

# 最新融资计划书(实用6篇)

时间流逝得如此之快，前方等待着我们的新的机遇和挑战，是时候开始写计划了。那关于计划格式是怎样的呢？而个人计划又该怎么写呢？下面是小编为大家带来的计划书优秀范文，希望大家可以喜欢。

## 融资计划书篇一

自上初中以来我便开始住校，深知令人头疼的“吃饭”问题，也就是食堂的饭菜问题。由于学校食堂普遍都是以大锅菜的方式做的，因此虽然价格较低但很少能真正让学生欢迎。而学生对食堂饭菜的抱怨则更是“自古有之”。虽然大学生可以到校外就餐，但大多数学生迫于经济因素，还是愿意在校食堂就餐。饭菜质量得不到保证，会导致很多问题，学生营养跟不上，甚至有的学生经常不吃饭。于是，营养不良、胃病等不该出现在大学生中的病症也屡见不鲜，这为学生身心健康埋下了隐患。因此我决定整合食堂和饭店的优缺，开一家学生自助营养快餐店。

本店位于大学聚集中心地段，主要针对的客户群是大学生、教师、以及打工人员。经营面积约为80平米左右。主要提供早餐、午餐、晚餐以及特色冷饮和休闲餐饮等。早餐以浙江等南方小吃为主打特色，当然本地小吃也是少不了的。品种多，口味全，营养丰，使就餐者有更多的选择。午餐和晚餐则有南北方不同口味菜式。而非餐点又提供各种冷饮，如果汁、薄冰、冰粥、刨冰、冰豆甜汤、冰冻咖啡、水果拼盘等。本餐厅采用自助快餐的方式，使顾客有更轻松的就餐环境与更多的选择空间。本餐厅装饰自然，随意，同时负有现代气息，墙面采用偏淡的温色调，厨房布置合理精致，采光性好，整体感观介于家庭厨房性质与酒店厨房性质之间。

1. 本餐厅开业之前，要作广告宣传，因为主要客户群是针对

学生的，而学生中信息传递的速度与广度是很大的，所以宣传上可不用费太大的力度，只需进行传单或多媒体(如：音响)等形式的简单广告即可。

2. 本餐厅采取自助餐的方式，免费茶水和鲜汤。并且米饭的质量相对竞争者要好，可采用不同的做法，使口感与众不同，以求有别于竞争者，给顾客更多的优惠，以吸引更多的客源。此外，本餐厅还推出烧烤+冷饮、八宝饭等情侣套餐，由于休闲饮食的空缺，这也将成为本店的一大特色。

3. 有许多学生习惯于三点一线的生活方式，许多时候为了节约时间会选择最近的就餐地点而不愿到较远点的餐馆，所以在地理位置选择上不会与学校大门有太大的距离。餐厅在适当的时候还将推出送外卖的服务，根据不同情况采取相应得做法。如：若有三份以上(包括三份)的叫量可以免费送货上门，单独叫外卖的需交付一定的送货费，这样还有一个好处，如有一人想叫外卖，为了不出送货费则会拉上另外的两份外卖，如此也是能增加销量的。

4. 餐厅使用不锈钢制的自助餐盘，即节约又环保，而废弃物也不能随便倾倒，可以与养殖户联系，让其免费定期收取，如此可以互利。据悉，竞争者在这方面做得并不到位，因此良好的就餐环境是可以吸引更多的顾客的。

5. 暑假期间虽然客源会骤降，但毕竟还有部分留校学生、附近居民以及打工人员，届时可采取减少生产量，转移服务重点等方式，以改善暑期的经营状况。寒假期间就考虑修业一个月，已减少不必要的成本支出。

6. 市场经济是快速发展的，变化的，动态的，因此要以长远的眼光看待一个企业的发展并进行分析，制作出长期的计划，每过一个阶段就该对经营的总体状况进行总结，并做出下一步计划，如此呈阶梯状的发展模式。在经营稳定后，可以考虑扩大经营，增加其它服务项目，并可以寻找新的市场，做

