

# 融资计划书免费(模板5篇)

光阴的迅速，一眨眼就过去了，很快就要开展新的工作了，来为今后的学习制定一份计划。相信许多人会觉得计划很难写？下面是小编整理的个人今后的计划范文，欢迎阅读分享，希望对大家有所帮助。

## 融资计划书免费篇一

### 第一部分摘要

一. 公司概况描述

二. 公司的宗旨和目标

三. 公司目前股权结构

四. 已投入的资金及用途

五. 公司目前主要产品或服务介绍

六. 市场概况和营销策略

七. 主要业务部门及业绩简介

八. 核心经营团队

九. 公司优势说明

十. 目前公司为实现目标的增资需求：原因、数量、方式、用途、偿还

十一. 融资方案(资金筹措及投资方式及退出方案)

## 十二. 财务分析

### 1. 财务历史数据

### 2. 财务预计

### 3. 资产负债情况

## 第二部分综述

### 第一章公司介绍

#### 一. 公司的宗旨

#### 二. 公司简介资料

#### 三. 各部门职能和经营目标

#### 四. 公司管理

##### 1. 董事会

##### 2. 经营团队

##### 3. 外部支持

### 第二章技术与产品

#### 一. 技术描述及技术持有

#### 二. 产品状况

##### 1. 主要产品目录

##### 2. 产品特性

3. 正在开发/待开发产品简介

4. 研发计划及时间表

5. 知识产权策略

6. 无形资产

三. 产品生产

1. 资源及原材料供应

2. 现有生产条件和生产能力

3. 扩建设施、要求及成本，扩建后生产能力

4. 原有主要设备及需添置设备

5. 产品标准、质检和生产成本控制

6. 包装与储运

第三章市场分析

一. 市场规模、市场结构与划分

二. 目标市场的`设定

三. 产品消费群体、消费方式、消费习惯及影响市场的主要因素分析

及品牌状况

五. 市场趋势预测和市场机会

## 六. 行业政策

### 第四章 竞争分析

#### 一. 有无行业垄断

#### 二. 从市场细分看竞争者市场份额

#### 三. 主要竞争对手情况：公司实力、产品情况

#### 四. 潜在竞争对手情况和市场变化分析

#### 五. 公司产品竞争优势

### 第五章 市场营销

#### 一. 概述营销计划

#### 二. 销售政策的制定

#### 三. 销售渠道、方式、行销环节和售后服务

#### 四. 主要业务关系状况

#### 五. 销售队伍情况及销售福利分配政策

#### 六. 促销和市场渗透

##### 1. 主要促销方式

##### 2. 广告/公关策略、媒体评估

#### 七. 产品价格方案

##### 1. 定价依据和价格结构

## 2. 影响价格变化的因素和对策

八. 销售资料统计和销售纪录方式，销售周期的计算。

九. 市场开发规划，销售目标

## 第六章投资说明

一. 资金需求说明(用量/期限)

二. 资金使用计划及进度

三. 投资形式(贷款/利率/利率支付条件/转股-普通股、优先股、任股权/对应价格等)

