

融资计划书包含内容(实用9篇)

时间流逝得如此之快，前方等待着我们的的是新的机遇和挑战，是时候开始写计划了。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的计划吗？以下我给大家整理了一些优质的计划书范文，希望对大家能够有所帮助。

融资计划书包含内容篇一

_____银行：

我司计划投资_____项目，扩大财路来源。决定向贵行申请融资_____元，由于我司资金周转不畅至今尚欠有人民币_____元未支付贵行。为了今后双方之间更好的'合作，经充分协商一致，我司承诺将分_____期按照如下的还款进度将前述拖欠的货款支付贵行：

第一期：_____年____月____日前支付人民币_____元整。

第二期：_____年____月____日前支付人民币_____元整。

第三期：_____年____月____日前支付人民币_____元整。

第四期：_____年____月____日前支付人民币_____元整。

如果因故到还款期末尚不能做到按计划还清全部借款，我司将采取别的方式借款或以_____资产抵押贷款进行补充还款清债。

_____公司

____年__月__日

融资计划书包含内容篇二

- 一. 公司概况描述
 - 二. 公司的宗旨和目标
 - 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. 财务历史数据
 2. 财务预计
 3. 资产负债情况
- 一. 公司的宗旨

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

一. 技术描述及技术持有

二. 电动模型产品状况

1. 主要产品目录

2. 电动模型产品特性

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

三. 电动模型产品生产

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. 电动模型产品标准、质检和生产成本控制
6. 包装与储运

第三章 电动模型市场分析

一. 市场规模、市场结构与划分

二. 目标市场的设定

三. 电动模型产品消费群体、消费方式、消费习惯及影响电动模型市场的主要因素分析

五. 市场趋势预测和市场机会

六. 行业政策

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、电动模型产品情况

四. 潜在竞争对手情况和电动模型市场变化分析

五. 公司电动模型产品竞争优势

一. 概述电动模型营销计划

二. 电动模型销售政策的制定

三. 电动模型销售渠道、方式、行销环节和售后服务

四. 主要业务关系状况

五. 电动模型销售队伍情况及销售福利分配政策

六. 促销和市场渗透

1. 主要促销方式

2. 广告/公关策略、媒体评估

七. 电动模型产品价格方案

1. 电动模型定价依据和价格结构

2. 影响电动模型价格变化的因素和对策

八. 电动模型销售资料统计和销售纪录方式, 销售周期的计算。

九. 电动模型市场开发规划, 销售目标

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

七. 投资抵押

八. 投资担保

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

十三. 杂费支付

一. 股票上市

二. 股权转让

三. 股权回购

四. 股利

一. 资源风险

二. 电动模型市场不确定性风险

三. 电动模型研发风险

四. 电动模型生产不确定性风险

五. 电动模型成本控制风险

六. 竞争风险

七. 政策风险

八. 财务风险

九. 管理风险

十. 破产风险

一. 公司组织结构

二. 管理制度及劳动合同

三. 人事计划

四. 薪资、福利方案

五. 股权分配和认股计划

一. 财务分析说明

二. 财务数据预测

1. 销售收入明细表

2. 成本费用明细表

3. 薪金水平明细表

4. 固定资产明细表

5. 资产负债表

6. 利润及利润分配明细表

7. 现金流量表

8. 财务指标分析

融资计划书包含内容篇三

事实上，一份真正优秀的商业计划书对于一个企业来讲是十分重要的，不仅仅在于其对企业运营的方向、策略方面的重大指导作用，对于企业的融资成功也是至关重要的。

我们假定您的一份计划书存在如下缺陷：

- 1、对产品描述不清晰或不准确；
- 2、对产品或服务的优势描述不到位；
- 4、项目商业模式的阐述存在严重漏洞或缺陷；
- 5、项目融资结构安排不合理；
- 6、项目估值过高或过低；
- 7、项目财务分析不明白、不合理，现金流测算不正确等等

