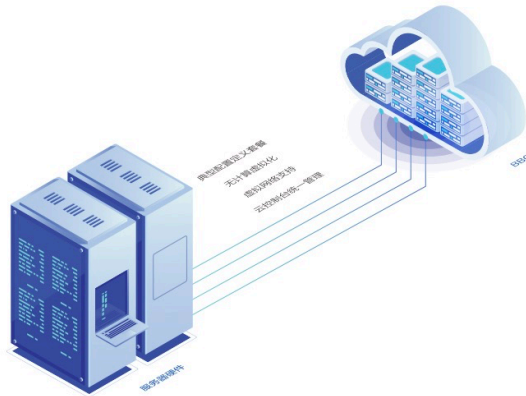
百度太行·弹性裸金属服务器 BBC(Baidu BareMetal Compute) 是云环境中独享的高性能物理裸机，用户拥有 完全的物理设备管理权限，并可以与云服务器 BCC 内网互通，轻松构建内网混合云。

- 快速硬件交付，即购即用，避免传统 IDC 机器上线流程
- 无虚拟化性能损耗，满足 HPC 等高性能应用

- 独享计算资源，物理机层面隔离，安全合规

应用场景：

- 高性能计算
- 大数据
- 企业应用不适合虚拟化
- 要求监管及高安全



3.2 技术分析

提示：

技术分析主要讲技术实现的主要原理，已经应用的场景和使用情况；同时，介绍技术实现的支撑，如专利、软著、应用证明等。

3.2.1 技术原理

参考内容：

https://help.aliyun.com/document_detail/316642.html

3.2.2 产品应用

参考内容：

https://blog.csdn.net/weixin_34015336/article/details/94666330

3.2.3 技术支撑

参考内容：

公司是国家高新技术企业、中关村高新技术企业、软件企业，连续多年获得国际质量管理体系认证、AAA 信用评估、政府采购重合同守信用认证，公司现有近 60 款具有独立知识产权的软件产品。



3.3 技术创新性

提示：

在关键技术上、理念上、应用上有何创新，以及创新的程度。

参考内容：

1.同一输入介质的多种输入模态

笔记本上的触控板通常只能起到临时鼠标的作用，而我们通过对硬件信息的双重采样和消息解释，实现了准确的触控板分区校准和多种输入模态。这项技术前所未有的，填补了国际空白。

2.输入模态之间的流畅切换

运算处理模块作为底层驱动嵌入操作系统，响应速度快，不影响上层应用。模态之间的切换可通过触摸特定区域或者作出事先定义的手势进行切换，流畅自如，用户感觉不到模态切换的空隙。

3.优秀的触发反馈

所有触发细节均经过大量的用户研究，诸如触控敏感度、反馈回应、以及平滑触控板表面的连续度等，终于创造出令用户和手指都喜欢的触控板，极大地改善了原有触控板的使用体验。

4.个性化的安全保障及隐私保护

采取电脑内置集成芯片和外接 USB 数据接收器的方式，即将软件烧入笔记本电脑主板芯片中，亦可将软件烧入 USB 密码狗，采取“一接收器一膜”的方式，可有效防止软件被破解，并能对用户敏感数据提供严格的物理隔绝保护。

4. 营销策略

提示：

营销策略是企业以顾客需要为出发点，设计一套可行、可操作的销售方案，目的事能够让产品更好的销售出去。可以从产品、价格、渠道和推广四个方面考虑；另外，品牌是客户对产品服务的认知度体现，对于营销十分重要。



参考内容:

<https://baike.baidu.com/item/4p/1100?fr=aladdin>

4.1 品牌策略

提示:

如果有商标，可以直接介绍其含义，如果有多个品牌，则可以介绍不同品牌的定位；如若没有商标，则可以设计品牌 logo 及名称，来作为品牌的形象。

参考内容:



<https://www.meihua.info/shots/4443996746957824>

4.2 产品策略

提示:

产品策略是营销策略的基础,是要明确企业能提供什么样的产品和服务来满足客户的,是一套体系的设计。

参考内容:

<https://wiki.mbalib.com/wiki/%E4%BA%A7%E5%93%81%E7%AD%96%E7%95%A5>

4.3 渠道策略

提示:

