



众筹项目融资商业计划书 编制指南

让你的项目脱颖而出



北京博思远略咨询有限公司

二零一五年版

一、关于众筹项目基本概念说明

众筹，集众筹资，取自英文 Crowd Funding，根据 2014 年《中国金融稳定报告》给出的定义是：通过网络平台为项目发起人筹集从事某项创业或者活动的小额资金，并有项目发起人向投资人提供一定回报的融资模式。通常通过因特网向民众募集资金，其模式随着 2009 年成立的美国网站 kickstarter 发展而落地世界各国。

众筹项目与其他融资模式区别

投资模式	众筹	P2P	私募（有限合伙）
行业定义	通过网络平台为项目发起人筹集从事某项创业或者活动的小额资金，并有项目发起人向投资人提供一定回报的融资模式	由具有资质的网站（第三方公司）作为中介平台，对借款人和出借人进行撮合的中介服务平台	有限合伙是一种由普通合伙人和有限合伙人两类不同性质的合伙人组成的合伙企业
主体特点	普通工商企业，门槛低，融资总额度不大，周期长。	普通工商企业，门槛低，撮合周期短	有限合伙企业，门槛相对较高，设立灵活运作方便，周期中长。
盈利模式	收取筹资额一定比例的服务费，以及后续运营的服务费用	收取成交额相关的平台服务费	通过基金管理的专业人才运营基金，让收益最大化，从而得到高额的盈利
运营模式	平台作为中介为融资双方提供各项服务	平台作为中介为借贷双方提供各项服务	普通合伙人负责决策与执行，有限合伙人不参与经营

二、众筹项目运作流程

- 1.项目发起人准备好材料后交由推介人推介并提交项目给众筹平台；
- 2.由平台进行初步审核；
- 3.通过之后再交由评审小组进行复审；
- 4.复审通过后由平台发布项目设立募集时间并展示项目的细节及创意；
- 5.在此期间确立领头人并吸引合格投资人募集资金；
- 6.在预设时间内募集到已定的资金额度后，此次众筹项目资金募集成功；
- 7.之后项目交由有关部门备案或者到工商局登记；

8.登记托管后平台划拨资金给项目负责人或者发起人并开始此次项目的运营，项目成功。

三、众筹项目商业计划书独特性

- 1、平民化。目前在股权众筹平台上的投资方一般以个人投资者为主，平台运作方式上也表现出平民化风格，因而商业计划书的结构要简单，具有去权威化特点。
- 2、具有招股说明书的属性。股权众筹是不能避讳招股的属性的，招股说明书的结构、要点、披露范围等对股权众筹商业计划书来说，具有重要的参考意义。
- 3、特有内容和投资人的福利。让投资人更深刻地认识到新产品的作用和意义，同时利用投资人的社会联系来有效地扩大新产品的影响力，开拓销售渠道。
- 4、需要符合众筹平台的要求与规范。众筹项目是否能够融资成功，一方面取决于项目本身，另一方面取决于平台的传播与背书属性。做众筹平台的商业计划书，不但要方便于在线浏览，还要方便于传播。
- 5、融资过程中要不断进行内容更新。最新的资料和及时的互动，往往是产生信任感，促进投资人做出投资决定的重要因素。

四、众筹项目融资商业计划书标准大纲

第一部分 项目概述

主要描述项目的愿景，从本质上讲，也就是为什么运作本项目？试图填补什么样的特定市场需求？哪些群体是目标客户，依据是什么？创业者对这些问题的描述越具体，商业计划书就会越引人注目。如果参与者能真正了解项目的市场需求，则他们就更有可能会认可整个商业计划。

第二部分 企业介绍

公司名称、成立时间、注册地区、注册资本，主要股东、股份比例，主营业务，过去三年的销售收入、毛利润、纯利润，公司地点、电话、传真、联系人。

第三部分 目标用户定位及客户需求特征

对于了解目标市场的重要性这一点，无论如何强调都不过分。博思远略咨询公司发现，很多项目对目标市场确定往往过于宽泛，缺乏更加精准的定位，这种过度分散化的目标市场定位对于众筹项目来说往往是致命的，因此如何根据自己产品或服务特点，依据科学的调查精确目标市场是至关重要的，那些目标市场细分明晰并且客户需求分析到位的商业计划书能够使投资人更容易对项目的前景作出判断。