连锁经营，并慢慢打造自己的品牌，可以往专为学生提供饮食的餐饮行业发展，总之，要以长远的眼光看待问题，如此才能有企业的未来。

店长兼收银员1名，厨师1名，服务生2名。

经营理念侧重于以下几点：

主要的文化特色：健康关怀、人文关怀

主要的产品特色：具有食疗保健功能的素食餐品

主要的服务特色：会员制的跟踪服务

主要的环境特色：具有传统文化气息的绿色就餐环境

1、西餐厅应以服务顾客为宗旨，为他们提供优质的西餐服务，让顾客对西餐能有非常明确和深刻的印象，更能获得精神上的享受。

2、餐厅必须了解竞争对手的情况，比较自己与竞争对手产品和服务的区别，在此基础上制定出具体促销计划和方案，在实施计划的过程中，通过宣扬本餐厅的独特产品或经营风格，树立起鲜明的企业形象。

3、西餐厅应开发出自己的特色产品和独特服务，在竞争对手中树立较高的创新形象，并学习和借鉴他们的独有特色，开办优质服务。

4、通过主要走中低档价格策略，在食品“色”，“香”，“美味”，服务等方面力求尽善尽美，努力给客户最大限度的享受和心理满足和针对消费者比较价格的心理，将同类食品有意识地分档，形成价格系列，使消费者在比较价格中能迅速找到自己习惯的档次，得到选

购“满足”来实现足够的利益。

5、我国的西餐厅不但历史久远，而且品种丰富，已初步形成了高、中、低档的格局，冲、泡、蒸、煮、烤、炸、炒，可谓五花八门，一应俱全，但都是多年一层不变的老面孔，消费者对此缺少新鲜感，尤其是文化品味太低，跟不上发展的潮流，因此，要在传统基础上做足做够“新”字文章，增强其吸引力。

西餐厅校园经济的市场有很广的发展领域，消费者也是很单纯的消费，相对外部市场竞争要小，个体经营单纯，以小投资为主。服务于学生，应该提供最优质的服务，首先，要吸引学生的注意目光，让他们能在最短的时间来光本店；其次，是怎样达到以下营销效果。

1、随着西方饮食文化不断进入中国市场，越来越多人开始关注西餐，所以这提供了很好的市场前景。

2、西餐是发达国家已有的饮食，形成了西方的饮食文化，对我国的饮食文化也有影响。

3、为发展我国的饮食文化提供支持探索。

建设地点在学院附近，学院现有六千师生，调查资料表明他们多消费用于饮食方面占了54.7%，正因如此，饮食也是在学校创业首选之路。小中都美食街附近是男女生聚餐最聚中的地方，偶尔去的人占了全师生65.8%，现时有40.2%师生觉得现在学校最缺的服务是就餐环境，而适合自食其乐西餐厅设计是幽雅、舒适、休闲的消费环境，这可表明了，自食其乐西餐厅开业后会有更受欢迎的可能性。

1、推出皇牌主食套餐，经济实惠，例如：泰汁鸡扒印尼炒饭套餐、青咖喱猪颈肉扒伴意粉套餐、鳗鱼泰汁鸡扒局饭套餐等，各套餐还配有(粟米忌廉汤、油菜、热奶茶或冻柠乐)，

最适合校园情侣品味。

2、西餐结合快餐。例如：扒类(牛扒、猪扒、鸡扒)、各式快餐、各式小食、各种中西炖汤、中西式局饭、粉面类(意粉、米粉等)。

3、美颜甜品。例如：姜汁鲜奶雪蛤膏炖蛋、金粟南瓜西米露、栗子蓉鲜奶露、椰汁香芋西米露等等，最适合爱美的女大学生品尝。

4、根据不同的季节制定一些冷饮，热饮，点心、沙拉等。例如：现磨咖啡、花式精致冰啡、香滑奶茶、特式风味茶、天然花茶、精美饮品、鲜榨果汁、雪糕新地、滋润甜品等等。

## 1、西餐需求度分析

西餐自始就受到老百姓的关注，尤其是在校大学生对其情有独钟，不管是学生还是其他消费群体都对其有很大兴趣，所以开一家西餐厅是很有市场前景。在本西餐厅所制定的营销计划下开展人性化经营，运用品牌策略、价格策略等一系列策略经行运营。在我国市场小，是一个潜在的大市场。由于大量不同地区人口聚集，对饮食的选择很不同，但市场上能提供的饮食比较单一，所以市场前景很好。

