

2023年投资计划书(优秀7篇)

计划可以帮助我们明确目标、分析现状、确定行动步骤，并在面对变化和不确定性时进行调整和修正。计划怎么写才能发挥它最大的作用呢？以下是小编收集整理的工作计划书范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。

投资计划书篇一

为了发展生猪养殖，提高农业经济收入，引导农民走出传统养殖的圈子，克服一家一户养殖的弊端，使生猪品种结构不合理，品质差，饲养落后，销售不畅、规模效益差、抗风险能力弱，附加值低的局面得到扭转，尽快适应现代养殖业的发展，我准备发展生猪养殖。

我叫xxx男，现年36岁，高中文化人，全家四口人，家庭现有房屋8间，农用车一辆，承包集体土地6亩，以种植和货运为主，年经济收入2万元。随着农业结构调整和生产条件的不断改善，单靠粮食生产已不能达到致富的目的，所以准备发展生猪养殖业。

拟建一个600平方米的养殖示范场，修建标准化猪舍，配备相应设施，引进优良品种，科学养殖，计划一期投资25万元，饲养生猪200头，以带动当地群众致富，逐步树立自己的品牌，达到创业的目的。

猪肉是人们生活中不可缺少的肉食品，市场需求大。纵观整个生猪消费市场，那些无公害的，瘦肉率高，品质好的猪市场十分紧俏，出现供不应求的局面。目前以饲养杂交猪为代表的生猪饲养已成为生猪生产的亮点。

受前几年生猪价格过低和饲料成本上升养猪成本的逐年增长及部分地区发生高致病性蓝耳病疫情的影响，导致生猪生产

下滑，造成生猪价格超过历史最高水平和人们的预测。所以国家颁布了许多扶持养猪行业的政策，从这些不难看出国家对生猪生产行业的重视，所以养猪行业的前景非常可观。

1、区位优势

2、资源优势

本地区主产小麦、玉米，薯类豆类等，非常适应养猪业的发展。

项目实施规划：本项目预计在20xx年12月份开始实施□20xx年3月建成。

项目供需资金25万元。

1、成本计算：

(1) 饲料消费量，种猪、母猪6头x1000元=6000元；仔猪50头x600元=30000元。

(2) 水电费3000元

(3) 防疫消毒1000元

(4) 设施运行维护1000元

(5) 养殖人员工资3万元

(6) 其它费用2000元。

本项目符合现行国家政策要求，发展起来具有一定的社会效益和经济效益，前景可观。

投资计划书篇二

什么是电视电影?电视电影，顾名思义就是在电视上播放的电影，这种形式在西方早以盛行多年，而在我国却是这两年的新鲜事物。但对中国观众来说它还是个很新鲜的名字。

广播电影电视总局下属的电影频道成立于1996年。尽管在频道成立后，该频道买断了建国以来拍摄的几乎所有国产片，还购入大量二三十年代拍摄的国产片和各类短片。但全部6000部国产影片，真正能够播出的只有20xx部，而该频道一天需要播出8到9部电影，此外遵照有关方面的规定，国产电影和进口电影播出比例要达到3：1，这使得现有的国产电影更远远不能满足频从1999年开始，电影频道引入了电视电影这一电影样式，成立了电视电影部，专门投资拍摄电视电影，制作方式包括自己投资拍摄，或制作方先期投资、电影频道购买等多形式。

电视电影的发展首先是必须建构于电视电影观念的共识：究竟什么是电视电影，电视电影与电影、与电视剧的异同在什么地方，电视媒介对电视电影叙事方法有什么影响，电影化的叙事方法在电视上需要那些调整，电视电影的题材、故事、风格、情节、甚至视听节奏、画面和声音元素、蒙太奇手法有什么特殊性，这些问题都需要创作者更自觉地去思考和把握，也需要更多的理论上的探讨和分析，只有解决了观念问题，电视电影的创作才能具有一种自觉的形态意识，出现一批真正意义上的电视电影，推动电视电影创作的批量生产和创作，形成质与量的统一。

如果观念问题得到了基本解决，那么电视电影在生产上就可以逐渐工业化。因为观念共识就意味着可以形成一种基本的产品标准，有了这种标准就具备了工业化生产的前提条件。所谓电视电影的工业化，就要求：

