

2023年创业计划书中融资计划不是必须的 创业融资计划书(优秀5篇)

在现代社会中，人们面临着各种各样的任务和目标，如学习、工作、生活等。为了更好地实现这些目标，我们需要制定计划。通过制定计划，我们可以更加有条理地进行工作和生活，提高效率和质量。下面是我给大家整理的计划范文，欢迎大家阅读分享借鉴，希望对大家能够有所帮助。

创业计划书中融资计划不是必须的篇一

目前运作情况，阐述产品市场及竞争、风险等未来发展前景和融资要求的书面材料？保密承诺：本项目计划书内容涉及商业秘密，仅对有投资意向的投资者公开。未经本人同意，不得向第三方公开本项目计划书涉及的商业秘密。

创业计划书摘要，是全部计划书的核心之所在。

投资安排

拟建企业基本情况

其它需要着重说明的情况或数据(可以与下文重复，本概要将作为项目摘要由投资人浏览)

企业的宗旨

主要发展战略目标和阶段目标

项目技术独特性(请与同类技术比较说明)

介绍投入研究开发的人员和资金计划及所要实现的目标，主要包括：

- 1、研究资金投入
- 2、研发人员情况
- 3、研发设备
- 4、研发产品的技术先进性及发展趋势

创业者必须将自己的产品或服务创意作一介绍。主要有下列内容：

- 1、产品的名称、特征及性能用途；介绍企业的产品或服务及对客户的价值
- 2、产品的开发过程，同样的产品是否还没有在市场上出现？为什么？
- 3、产品处于生命周期的哪一段
- 4、产品的市场前景和竞争力如何
- 5、产品的技术改进和更新换代计划及成本，利润的来源及持续营利的商业模式

生产经营计划。主要包括以下内容：

- 1、新产品的生产经营计划：生产产品的原料如何采购、供应商的有关情况，劳动力和雇员的情况，生产资金的安排以及厂房、土地等。
- 2、公司的生产技术能力
- 3、品质控制和质量改进能力
- 4、将要购置的生产设备

5、生产工艺流程

6、生产产品的经济分析及生产过程

目标市场，应解决以下问题：

- 1、你的细分市场是什么？
- 2、你的目标顾客群是什么？
- 3、你的5年生产计划、收入和利润是多少？
- 4、你拥有多大的市场？你的目标市场份额为多大？
- 5、你的营销策略是什么？

行业分析，应该回答以下问题：

- 1、该行业发展程度如何？
- 2、现在发展动态如何？
- 3、该行业的总销售额有多少？总收入是多少？发展趋势怎样？
- 4、经济发展对该行业的影响程度如何？
- 5、政府是如何影响该行业的？
- 6、是什么因素决定它的发展？
- 7、竞争的本质是什么？你采取什么样的战略？
- 8、进入该行业的障碍是什么？

你将如何克服？竞争分析，要回答如下问题：

- 1、你的主要竞争对手？
- 2、你的竞争对手所占的市场份额和市场策略？
- 3、可能出现什么样的新发展？
- 5、你的策略是什么？
- 6、在竞争中你的发展、市场和地理位置的优势所在？
- 7、你能否承受、竞争所带来的压力？
- 8、产品的价格、性能、质量在市场竞争中所具备的优势？

市场营销，你的市场影响策略应该说明以下问题：

- 1、营销机构和营销队伍
- 2、营销渠道的选择和营销网络的建设
- 3、广告策略和促销策略
- 4、价格策略
- 5、市场渗透与开拓计划
- 6、市场营销中意外情况的应急对策

全面介绍公司管理团队情况，主要包括：

- 1、公司的管理机构，主要股东、董事、关键的雇员、薪金、股票期权、劳工协议、奖

惩制度及各部门的构成等情况都要明晰的形式展示出来

企业共有多少全职员工(填数字)

企业共有多少兼职员工(填数字)

尚未有合适人选的关键职位?

管理团队优势与不足之处?

人才战略与激励制度?

