

融资计划优秀（精选32篇）

融资计划优秀 篇1

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：项目计划建设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。

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。

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。

融资计划优秀 篇2

一、项目简介

长春西客站是国家发改委批复(发改交运(20xx)876号)立项的国家重点建设项目“哈尔滨至大连铁路客运高速专用线”的主要站点项目，哈尔滨至大连铁路客运专用铁路客车最高时速将达到每小时300公里以上。自长春西客站乘坐高速铁路客车，3小时可以抵达大连，4小时则可以抵达北京。

长春西客站位置在长春市绿园区四环路以东，景阳大路以南，西三环路以西，自立西街和警备路以北。

与长春西客站项目配套，长春西客站将建五个站台和九条铁路线。成为集高速铁路、城际铁路轨道交通、公路客运、城市公交、出租车为一体的综合换乘中心，使居住、现代服务、购物、文化休闲与铁路相结合。

长春西客站项目占地面积40万平方米，规划建筑面积57万平方米包括综合换乘中心及各种配套设施和周边商业公建和住宅。其中，换乘中心占地250000平方米，总建筑面积为375000平方米；房地产部分占地150000平方米，总建筑面积为195000平方米；其中高层104000平方米，多层78000平方米，商铺13000平方米。

二、项目设计与建设单位

长春西客站项目占地面积40万平方米，规划建筑面积57万平方米的各种配套设施和周边商业公建和住宅。

1、项目设计单位

长春西客站设计方案由德国ASP公司、同济大学、长春市城乡规划设计研究院等三家单位设计。20xx年8月10日，建设部总规划师陈为邦、建设部地铁轻轨中心副主任秦国栋、清华大学规划院副院长梁伟；哈尔滨工业大学领导；深圳研究生院副院长金广君教授；中国城市规划设计研究院副总规划师朱子瑜；北京城建设计研究院总院院长助理刘迁教授；长春市城市科学院研究会副会长闫有总工程师等8位专家参加了项目论证，对项目规划和设计给予充分肯定和高度赞扬。

2、项目建设单位

吉林省发展改革委员会以吉资字(20xx)768号2文件批复长春金奇房地产开发有限公司为长春西客站项目的建设开发单位。

长春金奇房地产开发有限公司成立于20xx年，在吉林省具有一定的市场声誉和行业影响力。。主要从事房地产开发项目，总资产约2亿元人民币。公司员工60人，其中高级职称10人，中级职称25人，初级职称10人。

三、项目可行性

长春市现有铁路编组站长春站为客货混合站，其客运和货运的运营能力已远远满足不了吉林省现代经济增长的速度。哈大铁路客运专用线的建设，必将大大推动东北地区交通能力的提升和经济建设的步伐。因此，哈大铁路客运专用线的建设得到了国家、地方省市的大力支持。

长春西客站作为长春市的主要交通枢纽，吉林省及长春市各级领导对此项目给与了大力支持及高度关注。长春市成立了西客站指挥部，部指挥为长春市副市长，副总指挥长春金奇房地产开发

公司董事长曹玉红。

作为哈大铁路客运专用线建设招标引进的多元投资主体之一，国家和吉林省给予了一定的政策优惠和扶植。长春西客站项目由长春金奇房地产开发公司自筹资金

建设，长春金奇房地产开发公司对长春西客站拥有土地使用权和地面建筑(除铁路交通、交换、控制外)的全部产权。国家铁路局与长春西客站的建设单位长春金奇房地产开发公司签订15年的合作协议，合作期间，长春金奇房地产开发公司依约按固定比例从售票收入中计提收入，铁路局租用长春西客站的办公用房和配套设施并向长春金奇房地产开发公司支付租金。合作期满，铁路局整体租用长春西客站50年。

长春金奇房地产开发公司财务稳健，业绩良好，具有很好的的营运能力和融资信用保障。而长春西客站拥有很好的政策支持和运营收入保证，项目经营风险很小，偿债能力强。

据专业会计机构估算，长春西客站主体项目在前三年建设期不产生收入，从第四年开始，项目收入每年会稳定在99150万元。房地产部分在建设期前三年全部实现收入，其中，建设第二年房地产部分实现收入83460万元，第三年实现收入27828万元。

项目现金流量分析结果表明，从建设期第四年开始，项目运营实现正现金流，并且，从第六年开始稳定保持68099万元经营性净现金流入。

粗略估算，在整个15年合作期间，项目整体运营毛利润在100亿左右，其中，房地产部分毛利润在5.46亿左右。

四、融资方案与还款计划

1、融资方案

项目融资总额为30亿元人民币。其中，西客站主体投资229859.63万元，;约占项目总投资的75.36%;房地产部分投资68140.37万元，约占项目总投资的22.34%。流动资金投资20xx万元，约占项目总投资的0.66%。

西客站主体项目建设期为三年，投资按年度分三期进行。第一期投资约为计划投资的55%，第二期投资约为计划投资的30%，第三期投资约为计划投资的15%。

房地产项目建设期为二年，分两期投资。第一期投资约为计划投资的70%，第二期投资约为计划投资的30%。

融资计划优秀 篇3

甲方：陕西鑫桥国际酒店

乙方：百度外卖

一、活动时间：xx年7月11日——xx年7月31日

具体时间：每天早上10:30分准时到达活动地点

二、活动地点：和平村伯乐城市广场

三、活动内容：

1、甲乙双方各自安排人员根据规定时间按时到达活动地点。

2、由甲方安排人员将甲方的外卖食品送到活动地点。

3、甲乙双方共同向顾客推广小度掌柜APP，新用户下载小度掌柜APP，同时在线下单需支付1元钱可购买甲方价值20元的食品。

食品品种、数量由甲方确定，（具体为鱼香肉丝饭、回锅肉饭、西红柿炒鸡蛋饭、土豆炖鸡块饭，每份饭外加一听冰峰）。

4、乙方每份订单向甲方补助15元，甲方每笔订单实际收入16元，乙方不再收取甲方的任何手续费、佣金等费用。

5、订单合计金额满100元后，乙方在两个工作日内将钱转到甲方指定账户。

附加条件：由甲方与伯乐城市广场负责人联系，借用场地。

甲方：陕西鑫桥国际酒店

乙方：百度外卖

xx年7月9日xx年7月9日

融资计划优秀 篇4

第一部分 摘要

（整个计划的概括）（文字在2-3页以内）

一. 公司简单描述

二. 公司的宗旨和目标(市场目标和财务目标)

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. 财务历史资料(前3-5年销售汇总、利润、成长) 2. 财务
预计(后3-5年) 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(公司使命的表述) 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(外聘人士/会计师事务所/
律所/律师事务所/顾问公司/技术支持/行业协会等)

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(分类、名称、规格、型号、价格等) 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(商
标/知识产权/专利等)

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
四. 目前公司产品市场状况, 产品所处市场发展阶段(空白/新开发/高成长/成
熟/饱和) 产品排名及品牌状况
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(种类、价位、特点、包装、营
销、市场占 率等)
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(区域、方式、渠道、预估目标、份额)
二. 销售政策的制定(以往/现行/计划)
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(代理商/经销商/直销商/零售商/加盟者等), 各级资格
认定标准 政策(销售量/回款期限/付款方式/应收帐款/货运方式/折扣政策等)
五. 销售队伍情况及销售福利分配政策
六. 促销和市场渗透(方式及安排、预算) 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(近期、中期), 销售预估(3-5年)销售额、占有
率及计算依据

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(每笔债务的时间/条件/抵押/利息等)

七. 投资抵押(是否有抵押/抵押品价值及定价依据/定价凭证)