1. 据观众收视需要和文化消费市场的现状，确定电视电影的

题材、风格、样式的规划；

2. 根据这些规划，进行电视电影作品类型的开发和定型；

3. 按照基本定型的模式进行类型化批量生产；

4. 据不同的类型安排栏目化播出，满足特定观众的收视需要和观众特定的收视需要；

6. 工业化生产过程中形成制作拍摄基地，以降低制作成本和提高电视电影的专业化水平；

8. 开辟非本电视频道以外的国际、国内电视电影市场和音像市场，形成产业规模。

电视电影培育了大量的电影界新人，电影频道开始电视电影的拍摄已有4年多，每年产量有200多部，加上每年所拍摄的电影和进口影片，大约有350部左右，其中在电影频道上放映了200多部，从而极大地丰富了电视荧屏。电视电影业给影视圈发展的新人和新的影视公司提供了很好的舞台。

我们拍摄的电视电影拟选定在电影频道、各大卫视频道等地方电视台放映。

前期运作时间约30天，实景拍摄约15天，后期合成约20天。拍摄费用约100—150万元。具体详见每部电视电影预算表(后附)

依托电视这个强势媒体，一部中等收视率的电视电影一次也会有20xx多万观众收看，这个数字远远高于影院观众。

电视电影没有制作拷贝、发行等过程，剧本通过审查后，一般一个半月就可完成。由于这个特点，电视电影的一个优势是可以跟上社会热点，拍摄一些很时尚的东西。也可以拍摄

一些主流题材的影片，在艺术的领域中获得大众认可的成绩。电视电影有投资小、低风险的特点，在拍摄技术上来讲，将追求高清晰度，用高清晰度摄像机拍摄，通过审查后，电影频道将评定出购买版权的等级，按照等级来予以拍摄成品的肯定。

前电视电影正在逐渐受到重视，几大权威奖项如：华表奖、金鸡奖等都专门设置了电视电影奖，今年的大学生电影节还为电视电影设置了专项奖。随着央视电影频道影响范围的日益扩大，电视电影也逐渐进入了国产主流电影的行列，上届金鸡、百花电影节首次让电视电影参加了金鸡奖的角逐，虽然只提名了一部，但已然引起了各方面尤其是年轻一代导演的注意，他们纷纷与央视电影频道合作，用自己对电影艺术的一腔热诚先在这小屏幕上施展开来。所以，争取各奖项也成为主流题材电视电影竞争的主题。

为了更好的完成每部优秀的电视电影作品，资金是每部电视电影的基本。欢迎社会各界企事业单位为我们提供投资或赞助，我们将以最优厚的条件作为回报，来答谢为我们提供投资或赞助的单位。具体回报方案如下：

1. 保证投资单位，在本片全部完成之后(约5-6个月)，返还全部投资成本。
2. 保证投资单位，在本片全部完成之后(约5-6个月)，在本片中获得纯利润不低于其全部投资的10%。
3. 本片片尾以字幕的形式(特别鸣谢)属上投资单位的全称或企业标识。
4. 投资单位的领导可作为本剧的“策划”(不计片酬)在本剧中署名。
5. 尽可能在本剧的剧情当中安排投资单位的软性广告并有机

的融合在剧情当中。

6. 为投资单位制作一部企业宣传片，时间不超过30分钟。（素材由投资单位提供）

7. 赠送投资单位本剧录像带或vcd光盘10套。

(二) 为本剧提供赞助80万元人民币：

1. 在本片片尾以字幕形式(特别鸣谢)属上赞助单位的全称或企业标识。

2. 赞助单位的领导可作为本剧的“策划”或“监制”（不计片酬）等职在本剧中署名。

3. 尽可能在本剧的剧情当中安排赞助单位的软性广告并有机地融合在剧情当中。

4. 为赞助单位制作一部企业宣传片，时间不超过20分钟，素材由赞助单位提供。

5. 为赞助单位创作一首企业歌曲并拍成mtv（版权归原创作者）

6. 为赞助单位寻找一位企业形象代言人并无偿使用一年。

7. 赠送赞助单位本剧录像带或vcd光盘五套。

(三) 为本剧提供赞助50万元人民币：

1. 在本片片尾以字幕形式(特别鸣谢)属上赞助单位的全称或企业标识。

2. 赞助单位的领导可作为本剧的“策划”（不计片酬）在本剧

中署名。

3. 尽可能在本剧的剧情当中安排赞助单位的软性广告并有机地融合在剧情当中。
4. 为赞助单位制作一部企业宣传片，时间不超过15分钟，素材由赞助单位提供。
5. 赠送赞助单位本剧录像带或vcd光盘五套。