## 2、西餐厅的特点

### (1)、同一性

目前在很多的城市中，西餐厅完全是一个套路。加之饮食比较单一，忽略了特色服务，对饮食文化发展起阻碍作用。

### (2)、追求时尚个性化

西餐厅盲目追求华丽的外表，时尚的造型，忽略了结合本地

区的特色来进行运营

### 3、营销策略

(1)、市场机构和营销渠道的选择：自食其乐西餐厅位于美食街周围，与连串的快餐店连在一起，与其它快餐店所不同的是有更好的就餐环境和更优质的服务。通过广告和宣传单等方式进行多渠道的宣传。

(2)、营销队伍和管理：尊重餐饮业人员的独立人格。管理层监督员工的工作，同时员工也可以向上级提出自己的意见或见解。既要上下属感受到西餐厅纪律的严明，也要关怀员工，让员工感受到来自集体的温暖，有利于加强凝聚力，提高工作积极性。公平对待，一视同仁，各尽所能，发挥才干。

(3)、促销计划：西餐厅的促销战略应以竞争为导向。餐厅必须了解竞争对手的情况，比较自己与竞争对手产品和服务的区别，在此基础制定出具体的促销计划和方案，在实施计划的过程中，通过宣扬本餐厅的独特产品或经营风格，树立起鲜明的企业形象。

(4)、价格决策：主要走中低档价格策略，在食品“色”，“香”，“美味”，服务等方面力求尽善尽美，努力给客户最大限度的享受和心理满足。针对消费者比较价格的心理，将同类食品有意识地分档，形成价格系列，使消费者在比较价格中能迅速找到自己习惯的档次，得到选购“满足”。

#### (一)、店长

#### 职责

1、店长负责综合协调和管理店内各部门工作，督促员工工作，同时接受学校的监督，做好西餐厅与学校的交流工作。

2、工作内容：督促各部长及员工的工作，鼓舞员工的工作热情，听取员工的意见。综合决策各种工作的运行。代表西餐厅与学校进行交流，向上反映员工的意见及要求，向下传递学校所要求的工作。

## (二)、行政人事

### 部门职责

- 1、对计划开发项目进行前期调查，收集整理相关资料，制定初步的项目可行性研究报告。
- 2、对西餐厅项目进行分析和需求策划。
- 3、对西餐厅项目进行具体的设计。
- 4、制定西餐厅目标以及进度表。
- 5、建立项目管理系统。
- 6、负责项目进程控制，配合店长对项目进行良好的控制。
- 7、跟踪分析项目开发成本。
- 8、管理项目中的风险和变化。
- 9、负责项目团队建设。

## (三)、厨师

对厨师的要求很高，他必须有灵活的脑子，在每一周都能变一个化样的特色，来吸引顾客。6、参与制定和完善公司费用的控制办法。

## (四)、服务员

## 部门职责

以礼待客，遵守制度，积极进取。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。招的兼职工就负责点菜和端菜，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。

### (五)、市场开发部

## 部门职责

- 1、制定本部门年度营销目标计划。
- 2、建立和完善营销信息收集，整理，交流及保密。
- 3、指定产品的价格、品质和广告宣传。
- 4、对竞争对手进行对比分析，提供应对方案。
- 5、对潜在的消费群体进行市场调查分析。

西餐厅的风险主要有：

- 1：客流量小
- 2：产品成本高

对策：

- 1：制定正确有效的宣传计划，通过广告，传单等方式进行宣传，提高知名度，提高客流量。



2: 适时了解市场上产品的成本，制定措施应对各种高价格和成本的增加。

## 成长及发展

我们公司目前面临的困难是：一、西餐厅的选择；二、产品样式的选择；三、正式开业前后的设计店名及店内装修、陈列摆设、宣传手段和经营方式。

首先，店铺的选择。一个人流量大经济发达的地段等于是给了我们一个梯子，这样说吧，客流量带来了市场，市场带来了营业额！我们的目的是效益，积累原始基金！要做到这点就必须要有很多的市场，能带来市场的就是客流量了！