若你是投资人，存在以上重大缺陷的商业计划书你会采取什么态度？

凭我们多年的实投经验，对于存在重大缺陷的项目我们首先会搁置，等把其它各方面描述比较好的项目先处理后，若还有时间再来看你的项目。但相信我，在多数情况下，你的项目会被束之高阁！至少，双方会在存在缺陷的地方争论、辩解很长一段时间！

但事实上，可能你的项目根本就不存在以上缺陷，你不觉得很冤枉吗？我们做任何事的成功与失败，往往不就差那么一点点吗，99.9摄氏度的水差0.1度就是不开，这样的例子实在太多！

因此，若希望您的项目真正快一点融资成功，找一家确实优秀的策划顾问至关重要！多花一点钱不冤枉，节省融资时间不说，还大幅提高了您的融资成功率！

将本文的word文档下载到电脑，方便收藏和打印

推荐度：

点击下载文档

搜索文档

融资计划书包含内容篇四

编号：

_____银行：

我司计划投资_____项目，扩大财路来源。决定向贵行申请融资_____元，由于我司资金周转不畅至今尚欠有人民币_____元未支付贵行。为了今后双方之间更好的合作，经充分协商一致，我司承诺将分_____期按照如下的还款进度将前述拖欠的货款支付贵行：

第一期：_____年____月____日前支付人民币_____元整。

第二期：_____年____月____日前支付人民币_____元整。

第三期：_____年____月____日前支付人民币_____元整。

第四期：_____年____月____日前支付人民币_____元整。

如果因故到还款期末尚不能做到按计划还清全部借款，我司将采取别的方式借款或以_____资产抵押贷款进行补充还款清债。

_____公司

年 月 日

融资计划书包含内容篇五

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。

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番，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:

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，贷款额为专利权的价值只是一种暂时性的，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，必须做好项目的包装。

融资计划书包含内容篇六

一、项目企业摘要

创业计划书摘要，是全部计划书的核心之所在。

*其它需要着重说明的情况或数据(可以与下文重复，本概要将作为项目摘要由投资人浏览)

二、业务描述

*企业的宗旨(200字左右)

*主要发展战略目标和阶段目标

*项目技术独特性(请与同类技术比较说明)

介绍投入研究开发的人员和资金计划及所要实现的目标，主要包括：

- 1、研究资金投入
- 2、研发人员情况
- 3、研发设备
- 4、研发产品的技术先进性及发展趋势

三、产品与服务

*创业者必须将自己的产品或服务创意作一介绍。主要有以下内容：

- 1、产品的名称、特征及性能用途；*介绍企业的产品或服务及对客户的价值
- 2、产品的开发过程，*同样的产品是否还没有在市场上出现？为什么？
- 3、产品处于生命周期的哪一段
- 4、产品的市场前景和竞争力如何
- 5、产品的技术改进和更新换代计划及成本，*利润的来源及持续营利的商业模式

*生产经营计划。主要包括以下内容：

- 1、新产品的生产经营计划：生产产品的原料如何采购、供应商的有关情况，劳动力和雇员的情况，生产资金的安排以及

厂房、土地等。

- 2、公司的生产技术能力
- 3、品质控制和质量改进能力
- 4、将要购置的生产设备
- 5、生产工艺流程
- 6、生产产品的经济分析及生产过程

四、市场营销

*目标市场，应解决以下问题：

- 1、你的细分市场是什么？
- 2、你的目标顾客群是什么？
- 3、你的5年生产计划、收入和利润是多少？
- 4、你拥有多大的市场？你的目标市场份额为多大？
- 5、你的营销策略是什么？

*行业分析，应该回答以下问题：

- 1、该行业发展程度如何？
- 2、现在发展动态如何？
- 3、该行业的总销售额有多少？总收入是多少？发展趋势怎样？
- 4、经济发展对该行业的影响程度如何？

- 5、政府是如何影响该行业的?
- 6、是什么因素决定它的发展?
- 7、竞争的本质是什么?你采取什么样的战略?
- 8、进入该行业的障碍是什么?你将如何克服?