外部支持：公司聘请的法律顾问、投资顾问、投发顾问、会计师事务所等中介机构名称。

财务分析包括以下三方面的内容：

2、投资计划：

- (1) 预计的风险投资数额
- (2) 风险企业未来的筹资资本结构如何安排
- (3) 获取风险投资的抵押、担保条件
- (4) 投资收益和再投资的安排
- (5) 风险投资者投资后双方股权的比例安排
- (6) 投资资金的收支安排及财务报告编制
- (7) 投资者介入公司经营管理的程度

3、融资需求

创业所需要的资金额，团队出资情况，资金需求计划，为实现公司发展计划所需要的资金额，资金需求的时间性，资金

用途(详细说明资金用途，并列表说明)

融资方案：公司所希望的投资人及所占股份的说明，资金其他来源，如银行贷段等。

完成研发所需投入？

达到盈亏平衡所需投入？

达到盈亏平衡的时间？

项目实施的计划进度及相应的资金配置、进度表。

投资与收益

简述本期风险投资的数额、退出策略、预计回报数额和时间表？

目前资本结构表

本期资金到位后的资本结构表

请说明你们希望寻求什么样的投资者？(包括投资者对行业的了解，资金上、管理上的支持程度等)

股权转让：投资商可以通过股权转让的方式收回投资

股权回购：依照本创业计划的分析，公司对实施股权回购计划应向投资者说明

企业面临的风险及对策

您认为企业成功的关键因素是什么？

请说明为什么投资人应该投贵企业而不是别的企业？

关于项目承担团队的主要负责人或公司总经理详细的个人简历及证明人。

媒介关于产品的报道；公司产品的样品、图片及说明；有关公司及产品的其它资料。*创业计划书内容真实性承诺。

创业计划书中融资计划不是必须的篇二

1、公司简介

主要内容包括公司成立的时间、注册资本金、公司宗旨与战略、主要产品等，这方面的介绍是有必要的，它可以使人们了解你公司的历史和团队。

2、公司现状

在此将您公司的资本结构、净资产、总资产、年报或者其他有助于投资者认识你的公司的有关参考资料附上。如果是私营公司还应将前几年经过审计的财务报告以附件形式提供。如果经过审计请注明审计会计师事务所，如果未经审计也请注明。

3、股东实力

股东的背景也会对投资者产生重要的影响。如果股东中有大的企业，或者公司本身就属于大型集团，那么对融资会产生很多好处。如果大股东能提供某种担保则更好。

4、历史业绩

对于开发企业而言，以前做过什么项目，经营业绩如何，都是要特别说明的地方，如果一个企业的开发经验丰富，那么对于其执行能力就会得到承认。

5、资信程度

把银行提供的资信证明，工商、税务等部门评定的各种奖励，或者其他取得的荣誉，都可以写进去，而且要把相关资料作为附件列入。最好有证明的人员。

6、董事会决议

对于需要融资的项目，必须经过公司决策层的同意。这样才更加强了融资的可信程度，而不是戏言。

二、项目分析

1、项目的基本情况

位置、占地面积、建筑面积、物业类型、工程进度等，都是房地产开发的基本情况，需要在报告中指出。

2、项目来历

项目来历是指项目的来龙去脉，项目的上家是谁，怎么得到的项目，是否有遗留问题，是如何解决的等情况
房地产创业计划书融资方案
房地产创业计划书融资方案。

3、证件状况文件

项目是否有土地证、用地规划许可证、项目规划许可证、开工证和销售许可证等五证的情况。需要复印件。

4、资金投入

自有资金的数额、投入的比例、其他资金来源及所占比例、建筑商垫资情况、预计收到预售款等情况等，方便了解项目的资金状况。

5、市场定位

指项目的市场定位，包括项目的物业类型、档次、项目的目标客户群等

6、建造的过程和保证

项目的建筑安装过程，如何得到保障可以如期完工。而不会耽误工期，不会导致项目无法按期交付使用。

三、市场分析

1、地方宏观经济分析

房地产是一个区域性的市场，受到地方经济的影响比较大。而表征一个地区的经济发展的指标等数据和经济发展的定性说明等需在本部分体现。

2、房地产市场的分析

房地产市场的分析比较复杂，而且说明起来可繁可简。房地产创业计划书融资方案文章房地产创业计划书融资方案简单说需要定性分析本地区房地产市场的发展，平均价格，各种类型房地产的目标客户群等。复杂些说明则需要的时间轴上表征价格的走势波动，但是，因为很多地区没有进行常规的价格跟踪，所以，严格数据的分析很难完成，但是可以通过典型项目的分析来代替。