还有我们必须要把我们的顾客群体给定位好，创意产品让人产生很多的联想，拥有这种想象空间大的顾客群体是属于年轻人和已婚夫妇！所以能在人流量相当的地段找到这类群体集中的店铺也是个非常不错的选择！有一篇叫做店铺选址制作商圈地图的文章，是这样的：

- 1、对本地的居住情况进行调查，将它们的位置标在地图上。研究其所在地段是否符合最大利益原则。
- 2、根据地图，标出你看好的地点。
- 3、在选定的地方周围，画出经营范围
- 4、确定该商圈内是否有你的竞争对手，对彼此的实力进行权衡，然后决定是否需要更改地点。
- 5、了解商圈内的人口、人口统计特性、购买力和其他相关信息，帮助你了解顾客群。
- 6、画出可走到你店面的街道或公交车线路，了解顾客是否能

很方便地到达那里。

做好宣传，打响知名度。

- 1、通过传单、广告的方式在周边地区形成一定的影响。
- 2、和一些西餐厅合作开发一些特色的项

## 融资计划书篇二

一份完整的融资商业计划书应该包括：执行总结[word形式)、演示文件[ppt形式)、完整版的商业计划书[word)、3年的财务预测[excel)融资商业计划书的写作。

要写出给人切实可行的感觉，写清楚：你将按照什么样的步骤开展工作，以实现目标；要根据自身条件做周密的设计；措施的`操作性要强，步骤要合理。对该项目的战略定位、市场定位、预期目标的实现、投资回报率、投资者的退出机制，要有具体的说明，工作计划《融资商业计划书的写作》。

1. 企业介绍，涉及企业的背景、现状、使命与远景；（1-2页）
2. 产品或服务，要展示企业未来价值的基础；（2-3页）
3. 商业模式, 要展示其实现未来价值的商业逻辑、可行性模型；（1-2页）
4. 市场分析，要描述企业经营的蓝海、机会的外部环境；（2-3页）
5. 竞争分析，要通过对比揭示企业胜出的原因；（1-2页）
6. 战略规划，要表达清楚使企业的未来价值得以实现的路径；（1-2页）

7. 财务预测, 要能够量化企业的未来价值(2-3页)

8. 管理团队, 要能够表现出企业具有强大的人力管理资源和有效的组织结构(1-2页)

9. 融资计划, 要展示交易需求信息(1-2页)

10. 风险控制, 对风险的预知预见能力及评估, 风险措施的制定要客观中肯。

## 融资计划书篇三

### 一、项目简述:

由河北省中和源亨科技有限公司投资兴建的颐菲庄园, 是一家以农产品种植销售、农业信息咨询为主营业务的农业科技企业。这个在20xx年兴建颐菲特色种植园, 位于石家庄长安区南村镇东塔子口村滹沱河北岸, 面积约为一千余亩, 属于河岸沙荒地性质。它地处石家庄市的东北角, 与正定县、藁城县形成三地交界的格局, 这样一来, 颐菲庄园以地利优势可幅射正定、藁城、石家庄市、京津三大商圈。

一、项目摘要: 农业项目融资计划书一、项目简介: 本项目是农业旅游观光项目, 农业是一个国家、一个民族的根本, 国家也深知这一点所以大力发展农业项目。本项目坐落在北京的后花园怀柔, 全国重点城镇一怀柔区北房镇, 项目占地100亩, 地理位置极为优越, 紧邻101国道, 怀柔十八景近在咫尺, 走京承高速北京到怀柔只要20分钟, 936, 916, 980等数条公车通达, 潮白河环绕周围, 与自然共从。

本项目是政府大力扶持项目, 顺应国家政策, 享受政府政策补贴, 地理位置优越, 周围气候大好, 前景广阔, 投资小, 回报快, 收益稳定, 项目需要资金550万, 当年就收回本钱并且达到盈利。

