

最新茶山众筹方案 众筹平台分析方案(汇总5篇)

方案可以帮助我们规划未来的发展方向，明确目标的具体内容和实现路径。方案书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇方案呢？以下是小编给大家介绍的方案范文的相关内容，希望对大家有所帮助。

茶山众筹方案篇一

目前，我国已成为世界第一大出境旅游国、第一大国内旅游国、第三大入境旅游接待国。2017年，我国国内旅游人数亿人次，全年实现旅游总收入万亿元，对gdp的综合贡献为万亿元，占gdp总量的。旅游直接就业2825万人，旅游直接和间接就业7990万人，占全国就业总人口的。

在经济规模上，我国已经是世界旅游大国，但还不是旅游强国。世界经济论坛《全球旅游业竞争力报告》显示，中国旅游业综合竞争力位居全球第17位，与美国、法国、西班牙等旅游强国相比仍有较大差距。此外，我国旅游业还存在国际吸引力不强、国际调配力不足、国际话语权不大，缺乏强大的国际旅游枢纽与世界著名旅游品牌，国际游客人均消费较低，旅游产品缺乏价格优势，旅游科技含量不足，环境污染与食品安全压力较大，旅游供需结构矛盾突出等问题。

全国旅游工作会议提出，2040年将我国建设成为世界旅游强国。“强”意味着旅游经济数量与质量的统一、产业规模与效益的统一。要成为旅游强国，我国要不断提高国际旅游吸引力、旅游要素调配力和国际旅游话语权。

首先，要着力推进高质量发展，提高国际旅游吸引力。

提供质优价廉的旅游产品。要加强旅游产业融合，积极推

进“旅游+”战略，推动形成多产业融合发展新格局，切实丰富旅游内涵，延伸旅游产业链条。大力发展乡村旅游、康养旅游、研学旅游、体育旅游、工业旅游等旅游新业态，从而提供多样化、高水平旅游产品。学习借鉴泰国、印度尼西亚等国家的成本控制经验，打造更多质优价廉的旅游产品。

坚持旅游科技创新。注重产品创新，加快高新技术产业与旅游业的融合。了解国际游客需求，实现旅游管理、运营、体验智能化发展，着力提高旅游服务接待水平，提升旅游吸引力、体验性与游客的满意度；应用人工智能、大数据、云计算等新技术，推动旅游企业数字化转型，有效降低成本，提高旅游便利度。

培育国际旅游品牌。可选择北京、上海、云南、四川、海南等地建设国际旅游强省（市），强化营销，树立起有中国特色的旅游形象；推动建设一地一品的旅游精品，各区域找准自身旅游特色精准发力，促进旅游差异化发展；进一步推进入境旅游免签政策与国际旅游岛建设，探索有益的旅游消费免税政策，以拉动国内旅游需求、增强国际旅游品牌吸引力，吸引更多国际游客入境旅游。

加强旅游市场监管与治理，保障旅游产业健康可持续发展。规范旅游市场准入规则与市场秩序，加强市场监管与整顿，建立旅游诚信体系，重拳出击“不合理低价游”、旅游欺诈等行为，严守旅游食品安全底线；持续发力旅游品质治理，定期开展a级景区质量复评，整治旅游景区媚俗之风；加快完善交通、酒店、餐饮等基础设施建设；积极推动全域旅游建设，落实乡村振兴战略，充分发挥旅游扶贫功能，在旅游发展中改善民生，提高人民幸福感与获得感。

其次，抓住旅游贸易新机遇，加强国际旅游枢纽建设，提高国际旅游要素调配力。

加强国际旅游枢纽建设，形成国际旅游要素调配中心。抓住

客源优势，加强与“一带一路”相关国家的旅游合作，整合旅游资源要素，培育并加强国际旅游资源与市场调配能力，要以旅游电子商务投资、管理输出、旅游产业园投资等形式在旅游产业链、地理空间上打造区域旅游资金流、客流、信息流的产业枢纽与地理枢纽，构建我国旅游企业全球产业链、价值链、创新链体系，加快实现全球化布局。