你是如何获取客户的？有哪些渠道？线上还是线下？

参考内容：

<https://wiki.mbalib.com/wiki/%E6%B8%A0%E9%81%93%E7%AD%96%E7%95%A5>

4.4 定价策略

提示：

产品是如何定价的？和竞品相比，是什么一个水平的价位。

参考内容：

<https://wiki.mbalib.com/wiki/%E4%BB%B7%E6%A0%BC%E7%AD%96%E7%95%A5>

4.5 促销策略

提示：

此处主要介绍营销手段，如口碑营销、精准营销、短视频营销、会议营销、直销等。

参考内容：

<https://wiki.mbalib.com/wiki/%E4%BF%83%E9%94%80%E7%AD%96%E7%95%A5>

5. 发展战略

提示：

发展战略主要是根据公司不同阶段发展的规划，说清楚未来要做什么，达成什么目标。主要包括产品线的拓展、新市场的进入、对外合作的战略、营销推广手段等，这可使得投资人清楚公司的想法及未来的走向和目标，也可强投资人对项目的信心。

5.1 总体发展战略

提示：

对发展战略进行整体概括，可以从产品、市场等维度重点介绍几点。

参考内容：

1 战略愿景

为客户提供专业化、定制化、全面化 XR 立体解决方案。力争在五年内，打造国内专业化 XR 立体解决方案标杆企业。

2 战略目标

我公司作为科技型公司，在初创阶段应当对企业发展整体战略有清晰地认识和把握，从而让公司有条不紊的稳步发展。

5.2 前期战略

提示：

1~2 年

可以从产品和市场两个主要维度来叙述

参考内容：

初期策略(1-2 年):公司巩固与产品推广

目前,本公司已和中国移动、中国联通、中国电信三大国内运营商展开合作,同时和华为、百度等公司建立了合作关系。经验积累到位,规模初具,为公司初期及长远发展奠定了十分有竞争力的技术与市场基础。

在这一阶段,公司将进一步促进 SIG 系统化解解决方案、智能通讯模组、物联网通讯流量经营平台及数据托管模型平台等核心产品的推广应用,并辅助以一系列营销推广活动,旨在扩大品牌的知名度,树立品牌形象,让更多的企业客户了解、信任且乐于接受 SIGFAR 科技。

5.3 中期战略

提示：

3~5 年

可以从产品和市场两个主要维度来叙述

参考内容：

中期策略(3-5 年):研发投入与进一步市场推广

这个阶段,我们需要逐步盈利,进入更好的发展轨道。在向用户提供更极致便利的服务的同时,为公司团队带来一定的收益。公司的发展壮大离不开自身产品、服务的日臻完善,因此,我们将在如下几个方面谋求进步。

在技术研发方面,持续进行技术更新与维护,加快完善大数据建模与云计算。重点挖掘高质量的、源源不断的大数据,并将其与人工智能进行对接。巩固、加强公司核心技术以推动产品体系和服务体系的拓展。

在市场推广方面,在保证模组出货量的同时横向扩展市场,进一步挖掘潜在消费对象,积累基础用户。逐步在全国范围内建立子公司,将 SIGFAR 的核心服务提供给更多行业,与更多企业达成合作关系,提供更加精致的个性化服务。

在公司建设方面,根据实际发展需求扩大公司人员规模,引进高水平人才并保证高水平研发、管理人员的占比。

5.4 后期战略

提示:

5 年以上

可以从产品 and 市场两个主要维度来叙述

参考内容:

长期战略(5 年以后):公司发展与海外拓展

第三个阶段,持续稳步发展,巩固公司的国内市场地位和主要市场份额。与此同时,立足中国,将 SIGFAR 的核心技术与服务推向全球。通过建立跨国公司的方式,拓展海外市场。力求满足国内外企业多场景、门对门的服务需求,在助力客户企业发展的同时促进 SIGFAR 自身的发展,达成“为世界最大程度地解决人与物、物与物的链接”的宏伟愿景。

6. 团队与组织架构

提示:

团队是创业项目的核心,也是投资者最关注的,需要重点介绍核心团队成员的经历、能力及成就。组织架构主要体现团队成员的角色及关系,需按同一性、互补性原则。

6.1 团队介绍

提示:

主要介绍三类成员:

第一,创始人及联合创始人(没有可不写);