(四) 为本剧提供赞助30万元人民币：

1. 在本片片尾以字幕形式(特别鸣谢)属上赞助单位的全称或企业标识。
2. 尽可能在本剧的剧情当中安排赞助单位的软性广告并有机地融合在剧情当中。
3. 为赞助单位制作一部企业宣传片，时间不超过15分钟，素材由赞助单位提供。
4. 赠送赞助单位本剧录像带或vcd光盘五套。

电视电影《*****》投资方案

中国传媒产业作为未被开发的最后一席之地，随着加入wto后政府承诺开放时间表日益逼近，已充分显现出这一领域的巨大商机。电影作为传媒产业中的重要组成部分，也正日趋朝着市场化方向规范运作。面对开放后中国电影市场的种种机遇，政府主管部门已颁发了从制片、发行到放映市场准入的一系列开放性政策;20xx年起还取消香港片进口配额和认定港资合拍片视作国产片，鼓励社会力量进入电影各个领域以求未来市场的新发展。虽然当前电影受惠面受到多种文化娱乐形式的分流，但她仍然是娱乐消费主流——年轻人最为欢迎

的项目之一。电影行业仍然是最充满生机产业,中国内地电影市场也正为各种资本大展身手提供千载难逢的机遇。

通过这些年来的实践探索,我们深深感到:纵观国际影界的成功范例,无不是专业运作与强大资本的完美结合,从而创造出娱乐市场和资本市场的伟大传奇故事。我们以自身实践和所取得的业绩证明,投身电影产业大有可为。中国内地电影市场若能获得强大的资本力量支持,势将擦出相得益彰的灿烂火花,也必将在电影产业朝规模化方向发展迈出更大步伐;还可完全依托作品所享的全球版权基础,独享全球收益,在海外市场也获取更大的利润。

制片商制作,主要在电视中播出的一种低成本的电影。

收益前景

首先,我们所有的电视电影都要在黄金时间播出一次,70万元小成本的一部电视电影播一次就有将近3000万的观众。现在人们越来越习惯于在家里看电影,去电影院的习惯已经在很大程度上不可逆转地淡化了。如果我们把眼界放开,把电视台看成一个电影市场的话,这个市场要远远大于影院市场。”其次,中央电视台电影频道达3个多亿的年广告收入(20xx年)在所有电视频道排名第5,但片源非常有限,而电视电影可以在电影频道头一轮播出,容易吸纳广告。因此,在国内电视电影产品的市场会非常有前途。全国6个电影频道需要非常大的电视电影的供应量。再次,国家为了鼓励优秀作品的创作,电影频道对优秀的高清电视电影作品在收购价格上给予了一定的倾斜。电影频道电视电影部对一些优秀的高清电视电影作品的收购价接近200万元,而对于一些在前期拍摄时投入较大、制作精良的电视电影作品,除收购价之外还给予成本10%-20%的额外奖励。在整个20xx年在收购上给予奖励的电视电影数量达到了25部。”

电视电影自身优势及前景

和电影一样，电视电影在国际上也有自己的一片天地，比如20xx年演员何琳凭借《为奴隶的母亲》获得国际艾美奖最佳女演员；电视电影《黑白》荣获法国汉斯国际电视节评委会特别大奖；《一个农民的导演生涯》则捧回了奥地利易本希国际电影节银奖。而在北京举行的第6届电视电影百合奖颁奖典礼上，《王长喜来了》等5部作品从24部入围作品中脱颖而出，获得一等奖；导演胡雪杨、李灌洪凭借《烩面馆》和《飞》的导演乔梁分享优秀导演奖；《随风而去》的主演赵文和《法官老张轶事之回避》的主演周小斌共同分享最佳男演员奖；陶虹和汤唯则分别凭借《秘密》和《警花燕子》获得最佳女演员。今天，随着数字技术的成熟，一部好的电视电影不仅能在电视台放映，同时还能转成胶片，直接进入院线发行。其次就是，相对电影而言风险小，不用担心票房。而且还具有和电影同等价值的衍生产品。最重要的是我国现在电视电影的产量远远达不到需求，好的、精品的电视电影就更少了。

