

融资计划书 融资计划方案(精选5篇)

计划是一种为了实现特定目标而制定的有条理的行动方案。那关于计划格式是怎样的呢？而个人计划又该怎么写呢？下面是小编带来的优秀计划范文，希望大家能够喜欢！

融资计划书篇一

是公司、企业或项目单位为了达到招商融资和其它发展目标之目的，在经过前期对项目科学地调研、分析、搜集与整理有关资料的基础上，根据一定的格式和内容的具体要求而编辑整理的一个向相关人员全面展示公司和项目目前状况、未来发展潜力的书面材料。

商业计划书是从企业内部的人员、制度、管理，以及企业的产品、市场、营销等各个方面对即将展开的商业项目进行可行性分析。它是对企业或者拟建立企业进行宣传和包装的文件，是向银行、客户、供应商以及风险投资商宣传企业及其经营方式与未来经营计划；同时，又为企业未来的经营管理提供必要的分析基础和衡量标准。

商业计划书通常包括的内容：项目摘要、公司概述、现有产品和技术介绍、公司市场与竞争分析、公司市场营销与销售管理、公司资金管理、项目风险、财务分析等。

服装项目商业计划书价值体现

《服装项目商业计划书》基于产品分析、把握行业市场现状和发展趋势、综合研究国家法律法规、宏观政策、产业中长期规划、产业政策及地方政策、项目团队优势等基本内容，着力呈现项目主体现状、发展定位、发展远景和使命、发展战略、商业运作模式、发展前景等，深度透析项目的竞争优势、盈利能力、生存能力、发展潜力等，最大限度地体现项

目的价值：

——作为项目运作的行动指导工具。《服装项目商业计划书》内容涉及到项目运作的方方面面，能够全程指导项目开展工作。

服装项目商业计划书质量保障

我们具备撰写高质量商业计划书的能力和资质要求：运通科学高效的沟通技巧，快速全面了解您的需求；我们具有多名8年以上经验高级产业分析师，他们熟悉各行业的市场需求、供给、政策、技术、企业、投资、行业管理的现状和未来发展趋势，这种专业知识能从更高的角度，提供更为全面深入可信的信息；我们具有中国经济报告课题组强大专家顾问团队，从国家层面解读各种政策及法律法规；另外我们所具有的金融和财务知识对高质量商业计划书的制定也具有同等重要性。

我们的商业计划书撰写团队均来自政府部门、科研高校、行业协会等权威机构，团队成员多数具有投融资经历、创业及公司运营经验，能够有效地为客户提供高质量的商业计划书，保证您达到项目融资、项目商业化运作的目的。