3、竞争对手和可比较案例

分析现有的几个类似项目的规划、价格、销售进度、目标客户群等，同时，也需要罗列一些未来可能进入市场竞争的对手项目情况，以及未来的'市场供应量等情况。

4、未来市场预测及影响因素

未来的市场预测很难预料，但是可以通过市场的周期的方法和重点因素分析法等分析方法做出预测。

四、管理团队

1、人员构成

公司主要团队的组成人员的名单，工作的经历和特点。如果一个团队有足够多经验丰富的人员，则会对投资的安全有很大的保障。

2、组织结构

企业内部的部门设置、内部的人员关系、公司文化等都可以进行说明。

3、管理规范

管理制度，管理结构等的评价。可以由专门的管理顾问公司来评价和说明。

4、重大事项

对于企业产生重要影响的需要说明的事项。

五、财务计划

一个好的财务计划，对于评估项目所需资金非常关键，如果财务计划准备的不好，会给投资者以企业管理者缺乏经验的印象，降低对企业的评价。本部分一般包括对投资计划的财务假设，以及对未来现金流量表、资产负债表、损益表的预测。资金的来源和运用等内容房地产创业计划书融资方案投资创业。

其中，对于企业自有资金比例和流动性要求较高。

六、融资方案的设计

1、融资方式

这部分是解决问题的关键，是否能够取得资金，关键在于是否能够通过融资方案解决各方的利益分配关系。)

方式：融资方式将以融资方(包括项目在内)的股权进行抵押借款

这种投资方式是指投资人将风险资本投资于拥有能产生较高收益项目的公司，协助融资人快速成长，在一定时间内通过管理者回购等方式撤出投资，取得高额投资回报的一种投资方式。

操作步骤：签订风险投资协议书

a□对融资方的债务债权进行核查确认

b□签订风险投资协议书：确定股权比例、确定退出时间、确定管理者回购方式、确定再融资资金数量及时间、确定管理上的监控方式、确定协助义务。

c□在有关管理部门办理登记手续

(2) 债权融资方式

方式：投融资双方签定借贷合同进行融资，确定相应固定利率和收回贷款的期限。

(3) 债转股的融资方式

投融资双方开始以借贷关系进行融资，投资方在借贷期间内或借贷期结束时，按相应的比例折算成相应的股份。

(4) 房地产信托融资

(5) 多种融资方式的组合

免责声明：本文仅代表作者个人观点, 与本网无关。

创业计划书中融资计划不是必须的篇三

一、合理的选址：

商业经营最注重的是“地气”“人气”，这并非迷信，“地气”主要是看这个方面有没有商业氛围，这种商业氛围对我们所经营的商品合不合适，“人气”主要是指我们经营的方面有没有顾客流这些顾客是否有购买我们商品的心理动机。

茶叶作为一种特殊商品，除啦它的饮用保健功能，还能体现它的文化艺术价值，它能使人清心、雅净、归自然——茶叶店的选择要根据茶叶的特性，归纳起来通常有下列地段：

1、繁华商业中心：这些地区商业氛围浓，客流量大，购物层次复杂，购买频率高，消费者大多有较强的求质、求好、求美的特点，但房价或租金的费用比较高，竞争尤为激烈，因此进入前须经仔细考虑，分析自己的人力、财力、物力是否具备，如若有条件，进军“商业中心”当然正确，何谓抢占“制高点”呢！但实力不具备，千万不能冒然行事，这些方面要求茶叶品位高几个，要留意品牌、名茶品种要丰富，与茶叶相关的茶具、茶书要配套，如紫砂、瓷器、玻璃茶具等。

2、宾馆饭店群附近：宾馆饭店是商旅居住的方面，他们大多不带茶叶，随时购买，而且，为啦走亲访友，捎一点茶叶，显得雅而不俗，饭店也要用茶，“客来泡茶”是中国人的传统礼节。宾馆饭店群旁开茶店，是比较划得来的，房租不宜过高，同时还能够租用宾馆饭店的经营大厅，从增高格调并能够与茶艺结合起来。

3、交通大道：这些方面人口流动量大，主要是能吸引顾客，因此这些方面注重茶店的外部吸引力，品种要新颖，价格要优惠，适合几个字号较老的，无形资产较大的客商进入，刚刚入门的客商最好不要盲目开立茶店。