跟随出境客流在东南亚、南亚以在线旅游与接待服务投资打造“产业枢纽”；依托产业园形式在中东国家以节事会展及购物娱乐投资打造“产业”“地理”双枢纽；跟随工业投资在中东欧地区以配套旅游接待设施投资打造“地理枢纽”；依托资源条件在中亚及俄蒙地区以资源开发投资打造“地理枢纽”。

积极支持以在线旅行社为代表的旅游产业枢纽成为国际品牌，形成国际游客组织中心。大力发展北京、上海、广州、乌鲁木齐、昆明、南宁等成为辐射“一带一路”的国际旅游地理枢纽，形成游客聚散中心。

再次，加大对外开放，积极参与国际旅游规则制定，提高中国旅游的国际话语权。

扩大对外旅游开放。我国宜以旅游业为先行产业提高对外开放程度，降低旅游入境投资门槛，鼓励外资“走进来”。积极开展与“一带一路”相关国家的旅游合作，特别是重要旅游目的地的合作。加快海南岛、平潭岛等国际旅游岛建设。大力推动跨境旅游合作区和边境旅游试验区建设。加强与世界旅游组织、世界旅游联盟等国际旅游组织的合作，倡导国际旅游贸易公平自由发展，树立起国际旅游强国形象。

积极参与国际旅游组织管理和国际旅游规则制定。近年来，世界旅游城市联合会、世界旅游联盟、世界旅游经济论坛、国际山地旅游联盟等国际旅游组织纷纷落户中国，发起首次世界旅游发展大会，我国深度参与世界旅游组织、亚太旅游

协会等国际组织管理，致力提高世界旅游治理体系的担当和能力。通过“一带一路”、上合组织、中日韩、中俄蒙等跨区域旅游部长会议机制，创新发展系列旅游年活动机制，推动全球旅游合作。实现从被动跟从国际规则向积极主动的旅游国际合作和旅游外交转变。

积极主动地向世界旅游产业治理贡献中国智慧，向世界旅游介绍中国旅游扶贫、旅游生态文明建设、旅游集团管理经验，肩负起世界旅游健康可持续发展的责任。切实增强国际话语权和规则制定权，总结中国在旅游扶贫、乡村旅游、产业融合、智慧旅游、全域旅游、厕所革命等方面的成功经验，为世界各国特别是发展中国家提供旅游产业治理的中国旅游方案、中国旅游案例与中国标准，提升中国在世界旅游中的引领作用。

茶山众筹方案篇二

“给我一个支点，我能撬动整个地球。”

——这句阿基米德多年前喊出的名言正是鼓舞期货咖啡人前进的内心力量。

20xx年夏末，在互联网金融风起云涌的大背景中，一群立志于改变行业的从业者在资深期货人曹军的倡导下，决心打破传统小圈子的壁垒，建立一个期货人交流、合作、共赢的线下平台。

该平台以实体咖啡馆的形式“聚人”、“聚智”、“聚财”，其宗旨是优先服务成员股东，吸引职业投资团队、金融投资者共同关注、加盟我们的圈子。

(二) 项目要件

1、名称：“投资客”咖啡馆

2、地点：北京市东城区恒基中心b1座

3、定位：全国首家面向：“金融及衍生品”投资者的主题咖啡馆。

(三)组织结构

2、代持：股东的股权通过代持方式实现，代持人为：曹军屈晓宁袁志达赵辉王国华；

3、执委会：全体股东将选举7或9人组成执委会，并通过执委来行使股东权利；

4、运营团队：执委会将聘任一支专业运营团队(6人左右)负责咖啡馆的日常经营；

5、秘书处：为股东的业务开展提供各类服务。

6、筹委会：“投资客”咖啡馆正式营业之前将由筹委会负责前期筹办事务，按照自愿报名原则产生的筹委会人员名单为：

曹军屈晓宁袁志达赵辉葛开纪王国华李宗伟郭俊峰侯春梅(共9人)