八. 投资担保(是否有抵押/担保者财务报告)

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(定期向投资者提供的报告和资金支出预算)

十三. 杂费支付(是否支付中介人手续费)

融资计划优秀 篇5

一、执行总结:

本公司在前期,主要发展目标是将核心项目完善,促进本公司的发展,为本公司的知名度打下基础。完善核心项目的不足,不断提高核心项目的技术。在中期的发展目标是推出有竞争力的新颖的软件项目,不断完善本公司的知名度,引进多家公司的融资,扩大公司规模,以便于开发更多的手机软件,获取更大的市场。在后期的发展目标是完善各个软件项目,建立多家分公司,并将目光放眼国外市场,有意向国外市场进军。本公司的最终宗旨是让世界听到我们的声音,让世界看到我们的作品。打造更加优越全能的软件,专业研发手机端软件的产品及服务。

在执行过程中,本公司将不断完善公司内部制度,并打造一支技术领先、积极进取并勇于创新的团队队伍。本公司将找出执行过程中的不足之处,及时纠正,并在一定程度上专注于软件研发,打造出更好的先进软件。

二、项目简介:

2.1公司简介:

2.2项目概况:

本公司主要有手机数据库——动本、手机会员卡——卡卡、云影系统——电商宝三大核心业务。“简单实用”是本公司的产品理念。

动本,指安装在手机里的移动电话本。主要是将纸质电话本转化为数字化的手机工具类APP,它的服务对象主要是以单位作为中心的闭合性的群体。它于20xx年3月上线,目前已经收到了10多万款项。它主要具有一键打电话发短信、个性分组、群公告、IM实时群聊、主界面——搜索栏、分享群、欢迎界面、群组详情和右上方设置栏几方面的功能。它具有以下亮点:其一,方便快捷且安全性强。简单实用,容易操作。其二,手机端与PC端的信息共享,实时通讯

一并省钱到位。其三,数据实时同步更新,后台进行统一管理。

卡卡,这是一款与传统会员卡完全不同的手机软件,这将提升了每个用户的存在感,并为创新时代重新建立人际关系以及商家和用户关系,开创出新型的模式!它具有便于携带和支付的特点,并且同时能够为商家实现辅助营销以及客商沟通的功能,在相当大的程度上使人们的消费方式发生了改变。它的客户端是运行于Android和IOS平台的智能手机。它的未来方向是取代传统实体会员卡,主要目的是让用户在手机上的使用更加简单和便捷,并且尽量减少使用手机时产生的数据流量。

电商宝,是基于本地大型商圈内由传统的模式转型为电商模式的一个项目,它的周边有大型商圈——关林市场和宝龙市场等。

2.3经营模式:

本公司是属于设计+生产+销售(全方位)型的经营模式。它的特点是具备一定的新产品的开发能力。本公司根据市场上的需求,研发出迎合市场需求的产产品,并在同时对过去的产品进行改造;其次,在制造方面,本公司具有一定的制造能力,能够进行生产新的生产线的建设。因此,能够通过营销自己的产品来建立自己的客户群体。

2.4经营范围:

软件的研究开发,通信系统集成系统网络的设计、开发、安装、通信交换、

终端设备的 销售、安装、维修服务。

2. 5公司宗旨：

让世界听到我们的 声音，让世界看到我们的 作品。打造更加优越全能的 软件，专业研发手机端软件的产品及服务。

三、市场分析：

3. 1市场现状综述：

目前，我国已经出现了软件开发公司的 崛起。由于生活水平和经济水平的 提高，越来越多的人离不开手机。随着科学技术地不断进步，手机的 软件开发也在紧跟潮流。随之，多种电子产品的 频繁出现，更加获得了广大的 市场。而这其中的 核心软件也同时占据了一方市场。如今，手机的 市场持续增大，从而开发手机端软件产品研发和服务的 软件企业也不断增加，逐渐占据了大量的 市场份额。软件开发，是一项科技项目，它的 成功研发可能引起整个市场格局的 转变。而在这个行业中，巨额的 利润也成了吸引广大商家投资的 重要目的 。近几年，相对应的 软件开发人才也不断出现，因此手机软件开发公司的 设立也越来越多。面对手机软件开发行业在未来的 强有力的 冲击，国内市场也将进一步向其打开。

3. 2市场机会：

手机软件开发的市场究竟有多大呢？近几年来，移动 互联网发展迅速。就目前全球移动用户已经高达15亿，而 互联网用户也已经超过7亿。在中国，移动通信的 用户总数也已经超过了3. 6亿，而 互联网用户的 总数超过了1亿。因此，巨大的 用户量使中国成为了手机软件开发的最具潜力的 市场。由于用户在猛增，用户的 消费意愿也在倍增，因此现在所有的 原来传统的 各种手机软件，都需要移动化，更需要不断更新，以此来满足市场需求。

随着3G应用的 全面开展，手机通讯正在进行新一轮的 技术更新。据了解，3G的 平台包括，如阅读和股票软件等内容，都需要不断开发新的 产品和技术。因此，手机的 软件开发市场高速发展将成为未来一段时间内的 必然趋势。

融资计划优秀 篇6

一、项目摘要

我司过医院所有的医疗设备采取售后回租方式向贵公司融资。

1、项目方案

我院共申请融资金额为20xx万元，分两次进行。前期先做一笔1000万售后回租，用于补充医院流动资金。后期，再做一笔1000万元直租，用于新项目建设。

2、担保方案

我院同意以医院转让的方式进行担保。

同时医院提供20xx平米左右的房产作为抵押担保。

(土地于20xx年拍卖取得，成交价为280万元，面积为2570.66平米，位于，性质为商住用地。房屋总建筑面积1982.67平米，其中商业建筑面积为292.43平米，仓储建筑面积为716.09平米，办公建筑面积为701.07，其他建筑面积为273.09平米。由于修建高速公路的原因，其所有土地、房产需要拆迁补偿，目前除了本块土地，以及派出所土地外，周边已经基本拆迁完毕。)

二、基本情况

1、基本要素

企业名称：*医院 组织机构代码：

业务范围：开展肾脏病中西医综合治疗；预防保健科/内科；呼吸内科专业；心血管内科专业；肾病学专业/妇产科；妇科专业/医学检验科/医学影像科/中医科/中西医结合科。

行业类别：专科医院 注册地址：

实际办公地址：

法定代表人及身份证号码： 基本账户行：

注册资金、币种：1000万元人民币

股东及出资金额、股权占比(如超过5个可仅列出前五个)： 币，投资人为与，医院所在为

4、公司治理结构(股东会、董事会、监事会、经营层设置情况，公司董事的构成和比例，董事长、总经理和财务负责人的产生机制和相互监管约束机制。)组织架构：董事会→董事长→院长→监事→各个管理部门。

医院设董事会，股东是董事自然成员，董事长一人，监事一人，其他股东为董事。董事长由董事会选举产生，获得67%以上的股权认可即可担任。董事长任期五年，可以连任。在创建初期，董事长为医院法定代表人，任期五年，可以连任。在医院达到二级甲等医院规模后，董事长不再必然担任院长，院长可以是股东，可以是非股东。

医院设监事一人，监事任期五年，可以连任。监事由董事会选举产生，获得67%以上的股权认可即可担任。监事在任期届满前，股东会不得无故解除其职务。董事长、院长及财务负责人不得兼任监事。