*竞争分析，要回答如下问题：

- 1、你的主要竞争对手?
- 2、你的竞争对手所占的市场份额和市场策略?
- 3、可能出现什么样的新发展?
- 5、你的策略是什么?
- 6、在竞争中你的发展、市场和地理位置的优势所在?
- 7、你能否承受、竞争所带来的压力?
- 8、产品的价格、性能、质量在市场竞争中所具备的优势?

*市场营销，你的市场影响策略应该说明以下问题：

- 1、营销机构和营销队伍
- 2、营销渠道的选择和营销网络的建设
- 3、广告策略和促销策略
- 4、价格策略
- 5、市场渗透与开拓计划

6、市场营销中意外情况的应急对策

五、管理团队

*全面介绍公司管理团队情况，主要包括：

2、要展示你公司管理团队的战斗力和独特性及与众不同的凝聚力和团结战斗精神

*列出企业的关键人物(含创建者、董事、经理和主要雇员等)

*企业共有多少全职员工(填数字)

*企业共有多少兼职员工(填数字)

*尚未有合适人选的关键职位?

*管理团队优势与不足之处?

*人才战略与激励制度?

*外部支持：公司聘请的法律顾问、投资顾问、投发顾问、会计师事务所等中介机构名称。

六、财务预测

*财务分析包括以下三方面的内容：

2、投资计划：

(1) 预计的风险投资数额

(2) 风险企业未来的筹资资本结构如何安排

(3) 获取风险投资的抵押、担保条件

(4) 投资收益和再投资的安排

(5) 风险投资者投资后双方股权的比例安排

(6) 投资资金的收支安排及财务报告编制

(7) 投资者介入公司经营管理的程度

3、融资需求

创业所需要的资金额，团队出资情况，资金需求计划，为实现公司发展计划所需要的资金额，资金需求的时间性，资金用途(详细说明资金用途，并列表说明)

融资方案：公司所希望的投资人及所占股份的说明，资金其他来源，如银行贷段等。

*完成研发所需投入？

*达到盈亏平衡所需投入？

*达到盈亏平衡的时间？

项目实施的计划进度及相应的资金配置、进度表。(略)

七、资本结构

*请说明你们希望寻求什么样的投资者?(包括投资者对行业的了解，资金上、管理上的支持程度等)

八、投资者退出方式

融资计划书包含内容篇七

一、公司的宗旨

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

第二章技术与产品

一、技术描述及技术持有

二、液化石油气升压设备产品状况

1、主要产品目录

2、液化石油气升压设备产品特性

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

三、液化石油气升压设备产品生产

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、液化石油气升压设备产品标准、质检和生产成本控制
- 6、包装与储运

