

餐饮行业融资计划方案(精选5篇)

为了确保我们的努力取得实效，就不得不需要事先制定方案，方案是书面计划，具有内容条理清楚、步骤清晰的特点。通过制定方案，我们可以有计划地推进工作，逐步实现目标，提高工作效率和质量。以下是小编为大家收集的方案范文，欢迎大家分享阅读。

餐饮行业融资计划方案篇一

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：

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

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！

餐饮行业融资计划方案篇二

一、设备费用

专线(每年投入)□64k专线，年租费约15万元；

pc机(启动投入)：10台，共10万元；

软件(启动投入)：10万元；

租用办公地点(每年投入)：拟租用办公室120平方米，年租金7万元；

设备的启动资金合计52万元

将来随着访问率的提高及咨询队伍的扩大，将需要提高服务器的档次、增大专线带宽、增加

pc机的台数、扩大办公面积。预计在一年后设备费用将追加40万到60万元。

二、行政费用

人员工资：00元/年

宣传费用：60000元/年

参考资料：10000元/年

行政费用启动资金合计27万元

三、盈利回报

实现以下的盈利方式：

1、服务收费

知名度后将酌情收费。

在线拍卖：以每月有6000元交易额计算，收取5%服务费用，年收入：3600元。

pcchoice以每月有60000的交易额、10%利润计算，年收入：72000元。

2、旅游栏目佣金

源，使同学们足不出户就能饱览天下，并为同学们提供旅游的好建议。

社进行合作，从中获得经济利益。预计收入为2.1万元年。

3、出售广告空间

而且可以配合一定的校内促销活动。

年。

4、招聘中介收入

公司：信息服务费50元/项，一年有300个招聘记录计算，年收入为：15000, 年收入预计为：

21000元

5、网页制作收费

编写10页主页按每页200元收费，不足10页者按10页计算；

1. 编写20至30页主页超过10页的部分按每页150元；

2. 30页以上每页100元;

3. 每1页主页以电脑屏幕800*600显示1.5屏计算, 分栏每栏按1页计算;

4. 在主页中如需加入复杂的script编程或数据库联接则价格另议;

5. 主页中所有的素材均由用户提供(包括文字、图片、数据等等各种资料)。

年收入估计为: 30000元

6、技术转让盈利,

技术转让收入, 技术主要是以系统转让(租赁)的形式进行。

目前本站拥有的四套系统价格如下:

infogainsystem20000元/套(零售)、200元/月(租赁)

netshowsystem15000元/套、100元/月

smartbidsystem10000元、100元/月

livetalksystem5000元、50元/月

以每套系统、每年卖出一套算, 收入: 50000元

以每套系统、每年租出两套算, 收入: 10800元

年收入: 60800元

7、特许经营权输出

具体收费另议。

餐饮行业融资计划方案篇三

“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

餐饮行业融资计划方案篇四

要写好一份众筹计划书，首先需要明确两件事情：1、这个项目需要多少钱。2、这些钱投资进去是否值得？一份众筹计划书最主要的就是在介绍这两点内容。

作为一个商业性的计划，必须是明确的，创业者必须对各种细节进行认真合理的预期，算好每一笔预算，再留出合适的余量，到底需要多少投资，要有一个明确的数字，这是对一个创业者最起码的要求，如果连需要多少钱都搞不清楚，大

家是不会将钱掏出来让你去花的。为什么要对你进行投资，这就需要发起者将自己的项目用尽量生动而吸引人的方式来表现出来。因为这是在网，因为你的产品还没有做出来，这个产品有什么好处只有创业者自己知道，所以只能靠描述像潜在的投资者们去展现。需要注意的是，夸自己的产品好要不遗余力，当然也必须要尊重事实，欺骗是违反商业精神的，最终也是损坏自己的信誉。大家来到众筹平台一是为了新的产品或者服务，另外也是出于一种兴趣，出于对创业者精神的一种支持，每一个项目的发起者都应该珍惜这种支持，而不要破坏了中国刚刚兴起的众筹市场的良好氛围。

众筹计划书在写的时候，一定要注意语言的运用。准确而专业是必要的，但是一定要能够吸引广大网民的兴趣。毕竟创业者是专业的开发者，懂得自己行业的属于，但是对于电脑另一端的潜在投资者们来说，他们来自各个行业，没有责任去费心理解一份晦涩难懂的计划书，如果两句话读不通的话他们就会关掉页面。因此选择最大众化的语言尽量让所有人都能顺利看懂是最起码的要求。同时生动性也是必须要考虑的，这样才能够让人有足够的兴趣一直读下去。互联网上有趣的信息太多了，要小心你的投资人不要被其他的信息所吸引过去。

总的来说，一份计划书要有明确的信息，告知大家你的项目，这个项目有多么好，需要多少投资，另外要足够有趣让人能够注意到你的计划。

餐饮行业融资计划方案篇五

众筹对象：有志向而又有创业梦想的年轻人，在校大学生及家庭主妇等人群。

投资形式：

此次总众筹：2100罐

红姑娘原味黑糖：1050罐

红姑娘石斛花黑糖：1050罐

众筹时间：20**年4月15日--4月30日

众筹价格表：

红姑娘原味黑糖

特约商28元/罐代理商48元/罐零售商68元/罐

红姑娘石斛花黑糖

特约商42元/罐代理商68元/罐零售商88元/罐

众筹回报

- 1、享受终身积分制，1元=1分，积分可以任意兑换公司的'任何产品，发展下一级代理商和零售商，发展无下限。
- 2、国家法定节假日，公司还将推出特约家和折扣价。
- 3、公司根据市场具体情况，还将在不定期推出打折和促销活动，详情见通知。
- 4、我们将每月评选优秀销售特约商，代理商，零售商给予旅游和一定的奖励措施，具体详见通知。