

# 2023年创业计划书中的融资计划 学生创业融资计划(模板5篇)

在现实生活中，我们常常会面临各种变化和不确定性。计划可以帮助我们应对这些变化和不确定性，使我们能够更好地适应环境和情况的变化。因此，我们应该充分认识到计划的作用，并在日常生活中加以应用。下面是小编为大家带来的计划书优秀范文，希望大家可以喜欢。

## 创业计划书中的融资计划篇一

为贯彻落实□xxx办公厅关于做好20xx年全国普通高等学校毕业生就业创业工作的通知》(国办发□20xx□22号)和《山西省政府办公厅关于扶持高校毕业生就业创业的意见》(晋政办发□20xx□40号)精神，弘扬敢为人先、勇于创新的“晋商精神”，搭建大学生、高等院校与企业、社会交流对接的平台，吸引更多的优秀创业人才、创业团队和科技项目到晋中投资创业，晋中市人民政府和山西省教育厅决定联合举办首届“晋商杯”大学生创业大赛。具体实施方案如下：

### 一、大赛目的

1. 提升创新水平。提升新时期大学生的创新水平，扶持高水平、高层次、高素质的创业项目，培育具有创新力、竞争力的大学生创业团队，促进大学生创业项目成果转化。
2. 营造创业氛围。营造“鼓励创业、支持创业”的浓厚氛围，进一步激发大学生创新创业激情，引导和吸引优秀大学生和创业人才来晋中创业，在全社会掀起大学生创业高潮，服务经济社会发展和现代化建设。
3. 促进多元合作。发挥政府引导作用，利用市场机制，集聚政府、学校、企业等各种资源，通过多元的合作交流渠道，

吸纳社会各方力量广泛参与和融资投入，以创业带动就业。

## 二、大赛主题

激情创业，成就未来。

## 三、大赛时间规划

大赛启动：10月27日—11月10日

参赛报名：11月11日—11月30日

初赛：12月1日—12月10日

复赛：12月11日—12月20日

决赛：12月21日—12月28日

颁奖典礼：12月28日—12月30日

## 四、参赛对象和形式

### (一) 参赛对象

1. 驻晋中范围内的全日制高校大学生。

年以后(含20xx年)全日制高校毕业回到晋中自主创业的大学生。

### (二) 参赛形式

参赛形式分为在校大学生参赛团队和毕业生参赛团队。各参赛团队人员不得超过7人。在校大学生参赛团队由1名指导老师和参赛的在校学生组成；毕业生参赛团队以大学生创业者为核心人员组成。比赛以创业计划书、现场答辩、项目考核为

主要形式。

## 五、参赛项目

参赛项目类别不限，侧重于农林牧类、轻纺食品类、生物医药类、化学化工类、电子信息类、材料类、机械能源类、服务咨询类、文化艺术类、建筑交通类、教育培训类等。

## 六、赛事安排

整个大赛分为初赛、复赛和决赛三个环节。根据参赛形式，初赛分别由各院校和各县(区、市)组织实施。复赛由市科技局牵头，市教育局、市人社局配合。决赛由大赛组委会统一组织实施。

### (一)宣传启动

1. 宣传时间□20xx年10月27日-11月10日

2. 启动仪式□20xx年11月10日

3. 宣传方式：

(1)媒体宣传。利用各大主流媒体，省、市电视台、广播电台、报刊等进行宣传。

## 创业计划书中的融资计划篇二

首先，摘要应该使投资者，特别是投资者能够马上理解你的基本观点，快速掌握商业计划书的重点，然后做出是否愿意花时间继续读下去的决定。在发达国家，繁忙的投资者一天要看数十份商业计划书。如果摘要不能一下子抓住投资者的心，商业计划书后边部分写得再精彩，也没有用。所以摘要的最主要的目的是刺激投资者的阅读欲望，使之看到你的商

业计划书后有一种相见恨晚，爱不释手的感觉得。在写摘要时作者必须充满激情，满怀信心，全部正面阐述。向投资者灌输一种朝气蓬勃，蒸蒸日上的感情。让投资者充分相信你的能力和你的判断。在摘要部分，应该重点向投资者传达以下这样的几点信息：

- 1) 你的基本经营思想是正确的，是合乎逻辑的。
- 2) 你的经营计划是有科学根据的和充分准备的。
- 3) 你有能力管理好这个企业。你有一个坚强有力的领导班子和执行队伍。
- 4) 你清楚地知道进入市场的最佳时机，并且预料到什么时候适当地退出市场。
- 5) 你的财务分析是实际的。
- 6) 投资者不会把钱扔到水里。