二、项目分析：1、项目的基本情况：项目规划建设100栋观光大棚，一个生态餐厅和配套的附属设施，两者既能相互依托，优势互补，又能独立经营，集农业种植、养殖、旅游、观光、采摘、餐饮、住宿、度假，休闲，养老于一体的综合性园区。

呼吸新鲜湿润充满泥土芬芳的空气，使人们心旷神怡，一切烦恼与疲劳都不复存在。我们的生态农业观光园结合自身优势，挖掘农业资源优势，增强城市服务辐射功能，拉动消费，增加收入，开辟郊区游农业增收新途径，拓出新农村建设农业新模式，特制定本规划。形式发展和实践证明，以农业为主体发展乡村游、农家乐是今后的发展形式，又因中国老龄化的到来，城市工薪阶层的老人，很难找到一个空气清新，即便宜又能栽花种草的养老圣地，我们的园区恰恰迎合他们的需要。

3、证件状况文件：有政府下发的项目补贴文件。

4、建造过程和保证：政府大力发展扶持，只有支持，不会有任何的阻挠，我公司本身就是建筑公司，可以节约高效的完成建设，在建设的同时销售队伍就能收回部分资金。

三、财务和建设计划：1、项目需用资金550万，自有资金50万。2、先期资金主攻建观光大棚，需要资金300万，建设完毕后政府给补贴240万，在我们建设的同时，大棚的水、电、路、由政府负责统一安装，然后还会为我们铺设滴灌，架设电动卷帘机，这几项将又为我们节省资金近200万。3、在完善、销售大棚的同时，建造生态餐厅，计划投资100万。4、园区的管理完善和大棚冬季保温50万。

米。) 2、如果是我们自己经营，政府给提供项目，政府每年都还要给我们补贴，并且承诺保证我们每个大棚每年纯利润1万元，利润还要翻翻。

五、融资方式：融资、借贷、合作。

六、项目建设财务计划：1、观光大棚主体建设300万。2、生态餐厅建设100万。3、园区的管理完善和大棚冬季保温50万。

4、餐厅设备、材料、人工、运营50万。5、垂钓池和园区绿化50万。

七、项目运营计划：1、大棚的种植有政府的补贴和承诺，收入以最保守的估计是100万。2、生态餐厅以每月10万的保守估计，一年的纯收入在120万。3、50个休闲度假房，以每年每个一万元的最低价出租，一年可获利50万。4、园区以往每年观光采摘可获利20万，园区建好后将会翻一翻，达到40万。园区综合年利润共计310万，预计2年收回成本，如果养老房20年一次性买断的话，以最低价每栋15万计算，50栋是750万，我们将提前收回成本并且盈利。

八、可行性分析1、适应了旅游产业结构优化调整的客观要求，是旅游开发形式转型的新探索，推进了现代旅游业和现代农业的发展，不仅拓宽了旅游资源开发的路径，而且把农业种植、养殖、旅游、观光、采摘、餐饮、住宿、度假，休闲，养老、新农村建设有机结合起来，加快了结构调整，提升和丰富了旅游的内涵，减少了旅游开发的投资风险，迎合了大众消费心理。

二、计划书信息：无

三、项目进度：无

四、发布的其他项目其他项目

品，尽快推出市场，以获得最大的经济效益，预计全面引进该设备后每年可盈利450万，当公司在合同期内把租金还清后，最终将拥有该设备的所有权，如此以来既赢得了利润又有了

设备，两全其美。方案二□abc公司具有领先的技术、过硬的产品、良好的信誉、先进的管理，广阔的市场发展前景，加之产品专利技术的取得，该公司可以办理申请项目开发贷款，贷款额为900；此外依据《中华人民共和国担保法》的有关规定，依法可以转让的商标专用权、专利权、著作权中的财产权等无形资产都可以作为质押物□abc公司新项目的产品研发已经取得专利授权，可以把其项目的研发产品的专利权作为质押物，申请无形资产担保贷款，贷款额为专利权的价值只是一种暂时性的，在转让授权书时该公司仍然可以使用该项技术，只是所有权的转让而非使用权，银行也可以将该项技术的使用权进行出租但不能进行买卖，且出租使用权的进而该公司拥有30%的租金占有率。项目包装融资是指对要融资的项目，根据市场运行规律，经过周密的构思和策划进行包装和运作的一种融资模式，它要求项目包装的创意性、独特性、包装性、科学性和可行性。项目离不开包装，要想取得良好的经济和社会效益，必须做好项目的包装。