务必说明清楚你的客户定位为什么人群，这些人群具备什么典型特征；目标用户或客户群体目前困扰或需求定位；说明清楚市场需求具体是什么，其市场容量及前景如何，目前已有的供需关系如何，存在哪些不足等。

第四部分 市场规模及预测

市场规模——定义目标客户并描绘他们的特性；用不同的方法测算市场规模，比如用自上而下法估算可获取的市场规模，用自下而上法统计可获取的收入规模，或依据市场占有率份额来估计。

第五部分 “痛点”分析

描述项目满足客户的何种需求或者满足市场何种需要。重点说明当前客户的“切肤之痛”，以及当前客户是如何解决这些问题，体现出市场存在空白，项目对这种“痛点”具有哪些革命性的创新满足。

第六部分 产品及服务

说明你的产品和服务具体怎么满足上文描述的需求，改进了哪些不足。建议介绍该行业所在的产业链条上的分工情况，以及处于该链条上的哪个环节；

解决方案——阐述公司的产品/服务的价值定位如何解决客户的难题；说明公司的产品/服务具体在何处得到实现；提供一些产品/服务使用的具体例子。

时机——回顾公司产品/服务所应用的领域的历史演变；说明哪些近期的趋势使得公司的产品/服务之优越性得到可能。

第七部分 商业模式

详细介绍你跟谁收费，收多少，怎么收，有什么前提条件？如果你的盈利模式已经在发生，需说明收入和现金流的大概情况。如果只是计划，尚未发生，说明你要产生收入需实现哪些前提条件？

第八部分 市场竞争

列出你的直接竞争对手并做简述，并说明你与他们的差异化或你的竞争优势。务必在这里说明清楚，和他们相比，你的市场空间在哪里？你为什么认为你能吸引客户来用你的产品或服务，而不是去用他们的？

竞争格局（SWOT）——列出现有的和潜在的竞争对手；分析各自的竞争优势。

第九部分 核心团队

绝大多数投资者认为人是第一要素。先看人是否靠谱，再看项目是否具有投资价值。项目方要建立自己的核心团队，2—3个人，成员之间具有互补性，比如，有的偏重战略或市场，有的偏重技术或管理等。另外，请务必说明核心团队成员已合作多久，通过什么渠道认识的，目前正在或未来需要在哪些方面加强磨合，并举例说明？丰富创业团队的介绍，有利于加深投资人对你的了解，增强投资信心。

第十部分 项目估值

需列出一二三，描述具体的优势，不要讲空话和大话。说明或解释清楚你这个行业的门槛不高，既然你能做，那其他人也能做，你怎么看待这个问题，或者你准备如何应对？这将是所有投资人最关心的问题。

第十一部分 实施规划及资金使用

介绍本次众筹融资的具体用途。实施计划应对所有的业务运营要求进行详细的描述，包括设计、生产、销售、市场营销/公关和零售方面。如果没有切实可行执行计划，那么众筹项目就会缺乏具体性和特殊性，难以让投资人难以相信能够使愿景成为现实。

第一，应说明目前公司取得的成果或达到的目标，如产品研发到什么阶段、客户

数达到多少、实现了什么突破等。建议说明目前有多少客户或用户，每月收入有多少，订单量有多少?目前每月开支金额多少，主要是什么支出等?

第二，详细介绍完成阶段目标的主要措施、方法、手段。

第十二部分 财务预测

应遵循精打细算、把钱花在最重要的地方，追求利润最大化的基本原则。该部分对整个商业计划书而言绝对至关重要，因为它将确定创业者对项目的未来发展（利润和收入）方面的预测规划，以及需要多少资金才能使之实现。

财务资料——利润表；资产负债表；现金流量表；股本结构；融资计划

第十三部分 融资方案

仔细考虑您的融资金额和方式。

北京博思远略咨询有限公司业务范围主要覆盖项目可行性研究报告（甲级资质）、资金申请报告、商业计划书、工程咨询、细分行业研究、新三板、IPO上市咨询等领域。

公司旗下网站---360 市场研究网内容丰富、深刻，主要涵盖新闻资讯、行业分析、行业数据、资金政策等等多个板块。

联系我们：360 市场研究网 www.shichang360.com

客服热线：010-52322687，18610382427(24 小时)

微信号：shichang360，bothfuture