服装项目商业计划书目录一览表

- 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

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

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

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

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

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

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

一。股票上市

二。股权转让

三。股权回购

四。股利

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

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

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

融资计划书篇二

开。未经本人同意，不得向第三方公开本项目计划书涉及的商业秘密。

创业计划书摘要，是全部计划书的核心之所在。投资安排

拟建企业基本情况

其它需要着重说明的情况或数据（可以与下文重复，本概要将作为项目摘要由投资人浏览）

企业的宗旨（200字左右）主要发展战略目标和阶段目标

项目技术独特性（请与同类技术比较说明）

4、研发产品的技术先进性及发展趋势

创业者必须将自己的产品或服务创意作一介绍。主要有下列内容：

5、产品的技术改进和更新换代计划及成本，利润的来源及持续营利的商业模式

生产经营计划。主要包括以下内容：

6、生产产品的经济分析及生产过程

3、你的5年生产计划、收入和利润是多少？

4、你拥有多大的市场？你的目标市场份额为多大？ 5、你的营销策略是什么？

行业分析，应该回答以下问题： 1、该行业发展程度如何？

2、现在发展动态如何？

6、是什么因素决定它的发展？

2、你的竞争对手所占的市场份额和市场策略？ 3、可能出现什么样的新发展？

8、产品的价格、性能、质量在市场竞争中所具备的优势？ 市场营销，你的市场影响策略应该说明以下问题：

1、营销机构和营销队伍

2、营销渠道的选择和营销网络的建设 3、广告策略和促销策略 4、价格策略

5、市场渗透与开拓计划

6、市场营销中意外情况的应急对策

全面介绍公司管理团队情况，主要包括：

1、公司的'管理机构，主要股东、董事、关键的雇员、薪金、股票期权、劳工协议、奖

惩制度及各部门的构成等情况都要明晰的形式展示出来

外部支持：公司聘请的法律顾问、投资顾问、投发顾问、会计师事务所等中介机构名称。

财务分析包括以下三方面的内容：

1、过去三年的历史数据，今后三年的发展预测，主要提供过去三年现金流量表、资产负债表、损益表、以及年度的财务总结报告书2、投资计划：

（1）预计的风险投资数额（2）风险企业未来的筹资资本结构如何安排

创业所需要的资金额，团队出资情况，资金需求计划，为实现公司发展计划所需要的资金额，资金需求的时间性，资金用途（详细说明资金用途，并列表说明）

项目实施的计划进度及相应的资金配置、进度表。投资与收益

简述本期风险投资的数额、退出策略、预计回报数额和时间表？

目前资本结构表

本期资金到位后的资本结构表

请说明你们希望寻求什么样的投资者？（包括投资者对行业的了解，资金上、管理上的支持程度等）

股权转让：投资商可以通过股权转让的方式收回投资

股权回购：依照本创业计划的分析，公司对实施股权回购计划应向投资者说明

企业面临的风险及对策

您认为企业成功的关键因素是什么？

请说明为什么投资人应该投资贵企业而不是别的企业？

关于项目承担团队的主要负责人或公司总经理详细的个人简历及证明人。

媒介关于产品的报道；公司产品的样品、图片及说明；有关公司及产品的其它资料。创业计划书内容真实性承诺。

融资计划书篇三

（一）公司介绍

详细介绍公司背景、规模、团队、资本构成

1、主要股东

股东名称 出资额 出资形式 股份比例 联系人 联系电话

2、团队介绍

对每个核心团队人员在技术、运营或管理方面的经验和成功

经历进行介绍

3、组织结构

4、员工情况

（二）经营财务历史

（三）外部公共关系

战略支持、合作伙伴等

（四）公司经营战略

近期及未来3—5年的发展方向、发展战略和要实现的目标

（一）防卤漆产品、服务介绍

（二）防卤漆核心竞争力或技术优势

（三）防卤漆产品专利和注册商标

（一）行业情况

防卤漆行业发展历史及趋势，进入该行业的技术壁垒、贸易壁垒、政策限制

（二）市场潜力

对防卤漆市场容量、市场发展前景、消费者接受程度和消费行为进行分析

（三）行业竞争分析

主要竞争对手及其优劣势进行对比分析，包括性能、价格、

服务等方面

（四）收入（盈利）模式

业务收费、收入模式，从哪些业务环节、哪些客户群体获取收入和利润

（五）市场规划

公司未来3—5年的销售收入预测（融资不成功情况下）

（一）防卤漆目标市场分析

（二）防卤漆客户行为分析

（三）防卤漆营销业务计划

（1）建立销售网络、销售渠道、设立代理商、分销商方面的策略

（2）广告、促销方面的策略

（3）产品/服务的定价策略

（4）对销售队伍采取的激励机制

（四）防卤漆服务质量控制

请提供如下财务预测，并说明预测依据：

未来3—5年防卤漆项目资产负债表

未来3—5年防卤漆项目现金流量表

未来3—5年损益表

(一) 融资方式

(二) 资金用途

(三) 退出方式

第七部分风险控制

说明该防卤漆项目实施过程中可能遇到的风险，及其应对措施。包括：技术风险、市场风险、管理风险、政策风险等。

融资计划书篇四

我于5月底来到公司财务部融资团队工作，由于之前没有接触过融资方面的工作，所以内心还是紧张的，呈现在自己眼前的是完全陌生的工作领域，虽然大学时曾学习过财务方面的专业知识，可对于财务融资工作中的实际运用，自己可以说是完全的门外汉，因此对即将开展的工作既有期待、憧憬也有疑虑和困惑，不知这项工作会带给自己怎样的经历和成长。

部门领导的悉心关照和同事的热情帮助鼓励并激励了我，也让我这个初来财务部工作的新人尽快的融入了自己的角色，完成了角色的转换。随着不断地向领导和同事学习请教，我了解了财务融资工作在公司整个运转过程中的重要性和必要性，也了解到自己作为其中一员承担着的责任，更明确了要潜心学习、踏实做事、不断提高的自我要求。

从最初的一无所知开始，逐步在为各个融资项目准备相关资料中了解公司的情况和各项目所需资料、流程、如何与相关业务人员联系等，再到自己亲自去负责某一个小的分解项目，如开户、押汇等，在不断的学习和实践中，我也逐渐的积累了相关方面的经验和技巧，得到了锻炼与提高，当然其中也有许多有待完善和继续提高的方面。总的来说，主要总结为以下几个方面：