## 融资计划书篇四

本项目是农业旅游观光项目，农业是一个国家、一个民族的根本，国家也深知这一点所以大力发展农业项目。本项目坐落在北京的后花园怀柔，全国重点城镇一怀柔区北房镇，项目占地100亩，地理位置极为优越，紧邻101国道，怀柔十八景近在咫尺，走京承高速北京到怀柔只要20分钟，936，916，980等数条公车通达，潮白河环绕周围，与自然共从。本项目是政府大力扶持项目，顺应国家政策，享受政府政策补贴，地理位置优越，周围气候大好，前景广阔，投资小，回报快，收益稳定，项目需要资金550万，当年就收回本钱并且达到盈利。

1、项目的基本情况:项目计划建设120栋观光大棚，一个生态餐厅和配套的附属设施，两者既能相互依托，优势互补，又能独立经营，集农业种植、养殖、旅游、观光、采摘、餐饮、

住宿、度假，休闲，养老于一体的综合性园区。

2、项目来历：绿色休闲观光农业是一项正在兴起的有着广阔发展空间的工程，随着人们生活水平的不断提高，渴望反朴归真，追求乡情野趣成为时尚。连日紧张忙碌的生存竞争之后，偶逢节假日闲暇，或在田间劳作，或在熔金落日的傍晚散步于幽静的小路，呼吸新鲜湿润充满泥土芬芳的空气，使人们心旷神怡，一切烦恼与疲劳都不复存在。我们的生态农业观光园结合自身优势，挖掘农业资源优势，增强城市服务辐射功能，拉动消费，增加收入，开辟郊区游农业增收新途径，拓出新农村建设农业新模式，特制定本规划。形式发展和实践证明，以农业为主体发展乡村游、农家乐是今后的发展形式，又因中国老龄化的到来，城市工薪阶层的老人，很难找到一个空气清新，即便宜又能栽花种草的养老圣地，我们的园区恰恰迎合他们的需要。

3、证件状况文件：有政府下发的项目补贴文件。

4、建造过程和保证：政府大力发展扶持，只有支持，不会有任何的阻挠，我公司本身就是建筑公司，可以节约高效的完成建设，在建设的同时销售队伍就能收回部分资金。

1、项目需用资金550万，自有资金50万。

2、先期资金主攻建观光大棚，需要资金300万，建设完毕后政府给补贴240万，在我们建设的同时，大棚的水、电、路、由政府负责统一安装，然后还会为我们铺设滴灌，架设电动卷帘机，这几项将又为我们节省资金近200万。

3、在完善、销售大棚的同时，建造生态餐厅，计划投资100万。

4、园区的管理完善和大棚冬季保温50万。

1、项目周边的大棚一次性租给当地农民20年使用，是10万一栋，而且供不应求，如果一次性租给北京市里的老人要15-20万。（住：每个大棚400平米，带生活用房80平米。）

2、如果是我们自己经营，政府给提供项目，政府每年都还要给我们补贴，并且承诺保证我们每个大棚每年纯利润1万元，利润还要翻翻。

融资、借贷、合作。

1、观光大棚主体建设300万。

2、生态餐厅建设100万。

3、园区的管理完善和大棚冬季保温50万。

4、餐厅设备、材料、人工、运营50万。

5、垂钓池和园区绿化50万。

1、大棚的种植有政府的补贴和承诺，收入以最保守的估计是100万。

2、生态餐厅以每月10万的保守估计，一年的纯收入在120万。

3、50个休闲度假房，以每年每个一万元的最低价出租，一年可获利50万。

4、园区以往每年观光采摘可获利20万，园区建好后将会翻一翻，达到40万。园区综合年利润共计310万，预计2年收回成本，如果养老房20年一次性买断的话，以最低价每栋15万计算，50栋是750万，我们将提前收回成本并且盈利。