(四)参与条件

2、第二阶段众筹暂定50人，每人出资额待定，同时给予与投资额等值的消费卡。

(五)众筹资金的使用

1、用于咖啡馆的开办和初期运营，拟100万内；

2、建立期货咖啡基金，拟200万-450万(原则上该基金只投资于低风险项目，收益用于对咖啡馆的再投入)。

(六) 股权退出与转让

- 1、众筹股权不接受退股；
- 2、众筹股权可以转让(为确保股份均等，需转让于外部成员)；
- 3、对于接受转让的成员，执委会将保留对其的资格审核权；
- 4、对于长期不能有效参与咖啡馆活动的股东，执委会可提请全体股东表决是否执行劝退(被劝退者需转让股东权利，消费卡余额不退款，但可继续使用)。

(七) 股东收益

- 1、股东获得出资额等值的预付消费卡，长期有效；
- 2、投资客咖啡馆、期货咖啡基金的所有运营收益由全体股东共同享有，经股东审核同意后，可以分红、充值等适当形式回报股东。

(八) 咖啡馆涉及的相关业务

- 1、携手期货交易所、期货商会、行业协会、相关企业共同举办市场分析、品种研讨会议；
- 2、组织专业的投资者学习、交流活动；
- 3、邀请私募投资团队路演、入驻，并为其提供良好的投(融)资服务；
- 4、海选、培育、推广优秀的私募交易员(团队)；
- 5、提供相关资管产品的`对接、咨询、发行等服务；

6、期货咖啡基金的相关运作。

(九) 股东规则

- 1、股东每年在咖啡馆值班3次(每次半天)；
- 2、股东每年在咖啡馆主办一场专题活动；
- 3、股东在条件允许的情况下，优先将自己的商务会谈及相关活动安排在咖啡馆。

(十) 咖啡馆经营

- 1、咖啡馆将提供：咖啡、沙拉、披萨、三明治等各类西式餐点；
- 2、wifi无限畅通(免费)。

(十一) 咖啡馆游戏规则

- 5、“投资客”沙龙——(每周末一期)；
- 6、大型业内主题活动——(每周末一期)。

(十二) 业务活动组织

- 1、期货、证券投资管理团队的长期入驻、路演；
- 2、优秀、潜力型操盘手培训与孵化；
- 3、培训、资产管理等业务对接。

(十三) 宣传与推广

- 2、股东举办的主题活动应获得其他股东无条件的支持与响应。

(十四)运营预算(估算)

- 1、房租、物业：3万/月；
- 2、运营团队工资：3万/月；
- 3、水、电、网络：1万/月；
- 4、咖啡、水果、食材等：1万/月。

共计：8万/月

(十五)协议签署

本项目书的签署同时作为对以下条款的充分了解后的确认：

- 1、替代正式的入股协议；
- 2、对筹委会及未来执委会的授权；
- 3、对股权代持等工商登记方式的认可；
- 4、对相关组织规则以及活动方式的认可。

(十六)备注

- 1、经营主体：北京期筹投资管理有限公司
- 2、账号：中国建设银行北京东直门支行
- 3、联系人□xx158013xxxx

签字：

年月日

茶山众筹方案篇三

甲方(单位名称): _____(以下简称甲方)

乙方(公司名称): _____(以下简称乙方)

依照《中华人民共和国合同法》及《建筑工程承包合同条例》及其他有关法律规定,本着平等互利、公平诚信、精诚合作的原则,甲乙双方就本项目的施工达成如下意向:

第一条、经甲方对乙方审核,甲方拟委托乙方就甲方_____工程进行承包。

第二条、乙方必须保证所提供的承包工程要求的相关资质证明材料真实、合法、有效。

第三条: 技术服务

乙方必须指派技术负责人和配齐技术人员,严格按照甲方提供的设计图纸和作业规程进行施工。乙方一切施工活动,必须编制安全施工措施,施工前对全体施工人员进行全面的安全技术交底,并向甲方提供施工人员学习记录,保证在整个施工过程中正确、完整地执行,无措施或未交底严禁安排施工。

第四条: 安全管理

1、乙方必须服从甲方的安全管理与协调,执行各种安全指令。依据安全生产法律法规、矿安全管理制度、规程进行施工。

2、乙方必须指派专职安全生产管理人员或安全监督人员,必须按时参加甲方组织的各种安全检查和会议。

3、现场施工应遵守国家 and 地方关于劳动安全，劳务用工法律法规及规章制度，保证其用工的合法性。乙方必须按国家有关规定，为施工人员进行人身保险，配备合格的劳动防护用品、安全用具。

4、开工前，乙方应组织全体施工人员进行安全教育，并将参加安全教育人员名单(包括临时增补或调换人员)与考试成绩报给甲方备案。

第五条：现场管理

乙方必须配齐现场管理(包括跟班管理人员)，跟班管理人员必须持有有关部门核发的合格有效的安全资格证书，服从甲方的安全管理和参加甲方组织的安全培训。乙方必须保证现场正常跟班，跟班管理人员不得无故更换，确需更换时，必须经甲方同意。

第六条：特殊工种

乙方必须配齐特种作业人员，特种作业人员必须持有有关部门核发的合格有效的上岗资格证书。特殊工种必须接受甲方的统一管理和参加甲方组织的安全培训。

第七条：职工素质

乙方必须派驻有从事煤矿掘进三年以上工作经验的施工工人，严格按照《煤矿安全规程》、《安全操作规程》进行施工，工人必须严格遵守甲方的规章制度，发现“三违”，甲方有权进行处罚。

第八条：入驻规定

招标程序完毕后，甲乙双方于2日内签定工程承包合同，合同签定3日内，乙方必须派人入驻施工现场进行施工。

第九条： 甲乙双方联系方式及响应时间：甲乙双方应以调度会议、安全办公会议等有关会议统一协调安排工作，并将内部联系单、传真、等以书面形式送达对方。

第十条、承包方式：除建设方提供的设备及材料外，乙方包工包料。

第十一条、结算方式：

以集团公司财务结算规定执行。

第十二条、材料采购与供应

1、乙方根据协议约定，甲乙双方共同按照设计规范的要求，采购工程所需要的材料设备，并提供产品合格证明，在到货24小时内通知甲方验收，对不合格的产品，由乙方按甲方要求的时间运出施工现场，主要建设材料须经甲乙双方认可。如因材料质量造成的工期延误，合同工期不予延期。

2、根据工程需要，经甲方批准，乙方可使用代用材料。

第十三条、甲方职责与权力：

1、甲方搞好“三通一平”工作，办理好属于甲方应该办理的一切手续。

2、甲方应在开工前向乙方进行现场交底，做好各项进场必备条件，说明注意事项。

3、负责及时按进度拨付工程款给乙方，委派好技术管理人员，协助乙方工作，并协调乙方及时解决施工中发生的技术难题。

4、负责协调与当地政府和周边地区的关系，较好的处理好乙方提出的合理化意见和建议，并督促控制乙方在施工过程中的质量、安全与进度。

第十四条、乙方职责与权利：

- 1、参加甲方组织的施工设计方案现场交底。
- 2、乙方在施工期间全面承担乙方工程的管理和施工职责，对工程质量、安全、进度负责，保证所供材料质量。
- 3、在施工期间，乙方应精心组织和编制施工组织设计，负责按照施工组织设计施工。
- 4、严守操作规程，接受甲方、监理及所委派代表的质量检查与技术监督，收集和整理好各项技术资料存档。服从、听取甲方的正确指挥。