第二，核心成员，主要职位包括技术总监、设计总监、产品总监、运营总监、销售总监、财务总监、市场总监、行政总监、品控总监等；

第三，专家顾问，主要是行业技术专家、指导老师、学术权威、投资人、企业高管等

参考内容：

<https://wiki.mbalib.com/wiki/%E5%88%9B%E4%B8%9A%E5%9B%A2%E9%98%9F>

6.1.1 创业团队简介

提示：

成员照片、姓名、职位、相关工作经历（详细）、学术成果、荣誉等，另外，需介绍创始人的创业经历（故事）。

参考内容：

拉里·拉索，CEO 兼营销总裁

运营管理专业理学学士，创业和小企业管理专业理学学士

拉里·拉索的专业经历包括许多不同的领域。首先，拉里有机会为他的家族企业工作，

该企业属于电子领域。拉里的职责是充当工作场所的监督人，负责安全防护工作，并监督电工。拉里学习到了这个具有23年历史的企业的各个方面，并且具有最终接管这个家族企业的机会，但是他希望能够从头建立一个自己的企业。

然后，拉里进入大学学习，并在多米诺(Domino)比萨店工作了三年半，担任司机和轮班副经理。他从中获得了食品行业的宝贵经验，包括管理、分销、生产、个人培训、交流和客户服务。另外，拉里还获得了塔拉哈西地区的食品市场、顾客动向、季节性预测以及地区人口统计数据方面的知识。拉里在多次回到位于佛罗里达州 winter Brook 的家中后，提出在 Summerville 建立 Harry's Subs 分店的想法。在不断拜访 Harry's Subs 后，拉里意识到佛罗里达州 Summerville 缺乏一家美味的、始终如一的、友好的、高质量的海产品三明治商店。

拉里为 Universal Subs 带来了很多的企业家技能、小企业管理技能、塔拉哈西地区人口统计数据方面的知识以及食品行业的经验。

6.1.2 公司核心成员

提示：

成员照片、姓名、职位、相关工作经历、学术成果、荣誉等

参考内容：

史蒂夫·唐斯，财务总监

会计学专业理学学士，金融学专业理学学士

史蒂夫·唐斯的专业经历包括饭店管理、经营以及客户服务等许多领域。史蒂夫为 Bobby Rubbino 公司工作过两年半。在 Bobby Rubbino 公司任职时，史蒂夫获得了订货和维持存货水平方面的宝贵经验。他同样还负责安排员工的工作进度并负责准备薪金表。Bobby Rubbino 公司还为史蒂夫提供了深入了解客户关系的机会。由于他对客户关系的了解，史蒂夫在 Charlie's Crab Valet Service 出任经理助理。正是在那里，史蒂夫了解到了沟通以及顾客满意的重要性。此后，史蒂夫就读于 south state 大学，获得了会计和金融专业的双学士学位。通过学习，史蒂夫掌握了财务报表的准备和分析，以及商业和税务法律等各个方面的知识。史蒂夫还对商业管理和营销进行了深入的研究。史蒂夫已经报名参加 1996 年 5 月 8 日的注册会计师考试。史蒂夫为 Universal Subs 带来的是对于饭店经营和商业管理的深刻理解，以及大量必要的财务技能。

6.1.3 专家顾问团队

提示：

成员照片、姓名、职位、相关工作经历、学术成果、荣誉等
参考内容：



孙燕军 | 美国德太投资TPG合伙人

孙燕军是世界知名私募基金美国德太投资 (TPG) 的合伙人，全面负责TPG在中国的私募股权投资业务。TPG在中国的投资包括深圳发展银行、联想集团、广汇汽车、达芙妮、李宁等；孙燕军于2006~2011年初负责高盛集团 (Goldman Sachs) 在中国的私募股权投资业务，主导了近14亿美元的投资项目。此外，孙燕军还曾在摩根士丹利 (Morgan Stanley)、通用电气公司和花旗集团任职；孙燕军毕业于中国人民大学国际金融专业并以优异成绩获得美国密歇根大学的工商管理硕士学位。2013年6月受邀成为有利网的专家顾问。



张化桥 | 香港慢牛投资董事长，前瑞银集团UBS中国区副主席

张化桥，香港慢牛投资公司的董事长，著名投资银行家；张化桥在瑞士银行工作长达11年，先后担任中国研究部主管，和投资银行副主席并连续5年 (2001~2005年) 被《机构投资者》杂志评为最佳中国分析师；张化桥于2006~2008年担任深圳控股公司的首席运营官并曾担任多家上市公司的独立董事，比如复星国际 (656 HK)，越秀地产 (123 HK)，深圳国际 (152 HK) 等；张化桥持有中国人民银行总行研究生部硕士学位 (1983~1986年) 并曾于1986~1989年在中国人民银行总行计划司工作；张化桥同时持有澳大利亚国立大学硕士学位并在1991~1994年于堪培拉大学担任金融学讲师；张化桥出版了3本畅销书：《一个证券分析师的醒悟》，《避开股市的地雷》和关于中国影子银行的英文书籍 "Inside China's Shadow Banking: The Next Subprime Crisis"；2013年6月受邀成为有利网的专家顾问。