适应了旅游产业结构优化调整的客观要求，是旅游开发形式转型的新探索，推进了现代旅游业和现代农业的发展，不仅



拓宽了旅游资源开发的路径，而且把农业种植、养殖、旅游、观光、采摘、餐饮、住宿、度假，休闲，养老、新农村建设有机结合起来，加快了结构调整，提升和丰富了旅游的内涵，减少了旅游开发的投资风险，迎合了大众消费心理。

## 融资计划书篇五

一、项目简介： 本项目是农业旅游观光项目，农业是一个国家、一个民族的根本，国家也深知这一点 所以大力发展农业项目。 本项目坐落在北京的后花园怀柔，全国重点城镇一怀柔区北房镇，项目占地100亩，地理位置极为优越，紧邻101国道，怀柔十八景近在咫尺，走京承高速北京到怀柔只要20分钟,936, 916, 980等数条公车通达，潮白河环绕周围,与自然共从。 本项目是政府大力扶持项目，顺应国家政策，享受政府政策补贴，地理位置优越，周围气候大好，前景广阔，投资小，回报快，收益稳定，项目需要资金550万，当年就收回本钱并且达到盈利。

### 二、项目分析：

1、项目的基本情况:项目计划建设120栋观光大棚，一个生态餐厅和配套的附属设施，两者既能相互依托，优势互补，又能独立经营，集农业种植、养殖、旅游、观光、采摘、餐饮、住宿、度假，休闲，养老于一体的综合性园区。

工薪阶层的老人，很难找到一个空气清新，即便宜又能栽花种草的养老圣地，我们的园区恰恰迎合他们的需要。

3、证件状况文件：有政府下发的项目补贴文件。

4、建造过程和保证：政府大力发展扶持，只有支持，不会有任何的阻挠，我公司本身就是建筑公司，可以节约高效的完成建设，在建设的同时销售队伍就能收回部分资金。

### 三、财务和建设计划：

- 1、项目需用资金550万，自有资金50万。
- 2、先期资金主攻建观光大棚，需要资金300万，建设完毕后政府给补贴240万，在我们建设的同时，大棚的水、电、路、由政府负责统一安装，然后还会为我们铺设滴灌，架设电动卷帘机，这几项将又为我们节省资金近200万。
- 3、在完善、销售大棚的同时，建造生态餐厅，计划投资100万。
- 4、园区的管理完善和大棚冬季保温50万。

### 四、市场分析：

- 1、项目周边的大棚一次性租给当地农民20年使用，是10万一栋，而且供不应求，如果一次性租给北京市里的老人要15-20万。（住：每个大棚400平米，带生活用房80平米。）
- 2、如果是我们自己经营，政府给提供项目，政府每年都还要给我们补贴，并且承诺保证我们每个大棚每年纯利润1万元，利润还要翻翻。

### 五、融资方式：融资、借贷、合作。

### 六、项目建设财务计划：

- 1、观光大棚主体建设300万。
- 2、生态餐厅建设100万。
- 3、园区的管理完善和大棚冬季保温50万。
- 4、餐厅设备、材料、人工、运营50万。

5、垂钓池和园区绿化50万。

七、项目运营计划：

1、大棚的种植有政府的补贴和承诺，收入以最保守的估计是100万。

2、生态餐厅以每月10万的保守估计，一年的纯收入在120万。

3、50个休闲度假房，以每年每个一万元的最低价出租，一年可获利50万。

4、园区以往每年观光采摘可获利20万，园区建好后将会翻一翻，达到40万。园区综合年利润共计310万，预计2年收回成本，如果养老房20年一次性买断的话，以最低价每栋15万计算，50栋是750万，我们将提前收回成本并且盈利。

八、可行性分析

1、适应了旅游产业结构优化调整的客观要求，是旅游开发形式转型的新探索，推进了现代旅游业和现代农业的发展，不仅拓宽了旅游资源开发的路径，而且把农业种植、养殖、旅游、观光、采摘、餐饮、住宿、度假，休闲，养老、新农村建设有机结合起来，加快了结构调整，提升和丰富了旅游的内涵，减少了旅游开发的投资风险，迎合了大众消费心理。

二、计划书信息：无

三、项目进度：无

四、发布的其他项目其他项目。

五、与本项目接近的项目。

名称：农业技术专利转让 商业计划书：无。

名称:奶牛、肉牛集约化养殖及精深加工寻求投资

商业计划书:无.