董事长和监事在任期届满前，董事会不得无故免除其职务。

医院设立经营管理机构医院管理委员会(简称院委会)。在医院创建之初，能够有时间和精力在医院工作的股东为自然的院委会成员，办公室主任和临床科室主任为院委会成员。院委会设院长一人，不设立副院长，并根据医院情况设若干管理部门。在医院达到二级甲等医院规模后，根据董事会集体意见，由67%以上的股权同意选举院长(不设立副院长)，由院长、办公室主任、财务总监、临床科室主任共同构成院委会，包括董事长在内的所有股东不再是自然的院委会成员。并根据医院情况设若干管理部门。

目前医院人员有：1名董事长兼院长，1名副院长，5名科室主任，7名专家，10名医生，6名药师，27名护理人员，以及30名清洁工等其他工作人员。

管理架构如图

5、主要股东及管理人员介绍

(3)办公室主任基本情况

6、重大事项(包括但不限于重组改制、投资并购、股权变更、人事变更、诉讼违规、停产整顿、安全事故等)。

无。

三、所属行业分析

我院主要开展业务为肾脏病的中西医综合治疗。主要服务范围为*市与甘孜州。

肾病对人体健康的危害很大，从生理和疾病的角度讲，肾为五脏之要脏，视为先天之本，是维持生命的重要器官。肾脏就好比人体的一个污水净化站，担负着过滤、消除有害物质的任务，保护对生命活动中有重要作用的蛋白质、水分和盐类不致流失，从而保持人体水液平衡。肾脏一旦出现问题，就无法消除体内多种有害物质以及多余的水分，而且还会使大量营养物质流失，水液、酸碱平衡失调，使人体出现水肿、蛋白尿、血尿、中毒等现象，直接发生肾炎、肾衰竭、尿毒症，进而危及生命。更为糟糕的是，肾病容易反复发作，难以根治，用药不当或滥用药物又会伤害肾脏，加重病情。因此，肾病在医学界有“危及人类生命的慢性癌症，十恶不赦的投毒手”的恐怖称谓。在中国，慢性肾脏病的总患病率约为9.3%，而其中的1%就可能会发展为尿毒症。我国无论是透析，还是肾移植的患者数量每年都基本上会以11%左右的速度递增。目前全国约有六万名肾衰竭患者，每位患者每年大概需要的花费为10万元，这无论是给国家，还是个人，都造成了巨大的经济损失。20xx年全球用于尿毒症和透析治疗的费用已攀升至10000亿美元，因此肾脏病被称为“花钱最多的疾病”。

中国患慢性肾病的人口大概占到总人口的接近1/10，而尿毒症的患者达到20xx，肾衰竭的患者有超过10万，而且还以每年11%的速度增长，患者群体将是一个很大的数目。而每个早期的肾病患者治疗的话一个月要花费20xx元，要持续用药3-5个月，尿毒症患者的话就需要上万元一个月，需要治疗持续一年时间，肾衰竭的患者换肾要20万以上，还有后面的移植手术后的排除药物治疗费用也是需要一个月3000元以上，如果是做血透的话一年也是十几万以上的费用。预计整个市场总量可达到350亿元，还将至少以10%的增长率的发展的形势。

终末期肾衰竭的肾脏替代治疗(RBT，包括血液透析、腹膜透析及肾移植)在我国每年呈现出11%的增长发展速度。然而在20xx年以前，我国的RBT 90%以上集中在东部沿海地区和大、中城市。说明我国广大的慢性肾脏病和肾衰竭病人，特别是农村、西部地区的病人还得不到透析、移植治疗，而死于尿毒症。这主要是由于当时医保的有效报销政策存在直接相关性。之前我国各地对透析治疗的报销政策差异很大，在覆盖全国8.5 亿人的新农合医保中，把透析治疗分为门诊

报销和住院报销两种，门诊的报销额度上限在5000-2 万/年左右，住院报销的额度上限为8-10万。地方为了控制医保支出，把大部分患者归类为门诊患者，之前全年不到2 万元的最高报销上限，相较于近10 万的治疗费可谓杯水车薪，实际报销比例仅为10%-30%。这导致很多家庭因病至穷，最后应无法负担昂贵的治疗费用只能放弃规范治疗。

而随着医保政策的改变，肾脏病的透析治疗的报销比率大幅度提高，西部以及广大农村地区的透析行业面临着巨大的机遇。

目前医院所在区域，肾脏病透析治疗费用报销比例情况为：城镇居民报销83%，城镇职工报销比例为90%，新农合报销比例为70%【自费部分超过相应金额，会通过大病保险报销的方式进行再次报销。超过起付线标准的合规医疗费个人负担金额超6000元的(即起付线为6000元)，标准为：6000以上-2万元(含2万元)，赔付比例为50%;2万元以上-5万元(含5万元)，赔付比例为60%;5万元以上-10万元(含10万元)，赔付比例为71%;10万元以上的赔付比例为85%;实行分段累计计算，不设封顶线】。

总体来看，慢性肾病医疗市场广阔，是国家民生医疗投资的行业，是健康产业，未来呈上升发展形势，投资前景看好。

四、经营情况

1、医院概况

我院依据《**市民营资本举办医疗机构规划》，经**市卫生局批准设置，按二级乙等专科医院标准建设，以为主要服务区域，以肾脏病人为主要服务对象。主要展开肾脏病筛查、血液净化医疗和中西医结合肾脏病临床医疗服务。

医院根据二级乙等医院基本标准和临床业务实际需求，配置了相关设备设施。配置飞利浦16排CT断层扫描仪、远程会诊系统、飞利浦50KV的X射线诊断仪、飞利浦菲利普斯B型超声波诊断仪、迈瑞820全自动生化仪、全自动尿液分析仪和尿沉渣仪、全自动血凝仪、电解质仪、化学发光仪等设备设施。血液透析科开放床位42张，配置费森尤斯血液透析机(20台)、血液过滤机、二级血浆分离机等设备设施。医院开设三个住院科室，开放住院床位20xx。

2、主要经营收入情况 我院为肾脏病专科医院，主要收入分为门诊收费、药品收费、卫生材料收费、以及相应的药品收费。在透析方面共有透析机20台，病人每次透析时长为3-4个小时，病人每次透析需要支付600元左右，每周需要透析次数为2-3次左右。每月治疗费用为5000-8000元左右。

3、竞争对手分析

医院的主要竞争为当地的其他大中型医院，例如**市人民医院，*市中医院等。根据当地政策，不同的医院等级，收费不同，每相差一个等级，价格降低5%。与*市人民医院(三甲)相比，我院(二乙)相差三个等级，因为透析收费要便宜15%，金额为100元左右。

在肾脏病透析治疗方面，目前我院为*市规模最大的医院。目前医院共配置20台费森尤斯血液透析机，而其他医院配置的透析机数量均较少，其中*市人民医院10台，其余医院配置台数均少于10台。

五、财务情况

1、主要财务数据(单位：元)

应付债券+长期借款。短期刚性负债=短期借款+应付票据(敞口)+应交税金+一年内到期的长期负债。

“变化值”主要是指20xx年末相交20xx年末的变化数值。

2、重点科目——应收账款

医院应收账款三年上升趋势明显。应收账款逐年增加的原因是：医院在20xx年底正式成立，医院经过相应经营宣传后，20xx年与20xx年业务量增长，而其主营的肾脏病透析等业务是医疗报销项目，由于各地医保局支付医院存在一定不项中。

*市医保报销的正常的流程为，病人住院1个月时间，然后医院每月进行申报，医保局审查需要一个月时间，然后上交情况到报销费用支付医院再需要一个月时间，总共为三个月左右。

在应收医保统筹款中，*市与*区金额为982万元，占总额比例为31.7%，*市与*区医保局支付医保款项时长在2个月之内;其余地区大部分医保局支付时间一般为4个月;较长的为*县、*县与*县医保局，其中，*县支付时间为6个月左右，*县与*县