一、影片名称：《*****》

二、故事梗概：影片讲述*****

三、影片风格：真诚平易, 以情动人

四、主创团队：

导演：封宇平

任湖南邵阳公共频道《麻辣牛皮堂》导演编剧

任广西电视台《南国故事会》导演编剧

导演观点：*****

编剧：樊蔚源

独立创作及修改电影电视剧剧本多部，有拍摄过的作品；并创作制作了数首知青题材歌曲；

运作保障

承制公司简介：

八一电影制片厂数码电影工作室

广东黑眼睛数码电影有限公司

湖南潇湘电影制片厂(三选一)

凭借系统化、专业化、经验丰富的队伍，集合电视电影行业各类精英，以诚信、务实、梦想、创新的工作信条，以求实、严谨、负责的工作态度，形成专业的运作流程，每一道环节都由专业人士把关。

本片保守预算：70万——100万(含宣传推广费用)

合作形式：

方案一

1. 投入：投入全额制作经费(按详细预算支出)。

2. 权益□a.作为该影片联合/出品拍摄单位, 共同享有该片的署名权、摄制权及发行放映的宣传权益。

b□通过该片在国内外的放映及参展，取得显著的社会效益, 共享所获荣誉。

c□个人在影片中列监制、策划、统筹等署名。

d□作为主办单位参加所有电影活动, 并可提供独家冠名权。

e□专门制作投资单位宣传广告片插在影片前播放, 所有宣传品中的广告版面提供。

f□该片自营销之日起, 一年内优先返还投资本金, 再按约定的具体比例确定赢利部分利润的回报。

方案二

1. 投入: 投入制作经费的三分之一以上(按详细预算支出)。

2. 权益:

a□作为该影片联合拍摄单位, 共同享有该片的署名权、摄制权及发行放映的宣传权益。

b□通过该片在国内外的放映及参展, 取得显著的社会效益, 共享所获荣誉。

c□个人在影片中列监制、策划、统筹等署名。

d□作为主办单位参加所有电影活动, 并可提供冠名权。

e□专门制作投资单位宣传广告片画面插入在影片前, 所有宣传品中的广告版面提供。

f□该片自营销之日起, 一年内优先返还投资本金及按约定的具体比例确定赢利部分利润的回报。

方案三

1. 投入: 对影片拍摄提供食住行及相关活动便利条件。

2. 权益:

a□作为该片特别协助拍摄单位,享有该片的署名权及发行放映的宣传权益。

b□通过该片在国内外的放映及参展,取得显著的社会效益,共享所获荣誉。

c□个人在影片中列相应署名。

d□作为协办单位参加所有电影活动,并可提供冠名权。

e□所有宣传品中的广告版面或文字提供。

f□在相关活动场所突出贵单位形象。

我们真诚愿与企业或投资人合作电影业务,携手共创电影事业新天地。

投资计划书篇三

衣食住行是我们的必需品,但是餐饮业的火锅和中餐发展几乎达到饱和。所以我们在投资时,进行考虑和调查分析得出,如何才能换回大的效益,再以回笼的资金扩大市场,发展经济。

xx自主经济的市场有很有潜力,消费者也是很单纯的一次性消费或者多次性消费,相对外部市场竞争要小,个体经营单纯,以小投资为主,服务于上班一族和学生,以他们为主流客户,其他客户为辅,应该怎样服务于顾客,首先,要吸引学生和年轻上班一族的眼球。

让他们能在最短的时间来光顾本店,所运用的营销方法是多种途径的;其次,是怎样让第一次光顾的顾客变为潜在的顾

客、常客、种子顾客，所运用的营销方法也是多种多样的在成都有很多以这形式开店的成功的案例。比如xx店，都是成功案例。最重要的是**没有一家是这种形似店，竞争就等于无。

