

企业上市股权众筹计划书编写方案

根据国内股权众筹网站目前对创业融资项目的普遍要求，一份股权众筹项目商业计划书应满足以下基本要求。

1 确保通篇文字表达通顺、简洁、正式，无错别字，格式美观；

2 项目名称简洁易懂，指明要点；

3 企业项目简介。

至少应包括以下内容：

(1)说明团队目前的创业状态，比如是全职创业还是在职或在校，有没有固定办公地点，团队是否搭建齐全，发不发工资，准备何时成立公司等。如果已成立，介绍企业全称、注册资本、成立时间、办公地点、主营业务、发展情况、已有成果等。

(2)前创始人是否全职创业，如果不是准备何时全职？是否只有这一个创业项目，如果不是还有其他哪些项目？

(3)主营产品或服务的介绍，需说明清楚解决了什么市场需求，其技术原理、应用流程和场景是怎样等？

(4)介绍本次融资的具体用途。

4 项目图片和项目视频地址：

项目图片：如公司 LOGO 产品图、公司实拍照；

项目视频：如公司拍摄的视频介绍，或者视频网站的链接，有利于投资人深刻理解项目；

5 目标用户或客户群体定位：

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；

6 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。建议可补充政府对该行业的相关支持政策；

7 满足目标用户或客户需求的产品或服务模式说明：

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，以及你处于该链条上的哪个环节；

8 项目赢利模式说明：

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？

9 市场主要同行或竞争对手概述：

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？

10 项目主要核心竞争力说明：

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。此外，建议列举与你同处该细分行业内的同类公司（比如你的竞争对手）的成功融资案例，有利于增强投资人信心；另外，建议创业者在此追加一句“各位投资人在报价前，可先单独与本人电话沟通协商，然后再到大家投上报价，谢谢！”；

1.1 创业团队：

（1）关于创始团队的股权结构：由于大多数众筹平台主要服务于天使阶段的创业项目，所以一般要求创始人本人的占股不低于50%。

（2）项目启动至今，各位股东实际投入的现金金额，而不是指注册资本，所以不计实物和知识产权等投入。

（3）关于团队成员的介绍：需至少介绍团队成员的出生年月、性别、毕业院校、工作经历、工作成就、个人优势、过往的创业经历和心得、为什么会从事目前这个行业的创业、目前各人的分工情况等。另外，请务必说明核心团队已合作多久，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。

1.2 历史执行情况：

（1）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？

(2)详细介绍完成阶段目标的主要措施、方法、手段。

(3)补充“阶段收入”和“阶段开支”的明细情况，如销售了多少产品，客户是谁？办公地每月租金多少，场地面积多大，付款方式怎样？目前有多少员工，各岗位的工资是多少，公司平均工资是多少？如果现在不发工资，应列上人员工资为 0，并说明你预计何时开始发工资？

1.3 未来计划：

(1)建议至少描述 2个阶段，第一阶段建议从现在开始，到你产品的正式发布时间或开店营业时间；第二个阶段是从产品发布或开店营业开始，到公司实现盈亏平衡。建议预测时间在未来一年到一年半左右即可；

(2)需列出具体数据指标，比如粗略预计多长时间达到多少客户或用户，需多久或要什么条件才能达到盈亏平衡？如果无法预测，请说明理由。建议列出正在跟进、或计划跟进的大客户名单或订单。

(3)建议说明你目前最需要的支持或资源是什么，方便有些投资人可以对接合作。

(4)对于收入的预测不能过于乐观，需说明预测依据，并与同类公司的业务情况做对比，说明该预测数据的合理性。开支明细也应详细描述，比如租房面积，每月租金，付

款方式是怎样 ？

1.4 融资金额、出让股份和付款方式：

仔细考虑您的融资金额和付款方式。一般融资金额不超过团队未来一年到一年半左右的开支，而出让股份需由投资人询价最终确定。