

募資暨營運企畫書撰寫格式

一、經營與投資計劃摘要

這部份主要說明資金需求的目的，並摘要說明整份計劃書的重點，目的是為吸引投資者進一步評估的興趣。主要的內容如下：

1. 公司名稱與經營團隊介紹
2. 經營計畫書的重點摘要
 - a. 創業團隊成員的優勢背景
 - b. 投資事業項目或產品之背景與特性說明
 - c. 市場規模與預期佔有率
 - d. 擁有的核心競爭優勢
 - e. 擬採行的經營策略與營運模式
3. 財務需求與預期投資報酬率
 - a. 申請融資的金額、型式、股權比例及價格
 - b. 資金需求的時機與運用方式
 - c. 投資者可望獲得的投資報酬

二、公司簡介

1. 公司成立時間、形式與創立者。
2. 公司股東結構，包括股東背景資料、股權結構。
3. 公司發展簡史與業務範圍。

三、產品特性說明

1. 產品的發展階段（包括概念、原型、量產）、開發過程，是否已具有專利
2. 產品的功能、特性、附加價值，以及具有的核心競爭優勢
3. 與其他競爭性產品的優劣勢比較

四、產業與市場分析

1. 產業環境、產業結構、產業內競合關係（五力分析）、以及市場生命週期發展階段。
2. 界定產品的目標市場，包括銷售對象（目標顧客與主要客戶）、銷售區域、銷售範圍。

3. 過去、現在、以及未來的市場需求與市場成長潛力（包括市場潛力與市場滲透力）。

3-1. 過去、現在、以及未來的市場價格發展趨勢。

3-2. 說明市場上主要的競爭者，包括競爭者的市場佔有率、銷售量、排名，彼此的優弱勢與經營績效表現

3-3 市場因應的競爭策略（包括在成本、品質、或創新等方面）。若尚無競爭者，則分析未來可能的發展與競爭者出現的機率。

五、經營策略與模式分析

1. 依據上述環境分析與 SWOT 分析，提出一套能夠實現願景與經營目標的策略方針。

2. 實現經營目標與策略方針的經營模式架構

內容包含能夠明確定位與創造差異化基礎的核心策略內涵、能夠呈現核心能力的策略性資源內涵、能夠增加顧客價值的顧客關係體系內涵、以及能夠劃定公司界線與促進策略聯盟的產業價值網絡內涵。

3. 說明如何結合上述經營策略與經營模式，來創造競爭優勢與實現高額利潤目標。

六、經營與財務分析

1. 說明企業將如何長期維持經營效益，如何製造進入障礙以防止經營效益的衰退。

2. 說明達到損益平衡的時間以及實現正現金流量所需的時間，

3. 列出本營運計畫之損益表提供未來三個年度損益分析、財務比例分析、以及投資報酬率預估。

七、風險評估

列出可能遭遇的風險因素，估計其嚴重性與發生的機率，並且提出解決對策。從事風險分析是為了確認投資計劃可能附隨的風險，並以數據方式衡量風險對投資計劃的影響，目的是向投資者說明風險的對應策略。

八、結論

此部份乃在綜合前面的分析與計劃，說明企業整體競爭優勢，並指出整個經營計劃的利基所在。強調投資案可預期之遠大市場前景，以及對於投資者可能產出的顯著投資報酬。