从周围xx店的分析：

1、大多数餐馆都是以普通小型中餐经营，没有多大特色，菜品都是以xx店和xx店为主。

2、周围有两家xx为主的店在经营，一家是xx[]一家是xx[]两店经营都算不错，但味道已经过时，最重要的两个都个致命缺点，就是性价比不高。

两家想要吃饱最少一个人花费在x元左右，在x的价位上我们能做出更好品质的菜品和更高的服务。

3、周围的餐馆很少用到营销策略，除德克士有很多策略都可以象德克士学习。

在以“多元化发展战略”在新都经济发展快速的时候更上潮流，扩大自己的市场。争取在一两年时间内，赚取本金后还有一部分利润，用这部分利润来扩展市场。

1、找一两百平方的店铺。最好在二手市场买一些桌椅和沙发，九成新，具有一定的特点。

2、招聘~名厨师和~名服务员，招收xx人员做兼职。

3、装修一定要大方得体，有一种别距特色的感觉，抓住消费者的消费视觉，先是吸引视觉，后是味觉，最后综合成感觉。

4、在为开张之前，有一定的广告宣传。自己先给朋友介绍请他们免费品尝亲身的感受，不用说，他们都会给你做一个活

宣传。另一个也节约了经费。还有就是人口密集的和各大校园门口发送传单，招数虽然有些过时不过效果好很实惠。

5、服务员最主要的工作是清理餐桌和店铺的卫生，随时都是一层不染，没有油腻的感觉，给顾客留下深刻的印象，对每一个职员要求先把自己的卫生处理好，才能更好的服务于顾客，如果有顾客或者出现不干净的事物或环境马上处理，赔礼道歉重新更换食物或者打扫卫生，如顾客还不满意可以以陪赏进行道歉。

6、我们的质量、服务、环境要做到一流的，

7、为了提高服务质量，就得抓好员工这一关，让他们真正的容入到服务中来，以“良好的服务，积分制”如果积分越多，在月末的时候奖金就越多，赏罚分明不管谁做错了都要自己负责要不马上走人。

8、在经营中，可以在某一个时期，进行营销活动，来吸引更多的顾客。

投资计划书篇四

需要做好以下几项工作：经营策划及计划编制；招聘员工及培训；财务基础工作；促销；工程验收、交接、试运行；物资采购；申办各项许可证；开业典礼等八项工作做的好坏，决定着开业后经营利润的多寡，因为这些工作牵涉到开业后各项经营工作的质量、费用、客源及能否按时开业的重大课题。

（一）近期市场调研和预测

1、调研掌握本地区市场的动态及发展趋势。

2、调研掌握本地区酒店类型、规模、档次和经营特点。

3、调研掌握本地区近两年的客源市场及酒店的经营状况。

4、与竞争对手作对比分析。

(二) 编制营业计划书1、依据酒店的自然社会环境和市场定位，确定营业项目和标准。

2、拟定餐饮的销售价格基数和试开业期间的优惠政策。

3、编制试开业工作的各项计划书，汇编成试营业报告。

4、制定各项筹备工作实施倒计时计划书。

5、提交营业报告呈业主批准。

(一) 确定组织机构、人员编制、工资、福利待遇。

(二) 制定管理程序和规章制度。

(三) 拟定聘用人员条件、数量。

(四) 考核、招聘人员总数应控制在基本编制的60%以下 (五) 聘任部门管理人员。

(六) 培训。

1、酒店员工和管理层培训2、基本技能培训、工作程序培训、店规培训。

3、岗前培训，实际操作训练 (七) 人员定岗。

1、酒店装修设计及实施。

2、酒店电器设备采购安装调试

3、酒店餐具及厨房设备采购调试

4、酒店酒店家具及布草采购

(一) 接收固定资产、造册、登记

(二) 制定财务制度程序。

(三) 训练财务人员理解和执行财务管理制度和程序。

(四) 拟定开业费得预算书。

1、各种用餐形式，餐饮、酒水、商品的定价。

2、损坏物品的赔偿标准。

(六) 制定免单、打折的规定。

(七) 与银行、工商、税收、邮电等部门建立业务关系

(八) 开业费用。

投资计划书篇五

投资计划书

投资计划书(20xx)第00--x号 一级机密 时间[]x年xx月xx日

总则：捕捉确定而绝对不是模棱两可的获利战机。出手一定要赢！

中线(或短线) 坚决出击

股票名称--“狙击中线(或短线)黑马”

1. 投资项目：某某板块之（股票名称）

参战战场：上海(或深圳)证券交易所 投资品种：代码 股票名称

投入兵力□ xx万元 预计投资回报□% = xx万元

投资风险□ % = xx万元 投资期限：预计xx个月左右

2. 参与理由

3. 投资策略

4. 资金管理

5. 风险控制和实战保护

6. 投资回报：该股预计上涨位置为40元

投入资金 = xx万元 获利 = xx万元 最大亏损 = xx万元

投入资金赢利率 = % 投入资金风险率 = % 盈亏比率 = 3: 1(以上)