刘芹 | 晨兴资本合伙人

刘芹，现任晨兴资本合伙人。自2000年加入晨兴资本 (Morningside Ventures) 以来，刘芹负责晨兴资本在中国TMT领域的投资，擅长对种子期和早期阶段创业公司投资。同时在其投资的迅雷等多家创业公司里担任董事。晨兴资本作为最早一批进入中国大陆的风险投资机构，活跃于中国互联网、移动互联网、教育和消费相关服务多个领域的投资市场，成功案例包括搜狐 (NASDAQ:SOHU)，携程 (NASDAQ:CTRP)，第九城市 (NASDAQ:NCTY)，正保远程教育 (NYSE:DL)，迅雷，凤凰新媒体 (NYSE:FENG)，UC优视，YY (NASDAQ:YY)，小米科技等。2014年6月受邀成为有利网专家顾问。

6.2 组织架构

提示：

可采用组织架构图，并进行说明，如图



参考内容：

小米集团（「小米」或「本公司」，连同其附属公司及为会计目的而综合入账的公司合称为「本集团」）是一家以智能手机、智能硬件和 IoT 平台为核心的消费电子及智能制造公司。本公司的股份在香港联交所主板上市。小米董事声明本集团须按照诚信的原则及遵循适合的管治方法经营业务。本集团已经实施或现正规划改善本集团企业管治程序及政策所需的措施。

[董事会](#) 审核委员会 薪酬委员会 提名委员会 企业管治委员会 企业管治文件



内容来源：<https://company.mi.com/zh-cn/ir/corporateGovernance/>

7. 投资与财务分析

提示：

此部分主要是基于未来的发展规划，说明需要多少资金，释放多少股份给投资者，融资用途是什么，以及估值及现有的股权结构。（如有融资，说明之前的融资情况）

同时，通过“三表”说明未来规划的预期收益情况。

7.1 投资分析

提示：

投资分析主要告诉投资人，企业目前的股本结构和规模如何，资金来源及运用、收益情况，以及融资计划。

7.1.1 投资收益分析

参考内容：

1. 三年内投资收益分析

项目	2017	2018	2019
税后利润	2182.256	4957.5825	10157.704
折旧抵税	55.2	55.2	55.2
净现金流量	2122.056	4897.3825	10097.504
折现率	8.01%		
净现金流量折现	2122.056	4534.61	8656.982
累计净现金流 (NPV)	15313.648		
内部收益率 (IRR)	62.81%		
投资利润率 (ROI)	64.42%		
静态回收期 (年)	2.18		

2. 投资回收期

风险投资商投资 8650 万元，公司自有资金 300 万元，总投资额 8950 万元，假设净利润为现金流入。

静态投资回收期=累计净现金流量出现正值年数-1+上年累计净现金流量绝对值 / 当年净现金流

$$=3-1+(8950-2182.256-4957.5825)/10157.704=2.18 \text{ 年。}$$

投资利润率=年平均净利润 / 总投资=5 年的平均净年利润 / 总投资
=5765.8475 / 8950=64.42%。

由上可见，本项目投资回收期 2.18 年，投资收益率 64.42%，项目的盈利性好，回报较快，能在项目完成期内实现全部投资额的回收，项目值得投资。内部收益率：当折现率为 60%时，现金净流量的净现值为 9127.258 万元；当折现率为 70%时，现金净流量的净现值为 8496.816 万元；假设内部收益率为 X。

采用内插法，得出内部收益率为 62.81%。

投资净现值：NPV=15313.648，远大于零，所以在未来三年内公司的营业盈利能力较为理想，投资方案可行性较高。

7.1.2 融资计划

提示：

此处需要尽可能清楚的写明所需融资额度、出让股权、资金用途、是否有过往融资经历。

参考内容：

- 融资额度：xx 万（资金使用周期以 24 个月为宜）
- 出让股权：xx %（投后估值合理）
- 资金用途：人员工资%、产品研发%、营销推广%
- 过往融资经历：获得 xx 机构/ 个人的 xx 万 xx 轮融资，出让 xx 股权（如果没有可不写）