四. 资本结构

五. 回报/偿还计划

六. 资本原负债结构说明

七. 投资抵押

八. 投资担保

九. 吸纳投资后股权结构

十. 股权成本

十一. 投资者介入公司管理之程度说明

十二. 报告

十三. 杂费支付

## 第七章投资报酬与退出

一. 股票上市

二. 股权转让

三. 股权回购

四. 股利

## 第八章风险分析

一. 资源风险

二. 市场不确定性风险

三. 研发风险

四. 生产不确定性风险

五. 成本控制风险

六. 竞争风险

七. 政策风险

八. 财务风险

九. 管理风险

十. 破产风险

## 第九章管理

一. 公司组织结构

二. 管理制度及劳动合同

三. 人事计划

四. 薪资、福利方案

五. 股权分配和认股计划

第十章 财务分析

一. 财务分析说明

二. 财务数据预测

1. 销售收入明细表

2. 成本费用明细表

3. 薪金水平明细表

4. 固定资产明细表

5. 资产负债表

6. 利润及利润分配明细表

7. 现金流量表

8. 财务指标分析

## **融资计划书免费篇二**

第一部分摘要

一. 公司概况描述

二. 公司的宗旨和目标

三. 公司目前股权结构

四. 已投入的. 资金及用途

五. 公司目前主要产品或服务介绍

六. 市场概况和营销策略

七. 主要业务部门及业绩简介

八. 核心经营团队

九. 公司优势说明

十. 目前公司为实现目标的增资需求：原因、数量、方式、用途、偿还

十一. 融资方案(资金筹措及投资方式及退出方案)

十二. 财务分析

1. 财务历史数据

2. 财务预计

3. 资产负债情况

第二部分综述

第一章公司介绍



一. 公司的宗旨

二. 公司简介资料

三. 各部门职能和经营目标

四. 公司管理

1. 董事会

2. 经营团队

3. 外部支持

第二章技术与产品

一. 技术描述及技术持有

二. 产品状况

1. 主要产品目录

2. 产品特性

3. 正在开发/待开发产品简介

4. 研发计划及时间表

5. 知识产权策略

6. 无形资产

三. 产品生产

1. 资源及原材料供应

2. 现有生产条件和生产能力
3. 扩建设施、要求及成本，扩建后生产能力
4. 原有主要设备及需添置设备
5. 产品标准、质检和生产成本控制
6. 包装与储运

### 第三章市场分析

#### 一. 市场规模、市场结构与划分

#### 二. 目标市场的设定

#### 三. 产品消费群体、消费方式、消费习惯及影响市场的主要因素分析

#### 及品牌状况

#### 五. 市场趋势预测和市场机会

#### 六. 行业政策

### 第四章竞争分析

#### 一. 有无行业垄断

#### 二. 从市场细分看竞争者市场份额

#### 三. 主要竞争对手情况：公司实力、产品情况

#### 四. 潜在竞争对手情况和市场变化分析

## 五. 公司产品竞争优势

## 第五章市场营销

### 一. 概述营销计划

### 二. 销售政策的制定

### 三. 销售渠道、方式、行销环节和售后服务

### 四. 主要业务关系状况

### 五. 销售队伍情况及销售福利分配政策

### 六. 促销和市场渗透

#### 1. 主要促销方式

#### 2. 广告/公关策略、媒体评估

### 七. 产品价格方案

#### 1. 定价依据和价格结构

#### 2. 影响价格变化的因素和对策

### 八. 销售资料统计和销售纪录方式，销售周期的计算。

### 九. 市场开发规划，销售目标

## 第六章投资说明

### 一. 资金需求说明(用量/期限)

### 二. 资金使用计划及进度

三. 投资形式(贷款/利率/利率支付条件/转股-普通股、优先股、任股权/对应价格等)

四. 资本结构

五. 回报/偿还计划

六. 资本原负债结构说明

七. 投资抵押

八. 投资担保

九. 吸纳投资后股权结构

十. 股权成本

十一. 投资者介入公司管理之程度说明

十二. 报告

十三. 杂费支付

第七章投资报酬与退出

一. 股票上市

二. 股权转让

三. 股权回购

四. 股利

第八章风险分析

- 一. 资源风险
- 二. 市场不确定性风险
- 三. 研发风险
- 四. 生产不确定性风险
- 五. 成本控制风险
- 六. 竞争风险
- 七. 政策风险
- 八. 财务风险
- 九. 管理风险
- 十. 破产风险

## 第九章管理

- 一. 公司组织结构
- 二. 管理制度及劳动合同
- 三. 人事计划
- 四. 薪资、福利方案
- 五. 股权分配和认股计划

## 第十章财务分析

- 一. 财务分析说明

## 二. 财务数据预测

1. 销售收入明细表
2. 成本费用明细表
3. 薪金水平明细表
4. 固定资产明细表
5. 资产负债表
6. 利润及利润分配明细表
7. 现金流量表
8. 财务指标分析