如果你能简洁清楚地阐述这些内容，投资者一定会有兴趣读完你的整个商业计划书，高兴地把钱投入你的项目。

那些不能给风险投资者以充分的信息也不能使投资者激动起来的商业计划书，其最终结果只能是被扔进垃圾箱里。为了确保商业计划书能起作用，企业家应把握以下要素。

## 创业计划书中的融资计划篇三

### (一) 企业目标与计划的关系

企业目标是企业的一切生产经营活动的阶段目的或最终目的。金字塔的顶尖是一个企业的任务，也就是企业的总目标。总目标直接基于所选定的任务。接下来，战略计划、

分段目标和行动计划又由总目标引出。战略规划一般都是由组织内的高级管理层制定。分阶段目标则是在总目标和战略规划的结构内所要达到的更为详细、更加具体的目标。行动计划可以是与分阶段目标，或者总目标相关联，也可以是同时与两者相关联。

## (二) 目标内容

一个企业往往有许多目标。有的可能是关系经济方面的，有的可能是涉及社会、环境或政治方面的。一般来说，管理成功的企业应包括下列目标：

- (1) 市场方面目标；
- (2) 技术改进与发展方面目标；
- (3) 提高生产力方面目标；
- (4) 物质和金额资源方面目标；
- (5) 利润方面目标；
- (6) 人力资源方面目标；
- (7) 职工积极性发挥方面目标；
- (8) 社会责任方面目标。

## (三) 制定目标应注意的问题

### 1. 目标应具体

一般组织目标的通病是叙述太笼统。所定目标虽应有一定的弹性，但是还要使目标具体化，例如“xxx销售额比上年增长5%”“xxx到1997年市场占有率应达到15%”等。

高层的目标越具体，则组织基层制定目标的过程就越简单。

2. 目标应可衡量

3. 目标不应强调活动，而应强调成果。

4. 目标既应切实可行，又应具有挑战性。

(四) 如何有效制定目标

1. 了解目标的目的

制定目标一般有两个基本目的：

(1) 给组织树立一个xxx射击目标xxx;

## 创业计划书中的融资计划篇四

1、公司简介

主要内容包括公司成立的时间、注册资本金、公司宗旨与战略、主要产品等，这方面的介绍是有必要的，它可以使人们了解你公司的历史和团队。

2、公司现状

在此将您公司的资本结构、净资产、总资产、年报或者其他有助于投资者认识你的公司的有关参考资料附上。如果是私营公司还应将前几年经过审计的财务报告以附件形式提供。如果经过审计请注明审计会计师事务所，如果未经审计也请注明。

3、股东实力

股东的背景也会对投资者产生重要的影响。如果股东中有大的企业，或者公司本身就属于大型集团，那么对融资会产生很多好处。如果大股东能提供某种担保则更好。

#### 4、历史业绩

对于开发企业而言，以前做过什么项目，经营业绩如何，都是要特别说明的地方，如果一个企业的开发经验丰富，那么对于其执行能力就会得到承认。

#### 5、资信程度

把银行提供的资信证明，工商、税务等部门评定的各种奖励，或者其他取得的荣誉，都可以写进去，而且要把相关资料作为附件列入。最好有证明的人员。

#### 6、董事会决议

对于需要融资的项目，必须经过公司决策层的同意。这样才更加强了融资的可信程度，而不是戏言。

## 二、项目分析

### 1、项目的基本情况

位置、占地面积、建筑面积、物业类型、工程进度等，都是房地产开发的基本情况，需要在报告中指出。

### 2、项目来历

项目来历是指项目的来龙去脉，项目的上家是谁，怎么得到的项目，是否有遗留问题，是如何解决的等情况  
房地产创业计划书融资方案  
房地产创业计划书融资方案。

### 3、证件状况文件

项目是否有土地证、用地规划许可证、项目规划许可证、开工证和销售许可证等五证的情况。需要复印件。

#### 4、资金投入

自有资金的数额、投入的比例、其他资金来源及所占比例、建筑商垫资情况、预计收到预售款等情况等，方便了解项目的资金状况。

#### 5、市场定位

指项目的市场定位，包括项目的物业类型、档次、项目的目标客户群等

#### 6、建造的过程和保证

项目的建筑安装过程，如何得到保障可以如期完工。而不会耽误工期，不会导致项目无法按期交付使用。

### 三、市场分析

#### 1、地方宏观经济分析

房地产是一个区域性的市场，受到地方经济的影响比较大。而表征一个地区的经济发展的指标等数据和经济发展的定性说明等需在本部分体现。

#### 2、房地产市场的分析

房地产市场的分析比较复杂，而且说明起来可繁可简。房地产创业计划书融资方案文章房地产创业计划书融资方案简单说需要定性分析本地区房地产市场的发展，平均价格，各种类型房地产的目标客户群等。复杂些说明则需要的时间轴上表征价格的走势波动，但是，因为很多地区没有进行常规的价格跟踪，所以，严格数据的分析很难完成，但是可以通过