7.2 财务预测

提示：

此部分主要介绍公司的财务状况、经营成果和现金情况。

7.2.1 财务假设

提示：

主要财务假设包括会计主体、持续经营、会计期间和货币计量。

参考内容：

1. 项目计算期为 5 年；
2. 股利分配政策：因为公司前景良好，为获得更快发展，前五年暂不考虑股利分配；
3. 折旧政策：固定资产折旧采用直线法，其中办公家具类为 5 年，残值为 0；电脑硬件和设备，采用数码产品的一般折旧年限为 5 年，残值为 0；
4. 技术研发费用：公司对于产品技术的研发和投入，上市考虑，研发费用全部费用化，不资本化；
5. 税项所得税：根据营改增相关文件，不再考虑营业税，只考虑增值税，公司为增值税一般纳税人，增值税税率为 17%。

7.2.2 财务报表

提示：

财务报表是反映企业财务状况和经营成果的文件，主要包括资产负债表、利润表、所有者权益表和财务报表附注。

参考内容：

1. 资产负债表

资产	行次	2018年 初余额	2018年 末余额	2019年 末余额	2020年 末余额	2021年 6月末 余额	负债和所有者权益	行次	2018年 初余额	2018年 末余额	2019年 末余额	2020年 末余额	2021年 6月末 余额
流动资产：	1						流动负债：	39					
货币资金	2	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	短期借款	40	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
交易性金融资产	3	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	交易性金融负债	41	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
衍生金融资产	4	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	衍生金融负债	42	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
应收票据	5	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	应付票据	43	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
应收账款	6	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	应付账款	44	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
应收款项融资	7	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	预收款项	45	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
预付款项	8	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	合同负债	46	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
其他应收款	9	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	应付职工薪酬	47	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
其中：应收利息	10	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	应交税费	48	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
应收股利	11	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	其他应付款	49	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
存货	12	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	其中：应付利息	50	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
合同资产	13	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	应付股利	51	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
持有待售资产	14	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	持有待售负债	52	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
一年内到期的非流动资产	15	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	一年内到期的非流动负债	53	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
其他流动资产	16	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	其他流动负债	54	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
流动资产合计	17	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	流动负债合计	55	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
非流动资产：	18						非流动负债：	56					
债权投资	19	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	长期借款	57	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
其他债权投资	20	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	应付债券	58	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
长期应收款	21	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	其中：优先股	59	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
长期股权投资	22	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	永续债	60	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
其他权益工具投资	23	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	租赁负债	61	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
其他非流动金融资产	24	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	长期应付款	62	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
投资性房地产	25	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	长期应付职工薪酬	63	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
固定资产	26	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	预计负债	64	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
在建工程	27	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	递延收益	65	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
生产性生物资产	28	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	递延所得税负债	66	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00

油气资产	29	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	其他非流动负债	67	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
使用权资产	30	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	非流动负债合计	68	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
无形资产	31	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	负债合计	69	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
开发支出	32	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	所有者权益（或股东权益）：	70					
商誉	33	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	实收资本（或股本）	71	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
长期待摊费用	34	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	其他权益工具	72	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
递延所得税资产	35	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	其中：优先股	73	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
其他非流动资产	36	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	永续债	74	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
非流动资产合计	37	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	资本公积	75	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
							减：库存股	76	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
							其他综合收益	77	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
							专项储备	78	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
							盈余公积	79	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
							未分配利润	80	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
							所有者权益（或股东权益）合计	81	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
资产总计	38	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	负债和所有者权益（或股东权益）总计	82	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00

2. 利润表

项目	行次	2018年	2019年	2020年	2021年1-6月
一、营业收入	1	0.00	0.00	0.00	0.00
减：营业成本	2	0.00	0.00	0.00	0.00
税金及附加	3	0.00	0.00	0.00	0.00
销售费用	4	0.00	0.00	0.00	0.00
管理费用	5	0.00	0.00	0.00	0.00
研发费用	6	0.00	0.00	0.00	0.00
财务费用	7	0.00	0.00	0.00	0.00
其中：利息费用	8	0.00	0.00	0.00	0.00
利息收入	9	0.00	0.00	0.00	0.00
加：其他收益	10	0.00	0.00	0.00	0.00
投资收益（损失以“-”填列）	11	0.00	0.00	0.00	0.00
其中：对联营企业和合营企业的投资收益	12	0.00	0.00	0.00	0.00

