

甘肃省撰写编制融资计划书的公司

| | |
|------|-----------------------------------|
| 产品名称 | 甘肃省撰写编制融资计划书的公司 |
| 公司名称 | 河南刘贵商务服务有限公司 |
| 价格 | .00/件 |
| 规格参数 | |
| 公司地址 | 河南省南阳市卧龙区卧龙岗街道卧龙路经纬国际1号楼810（注册地址） |
| 联系电话 | 13323693821 13140513661 |

产品详情

融资计划书，其实是一份说服投资者的证明书。下面我们从融资计划书的核心作用出发，帮助财务经理以较快速度的掌握融资计划书的编写方法和技巧。融资计划书包含了投资决策所关心的全部内容，例如企业商业模式、产品和服务模式、市场分析、融资需求、运作计划、竞争分析、财务分析、风险分析等内容。

01、融资计划书的作用

尽量让对方记住自己

简明的介绍自己

体现自己的优势

引发对方的兴趣

02、融资计划书应包括的内容

我是谁：什么公司（名号、主营业务方向、团队、背景）；

我在哪：市场在哪；

我要干什么：战略目标是什么（商业模式与经营计划的描述）；

能干成什么样：目标，什么量级（商业模式与经营计划的描述）；

要多久干成：多长时间（商业模式与经营计划的描述）；

需要什么资源。

甘肃省融资计划书编制公司

03、融资计划书的核心要点

目标市场：未来流行什么；

商业模式：运作方式。你的商业模式的价值在哪里？如何盈利？如何解决这些问题的？

管理团队：这是投资人比较关注的，也是比较重要的一点。谁是创始人？还有谁是公司的重要人物？公司是通过什么契机发展起来的？这样的管理团队，在同行中处于什么位置？是否优秀？能否实现公司的下一个发展目标？

终点目标：钱

真正吸引投资人的是什么：

市场分析：成熟的投资人不听宏观市场如何一片大好，而更关心细分市场的发展和我们的选择；

商业模式：细节是魔鬼，能发明新模式的是不世出的天才，能把现有模式做好做细的就是牛人；

团队：高学历、海外经历是加分，但团队的行业经验和历史成绩更关键。

04、融资计划书的重要支撑

1、盈利预测与资金需求

盈利预测（经营预测）和资金需求是一份融资计划书质量的试金石（投资人会深度了解盈利预测是如何形成的）。

盈利预测其实就是市场分析和商业模式的数字化模型，大多数情况下，资金需求预测是高度依赖盈利预测模型的。（建模很关键）

而大多数情况下，企业对于这两部分都是拍脑门。这就让企业在融资谈判中处于不利位置。盈利预测不靠谱，对方就会对你失去预测）。

2、盈利预测

做好盈利预测，就是说明白未来怎么挣钱。

虽然是讲故事，但是要有逻辑的。找到预测的逻辑起点，就是产销过程中的瓶颈所在，好钢用在刀刃上，巨大的资金助力到底是去耕田（扩大规模）还是打井（精益化或技术革新）。

做好盈利预测，要遵循全面、精细、重点突出、有理有据几个原则：

1)全面：整个公司数据化，所有对公司利润、现金流、资产情况造成影响的都要考虑；

2)精细：单件商品产量、单价、单价变化都要精细；

3)重点突出：不重点的可以舍弃；

4)有理有据：单价、数量都在上涨是不对的，规模扩张速度要尊重客观规律。

3、我们需要多少钱-资金需求

钱要的不是越多越好，也不是越少越好，要在安全和有效间平衡。

有效的资金需求预测是充分考虑市场环境、企业战略、股权架构和企业发展阶段的综合性结果。

4、从融资目的分析资金需求

股权融资一定不是盲目的，是有明确资金目的的：

1)补充资本金，达到上市要求，同时扩大债权融资规模；

2)明确的并购或投资对象，需要较大规模中长期资金；

3)对冲合规成本带来的现金流损失，解决合规问题；

4)在生产规模扩大过程中补充流动性。

5、不同阶段融资规模

6、一份完美的融资计划定义

战略明确（在哪、干嘛）

模式清晰（怎么挣钱）

团队有力（团队人员可以执行事情）

逻辑严密（逻辑自洽）