4、居民区：茶叶是居民消费的必需品，选择居民区通常风险较小，但同时针对不同居民层次茶店经营风格也不尽一样。

a□老区：这些居民区带有古朴的中国特色，有勤劳、简朴的美德，茶叶不能过于高档，偏向于中低档，追求利润要低，营业员要灵活，注重人缘，茶叶质量一定要稳定，信誉要好。

b□新区：这类居民消费较超前，且物质财富和精神文明相对增高，要求经营者茶叶品种档次略微偏高几个，品种丰富几个，新品种要多上，跟上茶叶品种的新潮流。

c□高档物业区：这类人群是改革开放先富起来的人，他们生活程度高、节奏快，这个地段开茶叶店，品位应偏高一点，价格也应高一点，要求营业员素质更佳，包装应精致，茶叶包装时速度要快，同时可多上几个高档礼品、高档茶具，营业时间放长几个。

d□行业住区：现在一些城市，形成一种行业区，如离退休老干部区、教师区、明星区。茶叶经营者要根据不同人群的特性，采取不同的经营风格。

e□集贸市场：这些方面客流量大，但消费者大多数是购物好手，要求茶叶价格实惠，能够经常采取优惠形式来促进销售。

f□学校附近：主要是以知识型分子为主要顾客，门面不要过于豪华，品种要多几个，标价一定要偏低，营业员茶叶知识要丰富。

其他还有几个方面：如旅游景点，不适应大规模经营，适当

经营几个纪念性包装茶等。

二、茶店装饰：

茶叶店的装饰主要是突出茶叶经营的特点，使顾客产生一种和谐美的心理，茶叶店装饰分为外装饰域内装饰，外装饰主要能吸引顾客进店浏览，内装饰主要是能激起顾客的购买动机。

外装饰有下列一些要素：

1、外部造型：外部造型一定要突出“茶”的素雅、清心的特点。

2、招牌：招牌是永久性的广告，要激发消费者的好奇心，引起消费者的留意，便于消费者记忆，同时也能体现茶店的格调，通常茶店大都采取传统风格，长方形匾额，用黑色大漆作底色，镏金大字作点名，请名人书写，雕刻而成，庄重堂皇：或用清漆涂成木质本色，用名人题的字，雕刻后，涂成绿色，古朴典雅：再者能够用现代装饰资料做成大的内装通明灯光，外面用醒目大字，构成现代气息的招牌，详细则根据你所经营的场所而定。

3、对联：如果用一副好的对联，则更能体现茶店的文化与艺术气息。

4、橱窗：橱窗是茶店的第一展厅，它能直接刺激消费者的购买欲，橱窗尽可能设计大几个，里面能够摆几个具有吸引力的茶叶，如保鲜茶、花茶、广告打得响的保健茶，适量的放几个茶具，能够将外形好看的茶用透明玻璃杯泡上几杯，隔几天在换一些品种，橱窗内灯光要亮几个，摆设的茶及茶具和茶水要组成一副美的图画，且不断的变动。

5、店门：茶叶店的店门尽可能留大几个，采光要好一点，同

时要考虑到安全性。

6、外部灯光：茶店外部灯光一定要明亮，最好以白色或绿色，不宜用红色，如若用一两只绿色的射灯则更能突出茶店的吸引力。

7、店名：茶店的命名主要是体现经营者的个性与茶文化和谐的统一，起好一名字是关键，可利用传统的老字号，也能够按照茶叶的特点结合经营者的思维，或请茶文化专家起一个好名字，如北京的“吴裕泰茶庄”、“信裕泰茶庄”、“满堂香茶庄”、“仙山茶行”、“绿茶世界”、“五福茶艺馆”、“天福茗茶”都是很不错的字号。

内装饰的一些要素：

1、货架柜台主要是大方的题，线条流畅，通常应采用木质，能够漆成仿红木，也能够用清漆做成木本色，这样能体现余茶叶和谐的统一，同时能够做一些多宝格何一个小书柜，以便摆茶具和茶书用，有条件能够摆一张八仙桌或茶几以便品茶用。

2、墙面：茶店的墙面应素雅，通常用木质装饰板，漆成原色为好，同时合理的配合茶字画或介绍相关茶叶知识的宣传资料。

3、地面：地面主要保持干净、整洁，用大理石、水磨石，也能够用地纸，如若铺地毯最好用绿色或灰色，千万不能用刺眼的色调。

4、灯光：顶部灯光一定要明亮，通常用电子日光灯，越亮越好，柜台、货架最好也配上绿色灯管，不能用红色灯光。

5、点缀：店内点缀很首要，能够适当放几个花草、盆景或大紫砂、瓷瓶，关键根据不同茶店的特点，采取不同的创意，

达到画龙点睛的作用，切不可盲目堆砌。

内装饰的布局结构与交易、休闲，外部环境一定要协调一致，给人以整齐、高雅、舒心的感觉。

三、丰富的茶叶知识：

作为一个茶叶经营者，首先需要的是控制丰富的茶叶知识，简单的茶叶栽培知识，茶叶的产地、茶叶的种类、茶叶的加工，各种茶生长在什么方面？方面名茶的来历，茶叶质量的鉴别，茶叶价格的变动，茶艺、茶道、茶文化及与茶相关的茶具知识等。同时，不断了解市场的要求，控制茶叶消费的变化，更新经营观念，预测茶叶消费的变化趋势。