其支付时间为8个月。

虽然医院下游应收账款较多，但是均为医保局欠款，医保局不支付的可能性基本不存在。由于各地财政状况不同，医保款支付时间不同，然而财政状况良好的*市与**区医保局占总额比例较大，而且支付时间均在2个月之内。支付状况较差的地区占总量比例较小，风险可控。相较于20xx年均大幅上升，这也显示出我院还款能力较好，本次融资项目计划风险可控。

六、与金融机构合作情况

1、医院关注类、不良贷款及其他不良记录情况说明。 无。

3、医院银行借款分布：列表描述现有各家银行借款分布情况。（单位：万元）无。

七、或有负债分析

1、对外保证担保、抵质押情况：简述为其他企业的银行授信提供担保的情况，被担保企业简况（与的关系、市场地位、经营状况、资金实力、资信情况，前景等），分析和判断对外担保的质量、代偿的可能性，并填写下表。

八、融资用途与还款来源分析

1、申请融资的理由及用途

我院本次共申请融资800万元，共分两期。前期先做一笔400万售后回租，后期再做一笔400万的直租。

（1）前期售后回租主要用于补充医院流动资金。（2）后期直租主要用于新项目的建设。

后期直租开始时间为20xx年8月至10月，用于医院新项目建设。目前准备与两家医院进行合作，根据8月左右与这两家医院洽谈结果，决定400万资金先用于哪家医院。

一是与**市一家慢性病医院合作，建立肾脏病透析科室，规划30张床位，前期投入10张床位10台费森尤斯透析机，需求资金400万元左右（其中透析机220万，水处理器50万）。

二是与*医院进行合作，建立泌尿内科，规模与**市相似，需求资金400万元。

2、还款来源分析（根据企业经营周期、销售收入、投资、融资情况分析可用来还款的资源来源，并判断还款来源是否充足）

医院的还款来源主要是医院的营业收入。

医院20xx年营业收入为6620万元，净利润为1672万元。我院的营业收入等呈明显的上升趋势。

经营活动产生的收入主要是由当地医保局进行支付，各地医保局虽然由于当地财政状况不同，在支付时长上存在差别，但是基本会偿付相应的医保款项。同时，医保款的占比最大的医保局为*市与**区，其财政状况较好，医保款支付时间较短。因而，医院的还款有很好的保障。

九、担保分析

本次融资租赁项目的主要担保方式为两种：

1、医院转让

我院同意以医院转让的方式进行融资担保。 2、提供20xx平米左右房产作为抵押土地及房产于20xx年拍卖取得，成交价为280万元，面积为2570.66平米，位于雨城区对岩乡对岩村，土地性质为商住用地。

房屋总建筑面积1982.67平米，其中商业建筑面积为292.43平米，仓储建地，以及派出所土地外，周边已经基本拆迁完毕。

十、风险分析

医院的主要业务是负责**区域的肾脏病综合治疗，目前影响我院发展的主要因素包括：

1、行业风险：随着医疗报销政策的改善，肾脏病综合治疗费用的报销比例提高，肾脏病治疗行业面临着较好的发展机遇，行业风险较小。

2、市场风险：我国肾脏病患者数量众多，而且肾脏病透析等治疗对于病人而言属于刚性需求，市场需求不存在巨大波动，风险较小。

3、竞争对手风险：我院是当地最大的肾脏病治疗专科医院，相较于当地公立医院，存在较大的价格优势，因为在肾脏病透析治疗方面竞争力风险较小。

4、经营风险：我院经营上存在应收账款金额较多、周期长的风险。但是均为

医保局欠款，应收账款回收有强力的保障。同时财务状况良好的*市与**区医保局占总额比例较大，而且支付时间均在2个月之内。支付状况较差的地区占总量比例较小，风险可控。

融资计划优秀 篇7

5月18日，大河阳光理财俱乐部成立以来，不少读者纷纷通过电话、微信、QQ等方式热情参与，其中有不少像张女士这样的读者。不少读者在咨询过工作人员后，主动留下姓名、联系方式，成为俱乐部会员，并选购“会员专享”理财产品。

而综观目前俱乐部会员的理财需求，有相当大一部分会员朋友直言：资金安全第一，股市太疯狂，不敢轻易涉足；希望借助俱乐部平台了解更多投资信息，做稳健理财。

股市太疯狂投资求安稳定向融资计划受稳健型投资者追捧

“今年以来的股市很红火，周围好多朋友都在谈论炒股。可是眼看着他们赚钱时的欢喜与赔钱时的暴躁，整个人的情绪都随着股市的涨跌跌宕起伏，我就觉得心惊肉跳！”在与大河阳光理财俱乐部工作人员沟通过程中，家住大学路的杨女士直言：“希望通过理性投资赚点收益，但不希望过那样心惊肉跳的生活。”

了解到俱乐部目前推出的“会员专享”理财产品中，既有2年期的长期理财产品“杭黄高铁（桐庐站）”定向融资计划第一期，也有短期理财产品年化收益率高达6.8%的“新客专享7天+短期理财”，她上周先购买了12万元的短期产品“找找感觉”。

本周二，杨女士的7天短期理财产品到期，她告诉工作人员，已经和老公商量好了，决定加一点钱购买长期理财产品，“毕竟收益率也高一些20万元以上最高年化收益率能达到8.5%，与同期、同类型的理财产品相比，还是很有竞争力的。”她说。

近两周来，像杨女士这样的会员还有不少。5月18日俱乐部成立以来，不少会员选择购买短期理财产品“试水”，随着本周7天短期理财产品到期，很多会员开始选择转投“杭黄高铁（桐庐站）”定向融资计划第一期，希望以此获得更好的收益。

重点项目最高收益8.5%还能转让会员感慨好项目值得托付

大河阳光理财俱乐部的首批会员在体验“会员专享”类理财产品时，为什么会选择先“短（期）”后“长（期）”的方式？

读者蔡先生的解释颇具代表性：先买短期产品，一方面希望借此了解俱乐部以及产品的发行平台浙江金融资产交易中心，另一方面也可以享受6.8%的年化收益。短期理财的体验不错，当然就要转向收益更高的长期理财项目啦！

交流中，不少购买了“杭黄高铁（桐庐站）”定向融资计划第一期理财产品的投资者表示，看好该产品，主要是三方面的原因：

首先，收益高，预期最高年化收益率可达8.5%。

其次，安全性强。高铁是国家目前在推的重点工程，该产品又是定向融资计划，且交易平台是有国资背景的浙江金融资产交易中心，因此产品的安全性更高，更让人放心。

最后，能转让。如果在两年的投资期限内，投资者突然急需用钱，可随时通过“转让”的方式，卖掉该理财产品变现。

加入俱乐部快意理财会员专享

作为大河报旗下的理财资讯服务平台，大河阳光理财俱乐部目前对所有会员服务均不收取任何费用，并严格采取会员实名制。

目前，俱乐部首期推出的两款“新会员专享”产品——最高年化收益可达8.5%的“杭黄高铁（桐庐站）”定向融资计划第一期、年化收益率高达6.8%的“新客专享7天+短期理财”，均只针对会员发行。对此感兴趣的读者，可通过以下几种方式了解、预约相关理财产品的资讯信息。

融资计划优秀 篇8

一、基本情况

河北街道桥头湾子村位于喀喇沁旗东南部。距旗政府所在地5公里，距马鞍山景区15公里，距美林谷滑雪场35公里，距赤峰市区45公里，距北京350公里。村内环境十分优越：国道306线穿村而过，5公里可上内蒙古进京通道锦茅一级公路。通信、电力设施完善，水资源丰富。