7. 战术布局：采用波段布局方式，短线回避追涨*跌。

a□建仓区域：

b□进出依据：

c.总仓位控制：

d.出场区域：

关键在于风险控制技术的专业化运用

8. 战况总结

每次交易后详细总结操作过程中成功点和问题点

二、分时图形态，分时均价线及量价关系。

三、与大盘的叠加比较

1、超越大盘。大盘涨时，股价上涨的力量大于大盘

2、抗跌。大盘跌时股价明显的抗跌，而大盘回稳时，股价明显走强。

3、反击。受大盘拖累股价下行，但大盘个儿企稳时马上进行反攻。

4、独立。走势和大盘关联不大。

五、每个板块都有自己的领头羊，看到领头羊动了就要想到第二个以后的股票。

七、每日必修课

一、每次买卖股票的总结。去劣存良，不断的优化和张进自己的操作系统。

二、对每一天每一周涨幅最大的股票进行分类心有统计，找出当前市场的热点所在，主力的短线运作状态和打操作手法。

三、坚持复盘，认真浏览涨跌幅前面的个股，找出其走强走弱的原因及启动前发出的信号。对照自己的选股方式，找出没有发现某些股票的原因，不断的优化自己的操作模式。

四、条件反射训练。找出一些经典的底部启动个股，不断的刺激大脑，以达到以后遇到相似的图形能马上作出反应。

五、记录跟踪盘中异动的个股，并对当时异动的目的作一下分析。

六、收集信息。政策变化，产业数据，相关产品价格的走势，上市公司的重要公告，最新的分析报告等。

七、对下一个阶段可能出现的市场热点和炒作题材作进一步的分析，以把握更好的入市机会。

投资计划书篇六

创设新事业者透过现金流量表检核投资计划可行性后制定公司商业计划书范文，并对合资条件(如技术股)、投资策略(计划定位)、股权安排等有了盘算之后，再来就是请财务顾问或投资专家撰写“投资计划书”，以作为向投资者筹募资金的工具。本章依次介绍对投资计划书的基本认识，如何撰写投资计划书，最后以永辉投资股份有限公司为创业者所拟订的投资计划书为参考格式。

台湾地区工商界人士，大家都很忙，有潜力的投资者更忙，尤其要向大老板解释投资构想，大约允许1小时左右，在这1小时当中，仅能做摘要报告，引起他的注意，让他了解交给何单位，何人办理而已。因此必须准备好详细的投资计划书交给大老板，让他带回去给幕僚评估，有了正面的评估意见后，能作出投资决策。目前中国大陆地区私人或各类企业想要向外界筹募资金，有90%以上缺乏投资计划书，这些没有投资计划书的投资案，筹募到资金的概率很底很底。

创设新事业投资构想通常相当复杂，要以口头解释让投资者完全清楚，可能要好几天，很少投资者有这耐性，但不完全清楚整个投资构想，投资者又不敢投资。最轻松理想的方式

是请投资者吃个饭，稍加解释，交给投资者已写妥之书面“投资计划书”，俟一段时间后，再问有什么不清楚的地方，再征询投资的意愿，省时又省力。

投资计划书如需要较多的资金，势必接触可能投资者的数目会超过20个，因并非百发百中而要将众多投资者召集在一起，不但时间不容易找，且与会人数众多，会前未有共识，会中讨论容易失控，无法达成决议。对众多投资者于短时间内达成共识的方法，便是准备一份清楚易懂的“投资计划书”同时发给众多的投资者，再个别稍加解释。让有共识的人聚集在一起开会，才能很快达成决议。

创设新事业筹划者应了解投资计划书是沟通协调的利器，如不用此工具面对众多的投资者，可能无法负荷，深感疲累，这也是让许多创设新事业计划踏不出第一步的原因。

所谓清楚就是容易懂，让拿到投资计划书的人不必再经口头解释，就可以容易地了解整个投资构想。要清楚，需注意下列三项。

投资计划书要有目录，目录里要指明各章节及附件、附表之页数，以方便投资者很快就可以找到他所要的资料。此外，必须有“投资案汇总”章，这是专门给大老板或高阶人员看的，让他们了解投资计划的大概构想，并知道交给哪个单位或哪个人去评估。