以摊余成本计量的金融资产终止确认收益（损失以“-”填列）	13	0.00	0.00	0.00	0.00
净敞口套期收益（损失以“-”填列）	14	0.00	0.00	0.00	0.00
公允价值变动收益（损失以“-”填列）	15	0.00	0.00	0.00	0.00
信用减值损失（损失以“-”填列）	16	0.00	0.00	0.00	0.00
资产减值损失（损失以“-”填列）	17	0.00	0.00	0.00	0.00
资产处置收益（损失以“-”填列）	18	0.00	0.00	0.00	0.00
二、营业利润（亏损以“-”号填列）	19	0.00	0.00	0.00	0.00
加：营业外收入	20	0.00	0.00	0.00	0.00
减：营业外支出	21	0.00	0.00	0.00	0.00
三、利润总额（亏损总额以“-”号填列）	22	0.00	0.00	0.00	0.00
减：所得税费用	23	0.00	0.00	0.00	0.00
四、净利润（净亏损以“-”号填列）	24	0.00	0.00	0.00	0.00
（一）持续经营净利润（净亏损以“-”号填列）	25	0.00	0.00	0.00	0.00
（二）终止经营净利润（净亏损以“-”号填列）	26	0.00	0.00	0.00	0.00
五、其他综合收益的税后净额	27	0.00	0.00	0.00	0.00
（一）不能重分类进损益的其他综合收益	28	0.00	0.00	0.00	0.00
（二）将重分类进损益的其他综合收益	29	0.00	0.00	0.00	0.00
六、综合收益总额	30	0.00	0.00	0.00	0.00
七、每股收益：	31				
（一）基本每股收益	32	0.00	0.00	0.00	0.00
（二）稀释每股收益	33	0.00	0.00	0.00	0.00

3. 现金流量表

项目	行次	2018年	2019年	2020年	2021年1-6月
一、经营活动产生的现金流量：					
销售商品、提供劳务收到的现金	1	0.00	0.00	0.00	0.00
收到的税费返还	2	0.00	0.00	0.00	0.00
收到其他与经营活动有关的现金	3	0.00	0.00	0.00	0.00
经营活动现金流入小计	4	0.00	0.00	0.00	0.00
购买商品、接受劳务支付的现金	5	0.00	0.00	0.00	0.00
支付给职工以及为职工支付的现金	6	0.00	0.00	0.00	0.00
支付的各项税费	7	0.00	0.00	0.00	0.00
支付其他与经营活动有关的现金	8	0.00	0.00	0.00	0.00
经营活动现金流出小计	9	0.00	0.00	0.00	0.00

经营活动产生的现金流量净额	10	0.00	0.00	0.00	0.00
二、投资活动产生的现金流量					
收回投资收到的现金	11	0.00	0.00	0.00	0.00
取得投资收益收到的现金	12	0.00	0.00	0.00	0.00
处置固定资产、无形资产和其他长期资产收回的现金净额	13	0.00	0.00	0.00	0.00
处置子公司及其他营业单位收到的现金净额	14	0.00	0.00	0.00	0.00
收到其他与投资活动有关的现金	15	0.00	0.00	0.00	0.00
投资活动现金流入小计	16	0.00	0.00	0.00	0.00
购建固定资产、无形资产和其他长期资产所支付的现金	17	0.00	0.00	0.00	0.00
投资支付的现金	18	0.00	0.00	0.00	0.00
取得子公司及其他营业单位支付的现金净额	19	0.00	0.00	0.00	0.00
支付的其他与投资活动有关的现金	20	0.00	0.00	0.00	0.00
投资活动现金流出小计	21	0.00	0.00	0.00	0.00
投资活动产生的现金流量净额	22	0.00	0.00	0.00	0.00
三、筹资活动产生的现金流量					
吸收投资收到的现金	23	0.00	0.00	0.00	0.00
取得借款收到的现金	24	0.00	0.00	0.00	0.00
收到其他与筹资活动有关的现金	25	0.00	0.00	0.00	0.00
筹资活动现金流入小计	26	0.00	0.00	0.00	0.00
偿还债务支付的现金	27	0.00	0.00	0.00	0.00
分配股利、利润或偿付利息支付的现金	28	0.00	0.00	0.00	0.00
支付其他与筹资活动有关的现金	29	0.00	0.00	0.00	0.00
筹资活动现金流出小计	30	0.00	0.00	0.00	0.00
筹资活动产生的现金流量净额	31	0.00	0.00	0.00	0.00
四、汇率变动对现金及现金等价物的影响	32	0.00	0.00	0.00	0.00
五、现金及现金等价物净增加额	33	0.00	0.00	0.00	0.00
加：期初现金及现金等价物余额	34	0.00	0.00	0.00	0.00
六、期末现金及现金等价物余额	35	0.00	0.00	0.00	0.00