第三章液化石油气升压设备市场分析

一、市场规模、市场结构与划分

二、目标市场的设定

三、液化石油气升压设备产品消费群体、消费方式、消费习惯及影响液化石油气升压设备市场的主要因素分析。

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、液化石油气升压设备产品情况

四、潜在竞争对手情况和液化石油气升压设备市场变化分析

五、公司液化石油气升压设备产品竞争优势

第五章市场营销

一、概述液化石油气升压设备营销计划

二、液化石油气升压设备销售政策的制定

三、液化石油气升压设备销售渠道、方式、行销环节和售后服务

四、主要业务关系状况

五、液化石油气升压设备销售队伍情况及销售福利分配政策

六、促销和市场渗透

1、主要促销方式

2、广告/公关策略、媒体评估

七、液化石油气升压设备产品价格方案

1、液化石油气升压设备定价依据和价格结构

2、影响液化石油气升压设备价格变化的因素和对策

八、液化石油气升压设备销售资料统计和销售纪录方式，销售周期的计算。

九、液化石油气升压设备市场开发规划，销售目标

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

七、投资抵押

八、投资担保

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

十三、杂费支付

第七章投资报酬与退出

一、股票上市

二、股权转让

三、股权回购

四、股利

第八章风险分析

一、资源风险

二、液化石油气升压设备市场不确定性风险

三、液化石油气升压设备研发风险

四、液化石油气升压设备生产不确定性风险

五、液化石油气升压设备成本控制风险

六、竞争风险

七、政策风险

八、财务风险

九、管理风险

十、破产风险

第九章管理

一、公司组织结构

二、管理制度及劳动合同

三、人事计划

四、薪资、福利方案

五、股权分配和认股计划

融资计划书包含内容篇八

一、公司简介

二、公司基本情况

三、目前公司主要股东情况

四、公司经营业务介绍

五、公司财务历史

六、公司的发展战略

第二部分公司治理层和管理层

一、董事会及监事会成员名单

二、管理层成员名单

第三部分产品/服务

一、产品/服务描述（产品/服务内容、北京、发展阶段）

二、目标市场

三、产品/服务的独特性和竞争优势四、公司现有的和正在申请的知识产权

第四部分行业及市场情况

一、行业情况

二、竞争分析

三、市场分析

四、公司未来3年或5年的销售收入预测

第五部分营销策略

一、渠道策略

二、宣传推广策略

三、服务策略

四、产品策略

第六部分管理

一、公司的组织结构和管理模式

二、管理体系和工具

第七部分融资说明

一、公司市值

二、融资方式

三、融资内容

四、资金用途和计划

五、投资回报

第八部分风险控制

一、政策风险

二、经营管理风险

三、市场风险

四、财务风险

第九部分投资方的介入和退出

一、投资方在公司经营管理中的地位和作用

二、资本退出

融资计划书包含内容篇九

创业计划书摘要，是全部计划书的核心之所在。

*投资安排

*拟建企业基本情况

*其它需要着重说明的情况或数据（可以与下文重复，本概要将作为项目摘要由投资人浏览）

二、业务描述

*企业的宗旨（200字左右）*主要发展战略目标和阶段目标

*项目技术独特性（请与同类技术比较说明）

介绍投入研究开发的人员和资金计划及所要实现的目标，主要包括：

1、研究资金投入

2、研发人员情况

3、研发设备

4、研发产品的技术先进性及发展趋势

三、产品与服务

*创业者必须将自己的产品或服务创意作一介绍。主要有以下内容：

1、产品的名称、特征及性能用途；*介绍企业的产品或服务及对客户的价值

2、产品的开发过程，*同样的产品是否还没有在市场上出现？为什么？

3、产品处于生命周期的哪一段

4、产品的市场前景和竞争力如何

5、产品的技术改进和更新换代计划及成本，*利润的来源及持续营利的商业模式*生产经营计划。主要包括以下内容：

6、新产品的生产经营计划：生产产品的原料如何采购、供应商的有关情况，劳动力和雇员的情况，生产资金的安排以及厂房、土地等。

7、公司的生产技术能力

8、品质控制和质量改进能力

9、将要购置的生产设备

10、生产工艺流程

11、生产产品的经济分析及生产过程

四、市场营销

*介绍企业所针对的市场、营销战略、竞争环境、竞争优势与不足、主要对产品的销售金额、增长率和产品或服务所拥有的核心技术、拟投资的核心产品的总需求等，*目标市场，应

解决以下问题：

- 1、你的细分市场是什么？
- 2、你的目标顾客群是什么？
- 3、你的5年生产计划、收入和利润是多少？
- 4、你拥有多大的市场？你的目标市场份额为多大？
- 5、你的营销策略是什么？

*行业分析，应该回答以下问题：

- 1、该行业发展程度如何？
- 2、现在发展动态如何？
- 3、该行业的总销售额有多少？总收入是多少？发展趋势怎样？
- 4、经济发展对该行业的影响程度如何？
- 5、政府是如何影响该行业的？