第十五条、工期延误

对以下原因造成竣工日期推迟的延误，经甲方代表确认，工期相应顺延。

- 1、工程量变化和设计变更；
- 2、一周内，非乙方原因停水、停电累计超过8小时；
- 3、不可抗力；
- 4、合同约定或甲方代表同意给予顺延的其他情况。
- 5、甲方分包工程造成的工程延误。

第十六条、隐蔽工程，中间验收

对隐蔽工程，乙方随时通知甲方及监理，经甲方与监理验收合格并签字后，方可进行下一道工序的施工。

第十七条、本意向书，不具备法律效应，只作为双方合作意

向声明。

第十八条、甲乙双方商定____年____月____日签订正式合同。

第十九条、本协议一式肆份，甲乙双方各贰份，经双方签字盖章后生效，本意向书是双方合作的基础，甲乙双方的具体合作内容以正式合同为准。

甲方代表签字：_____ 乙方代表签字：_____

____年____月____日

茶山众筹方案篇四

项目内容

一、项目背景

众筹模式是全新的微创业模式，最初在北京发起，通过网络征集号召，后转为实体经营。两年来，在北京、武汉、南京、合肥、长沙、上海、苏州等多个城市，都有人发起众筹项目，并已有多家城市正式成立了咖啡馆、酒吧等。目前，西安地区已有2个众筹咖啡店，均已开业。“农味十足”在今年4月底发起，通过几天的朋友圈宣传，已有成员近10人确定参与。我们计划在未来的3个月内完成股东招募、公司的注册和西安第一家形象店面(自提点)的选址和装修！

二、项目基本信息

1、名称：农味十足

2、运营模式：通过朋友圈和网络招募150名对有机农产品情有独钟的吃货成为股东，并成为公司的第一批忠实客户，以土鸡蛋为切入点并不断开发新的有机农产品加入平台，最终

打造成会员制有机农产品超市。

3、目的：通过众筹模式实现低风险创业，同时让大家吃上放心的有机农产品，同时结交一群志同道合的朋友，资源共享合作共赢！

4、愿景：将有机食品的源头真实的展现在每一个会员手机里，实现每个人都能放心的吃上真正的有机农产品！

项目分析

一、项目优势分析

1、产品优势：

有机农产品尤其是土鸡蛋和香菇，是每家每户每天必须要吃的食品尤其是家有宝宝、孕妇、老人的家庭，重复消费率和客户忠实度极高。而且，目前由于食品安全问题的影响，人们对于有机天然的农产品的需求更加的渴望而不可及。所以通过众筹的模式是最合适不过了！

2、客群优势：

和传统项目不同我们是先有客户后有项目，150名股东就是150名忠实客户，通过对基地的参观和考察，真实了解产品的源头，对产品更加放心和认可，并成为公司和产品的消费者和代言人！同时按1年一个股东为公司带来10个有效会员(购买年卡)计算，一年我们就会有1500个忠实的消费者，这个力量不可小视！

3、团队优势：

香菇小丁-丁志辉：西安电子科技大学计算机系研究生，毕业后就职于中兴通讯做了四年it研发工程师，处于对农村的热爱

和生态农业的追求，离职后回到深山，发展生态农业，有着丰富的农产品种植和销售经验而且是多家出版社签约作家。底创业的第一个年头就创造了通过一条微博销售20万元香菇的好成绩。

奶瓶哥-庞家国：毕业于西北农林科技大学，后就职于格力电器。后离职创业从事母婴用品电子商务，两年时间将淘宝店铺做到3皇冠，京东店铺也于20底开业。从事互联网行业多年有着丰富的互联网及电子商务从业经验。

4、基础设施优势：

我们目前合作的有2家土鸡养殖基地、一家野鸡养殖基地和一家香菇生产基地，所有前期的基础设施的投资已经不需要了，所以项目的资金投入降低了，这样失败的风险也就大大的降低了，所以这也是我们成功的关键优势！