二、规划依据

1、区位优势：桥头湾子村位于旗政府所在地西5公里处。

距马鞍山景区15公里

距美林谷滑雪场35公里

距赤峰市区45公里，距道须沟90公里，距北京350公里。全程柏油马路。下京承高速，一路平整柏油马路可直达目的地，一天时间可往返北京，交通方便快捷；合作社现有土地506亩，苹果52亩，梨31亩，肉牛、肉羊、散养猪、散养鸡养殖技术成熟，可为农业庄园提供绿色放心的食材，项目区依靠丰富的物产资源，特别是丰富的水资源，可开发水上娱乐项目（漂流、上上自行车、碰碰车等）

新挖鱼塘两个，每个10亩（鱼塘一个饲喂，一个采取野生放养方式，供高档消费），以栽培各种果树、野生山野菜、药材等特色农业生产为依托，集观光采摘、农家院餐宿、原生态旅游于一体，以特色农业生产带动旅游发展，以旅游发展催生农业转型。

依靠资源优势，小成本小规模起步，建设以“原生态”为根本原则的特色项目。

2、开发产权优势：项目区地理环境优越，生态物种丰富，村里水、电、有线电视网络、移动通讯覆盖100%。电话、水泥路通到各家各户。全村地广人稀，给开发带来诸多便利。同时，当前国家大力支持开发农业产业链，结合自治区全域旅游发展战略，各级政府出台发展农村政策，支持农村项目，发展前景非常广阔。合作社另有506亩土地，有成熟的养殖经验，种植技术。

能给项目提供优越的资源保障，从根本上解决了桥头湾子地域面积狭小，靠近城区，水源地不能大面积从事养殖的缺点。有利于形成集生态农业生产+生态观光旅游+农家餐饮住宿一条龙的新型农业发展道路，对吸纳周边农民参与引力较强，有利于全村经济的发展。

3、市场资源优势：距锦山、赤峰城区近，适合绿色周末亲子出行。在项目区周边，相继已经发展了雷营子、马鞍山、美林谷滑雪场、道须沟、黑里河漂流等几个旅游娱乐项目，特别是马鞍山旅游景区，距离近，开发规模大，市场经营能力强，丰富的客源间接对项目起到推动作用。

三、建设思路

本规划以依靠餐饮休闲为主体，结合山野菜、药材种植，带动农家院形式的观光、采摘、餐宿为一体的原生态农业庄园为经营理念，以输出农业观光、休闲、采摘、品尝、儿童乐园、农家动物园、农事活动体验和传统农耕文化回味为目的，把新农村建设与生态农业结合起来、把农业生产与旅游观光结合起来。

讲求“原汁原味”，使农业系统、生态系统、人文系统和谐统一。围绕当地农村文化，农业生态环境、农事活动、及农村传统生活习俗。

向游客提供一种自在、自然、幽静、新奇的生活空间，体现返璞归真、回归自然的心态，形成一个集农业观光、农村体验、生态旅游为一体的原生态庄园。

四、建设内容

（一）生态农业建设：

1、生态养殖：大规模养殖地依然在西桥镇二道营子村，除已有的牛羊养殖外，新规划20亩地散养笨猪野猪100口。庄园内新开水塘20亩，规划果园80亩，轮牧养鹅100只，鸭100只，鸡200只，计划利用2亩荒地，采取散养方式养殖鸽子100只、野兔100只，后续增加袍子、野鸡等特色，供制作风味农家菜肴。规划20亩地，打造农家动物园一处，规划土地20亩，打造儿童乐园一处（室内游戏区1亩，室外游戏区2亩，手工区1亩，体验区3亩，学科教育区1亩，后期土地储备12亩，暂种水稻，荷花等，以后看营业情况和市场需求，规划一个高档幼儿园）农家动物园供城区孩子欣赏，领养。

并吸引孩子们到儿童乐园购物，游戏，消费。（此项投资大约需要74万元）

2、生态种植：种植苹果10亩，梨10亩，桃10亩，枣10亩，种草莓5亩，蓝莓5亩，红树梅5亩，葡萄5亩，欧力1亩，杏10棵，李子10棵，沙果10棵其它适合北方生长的果树3亩。计划改建10亩传统耕地为山野菜、瓜果大棚种植区，包括当地的蕨菜、猴腿、野鸡膀、苦乐芽等各种野菜，具体栽种分配视实际情况决定，用以游客观光采摘餐饮；规划5亩传统耕地为药材种植园，主要种植桔梗、五味子、柴胡等当地野生药材，用以游客观光及农家特色餐饮；规划10亩传统耕地作为自留地，

种植绿色农作物，主要为玉米、大豆、土豆、黍米、谷米等，供游客参与农事活动；规划2亩耕地种植绿色时令蔬菜，主要为游客供应新鲜食用菜肴。以上各种种植作物均为天然栽培。

另外，规划河沿300米，培育柳叶、野茼蒿等野生特色菜，沿河打造文化艺术区20亩（奇石园、农事创意园、书法摄影艺术园），除此之外，在适宜时节，还可带领游客进山采摘非人工。

融资计划优秀 篇9

一、市场机会

国内家具市场目前的购买比例：一级市场大概为装饰公司现场制做占70%，成品家具为13%，整体衣柜为17%；二、三级市场装饰公司现场制作为60%，市场成品家具为30%，整体家具为10%。所以整体家具有着不可忽视的市场潜力！

据业内资深人士分析，现在整体家具市场的前景与几年前整体厨柜的兴起状态非常相似。无论是市场氛围、消费者需求还是现阶段消费水平，所有走势都表明整体家具已到大举进入家庭的良好时机。所谓“先发制人，后发制于人”。

根据国际著名咨询公司麦肯锡提供的调查数据：中国城市家庭中安装整体家具的用户还极少，其现有潜在客户达到8000多万户，总体营业额可达到5600亿元。如此庞大、前景相当可观的消费市场，无论是新房装修还是旧房改造，都确实让家居商家心动不已！

前几年，整体家具在消费者心目中没有形成什么消费意识，随着近几年全国各地整体家具业的推动，现在在大型的建材市场已经设立了专门的整体家具展示区域，在消费者心目中也已经形成了消费概念，在装修初期，首先不考虑家具在现场制作，而是想到去整体家具市场定制，况且现场制作的价格也在整体家具之上，市场的需求让索菲亚、好莱客、欧派最近两年的销量都在3—4亿。

另外，近几年国民经济的不断上升，消费者现在完全拥有了这种购买

能力，应该抓住这个黄金时期，让企业迅速发展壮大。（实例：曾经去现场测量的时候，女主人要求衣柜小一点，简单一点，少化钱，男主人怒道：房子都一万多一平方买的，一个衣柜一万元算什么？）现在大力推行整体家具已经刻不容缓。

二、产品特点

整体家具之所以备受青睐，源泉于它既实现了工业化的生产，又可以根据个人喜好或居住空间量身订做，而它的环保、时尚、品质、专业等诸多方面更是传统家具无法比拟的，凸显了其成为现代家庭必备时尚家具的绝对优势和发展趋势！

过去家庭装修，人们选择家具无非就是到家具店购买现成的，要不就是直接请木工现场制作。虽然购买的现成产品外形美观，可以随意移动摆放，品质相对稳定，批量生产价格也相对便宜，但是存在空间尺寸不严密、与家居风格难匹配等问题，其人性化考量及个性化体验也非常匮乏，每一家公司都有自己的特点、风格、颜色等，可能A的床刚好合适，B的化妆台很喜欢，但整体风格又不匹配，所以消费者只能观而叹之！而现场制作虽可量身定做，但施工的环境差，品质不易控制，专业化不足且产品粗糙，现场的万能胶、油漆造成室内污染等这样那样的问题。另外造价也比较高！