典型项目的分析来代替。

### 3、竞争对手和可比较案例

分析现有的几个类似项目的规划、价格、销售进度、目标客户群等，同时，也需要罗列一些未来可能进入市场竞争的对手项目情况，以及未来的'市场供应量等情况。

### 4、未来市场预测及影响因素

未来的市场预测很难预料，但是可以通过市场的周期的方法和重点因素分析法等分析方法做出预测。

## 四、管理团队

### 1、人员构成

公司主要团队的组成人员的名单，工作的经历和特点。如果一个团队有足够多经验丰富的人员，则会对投资的安全有很大的保障。

### 2、组织结构

企业内部的部门设置、内部的人员关系、公司文化等都可以进行说明。

### 3、管理规范性

管理制度，管理结构等的评价。可以由专门的管理顾问公司来评价和说明。

### 4、重大事项

对于企业产生重要影响的需要说明的事项。

## 五、财务计划

一个好的财务计划，对于评估项目所需资金非常关键，如果财务计划准备的不好，会给投资者以企业管理者缺乏经验的印象，降低对企业的评价。本部分一般包括对投资计划的财务假设，以及对未来现金流量表、资产负债表、损益表的预测。资金的来源和运用等内容房地产创业计划书融资方案投资创业。

其中，对于企业自有资金比例和流动性要求较高。

## 六、融资方案的设计

### 1、融资方式

这部分是解决问题的关键，是否能够取得资金，关键在于是否能够通过融资方案解决各方的利益分配关系。)

方式：融资方式将以融资方(包括项目在内)的股权进行抵押借款

这种投资方式是指投资人将风险资本投资于拥有能产生较高收益项目的公司，协助融资人快速成长，在一定时间内通过管理者回购等方式撤出投资，取得高额投资回报的一种投资方式。

操作步骤：签订风险投资协议书

a□对融资方的债务债权进行核查确认

b□签订风险投资协议书：确定股权比例、确定退出时间、确定管理者回购方式、确定再融资资金数量及时间、确定管理上的监控方式、确定协助义务。

c□在有关管理部门办理登记手续

## (2) 债权融资方式

方式：投融资双方签定借贷合同进行融资，确定相应固定利率和收回贷款的期限。

## (3) 债转股的融资方式

投融资双方开始以借贷关系进行融资，投资方在借贷期间内或借贷期结束时，按相应的比例折算成相应的股份。

## (4) 房地产信托融资

## (5) 多种融资方式的组合

免责声明：本文仅代表作者个人观点，与本网站无关。

# 创业计划书中的融资计划篇五

接过他递来的名片，很难将他的头衔与眼前稚气的面孔相连——成都市锦江区登峰节能环保灯厂董事长王博豪。

而他的经历与他的年龄反差更大——18岁即获发明专利，有人出3000万元买专利，被他拒绝；19岁自己创业，投资30万元差点血本无归；到现在21岁，刚上大三，他已经卖出了上百万只灯泡，并逐步做大低碳商机，将led灯泡卖进了上海世博会，甚至有望点亮伦敦奥运会。

## 创业梦想

“破坏大王”高二发明led节能环保灯

王博豪从小就是个“破坏大王”，家里的各种家电都被他拆

了个遍。而他发明led节能环保灯的经历，颇有些偶然。

“当时我读高二，一次家中的灯泡突然坏了，我妈换灯泡的时候，手被烫着了。当时我就想‘灯泡为什么发烫？如果不发烫不是可以节约很多能量吗？’”王博豪说，那之后，他开始着手搜集资料，寻找解决方案。

在父母和老师的帮助下，他成功研制出一种特别的led节能环保灯。

在王博豪的专利产品中，一盏节能灯由不同数量的led组成后，能产生不同的亮度。更独特的是，只要一盏灯的led数量在100颗以内，它的功耗都是1.7瓦。

王博豪以自己公司的办公室为例，给记者算了一笔账：荧光灯管的功率是40瓦，24根灯管的总功率是960瓦；更换为功率只有1.7瓦的led节能灯后，办公室40个led节能灯，总功率只有68瓦，节电率高达93%。