从来到财务部开始最先接触的工作就是为银行提供公司相关资料这一项工作。在准备资料的过程中，我逐渐学习到了相关融资项目所需何种资料、流程等，也在准备过程中了解了公司的基本情况，熟悉了本部门的同事和各位同事的基本分工。在配合老同事的同时，虚心请教，不断学习，将工作流程、所需资料、时间安排、交流沟通、资源调配等方面工作记录在日志中，深印在脑海里。

例如最基础的开户工作，自第一次跟随同事在交行开户起，三次开户后，综合各银行要求，我便牢记了开户所需资料、流程、开户过程中可能遇到的困难和相应的解决方案，以及岁开户资料的归档、账号的保存等后续工作，这一期间共计在近十家银行顺利开立一般结算户及保证金户、外币户等近三十个。

对领导临时交办的工作任务，我以一丝不苟的精神和饱满的热情去对待，力争及时、高质量的完成。刚进入财务部时，领导交给我翻译丰益集团财务报告的任务，由于这份报告专业程度很高，对我也是有一定难度的，我克服了翻译过程中的困难，尽可能的多占有资料、多渠道的了解相关信息，终于及时的完成了报告的翻译和重新制作工作。之后的与马来西亚长青集团rise项目报告的翻译和重新制作、十一期间为各银行送礼品油等领导临时交办的任务，我都以十二分的热情积极投入，努力完成。

在配合其他同事方面，由于我们这个团队本身就有很强的凝聚力和整体性，良好的团队气氛使得彼此之间的沟通和交流十分顺畅，使得我们的配合十分的默契。无论是为同事提供资料、报表还是为同事分担临时工作任务等都做到热情投入、全力配合。

内勤方面的工作十分的琐碎，要求细心和投入，我在接手这一工作后，也不断以这样标准来要求自己，尽最大努力配合同事更好的开展工作。资料保管方面，按照领导要求，对发

生的融资项目及时要求材料归档，与相关项目负责人主动及时联络，并将详细的资料归档情况记录在册。

在新的一年里，面对着新的工作要求和公司发展形势，我们财务融资工作有着更重大的责任和使命，我们不仅仅是满足公司发展，更要从部门努力主动推进公司发展，而分解到我们每一个部门员工，我们也面临着新的任务和挑战，但挑战也是机遇，我们只要在新的任务和要求下更严格的要求自己，不断成长提高、不断充实自己、不断迎难而上，也会获得更大的提高和收获。

20xx年的融资工作在年初即已呈现出其纷繁复杂的一面，中国人民银行在1月12日，调高存款准备金率50基点。之后监管层踩下信贷急刹车，部分商业银行重启搁置一年的贷款额度审批，加之甚嚣尘上的信贷关闭等消息使融资市场上产生了一定的恐慌，所有这些给我们今年的融资工作带来了巨大的压力。

面对巨大的压力，我们并不能坐以待毙，应该积极的发挥我们的主观能动性，锐意创新，集思广益，在严峻的信贷紧缩情况下，不仅仍要保证集团发展所需要的资金支持，更要迎难而上，创造新的贷款额度，为集团整体发展做出更大贡献。

首先，着眼于集团长远的发展，我们必须在如何看待最近的信贷紧缩这个问题上明确方向，面对当前错综复杂、一日千里的经济形势，我们要进行多方面的解读和认识，把握住问题的关键和最本质的内容，避免被表面现象影响我们的判断，并根据集团自身的发展情况制定出适宜我们自己的融资策略。

在中国，通货膨胀的压力却已悄然升起，银行贷款的冲动依然强劲。今年第一个星期，银行贷出近6000亿元的贷款，截止到1月18日，国内银行新增贷款已达1.2万亿元，不仅远快过去去年下半年的贷款速度，甚至可以媲美初的疯狂贷款。去年全国新增贷款9.59万亿元，其中上半年高达7.37万亿，而

下半年已经开始紧缩新增贷款仅2.22万亿，不到上半年的1/3。这种不均衡的状况，导致今年初贷款压力大增，尽管央行和货币委再三强调要均衡放贷，结果还是以每周6000亿的速度放贷，导致央行不得不使出暂停放贷的杀手锏。而且中国的工资增长可能已经箭在弦上了。政府出于政策目的，正在制造工资上涨，连同已经出现的食品价格和公用价格上涨，很可能触发一轮联动式的通胀。人民银行调高准备金率，银监会指导各大银行重启额度审批，其实只是货币环境正常化的第一步。