## 融资计划书免费篇三

票据贴现融资，是指票据持有人将商业票据转让给银行，取得扣除贴现利息后的资金。在我国，商业票据主要是指银行承兑汇票和商业承兑汇票。这种融资方式的好处之一是银行不按照企业的资产规模来放款，而是依据市场情况（销售合同）来贷款。企业收到票据至票据到期兑现之日，往往是少则几十天，多则三百天，资金在这段时间处于闲置状态。企业如果能充分利用票据贴现融资，远比申请贷款手续简便，而且融资成本很低。票据贴现只需带上相应的票据到银行办理有关手续即可，一般在3个营业日内就能办妥，这种融资方式值得中小企业广泛、积极地利用。

### 11、金融租赁

金融租赁是一种集信贷、贸易、租赁于一体，以租赁物件的

所有权与使用权相分离为特征的新型融资方式。设备使用厂家看中某种设备后，即可委托金融租赁公司出资购得，然后再以租赁的形式将设备交付企业使用。当企业在合同期内把租金还清后，最终还将拥有该设备的所有权。通过金融租赁，企业可用少量资金取得所需的先进设备，可以边生产、边还租金，对于资金缺乏的企业来说，金融租赁不失为加速投资、扩大生产的好办法；就某些产品积压的企业来说，金融租赁不失为促进销售、拓展市场的好手段。

## 12、典当融资

典当是以实物为抵押，以实物所有权转移的形式取得临时性贷款的一种融资方式。与银行贷款相比，典当贷款成本高、贷款规模小，但典当也有银行贷款所无法相比的优势：

- 与银行对借款人的资信条件近乎苛刻的要求相比，典当行对客户的信用要求几乎为零，典当行只注重典当物品是否货真价实。而且一般商业银行只做不动产抵押，而典当行则可以动产与不动产质押二者兼为。
- 到典当行典当物品的起点低，千元、百元的物品都可以当。与银行相反，典当行更注重对个人客户和中小企业服务。

- 与银行贷款手续繁杂、审批周期长相比，典当贷款手续十分简便，大多立等可取，即使是不动产抵押，也比银行要便捷许多。

- 客户向银行借款时，贷款的用途不能超越银行指定的范围。而典当行则不问贷款的用途，钱使用起来十分自由。周而复始，大大提高了资金使用率。

低价现金融资3万-1000万[027--86783280]

武汉中环工商咨询有限公司是经武汉市工商局批准的合法企业，有多名专业员为您服务经营范围：

- 1; 《专业》代理各类公司注册登记。
- 2; 年检：变更。
- 3; 委托代办审计：资产评估：验资报告
- 5; 一般纳税人资格认定

我们将以最优质服务：绝对优价：为你排忧解难

我们的服务态度；把您的事当我自己的事来做事

我们的服务理念；专业、迅捷、诚信、底价

我们的目标；您的满意是我们最大追求

武汉中环工商，底优代理，为您省时，省心，省事！

## **融资计划书免费篇四**

### 第一部分摘要

- 一. 公司概况描述
- 二. 公司的宗旨和目标
- 三. 公司目前股权结构
- 四. 已投入的`资金及用途
- 五. 公司目前主要产品或服务介绍
- 六. 市场概况和营销策略



七. 主要业务部门及业绩简介

八. 核心经营团队

九. 公司优势说明

十. 目前公司为实现目标的增资需求：原因、数量、方式、用途、偿还

十一. 融资方案(资金筹措及投资方式及退出方案)