### 拒绝3000万诱惑他坚持自己的创业梦想

诱惑总是伴随成功而来。获得国家专利没多久，王博豪就收到了一封来自北京一家研究所的信。对方开口大方，说要出3000万元买王博豪的专利。王博豪拒绝了。

一个高二的学生，如何面对3000万元不动心？王博豪说，说不动心肯定是吹的，他只要一想那一点头就能到手的“3000万”，都是一种煎熬。可是，以前一段自己做生意的经历让他向往创业，创业的梦想最终支撑他扛住了诱惑。

当时还是高中生的他，倒腾起了生意，“也没什么项目，什么赚钱干什么。”每个周末，他到成都进货，然后回家乡广汉卖给同学。太升南路、荷花池、五块石、盐市口都是他的根据地，“卖耳环戒指，卖台式电脑，冰箱电视我也卖。”

靠赚取差价，王博豪在高中就已经是个小富翁了。

显然他的志向并不是小摊小贩。因此当自己手上有了专利，并有出价3000万的商业价值，他经过慎重考虑，选择了自己创业。

## 创业挫折

首批10万只灯泡只卖出1000只差点赔本

第一笔创业资金，全是跟亲戚朋友借的，凑了30万元。

2008年，王博豪考入四川师范大学外事学院。

他租了一个小房子，作为装配工厂，买来材料，和几个同学自己装配灯泡。“当时脑壳一发热，就做了10万只灯泡出来。”

他所卖的led节能灯，最便宜的要15元左右。几个月下来，10万只灯泡只卖出去1000只，王博豪的雄心壮志，几乎被残酷的现实击垮。

幸运的是，他一个做外贸生意的朋友听说了这种led灯，决定销到越南、老挝等地。王博豪几乎以成本价将剩余的灯泡全部卖了，库存终于变回了现金。

## 找上千学生发传单逐渐打开销路

这次教训让王博豪意识到，公司要想活下去，必须打开销路。

他开始从多方面发力，首先找大学生兼职，到成都大街小巷去散发传单，让更多的人了解led节能灯，“至少找了上千名学生来兼职，成本低，效果还不错。”

他还在网络推广，到各贴吧、论坛发帖，鼓动大家来讨论低碳问题，并适时介绍自己的产品。此外，他还开始与建材工程商合作，向客户推荐他的产品。

几种方法齐下，销路渐渐打开，王博豪说，创业三年时间，他卖出了上百万只灯泡，去年销售收入超过百万元。

## 创业思维

### 低碳概念包装灯泡卖进世博会

尽管做的是低碳生意，可知道“低碳”这个词，王博豪还是在去年哥本哈根会议之后。

“以前都是卖一个灯算一个灯，哪儿想到有低碳这种概念。”他说，自从知道低碳之后，他看了很多书和新闻，懂得了用“低碳”来包装自己的产品。

他很快尝到了做低碳生意的甜头。

首先是政府的大力支持，让公司入驻了锦江区大学生创业园，享受相关优惠政策，并得到专门为中小企业提供融资帮助的“金翅膀工程”100万元信贷额度支持。

不久前，前来视察锦江区大学生创业园工作的成都市有关领导，看到led节能灯后十分感兴趣，指示相关部门采购一批。现在，政府采购量不断攀升。

然后是许多大型采购。不出意外的话，这次上海世博会将会采购他们的led节能灯，而伦敦奥运会也有望采用这种led节能灯。

两宗交易的详细细节，因签署保密协议，王博豪称不方便透露。

还有灾后重建的许多项目，也因低碳考虑选择了led节能灯。都江堰、绵阳等地王博豪都在做市场推广。

将引入风投向偶像刘永好看齐

“我恨不得把自己掰成两半用。”一边是学生，一边是公司老板，王博豪在两种身份中穿梭。

“选供应商，谈判，交货时间能拖就拖；价格要尽量谈高，货运过程担心损坏；培训工人手艺，销售、库存、发货……全部都要管。”王博豪说，为了赶时间， he 把自己的哈飞路宝当赛车开。

谈到公司发展，他的思路很清晰。“现阶段我必须自己做，以后做大了可以请职业经理人，我什么环节都懂，职业经理人才忽悠不了我。”

王博豪说，现在公司的运作模式已经得到认可，有好几家风投找过他，希望注资。

“你知道新希望集团旁边那块地吧，以后就是登峰集团的所在地。”王博豪毫不掩饰他的野心。他的奋斗目标，将是做新希望集团董事长刘永好那样的成功企业家。