四、严把质量关：

商品质量是决定一个商店经营好坏的首要因素，茶叶尤其如此，故此在进茶时，千万不能讲人情，一定要严把质量关，看外形、闻香度、测水分、开汤、品滋味、看叶底、评价格，一丝不苟，如若有条件的能够用先进的检测设备，如若自己把握不定，能够向几个专职技术人员请教，同时要求供货商有三证(营业执照、卫生许可证、商品检验合格证)进包装茶要了解对方有没有分装厂，且手续是否完备(分装资格、商品条码、产地、出厂日期、保质期)，并拆开一两盒(袋)看看品质是否相符，千万不能图省事，图便宜，轻易相信人，最好选择有规模、有实力、有无形资产的供货商。

五、进货的科学性：

茶叶的季节性特别强，储存极为严格，种类繁多，这就要求经营者在进货时要有清楚灵活的头脑，千万不要图省事一下进许多货，一定要根据你经营规模的大小，上年度的销售量，了解市场动态，预测当年的销售情况，适当进货，对高档名优茶更要谨慎从事，不要图高利润一下进许多，采取卖多少

进多少，少进勤进，否则你辛苦一年，积压一大批茶叶，陈茶的贬值确实令人寒心，新进茶叶行业的经营者更要小心从事，多问几个行家，多跑几趟路，因为，你更赔不起。

作为零售商对批发商、厂家要建立信息档案，以便缺货时及时联系，这样就避免啦缺货与积压的矛盾。

六、品种要齐全：

消费者对茶叶的要求五花八门，作为经营者一定要适应市场需求，尽可能达到品种齐全，确信自己经营的主品种外，不能拒绝其他品种，不要自我封闭，应有宽容的胸怀，接纳新品种，一些冷门货能够少进一点，留下供货者的通讯地址，以备急用。

七、了解经营地区消费者口味：

对茶叶的好坏如否最终决定权在消费者，对经营者来说关键是要根据消费者口味供货，不同的地区消费者口味也不同，如北方喜欢花茶，南方喜欢绿茶，西北喜爱转茶。各个地区的每个区域又不一样，以北京为例，东城区喜爱味浓、汤浓、香浓，海淀喜爱味稍淡几个，汤黄而亮，郊区则喜爱苦涩味重一点，耐泡就行，这样就要求经营者经常去调查研究，与消费者广泛接触，针对需求，更新口味。

八、定价合理化：

茶叶的销售价格一直是一个很难解决的问题前期价格太高，通过媒介作用，消费者“望茶止步”。现在由于竞争激烈，许多人又卖得太低，有的甚至低于成本价，引起恶性竞争。我认为保持好的质量同时，一定要有合理的定价，首先确信你的进货成本价，在计算出你的经营成本及你的合理利润，参考一下市场定出一个合理价格，既不能牟取暴利，也不要低价竞争，当然名优茶、特种工艺茶，由于它们的特定艺术

价值定价高几个，我认为是应的。

九、商品全方位立体结构：

商品立体结构与品种齐全是有区别的，一是在品种齐全的基础上增加茶叶不同等级，如“黄山毛峰”有明前特级、特级、一级等；“牡丹绣球”有“头春”“二春”“三春”。二是经营茶叶同时经营与茶叶相关的商品，如茶具、茶书、茶点、茶水、茶保健品、茶字、茶画及文房四宝，茶具有紫砂、瓷器、玻璃、不锈钢等，而紫砂有高、中、低，有套壶、单壶、怪壶，有黑泥、白泥、红泥等，茶点有瓜子、开心果、牛肉干等。三是采取与众不同的包装与储存，如花茶锡箔袋包装，绿茶能够放在冰柜里保鲜出售等，茶叶的主体结构要根据不同地区不同消费者而定，须经市场调查，不能盲目模仿，盲目拼凑。