十二. 财务分析

1. 财务历史数据

2. 财务预计

3. 资产负债情况

第二部分综述

第一章公司介绍

一. 公司的宗旨

二. 公司简介资料

三. 各部门职能和经营目标

四. 公司管理

1. 董事会

2. 经营团队

### 3. 外部支持

## 第二章技术与产品

### 一. 技术描述及技术持有

### 二. 产品状况

#### 1. 主要产品目录

#### 2. 产品特性

#### 3. 正在开发/待开发产品简介

#### 4. 研发计划及时间表

#### 5. 知识产权策略

#### 6. 无形资产

### 三. 产品生产

#### 1. 资源及原材料供应

#### 2. 现有生产条件和生产能力

#### 3. 扩建设施、要求及成本，扩建后生产能力

#### 4. 原有主要设备及需添置设备

#### 5. 产品标准、质检和生产成本控制

#### 6. 包装与储运

## 第三章市场分析

一. 市场规模、市场结构与划分

二. 目标市场的设定

三. 产品消费群体、消费方式、消费习惯及影响市场的主要因素分析

及品牌状况

五. 市场趋势预测和市场机会

六. 行业政策

第四章竞争分析

一. 有无行业垄断

二. 从市场细分看竞争者市场份额

三. 主要竞争对手情况：公司实力、产品情况

四. 潜在竞争对手情况和市场变化分析

五. 公司产品竞争优势

第五章市场营销

一. 概述营销计划

二. 销售政策的制定

三. 销售渠道、方式、行销环节和售后服务

四. 主要业务关系状况

五. 销售队伍情况及销售福利分配政策

六. 促销和市场渗透

1. 主要促销方式

2. 广告/公关策略、媒体评估

七. 产品价格方案

1. 定价依据和价格结构

2. 影响价格变化的因素和对策

八. 销售资料统计和销售纪录方式，销售周期的计算。

九. 市场开发规划，销售目标

第六章投资说明

一. 资金需求说明(用量/期限)

二. 资金使用计划及进度

三. 投资形式(贷款/利率/利率支付条件/转股-普通股、优先股、任股权/对应价格等)

四. 资本结构

五. 回报/偿还计划

六. 资本原负债结构说明

七. 投资抵押

八. 投资担保

九. 吸纳投资后股权结构

十. 股权成本

十一. 投资者介入公司管理之程度说明

十二. 报告

十三. 杂费支付

第七章投资报酬与退出

一. 股票上市

二. 股权转让

三. 股权回购

四. 股利

第八章风险分析

一. 资源风险

二. 市场不确定性风险

三. 研发风险

四. 生产不确定性风险

五. 成本控制风险

六. 竞争风险

七. 政策风险

八. 财务风险

九. 管理风险

十. 破产风险

第九章管理

一. 公司组织结构

二. 管理制度及劳动合同

三. 人事计划

四. 薪资、福利方案

五. 股权分配和认股计划

第十章财务分析

一. 财务分析说明

二. 财务数据预测

1. 销售收入明细表

2. 成本费用明细表

3. 薪金水平明细表

4. 固定资产明细表

5. 资产负债表

6. 利润及利润分配明细表

7. 现金流量表

8. 财务指标分析

## 融资计划书免费篇五

一、项目简介xx大学生活区内出售自行车计划，是为了应对xx大学新生入学对自行车的需求，而专门设计的投资计划。我们打算主打中低档自行车，车型以山地车、载人车、小轮车、公路自行车为主。能以有竞争力的价格和优质服务，向市场销售高品质的产品和提供优质服务。在经营方面，为了控制成本和降低对固定资产的资本投资风险，我们计划在温州地区的主要代售点物色优秀的自行车商加盟，承包自行车的进货以及组装。这种策略将有助于降低成本和增强生产经营的灵活性，进而提高市场竞争力。我们预计投入资金到50万元，按保守的估计我们大概有七十万元的销售额，按每部车35%的保守估计，我们也能挣20几万元的收入。我们的团队人数在50人左右。