尽管监管层踩下信贷急刹车，部分商业银行重启搁置一年的贷款额度审批，但并不意味着我们无资可融，无款可贷，因为监管部门对银行贷款按月实行额度控制，超过额度就放不起来，所以一旦贷款额度用光了，不管什么贷款都发放不了。但这并不意味着银行放贷政策的改变，等到下个月或者下个季度，银行有了新的贷款额度，就又可以发放贷款了，只要在下一波的放款时限内抓住机会，事先做好充分的准备，与银行方面进行充分的沟通，凭借我们自身强大的实力、以往良好的信誉和对银行的优异回报率，我们还是能创造出很大的新增贷款额度的。

作为银行来说，也是要保证自己的生存和发展的，即使监管部门要求严格，但出于自身的考虑，对于像我们集团这样的重点客户，还是要想办法增加新增贷款发放空间的，或者是直接申请额度，或者是通过开发新产品、新业务间接增加额度，因此我们要认清形势，分门别类，对可以尽量争取的银行尽最大努力争取。

总之，我们没有必要对暂停放贷过于恐慌。只要敢于创新融资思路和方法，做好自身融资准备，通过以下几点，我们一定能够的实现任务目标：

方向比努力更重要，有的放矢才能让我们在工作中找到自己真正要努力的方向。以我们融资团队为例，各小组今年的分

解任务就是每组新增流动资金贷款3000万，新增贸易融资1.7亿，实现700万元理财利润。只有明确了这一工作目标和工作方向，才能在更高的层面统筹规划，理清思路，为实现这一工作任务打好基础。

促进自身融资条件的完善，夯实融资基础，从企业发展的长远考虑做好增资、审计、评估、年检、开立新户、企业间网络关系梳理等基础工作，时刻准备进行新的融资项目，才能新的融资机遇出现时能第一时间占据资源，为企业的长远发展蓄势。

通过我们将集团的实力和发展前景展现在银行面前，在当下政策导向下，银行会更加慎重选择贷款对象，倾向于规模大、盈利能力强、风险小的大企业，这些对我们也可以说是一个机遇，凭借集团本身的强大实力和资金密集型的特点，产业链完善、风险意识强、长期良好的合作关系、较高的回报率等都是我们在与其他融资竞争者竞争的闪光点。适当的自我推销和展示是集团发展必不可少的工具。

目前与我司有紧密合作关系的银行既包括资金雄厚、贷款额度大的国有银行，也包括一些政策性倾向的银行，还包括很多灵活性高的商业银行。因此对各银行甄别分类，并作出与之特点相应的融资计划，针对各自银行的优势发掘其与我们企业的契合点，做到“行尽其用”。

在对各种融资项目或融资产品使用前，进行全面的成本核算，并将预期收益进行纵向和横向对比，在长期收益与短期收益间找到最优均衡，并综合各方面因素选取最适宜我们聚龙的融资项目或产品。在项目进行过程中，全程进行严格的成本统计和管控，将成本降至最低，从成本方面为企业做出贡献。

总之，新的形势和新的发展要求赋予了我们新的责任和使命，作为聚龙人的强烈使命感和责任感又不断的鞭策我们继续开拓创新，阔步向前，宏伟的企业愿景正在向我们敞开怀抱，

在此谨借屈子的一句话表达我个人对新一年工作的态度，即“路漫漫其修远兮，吾将上下而求索”。

融资计划书篇五

《旅游项目商业计划书》基于产品分析、把握行业市场现状和发展趋势、综合研究国家法律法规、宏观政策、产业中长期规划、产业政策及地方政策、项目团队优势等基本内容，着力呈现项目主体现状、发展定位、发展远景和使命、发展战略、商业运作模式、发展前景等，深度透析项目的竞争优势、盈利能力、生存能力、发展潜力等，最大限度地体现项目的价值：

——作为项目运作的行动指导工具。《旅游项目商业计划书》内容涉及到项目运作的方方面面，能够全程指导项目开展工作。

我们具备撰写高质量商业计划书的能力和资质要求：运通科学高效的沟通技巧，快速全面了解您的需求；我们具有多名8年以上经验高级产业分析师，他们熟悉各行业的市场需求、供给、政策、技术、企业、投资、行业管理的现状和未来发展趋势，这种专业知识能从更高的角度，提供更为全面深入可信的信息；我们具有中国经济报告课题组强大专家顾问团队，从国家层面解读各种政策及法律法规；另外我们所具有的金融和财务知识对高质量商业计划书的制定也具有同等重要性。

我们的商业计划书撰写团队均来自政府部门、科研高校、行业协会等权威机构，团队成员多数具有投融资经历、创业及公司运营经验，能够有效地为客户提供高质量的商业计划书，保证您达到项目融资、项目商业化运作的目的。

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

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

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

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

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

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

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