整体衣柜：不仅兼具了二者的优点，更是弥补了二者的不足。它的多种准件组合搭配，可以适合不同尺寸和空间变化；它的工厂机械

化生产，可以保证产品品质并为家庭装修降低成本；它的省时省力省麻烦的简单快捷安装方式，非常适合追求简单生活的都市时尚家庭。它具有多功能的特点：对于很多人来说，衣柜就是放衣服的地方，普通的衣柜都设计得非常简单，隔板都很少，时间一长，衣服就到底下去了，翻得乱七八糟，找得满头大汗。整体衣柜就不一样了，它分挂放区、叠放区、内衣区、衣饰区、鞋袜区和被褥区，甚至每个区还可以根据自己的需要分得很细，就连抽屉都做成许多的小格子，分别放领带、胸针、丝巾、项链等等，所有的衣服、饰品都一目了然，不仅方便取放，而且衣柜永远都很整齐。

整体衣柜还有一个重要的组成部分，那就是移门。由于它是平行移动的，与传统的开合式相比不仅更方便，也更节约空间。而且移门在颜色、材料上的选择也更灵活自由，除了具有门的功能，它还是家庭装修中非常时尚的装饰元素。

整体书柜：随着企业用工制度的改革和人们就业观念的转变，从事第二职业的人越来越多。同时，迎面而来的知识经济社会促使人们适应社会的发展，这为家庭

办公家具的开发提供了广阔的市场。如从事远程办公、CI规划、软件开发、写作、财务会计、法律顾问、家庭教育、企业管理等职业的人员，均可在家中完成一些工作，既免去了上下班的旅途奔波，又提高了个人办公的独立性和隐私性。

时下，电脑、打印机、传真机、扫描仪等现代化办公电器已快速进入家庭，不少的消费者开始在市场寻求与之相配套的家庭办公家具。

具。整体书柜刚好可以完成消费者这个要求，整体书柜可以根据每个人办公设备的需求来设计，还可以根据每个人对办公设备摆放要求来制作！特别是绘画者，要求书柜有较大的空间来珍藏作品等！

三、同类产品分析

目前在国内整体家具行业年销量上亿的几家公司有：索菲亚、好莱客、欧派厨柜今年也因看好这个行业而进入整体家具。索菲亚是中国第一家开始做整体家具的公司，特点体现在自身有板材开发基地，所以拥有特殊的面板和颜色，还有吸塑的碳钢移动门，造价便宜以吸引消费者，好莱客移动门以很独特的风格成为卖点，欧派起步比较晚，但是在初期有轰炸性的广告，形成了一定的知名度。

目前的整体家具都是三聚氰氨材质和铝合金的结合产品，相对比较生硬，尤其在床、电视柜、门板等无法完成造型，所以家具很难提高美观和档次，再加上一些墙面装饰板也没法完成。

四、自身优势

我们有做装修家具的多年功底，在油漆方面是整体家具行业目前其他公司无法达到的（有做油漆好的企业又没有做定做家具的经验），刚好结合我们的优势，推行木皮与三聚氰氨的结合产品，以DIY为中心

的产品（目前在整体家具行业还没有同类产品）。但三聚氰氨无法完成造型和较好的工艺，我们可以利用贴皮的优势，可以达到成品家具的美观和独特的风格！这是占据市场的卖点！

五、产品开发

综上所述，我认为应该把整体家具同传统家具进行结合，推行一套DIY集成家具，从衣柜、床、到墙面装饰板和地脚线等进行一系列定制。

为了提高生产效率，我们设立几种模块，其中有一个模块是可以任意调节大小的，这样客户可以结合自己现场购买几件产品进行组合就完成了。

另外由于以后使用过程中，如抽屉、层板等不够用时，可以再单独购买回去添加。同时为了降低成本，柜体可以选择三聚氰氨，表面进行油漆处理，这样真正可以达到物美价廉，在市场上有良好的竞争优势！

专业的公司在设计、生产、安装的各个环节都会考虑到整体的和谐，尽一切可能让家具与房子的装修风格和房屋空间相协调。除此之外，还可以根据消费者的需要设计个性化的方案，这样，不仅房子不会出现整体性差、不够和谐的尴尬，还会有一些与众不同的个性特点，看着赏心悦目，住起来也是舒适无比。

融资计划优秀 篇10

发展前景

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。

店面简介

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。

发展战略

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。

餐厅管理结构

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

产品特色

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。

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。

市场分析

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。

西餐业的形成以及发展前景分析

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。

店铺选址

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。

经营范围

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。

竞争分析

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”。

人事安排

（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。

风险

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者线路，了解顾客是否能很方便地到达那里。

初期策略：

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目。

融资计划优秀 篇11

第一部分 公司基本情况

一、公司基本情况：

湖南集方家居投资管理有限责任公司成立于20xx年，经过10年的积累，20xx年通过对行业资源整合、重组成立“集方投资”，公司注册资金1000万。成为集销售网络体系、产品体系、工程体系、设计体系、融资体系，五大运营体系为核心的人居配套服务投资集团公司。

战略上：装饰行业主要是高度劳动密集的手工制作为主流的作坊式运作模式，公司提出国际化设计，工厂化定制，模块化施工，把行业由手工作坊式粗放式制作提升为工业化精密制作，把复杂作坊运营方式升级为模块化规范运作，把区域性零散采购升级为规模化系统采购，把个体竞争升级为产业集群竞争。

业务上：公司拥有管理输出、产品输出、设计输出、工程输出、人力资源输出、模式输出、资金输出、营销管理输出八大业务板块，为运营艰难或渴求更大发展的同行提供了涅槃重生的机会。

产业布局涉及家居研发、装饰企业托管、家具制造及装饰工厂化生产等多重领域。集装饰设计，施工管理，材料配送，售后服务于一体的专业化装饰集团。

二、目前公司主要股东情况：

三、目前公司内部部门设置情况：

第二部分 项目概况

一、项目概况

华侨星都项目位于长沙市开福区伍家岭北，项目规划用地4178m²，建筑面积25993.52m²。项目共计25层，其中包括地下二层，地上商业裙楼五层和办公写字楼十八层。项目规划用地性质为商业金融及居住用地，容积率≤8.4，建筑密度≤52%。

华侨星都原为长沙市农行1998年建设为自用办公用楼，由于省行规划及政策调整原因，20xx年改由长沙东林置业投资有限公司拍卖后开发建设建设；项目相对其他旧楼改造而言，债权债务清晰。

截至20xx年8月，项目已完成主体施工并已获得规划批准（已取得土地证，规划用地许可证和规划建设许可证已于20xx年6月3日完成进窗公示【详见长沙市城乡规划局网：开福区华侨星都建筑拟调整公示】，并已进入施工图审查和投标程序，即将取得建设施工证）。

目前项目规划外立面改造及内部装修和开发期为1年，湖南集方家居投

资管理有限责任公司即将对“华侨星都”项目及长沙东林置业投资有限公司全面收购，并投入后期开发建设。

二、项目地块优势

1) 中央商务区

随着芙蓉路这条金融大脉向北延伸，喜来登、铂尔曼、华悦等高档商务酒店环伺四周，美美百货、岁宝百货、高尔夫球会等高端消费体依次排开。深国投商业规划、世纪金源mall开业、北辰三角洲启动，构成北城商业黄金三角，长沙“曼哈