此外，段落要有标题才能清楚，最好每500字以内就要有个标题，让投资者只看标题就约略了解下面500个字是要说什么，并决定要不要看详细内容。例如本段主要在说明“好的投资计划书必须正确清楚”。

常看到许多创设新企业的投资计划书，简直不知从何看起，顶多只能了解产品或技术是什么，即使有简单的财务预算，数字大部分来自直觉，没有根据，不足采信，表达的名词不

符合财务会计术语，易生混淆，投资条件不容易了解，即使了解亦不符合商业习惯。这样的投资计划书引不起投资者兴趣，筹募不到资金是不足为奇的。

最好的解决之道便是委由有经验的财务顾问或投资专家撰写。将拟好之“现金流量表及附表”提出来当作参考资料交给财务顾问或投资专家操刀。有经验的财务顾问或投资专家不只被动代拟，更可积极为创设新事业投资计划位定，拟出投资者可接受投资条件，并可进一步代为寻找投资者。

私人创业者应不吝惜给财务顾问或投资专家适当的报酬。所谓“天下没有白吃的午餐”，私人创业者由于仍然穷或不富有，处处都要省钱，但这笔钱是必须且值得付的。行行有专业，创设新事业往往是人生的重大抉择，不宜拿这种事自行摸索，而应该减少决策失误到最低。

通常必须付给财务顾问或投资专家之报酬，一般系由他们所花的时间乘以每小时应计算费用而得，但因为较难客观计算，也有采取每个字新台币2~5元为计算基础作为代撰“投资计划书”之酬劳。写出来的“投资计划书”所有权为委托者所有，他们可以拿出来向投资者作报告，因此无论该投资案筹募资金成功或失败，都必须支付这些酬劳。

投资计划书之修改乃是必然的，无法一次就拟妥，较大的投资案，必须集合众人的意见，更需多次的修改。当策略改变时，整个投资计划书全部改变。例如本来要做两样产品，改为一样产品；或本来自行销售，改为仅接受委托制造，皆会使投资计划书改变。此外，资讯不断地明朗化，计划书内容亦会不断地更新，例如投资组合与经营组合渐渐确定，市场、销售渠道渐渐更清楚等等。

更多商业计划书内容请点击[此处](#)

透过不断地沟通协调并修改投资计划书，可集结众人智慧，

使投资构想更合理，更实际，更可行。估计这样的文字修改达50次以上，才能使一家公司创设。

财务顾问或投资专家如涵蓄接受委托撰写“投资计划书”的业务，最好使用个人电脑处理，否则将会苦不堪言或则工作效率奇差。

这里虽然是对帮忙撰写之财务顾问或投资专家的建议，但创设新事业者仍应了解本节并充分配合。

步骤一 取得创设新事业者认可的现金流量表及全部附表。

步骤四 研拟生产成本，包括直接人工，直接材料、工厂费用之估算是否合理？

步骤五 研拟销售及管理人员之人事费用。

步骤六 销售及管理费用是否低估？一般技术人员都会低估此项费用。

步骤七 上电脑建立电子试算表或修改创设新事业者所提供在磁碟上之电子试算表，并不断拟修正找出可行的投资计划。

投资计划书篇七

一、目标市场：

- 几句话概括公司的目标市场及业务；

二、目前存在的. 问题：

- 描述该领域目前的问题；
- 概括目前该领域解决问题的相关办法；

三、解决方案：

- 证明自身方案能够更好地解决问题；
- 表明立足点及创新性；
- 提供相关案例；

四、切入时间点：

- 详细说明过去及目前的市场趋势；
- 为什么是现在切入；
- 判断未来发展趋势；

五、市场容量：

- 目标客户群体是谁；
- 计算总市场容量、目标市场容量、市场占有率；

六、竞争：

- 竞争对手都有哪些(注意对潜在对手的分析)；
- 面对竞争，自身优势有那些；
- 竞争策略；

七、产品：

- 产品线(元素、功能、特性、结构、知识产权等方面)；
- 研发路线；

八、商业模式：

- 盈利模式;
- 产品定价体系;
- 营收分析;
- 目标客户;
- 市场策略;
- 销售策略;

九、项目团队:

- 创始人及核心团队;
- 顾问团队;
- 人才策略;

十、财务:

- 损益表; • 资产负债表; • 现金流量表; • 其他财务报表;
- 目前拥有的订单;