十、商品陈列有序：

商品的陈列好坏直接影响到消费者对茶叶店的感觉。种类不同的茶叶及与茶相关的商品一定要合理的陈列，首先是分类，如花茶区、绿茶区、红茶区、保健茶区、极品茶区、茶具区，再次是档次，是消费者一目了然，最好在各个区内放上茶叶的简介(产地、品位、特点等)然后是整体的布局，要根据你经营点的整体环境，将茶叶、茶具等与你店内店外结构起来，使陈列的商品协调一致，构成一副赏心悦目、心旷神怡的立体画面，给顾客一种流连忘返的感觉，同时体现井然有序，繁多而不乱。

创业计划书中融资计划不是必须的篇四

第一部分摘要

一. 公司概况描述

二. 公司的宗旨和目标

三. 公司目前股权结构

四. 已投入的资金及用途

五. 公司目前主要产品或服务介绍

六. 市场概况和营销策略

七. 主要业务部门及业绩简介

八. 核心经营团队

九. 公司优势说明

十. 目前公司为实现目标的增资需求：原因、数量、方式、用途、偿还

十一. 融资方案(资金筹措及投资方式及退出方案)

十二. 财务分析

1. 财务历史数据

2. 财务预计

3. 资产负债情况

第二部分综述

第一章公司介绍

一. 公司的宗旨

二. 公司简介资料

三. 各部门职能和经营目标

四. 公司管理

1. 董事会

2. 经营团队

3. 外部支持

第二章技术与产品

一. 技术描述及技术持有

二. 产品状况

1. 主要产品目录

2. 产品特性

3. 正在开发/待开发产品简介

4. 研发计划及时间表

5. 知识产权策略

6. 无形资产

三. 产品生产

1. 资源及原材料供应

2. 现有生产条件和生产能力

3. 扩建设施、要求及成本，扩建后生产能力

4. 原有主要设备及需添置设备

5. 产品标准、质检和生产成本控制

6. 包装与储运

第三章市场分析

一. 市场规模、市场结构与划分

二. 目标市场的`设定

三. 产品消费群体、消费方式、消费习惯及影响市场的主要因素分析

及品牌状况

五. 市场趋势预测和市场机会

六. 行业政策

第四章竞争分析

一. 有无行业垄断

二. 从市场细分看竞争者市场份额

三. 主要竞争对手情况：公司实力、产品情况

四. 潜在竞争对手情况和市场变化分析

五. 公司产品竞争优势

第五章市场营销

一. 概述营销计划

二. 销售政策的制定

三. 销售渠道、方式、行销环节和售后服务

四. 主要业务关系状况

五. 销售队伍情况及销售福利分配政策

六. 促销和市场渗透

1. 主要促销方式

2. 广告/公关策略、媒体评估

七. 产品价格方案

1. 定价依据和价格结构

2. 影响价格变化的因素和对策

八. 销售资料统计和销售纪录方式，销售周期的计算。

九. 市场开发规划，销售目标

第六章投资说明

一. 资金需求说明(用量/期限)

二. 资金使用计划及进度

三. 投资形式(贷款/利率/利率支付条件/转股-普通股、优先

股、任股权/对应价格等)

四. 资本结构

五. 回报/偿还计划

六. 资本原负债结构说明

七. 投资抵押

八. 投资担保

九. 吸纳投资后股权结构

十. 股权成本

十一. 投资者介入公司管理之程度说明

十二. 报告

十三. 杂费支付

第七章投资报酬与退出

一. 股票上市

二. 股权转让

三. 股权回购

四. 股利

创业计划书中融资计划不是必须的篇五

(一)、公司基本情况1、主要负责人2、科研力量3、研发和产

业化环境

(三)、经营状况介绍

(四)、公司理念和经营目标

二、市场分析

(一)、市场容量分析1、学校用户2、教育管理部门用户3、学生家庭用户

(三)、竞争优势分析

(四)、用户发展计划1、局域网产品线2、城域教育网产品线

三、产品开发计划

(一)、产品开发计划

四、公司经营计划1、投资计划2、市场拓展方式3、销售收入预测4、经济效益分析

五、公司经营机制简述1、决策机制2、创新机制3、运营管理机制

附表1：公司主要人员名录

附表2：公司典型用户名录

附表3：公司代理商名录

附表4：城域教育网市场细分化

附表5：公司软件开发项目计划表