顿”商务集群已现雏形。

2) 交通核心区

雄踞城市黄金中轴芙蓉路上，1号线地铁口岸带动物业急速升值，伍家岭波隆立交桥下行东西通道的提质改造，连横三一大道与银盆岭大桥，贯穿城市东西两岸，畅达市区各大站点，享受10分钟经济圈，提速未来。

3) 区域未来规划

铁1号线施工，福元路大桥、营盘路过江隧道即将通车，大北城的交通路网正在升级；高层住宅群、超级购物中心、超五星级酒店等地标建筑，将陆续密集呈现，辐射出北城楼宇经济的浦东效应；秀峰公园的开门迎客、洪山公园的即将启动、浏阳河风光带的延长线动工、两馆一厅的即将开放等，使大北城资源不断升级，具备无限升值潜力。

三、目前定位

高品质、高配置、高形象的写字楼成为未来发展趋势，市场供应逐步递增，城市中心多极化趋势日益明显，传统中央商务圈逐渐向外扩散。本项目通过规划调整以及外立面重新装修和内部装修，根据项目本区域的发展趋

势、前景和客户需求，一定期间内区域型中高端标杆写字楼将成为本项目的定位方向。

四、新规外立面(详见长沙市城乡规划局网：开福区华侨星都建筑拟调整公示)

五、基本数据

第三部分 行业及市场情况

一、行业简析

城市综合体迎来井喷式发展。据相关统计，20xx年长沙至少有36个大型城市综合体项目筹建或者面市，总建筑面积达1740万平方米，其中非住宅建筑面积至少有800万平方米。

二、长沙写字楼市场供需情况

20xx年前，长沙市写字楼年均供应量为19万平/年。

20xx年开始，住宅调控下引发了商业地产投资热潮，多个城市新中心规划筹建写字楼，写字楼供应持续攀升，高档品牌写字楼容易获得市场较高认同。

三、项目周边长沙写字楼价格调查

第四部分 产品及市场定位

一、市场定位：区域中高端5A级写字楼

一方面：产品打造需体现项目区位优势，顺应未来发展趋势，通过形象和档次的提升避免与现有大量商住楼项目进行价格竞争，并抢占更为广泛的优质客源。

另一方面：考虑到本项目的局限性，应利用周边商务资源等附加值，从局部和特色(商务配置、物业管理等方面)上打造专业、便捷、高效、超值的高档商务平台。

二、写字楼客户群划分：

三、项目核心客群

发展层面：以初具规模、需要专业化办公场所的发展型中型企业为主，

国内大企业及外资、合资企业的办事处、分公司为辅。

来源层面：客户主要集中在伍家岭、四方坪、河西滨江新城及北城等区域，或是市内办公氛围不够浓厚的区域，以及一些较为老旧的商住楼、住宅办公的楼宇内。

心理层面：以改善公司办公条件(自用)目的为主。注重写字楼所处区域，具备很大增值潜力；强调楼宇品质及商务配套；关注物业公司的管理水平。

四、产品定位

1、弹性商务空间，维持标准层59-140平5个户型设计布局不变，商业裙楼部分设立公共卫生间

2、7-16层(分户销售)做精装；17-23层(整层销售)不做精装，可根据客户需求灵活把控。具体执行需依据市场实际情况而定。

3、为适应现代化办公，全网络地板，豪华酒店式大堂，大气尊贵

4、采用进口品牌锋速电梯(如蒂森克劳伯等)助推商务效率。中央空调系统，承载高档商务环境。

5、5A甲级智能标准配置

OAS办公自动化系统：>局域网系统

SAS保安自动化系统：>门禁系统(电梯厅或大堂出入口)>防盗报警系统>闭路电视监控系统>电子巡更系统>智能停车管理系统

BAS楼宇自动化系统：>暖通空调系统>给水与排水系统>供配电与照明系统

第五部分 营销策略

一、入市时机

在北辰三角洲商务集群、芙蓉路金融中心、河西滨江商务区(奥克斯广场、绿地中央广场、世贸铂翠湾等)尚未对本项目形成包围之时，并参考周边两个同类项目的销售情况，应尽快加速入市步伐，抢占先机。

二、销售策略

目前市场各中高端写字楼销售结合散卖和整层销售两种模式，以获得更为广泛的客户来源，因此：7-16层分割销售，精装修;17-23层整层销售，精装修，但可根据客户需求而定。保持标准层59-140平5个户型的设计布局不变。

三、价格定位

1、静态价格初判

写字楼整体均价(含精装)：120xx-13000 元/m²

二、价格细分

一层整体均价：35000元/m²

二层整体均价：28000元/m²

三层整体均价：21000元/m²

四至五层整体均价：14000元/m²

六~二十三层：120xx-13000元/m²

车位：10万/个

四、推广定位

地段—高档商务环境

产品—高端商务旗舰

北城首域●甲级智能写字楼

五、销售执行

在建立良好销售管理队伍的情况下进行联合销售

第六部分 融资说明

一、项目投资规模及款项计划

1、项目总投资16955万元(不含税费)，其中收购款120xx万元，建筑安装工程费2350万元，公共设施配套费500万元，融资成本1060万元，开发间接费1045万元等。

2、收购“华侨星都”付款方式：

1)总价款：120xx万元；

2)付款周期及方式：

(1)先签订框架协议，东林置业办理完成三证(国土证、规划用地许可证、规划工程许可证)；

(2)东林置业完成三证后，签订正式合同，集方家居支付首付款5000万元。

(3)在集方支付首付款后的15天内，双方完成公司、项目各项交接，集方人员进场开展工作;东林置业完成四证办理和其他相关手续并交接;法人名称、股份100%按集方家居要求变更。

(4)20xx年5月30日前，集方家居支付东林置业原股东二批款5000万元；

(5)20xx年12月30日前，集方家居付清东林置业原股东尾款20xx万元。

二、融资计划

1、为保证项目实施，需要新增投资是多少 16955 万元， 新增投资中，需投资方投入 3000 万元，银行借贷 7000 万元， 公司自身投入 20xx 万元。

2、投入资金的用途：前期收购款项以及代缴报建费用。 3、融资回报方式：

1)现金回报：根据协议，进行股权和证件抵押，按融资款的额度，按期返还融，资款及利息；

2)回购方式：按销售价格基础上优惠10%的. 价格签定投资款和利息等值的商品房住宅预售合同。并可约定一定的期限内，集方公司按销售价格回购。

第七部分 财务计划

一、项目投资估算

项目总投资16955万元(不含税费)，其中收购款120xx万元，建筑安装工程费2350万元，公共设施配套费500万元，融资成本1060万元，开发间接费1045万元等。

二、项目销售收入

销售项目收购操作后，集方公司拟持有的自有物业包括商业2层、3层、4层、5层，共计四层。拟对商业首层、写字楼6-23层以及地下车库对外销售。根据对开福区以及项目所在地附近房产项目市场的调查，商业的价格预计平均售价为35000元—45000元/

平米，住宅和公寓的平均售价7500-8000元/平米，写字楼平均售价为13000-18000元/平米。本项目保守预计项目可售部分首层商业35000元/平米，精装修写字楼12000元-13000元/平米估计销售收入。

三、还款来源、保障及计划

1、三证齐全后，可向融资公司进行证件抵押；2、四证齐全后，进行银行贷款，支付融资款及利息；

3、收购合同完成后，可按集方公司持有的东林置业股份向投资方进行抵押；4、五证齐全后，可向投资公司进行商业住宅预售合同签订，并可在约定的时间周期内进行回购。

四、财务分析： 1、税前项目收支估算 1)全销售收入估算

(1)项目成本：收购成本120xx万元+后续工程费用(内外装修2350万元、附属配套500万元)+融资成本1036万元+管理销售费用431万元+不可预计614万元=16955万元