### 二、市场环境分析

#### 1、市场空间

由于大学城占地面积大，上课教室与寝室之间有一定距离，学生们为了准时上课，十分有必要购买一部自行车，一方面不仅方便了学生的出行，而且也价格也不贵，在一般大学生可以消费的范围里。随着新的学年的到来，大一新生的数量大概在七八千人左右，我们以每十个人中有八个人购买一辆自行车的概率，一部车以300元的保守估计，销售额大概在两百万元左右，当然所有客户不可能都在我们这里购买，我们再已购买自行车中的客户有三分之一在我们这里购买的概率

来计算，大概销售额为七十万元左右。由此观之，利润空间较大。

## 2、行政环境

学校也在极力提倡开展多种形式的，广泛性的全民健身运动。由此看来自行车的市场需求，有着巨大的成长空间。或许学校也可能支持我们的计划。

## 3、市场产品

虽然自行车拥有一个大家族。但针对大学生的经济状况不同，校园市场上对价格上有竞争力的产品，存在着巨大的需求。我们主打中低档自行车，车型以山地车、载人车、小轮车、公路自行车为主。能以有竞争力的价格和优质服务，向市场销售高品质的产品和提供优质服务。在经营方面，为了控制成本和降低对固定资产的资本投资风险，我们计划在xx地区的主要代售点物色优秀的自行车商加盟，承包自行车的进货以及组装。这种策略将有助于降低成本和增强生产经营的灵活性，进而提高市场竞争力。我们预计投入资金到50万元，团队人数50人左右。我们将产品的原材料供应和零部件生产，大部分交由加盟厂家去完成。人、财、物由加盟厂家自己管理，但公司有权要求他们按计划、按要求完成生产任务。他们与公司的关系是在合约基础上的买卖关系，独立核算、自负盈亏。公司自己完成主车架生产和产品组装。

## 4、竞争对手

### 1、购买新零件；

2、收购大四学生的二手车），自己组装零件，来减小成本，达到低价格的目的。而且我们打算从各大车行中选择几家优秀的车行，与之合作，从他们那里取得维修服务，当然我们要付出一些加盟费和维修费，如此一来就可以减少竞争。



### 三、盈利模式

我们销售自行车计划收入来源：主要是自行车销售收入中获得的利润，还有自行车配件，如高档锁，维修零件等。大学城大一新生为八千人左右，自行车需求量大概一年5000辆左右，外加大二大三学生少量购车收入，预计总收入70万左右，利润百分之35%以上，利润20万左右。

本次融资额度计划为45万。

主要用途：购买自行车零件，组装费用，场地费，代理维修费，礼品费。人工费：销售人员的工资。

扩大队伍：因为面对的准客户群大量增加，需要增加销售人员、电话服务人员以及信息维护人员。

宣传费用：主要是传单。

### 四、风险分析

#### （一）、宏观层面

1、政策风险。现在政府都大力提倡低碳出行，尽量减少资源的浪费。而采用自行车出行这种方式正是一种很理想的途径。因此，政府和学校肯定会出台一系列关于这方面的优惠政策，因此，卖自行车这个行业还是有很大的前途的。2. 经济风险。自行车是一种低端消费，几乎是每个人都可以买的起的，可以说几乎不存在卖不出去的风险。

3、文化风险。大学生的知识文化水平都比较高，都比较喜欢自行车。所以也几乎不存在这方面的风险。

#### （二）、微观层面

在分析这一层面时要考虑的因素非常多，并且也非常复杂，

一般需要大量的财务，金融，营销方面的知识。但我们的财务计划是短期的投资，几乎在刚开学一个星期就决定了我们计划的成败，并不需要很多知识。我们按保守的估计，我们大概有七十万元的销售额，按每部车35%的保守估计，我们也能挣20几万元的收入。但天有不测风云，微观层面的风险主要是在购进车零件和组装中会遇到的损失。

## 五、融资计划

资金主要来自于本团队自行出资5万元，向风险资本家融资45万元，并于开学后一学期进行销售，估计开学后两星期后归还风险资本，并回馈一定收益给风险资本家。