8. 风险与对策

提示：

此部分主要介绍企业在运营过程中可能遇到的风险及应对策略，一般可以从技术、市场、管理、资金及行业等方面描述。

8.1 技术风险

提示：

是指伴随着科学技术的发展、生产方式的改变而产生的威胁人们生产与生活的风险。如核辐射、空气污染和噪音等。

参考内容：

➤ 风险描述

技术风险主要分为三个部分:技术更新风险、技术泄密风险、技术竞争风险。首先,在技术更新风险方面,本公司面临着被国内外其他企业或团队赶超的可能以及技术人员创新积极性不足的问题。其次,在技术泄密风险上,对技术人员的管理不善可能导致核心技术人员的流失或者核心技术的外泄。最后,在技术竞争风险方面,一旦本公司的产品向市场推广,可能会有同类产品商家进行模仿改造,与本公司进行竞争。

➤ 应对策略

- 针对技术更新风险,我们应紧密关注相关技术的发展,走在本领域的前沿,加强技术上的研发和创新,牢牢掌握住自身的核心竞争力甚至获得本领域的领导地位。同时,可以通过适当地激励手段,如股份期权来激发技术人员创新的动力。
- 针对技术泄密风险,我们应时刻注意市场信息,依靠法律的力量来保护本公司的核心技术。在技术人员的管理过程中,公司应充分注意与他们的沟通和交流,营造良好的团队氛围,同时也应签订相关严格的保密协议来保障公司的权益。
- 针对技术竞争风险,本公司将加强技术专利的保护,结合实际规划好专利布局。依靠法律的保护坚决抵制一切侵犯产品专利的商业行为。

8.2 市场风险

提示：

是指由于基础资产市场价格的不利变动或者急剧波动而导致衍生工具价格或者价值变动的风险。基础资产的市场价格变动包括市场利率、汇率、股票、债券行情的变动。

参考内容：

➤ 风险描述

虽然本公司已经与国内外诸多供应商达成了合作,但是本公司属于初创公司,刚刚起步,市场对于公司的产品和服务的认可度不高,市场份额较小。想要得到迅速地发展抢占市场份额有一定的阻力。

➤ 应对策略

- 在核心技术方面,加大对技术研发方面的投入,在保证产品质量的前提下,降低成本,从而在定价上获得优势,抢占市场份额。同时,加强与国内外运营商之间的合作关系,形成深度战略合作,借助合作伙伴的知名度来提升产品的市场占有率。
- 在市场推广方面,进行适当的营销,扩大产品和服务的知名度,强化产品和服务的认可度,打造良好的品牌,树立口碑。

8.3 管理风险

提示:

是指管理运作过程中因信息不对称、管理不善、判断失误等影响管理的水平。这种风险具体体现在构成管理体系的每个细节上,可以分为四个部分:管理者的素质、组织结构、企业文化、管理过程。若管理出现问题,将会给企业与管理者造成无法挽回的损失。

参考内容:

➤ 风险描述

公司正在进入快速发展阶段,团队核心成员虽然具有高的教育背景和完善的知识结构,但是大多是研发人员,对于企业的管理和觉此可能缺乏经验,这可能影响到企业的生存与发展。

➤ 应对策略

首先,可以聘请有经验的管理人士加入团队或者邀请专业人士对团队的管理层进行培训,来弥补团队在管理方面的不足。其次,设计合理的职能结构,细化部门的分工与协作,合理分配任务,围绕生产、财务、营销三大支柱对企业进行有效地管理。

8.4 资金风险

提示:

是指企业资金在循环过程中，由于各种难以预料或无法控制的因素作用，使企业资金的实际收益小于预计收益而发生资金损失，进而造成企业运转不畅，甚至破产倒闭。

参考内容：

➤ 风险描述

本公司尚在起步阶段，资金需求规模大，可能面临现金短缺。同时，为了扩大市场份额，可能会增大赊销的比率，会导致应收账款的回收风险。

➤ 应对策略

首先，公司应该提前做好研发费用的预算和控制，保持跟进，根据实际支出及时调整，避免不必要的开支和过度开支，必要的时候进行再融资。对于应收账款，本公司不会盲目赊销，会对客户进行信用管理，评定每一个客户的信用等级，保证应收账款的回收率。