(2)项目收入：18层办公楼16374万元+五层商业13551万元+车位1070万元=30995万元

(3)税前利润：项目收入-项目成本=30995万元-16955万元=14040万元，利润率82.8%

2)持有物业销售收入估算

(1)项目成本：收购成本120xx万元+后续工程费用(内外装修2350万元、附属配套500万元)+融资成本1036万元+管理销售费用431万元+不可预计614万元=16955万元

(2)项目收入：18层办公楼16374万元+首层商业7504万元+车位1070万元=24948万元

(3)税前利润：项目收入-项目成本=24948万元-16955万元=7993万元，利润率47.14%

2、项目收支总结 从动态投资的角度来看，集方持有物业的实际利润=收入利润+持有物业=7993万元+6047万元=14040万元，更具备可持久发展的基础。

第八部分 项目实施进度

第九部分 其他

本项目如能操作成功，对集方家居有重要的商业和社会价值：

2、本项目目前已经封顶，基础工程基本完成，避免了普通商业地产漫长的操作周期；3、本项目能在短期内提供五证，即可快速盘活；

4、本地商业区域已趋成熟，项目的操作有丰厚的投资回报率；

5、操作本项目投入资金较少，相对其他投资，风险较小，在回报较大的基础上能使集方有较好的品牌效益，并可将规划理念得到实质性的操作经验。

融资计划优秀 篇12

一、公司概况

(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

对每个核心团队成员在技术、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

二、产品及服务

- (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

三、行业及市场

- (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) 市场推广

公司未来3—5年的销售收入预测(融资不成功情况下)

四、营销策略

- (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

五、财务计划

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

六、融资计划

- (一) 融资方式

详细说明未来阶段性的发展需要投入多少资金，公司能提供多少，需要投资多少。融资金额、参股比例、融资期限

- (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。

融资计划优秀 篇13

- (一) 融资计划书的制作

企业进行私募股权融资，一份精心准备的融资计划书是必需的，不仅可以吸引投资者，帮助投资机构了解企业，而且可以帮助企业规划未来行动。融资计划书，企业可以自己制作，也可请财务顾问、会计师或者律师帮助。总体上说融资计划书要避免出现如下问题：

- 1、对商业模式、产品及服务的前景过分乐观，令人产生不信任感。
- 2、数据没有说服力，与产业标准相去甚远。
- 3、导向是产品或服务，而不是市场。
- 4、忽视竞争威胁，选择进入的是一个拥挤的市场，企图后来居上。
- 5、缺乏应有的数据、过分简单或者冗长，关键问题含糊其辞。

6、没有明确的目标，不切实际的预测。

(二) 融资计划书的内容

1、摘要

摘要部分是整个融资计划书精华的浓缩，是投资机构最先阅读的部分，所以摘要内容力求精练有力，重点阐述公司的投资亮点，如净现金流量、广泛的客户基础、市场快速增长的机会等。一般情况下摘要部分主要应包括：项目名称、商业模式、市场定位、核心竞争力、赢利模式、团队背景、市场开拓、竞争等情况。

2、主报告

融资计划书主报告部分，要详细真实的表达企业目前的发展环境、运营状况和发展前景。其内容包括：

(1) 公司的基本情况(注册资本、主要股东、主营业务)；
(2) 主要管理者(年龄、学历、学位、主要经历和经营业绩)；
(3) 商业模式、产品、服务描述(新颖性、先进性、独特性以及竞争优势)；
(4) 研究与开发(技术成果以及技术水平、研发队伍技术水平、对外合作情况)；
(5) 行业及市场(市场前景、市场规模以及增长趋势、竞争对手、竞争优势、预测)；

(6) 营销策略(拟或已采取的策略及其可操作性和有效性，对销售人员的激励机制)；

(7) 产品制造(生产方式、生产设备、质量保证、成本控制)；(8) 管理(机构设置、员工持股、劳动管理)；(9) 融资说明(资金需求量、用途、使用计划、拟出让的股份、投资者权利、退出方式)；(10) 财务预测(过去以及未来3年或5年的销售收入、利润、资产回报率等)；(11) 风险控制(项目实施可能出现的风险及拟采取的控制措施)。其中，融资计划书应当对项目本身具有较大的市场容量和较强的赢利能力，项目有独特的商业模式、产品和服务，项目有务实的发展战略以及实施计划，项目管理团队具有成功实施项目的能力和信心等四个方面的内容进行重点说明。

融资计划优秀 篇14

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—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，与自然共融。

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。

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，我们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。

融资计划优秀 篇15

一、智慧酒店概述

智慧酒店是指酒店拥有一套完善的智能化体系，通过数字化与网络化实现酒店数字信息化服务技术。智慧酒店是指利用物联网、云计算、移动互联网等新一代信息技术，通过酒店内各类旅游信息的自动感知、及时传送和数据挖掘分析实现旅游六要素的电子化、信息化和智能化，满足客人个性化需求，并帮助酒店达成开源、节流、增效的目的。

二、智慧酒店发展前景

20xx年，国家旅游局将旅游业发展主题定为“智慧旅游”，要求各地旅游局以智慧旅游为主题，引导智慧旅游城市、景区等旅游目的地建设，促进以信息化带动旅游业向现代服务业转变。为此酒店行业迫切需要能满足数字时代全新要求的智慧解决方案，通过创新管理来增强对消费者的吸引力。国家旅游局数据显示，全国主要城市的酒店客房智能化改造市场超过1000亿元，且每年酒店数量有20%左右的增长，因此，未来智能家居应用于酒店改造的前景非常广阔。

三、软件设施

用户进入部署小九WIFI信号覆盖区域，安装过小九智慧应用APP的移动终端无需密码即可直接链接上网；没有安装小九智慧应用APP的移动终端，则提示进入小九智慧应用APP下载页面，用户下载不需注册即可上网。同时为酒店提供一个展示和推广的平台，让优质的信息化服务让顾客流连忘返，从而提供酒店的形象，通过小九智慧管理平台收集的数据进行分析，为酒店在运营管理上提供强有力的数据支持，最终让酒店提升竞争能力的同时提高酒店的经济收益。

四、总体架构

五、总体功能描述

1. 协同办公/协同通信：面向酒店管理人员，提高办公效率。
2. 客房预订：提高酒店入住率，丰富销售渠道。
3. 酒店快捷中心：面向酒店管理，提高服务质量。
4. 数码e房：面向住客提供综合客房服务。

为酒店工作提供的手机客户端应用，与第三方酒店管理系统对接为酒店工作人员提供经营分析、电子查房、故障报修、客房状态等功能。

融资计划优秀 篇16

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。

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：**【贷款融资计划书】**

方案一：银行贷款是企业最便捷的资金来源，银行根据企业的信用状况相应给予恰当的贷款，是中小企业长期资本的主要来源。abc公司为一家中型民营高科技公司制企业，其高新技术产品或专利项目具有广阔的市场前景，发展前途；加之公司具有良好的信誉，过硬的产品，先进的管理经验，

一方面凭借其信用另一方面凭借其先进的技术进行贷款。将信用保证书及信用度调查表以及公司近年来的营业状况写成书面材料，提交贷款申请，贷款额为1600万，贷款利率为5%。此外，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。融资的公司可以将设备委托金融租赁公司出资购得，然后再以租赁的形式将设备进行交付使用，

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为只是一种暂时性的，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

以上内容仅为本文档的试下载部分，为可阅读页数的一半内容。如要下载或阅读全文，请访问：<https://d.book118.com/418015033134007022>