名称:马铃薯淀粉精深加工生产线

商业计划书:无.

名称:玉米面寻找各地经销商

商业计划书:无

融资方案

1、公司状况分析:资本是企业的血脉,是企业经济活动的推动力。目前该abc公司所需要的总金额为4400万元,其中进口设备需要1400万元(按1美元约为7元),国内配套资金需要3200万元,且公司自由资金为1000万元,还需2400万元来投产。鉴于目前国内外的经济形势特制定两套融资方案。如下:

abc公司与金融租赁公司签订为期6的租赁合同,租金为每年150万,届时公司就加大力度利用租赁来的设备大批生产其高技术的产品,尽快推出市场,以获得最大的经济效益,预计全面引进该设备后每年可盈利450万,当公司在合同期内吧租金还清后,最终将拥有该设备的所有权,如此以来既赢得了利润又有了设备,两全其美。

方案二:融资的公司具有领先的技术、过硬的产品、良好的信誉、先进的管理,广阔的市场发展前景,加之产品专利技术的取得,该公司可以办理申请项目开发贷款,贷款额为900;此外依据《中华人民共和国担保法》的有关规定,依法可以转让的商标专用权、专利权、著作权中的财产权等无形资产都可以作为质押物□abc公司新项目的产品研发已经取

得专利授权，可以把其项目的研发产品的专利权作为质押物，申请无形资产担保贷款，贷款额为专利权的行爲只是一种暂时性的，在转让授权书时该公司仍然可以使用该项技术，只是所有权的转让而非使用权，银行也可以将该项技术的使用权进行出租但不能进行买卖，且出租使用权的进而该公司拥有30%的租金占有率。

项目包装融资是指对要融资的项目，根据市场运行规律，经过周密的构思和策划进行包装和运作的一种融资模式，它要求项目包装的创意性、独特性、包装性、科学性和可行性。项目离不开包装，要想取得良好的经济和社会效益，必须做好项目的包装。

## 融资计划书篇六

所在国家（地区）：中国

申报日期□20xx年04月12日

保密承诺

本商业计划书内容涉及商业秘密，仅对有投资意向的投资者公开。要求收到本商业计划书时做出以下承诺：

妥善保管本商业计划书，未经本人同意，不得向第三方公开本商业计划书涉及的本公司的商业秘密。

一、项目基本情况

二、项目主要内容概述

（一）企业的宗旨（200字左右）

（二）项目提出的背景和必要性。包括：1. 国内外研究现状

和发展趋势；

2. 现有技术成果来源及其知识产权状况；

3. 技术的产业关联度分析以及技术突破对产业技术进步的重要意义和作用；

（三）项目国内外市场分析。包括：1. 国内外现有份额和市场优势分析；

2. 项目可能形成的产业规模和市场前景分析；

（四）项目主要研究开发内容。包括：

（五）项目实施的技术方案。包括：1. 技术路线、工艺流程；

2. 可能存在的'环境压力及环境保护方案；

（七）项目实施的现有基础。包括：

2. 现有人员组成、运行机制（匿名描述）；

### 三、产品与服务

（一）介绍拟建企业的产品与服务。包括：

营销模式、利润的来源、持续营利、对客户价值等分析。

（二）竞争对手分析及比较

### 四、市场营销

介绍企业对该项目的营销策略。包括：1. 市场分析和定位；

2. 竞争环境、竞争优势与不足；

## 五、财务预测

### （一）投资概算表

单位：万元人民币

### （二）融资计划表

### （三）概算说明

对以上概算表内各栏目作逐项说明。