8.5 行业风险

提示：

是指由于一些不确定因素的存在，导致对某行业生产、经营、投资或授信后偏离预期结果而造成损失的可能性。反映行业风险的因素包括周期性风险、成长性风险、产业关联度风险、市场集中度风险、行业壁垒风险、宏观政策风险等。

参考内容：

➤ 风险描述

高科技产品面临着更新速度快，容易被淘汰的特点。

➤ 应对策略

加强技术的更新与创新，把握住本公司的核心竞争力，做到人无我有，人有我优。

9. 附录

附录 1：应用证明

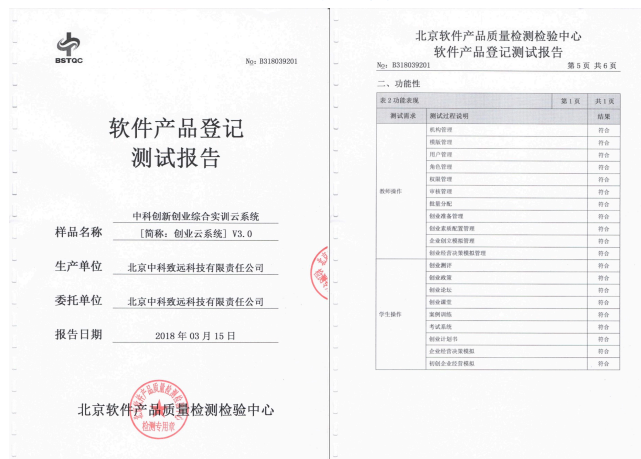
提示：

提供技术对应企业的《科技成果应用证明书》，需有完成单位或个人以及应用单位的签字、公章。还可以提供推荐信、测试报告等佐证支撑材料。

参考内容：



(应用证明)



(检测报告)

附录2: 知识产权 (XX 项)

提示:

一般为专利、论文、软著等, 如有成果较多, 可以通过三级标题形式展现。

参考内容:



(发明专利)



(软件著作权)



(发表论文)

附录3：专家鉴定材料

提示：

可以为科技成果鉴定书。

参考内容：



(科技成果鉴定书)

附录 4：获奖情况

提示：

提供此项目相关的获奖证明材料，其奖项主要成员为此项目的主要成员。

参考内容：



(科技进步奖)



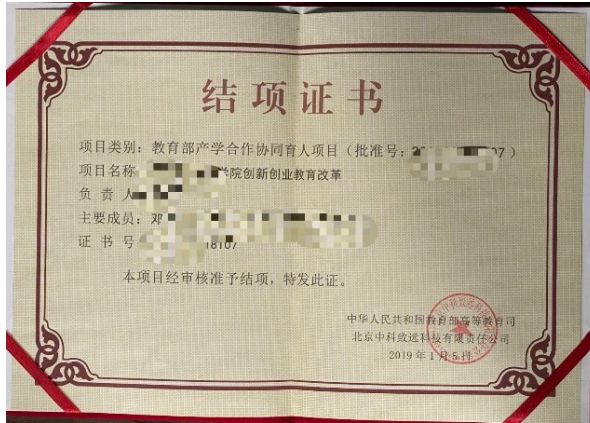
(行业奖项证书)

附录 5：科研项目

提示：

国家重点项目、省部级以上课题

参考内容：



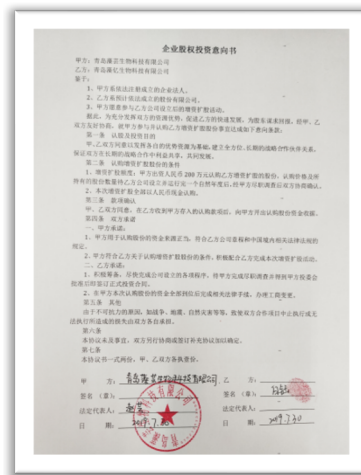
(科研课题)

附录 6: 投资意向

提示:

投资意向书是双方当事人就项目的投资问题,通过初步洽商,就各自的意愿达成一致认识表示合作意向的书面文件,是双方进行实质性谈判的依据,是签订协议(合同)的前奏。

参考内容:



(投资意向书)