二、项目定位

专注于有机生态农产品，聚合众人之力，分享健康生活！

项目运营方案：

一、产品规划

先以土鸡蛋为切入点，通过会员不断地发展，香菇、木耳、红薯、苹果、蜂蜜等一系列农产品都可以通过和种植基地合作的模式进入我们的项目中，并且产品也采用众筹制度设计为年卡、季卡、月卡的模式进行销售，下面以土鸡蛋为例：

1、年卡：688元

月配送36个土鸡蛋，每月集中配送一次，一年12次，共计：432个土鸡蛋

2、季卡：198元

月配送36个土鸡蛋，每月集中配送一次，一年3次，共计：108个土鸡蛋

3、月卡：78元

4、礼品卡：打造高大上的礼品包装产品，将送礼就送有机农产品打造成一种时尚的选择！

二、会员管理

2、不定期组织股东和会员参观基地体验农家生活；

3、建立股东交流群，资源共享合作共赢；

三、市场运营

1、对推荐客户的股东和会员给予相应的奖励(可以是现金奖励或产品奖励)

2、通过网络营销、微营销等手段开展会员招募

3、开设线下体验店，主要任务：展示基地和产品，销售购物卡及会员自提点。

投资预算

1、品牌策划及包装设计和制作：10万

2、会员系统(包括：微信平台□app终端□erp管理软件)开发：10万

3、开设一家专营店(可作自提店)：20万

- 4、配送车辆一部：10万
- 5、媒体宣传：10万
- 6、基地完善建设性投资：20万
- 7、运营成本(包括现金流/人员工资等日常开支)：30万
- 8、办公室租赁装修和包公用品：10万

共计：120万。

股权结构及利润分配：

一、公司股权种类：

- 1、运营类**a**股：由参与公司运营的核心团队持有并支配，主要用于员工激励；
- 2、分红类**b**股：只享受相应的分红不参与公司决策和运营，体现形式通过签订内部认股协议和发放股东身份卡的方式！

1000股全部认购完或者满150人即停止招募！

二、利润分配

年终纯利润分红：

- 1、60%用于股东分红
- 2、30%用于公司发展
- 3、10%即**a**股由运营团队支配主要用于员工激励

以上分配方案为暂定方案，具体分配比例要根据当年公司运

营的财务状况而定，原则是员工激情第一，公司发展第二，股东分红第三！

举例说明：假如年利润100万，张三认购5股，当年所得分红为：

$100\text{万} * 60\% * 0.005 = 3000\text{元}$

加入我们你可以得到什么？

- 1、你可以认识150位不同行业但志同道合的朋友，资源共享，合作共赢；
- 2、每位股东第一年都将获得一张会员年卡(具体产品根据股东所在地而定)；
- 3、购买产品享股东内部优惠价(我们从不打折)，介绍推荐客户有提成；
- 4、优先享有开设自提门店权；
- 5、不定期参与基地考察活动；
- 6、优先参加新产品免费试吃活动；
- 7、最重要的是可享受相应的股权分红，轻松实现创业梦想。

强调下：对于股东没有强制消费，没有强制推荐，但是消费可以享受股东特供价，推荐会员还有奖励提成！

项目实施规划

一、项目进度规划

- 1、4月23日出台初步策划案；

- 2、5-6月，招募股东，1000股全部认购完或满150人即停止招募；
- 3、6月底(募集资金全部到位后)举行第一次股东大会；
- 5、7月同时进行网络宣传，媒体炒作，正式开始招募会员；
- 6、为了便于股东和会员参观体验，投入部分资金进行基地扩建及完善

二、项目人员构架规划

- 2、总经理办公室2人：对董事会负责完成董事会下达的指令
- 4、物流配送部1人：负责给会员和自提点配送产品
- 5、网络营销部2人：负责网络宣传炒作，会员关系管理等
- 7、自提点2人：完成销售和自提任务

