

2024年酒精相关项目招商引资方案

汇报人：<XXX>

2024-01-20

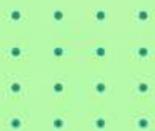


目录

- 项目概述
- 市场分析
- 招商引资策略
- 项目实施计划
- 风险评估与应对措施
- 预期成果与收益
- 结论与建议

01

项目概述





项目背景



酒精作为重要的化工原料和能源，市场需求持续增长。



国内酒精行业面临产能过剩、技术落后等问题，亟需转型升级。



招商引资是推动酒精行业发展的有效途径，能够引入先进技术、资金和市场资源。



项目目标



01

引进国内外先进的酒精生产技术和设备，提高产品质量和降低生产成本。

02

吸引国内外投资者参与酒精行业，优化产业结构，扩大产业规模。

03

推动酒精行业的绿色发展和循环经济，减少环境污染。



项目范围



01

涵盖酒精生产、销售、研发等全产业链环节。

02

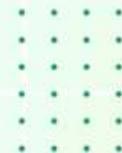
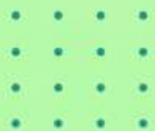
涉及燃料乙醇、食用酒精、工业酒精等多个领域。

03

合作方式包括技术转让、合资合作、股权投资等。

02

市场分析





酒精饮料市场持续增长

随着消费者对酒精饮料的需求增加，特别是葡萄酒、威士忌等高端品类，市场前景广阔。

健康饮酒观念普及

消费者越来越注重健康生活方式，对低度、健康型酒精饮料的需求增加，为行业发展带来新机遇。

线上线下融合加速

随着电商平台的兴起和线下体验店的增加，线上线下融合成为行业趋势，为招商引资提供更多渠道。



竞争分析



国内外品牌竞争激烈

国内外众多品牌在酒精饮料市场展开竞争，品牌差异化成为竞争关键。

新兴品牌快速崛起

一些新兴品牌凭借创新的产品和营销策略快速占领市场份额，对传统品牌构成威胁。

价格战与品质战并存

部分品牌采取低价策略抢占市场，而高品质产品则通过品牌和口碑赢得消费者青睐。



目标客户群

年轻化消费群体

以80后、90后为主的年轻消费者成为酒精饮料消费主力军，他们注重品质、口感和个性化需求。

中高收入群体

中高收入人群对酒精饮料的消费意愿和能力较强，尤其对高端品类有较高的购买力。

女性消费者

女性消费者在酒精饮料市场占比逐渐增加，关注健康、口感和品质的女性成为目标客户之一。

03

招商引资策略





合作伙伴选择

01

行业地位

优先选择在酒精行业具有较高知名度和市场地位的企业，以确保项目的专业性和竞争力。

02

技术实力

注重合作伙伴的技术研发和创新能力，能够为项目提供先进的技术支持和解决方案。

03

财务状况

评估合作伙伴的财务状况和资金实力，确保项目资金投入和稳定运营。

投资回报分析

市场需求

分析酒精市场的需求趋势和增长潜力，预测项目的盈利空间和投资回报率。

成本效益

评估项目的投资成本、运营成本和收益预期，确保投资具有较高的性价比和经济效益。

风险评估

分析项目可能面临的市场风险、技术风险和管理风险，制定相应的风险控制 and 应对措施。



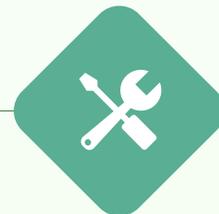


合作模式与条款



股权结构

根据合作伙伴的资源 and 实力，合理分配项目的股权比例和持股方式。



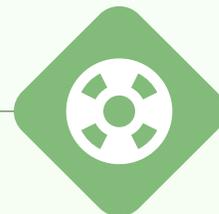
利润分配

制定公平合理的利润分配方案，确保各方利益得到保障和平衡。



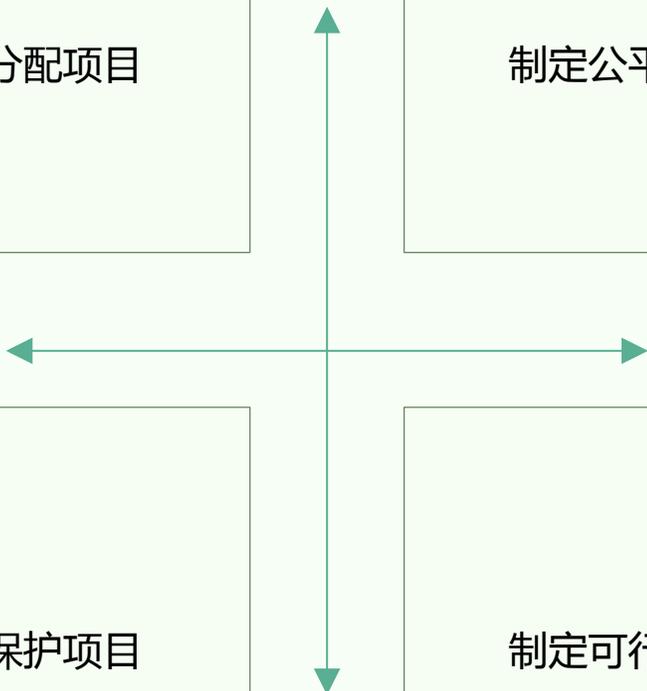
知识产权

明确知识产权的归属和使用权限，保护项目的核心技术和创新成果。



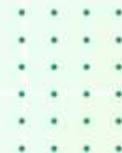
退出机制

制定可行的退出机制和股权转让方案，为投资者提供灵活的退出途径。



04

项目实施计划

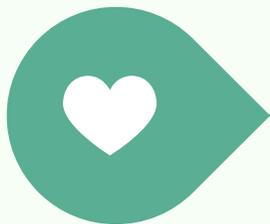




时间表与里程碑

时间表

本招商引资方案的时间安排如下，分为前期准备、项目实施和后期跟进三个阶段。



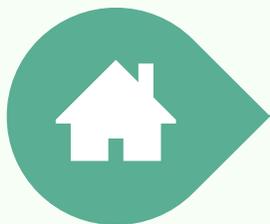
1. 前期准备阶段

2023年9月至12月，完成市场调研、项目策划和商业计划书。



2. 项目实施阶段

2024年1月至12月，完成项目落地、资金筹措和团队组建。



3. 后期跟进阶段

2025年1月至6月，进行项目评估、总结和后续规划。



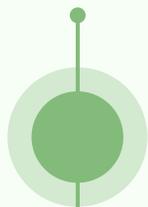


关键任务与责任人

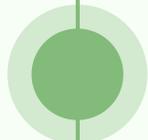




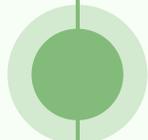
关键任务与责任人



3. 寻找合适的投资方，进行商务谈判。



4. 组建项目团队，进行人员招聘和培训。



5. 实施项目计划，完成项目目标。

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/67532003322011213>