以上部门所有工作人员优先从股东中招募！

社会及经济效益分析：

1、经济效益：

暂不计算通过项目运营团队本身的宣传和推广产生的销售额，只计算150位股东为我们带来的销售额，假如一个人一年为我们带来10个有效客户(购买土鸡蛋年卡)，就是1650个长期有效的客户，一张年卡一年配送12次每次派送36个土鸡蛋，每个利润0.5元，年利润为 $12*36*0.5*1650=35.6$ 万，每股的分红就是356元，5股分红就是1782元，这还是没算其他产品如香菇，野鸡蛋等！如果再加上运营团队的营销推广，销售收入会更加可观。

2、众筹模式的本质探讨

3、提供合作的平台

通过项目聚集150名志同道合的朋友形成一个圈子，大家之间彼此信任资源互补合作共赢，农味十足只是其中一个项目而已，大家聚到一起还可以开发出很多类似于农味十足的众筹项目，最终实现资源的最大化。

4、爱心与公益平台

取之于民用之于民，我们的农产品来自农村来自大山，我们也将为农村和大山里的人做出我们应有的贡献，所以公益事业必然成为我们后续提升品牌价值的必然之路。我们将做成公益事业的平台，发掘需要帮助的人，为希望从事公益活动的人提供平台与机会。后期，我们也会成立公益基金会，以一定的收益划入公益基金会，提倡真正的爱心公益活动，提倡股东们亲自参与到具体的公益活动中去。

项目风险分析：

1、风险降低：农业项目最大的风险在于源头，也就是养殖场的建设和养殖中的病害等风险，然而我们目前合作的养殖基地都是经过了多年的发展已经具备了很稳定的产量和专业的技术，所以风险对于我们来说已经降到了最低！

2、风险分散：不同于传统项目的最大优势就是我们将风险分散了，每位股东只需要承担6000-18000的风险，对于每个个体来说其实都是在可以承受的范围之内的(我们会筛选如果无法承担此风险将拒绝入股)。

结束语：

创业有风险投资需谨慎，再靠谱的项目都是存在失败的风险

的，然而利益往往都是和风险共存的，所以且行且珍惜，能走到一起是缘分。我相信通过我们100多人的共同努力干成一件事情应该是很容易的，只要每个人都出一点点力所能及的力汇聚到一起就将成就一番宏图大业，欢迎感兴趣的亲们加入我们，共创美好未来！

茶山众筹方案篇五

一、众筹项目概要：项目概要是针对本次众筹项目的一个全面而简略的概括说明。主要有如下几点要求：

1、文字上的要求，确保通篇文字表达通顺、简洁、正式，无错别字，格式美观等。这是商业计划书最基本的要求。

2、拟定一个主题明确并且有吸引力的项目名称。即项目名称必须简洁易懂，目标指向明确。切忌出现主题含糊不清、不知所云的众筹项目名称。

3、众筹项目简介。

二、项目市场目标定位：众筹项目的定位很重要，通常需要注意以下几点：

1、深入了解市场上主要同行或竞争对手。首先对你的直接竞争对手进行简述，指出你与对手的差异化或说出你的竞争优势。

2、目标用户或客户群体定位。从众多的众筹案例可以看出，众筹从一定程度上而言，可以说比较偏向“小众”，即目标客户或客户群体有着比较清晰的分割线。

三、众筹项目产品/模式分析：这是整个众筹商业计划书的重中之重。可以从众筹项目产品的核心竞争力方面切入说明。此处切忌讲空话和大话，一定要具体描述产品或者服务的优

势，最好是列出“一二三”这类的清晰条目。

四、众筹项目团队介绍：在众筹项目中，丰富的创业团队介绍，有利于加深投资人对你的了解，并增强投资信心。

五、众筹项目执行跟踪说明：要说明项目目前取得的成果或达到的目标。诸如产品研发到什么阶段、实现了什么突破、客户数达到多少等。