

2023年投资计划书如何写(优秀8篇)

计划是一种为了实现特定目标而制定的有条理的行动方案。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的计划吗？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。

投资计划书如何写一篇一

lv辣菜馆(love辣味，定位为包含年轻、时尚、爱情、火辣、快捷等元素的湘赣菜系餐厅)

上海五角场标准门面房，具备办公中心、商业中心、居住中心三个条件，同时还是上海最大的大学社区，交通便利、视野宽阔。唯一不足是没有合适的停车位置，只能借助周围各大商场的地下停车场。

经过初步的投资前期市场调查，我们定位的目标消费群以五角场商圈的办公白领、商业从业人员和顾客、周围庞大的大学生群、周围庞大的杨浦区居民群；竞争对手主要为现存和即将开业的中餐厅，其中特别以入主大商场的各大品牌快餐厅，以年轻、时尚、快捷为元素的对手比较多，但以爱情、火辣为元素的`对手较少。

五角场所在商圈过去非常发达，新的商业氛围全面营造好后，短期内将成为可以与徐家汇比拟的巨大消费商圈；与餐饮行业相关的法律手续、租赁合同等已经明确，供应商关系有待加强。完善、详细、有计划的市场调查，特别是消费者偏好调查需要进一步的展开。

以湘菜和赣菜为主菜系，宣扬湘赣饮食文化，以“辣”为主色调进行菜色设计，将辣菜文化与时尚元素结合年轻、爱情、火辣、快捷融合推广；设计快餐套餐，积极开拓湘赣菜快餐消费市场和外送市场。

建筑面积100平方米，1开间门面商铺楼上楼下各50平米，月租金3.3万元。

2名厨师，2名助理厨师，4个店面服务员（含领班和收银），月工资总额控制在1万元以内。

2月中旬签约，两个月免租，3月办理工商税务消防等政府事务、人员招聘和培训、岗位制度的制定、菜点设计和价格设计、装修配套和店内装饰、供应商接触、首批物料备货、网络推广等等，4月中旬试营业，5月1日正式营业。开业策划：

试营业两周，正式开业庆典两周，活动期间均可享受活动宣传的优惠；媒体推广策划、户外现场策划、店内布置、促销活动设计等。

房租和押金周转资金16.5万元，固定资产投资15万元（装修10万元，电器和厨房设备3万元，家具装饰等2万元），物料周转资金1.5万元，合计33万元。

房租3.3万元/月，水电0.2万元/月，人工1万元/月，促销推广平均0.3万元/月（节庆日集中使用，每次5000元左右，全年做5次，其余1.1万元平时使用），税金0.1万元/月，其他开支0.4万元/月，合计每月成本支出5.3万元，每年成本支出63.6万元。

固定资产15万元，预算2年折旧完毕，即平均每月折旧0.625万元，折旧资金可用于周转，但必须预算2年后重新装修。
盈利预算：

预计月营业额15万元，预计65%毛利（内部必须控制75%以上毛利，留足10%空间用于折扣销售）即9.75万元，固定资产折旧0.625万元/月，成本支出5.3万元/月，净利润为3.825万元。年净利润为45.9万元。

单店盈亏平衡点为每月营业额9.12万元，即平均每天营业额0.304万元，年营业额109.44万元。第一年的年营业额如果低于109.44万元，则不具备生存条件，必须尽快调整或转卖；第一年的年营业额高于109.44万元，则具备了生存条件，可以设法改善；第一年的年营业额达到180万元则可以迈开步子考虑进一步发展。

年净利润45.9万元的60%用于提升品牌、继续投资开店，即27.54万元；年净利润的40%用于股东分红，即18.36万元。

如果第一年的年营业额达到180万元且净利润中用于继续投资的资金大于25万元，则第二年开3家分店。

投资计划书如何写篇二

餐饮业的火锅和中餐发展几乎达到饱和。所以我们在投资时，从几方面的考虑和调查分析得出，，换回大的效益，再以回笼的资金扩大市场，发展经济。

快餐自主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，服务于年轻上班一族和在校大学生，学生和上班一族就是本店的顾客，应该怎样服务于顾客，首先，要吸引学生和年轻上班一族的注意目光。

让他们能在最短的时间来光顾本店，所运用的营销方法是多种途径的；其次，是怎样让第一次光顾的顾客变为潜在的顾客、常客、种子顾客，所运用的营销方法也是多种多样的在成都有很多以这形式开店的成功的案例。比如金汉斯。巴西烧烤。咖喱咖喱快餐。都是成功案例。最重要的是新都没有一家是这种形似店，竞争就等于无。

从周围餐馆的分析：

1、大多数餐馆都是以普通小型中餐经营，没有多大特色，菜品都是以川味和火锅为主。

2、周围有两家西餐快餐为主的店在经营，一家是韩国烧烤。一家是德克士。两店经营都算不错，但味道已经过时，最重要的两个致命缺点，就是性价比不高。

两家想要吃饱最少一个人花费在50元左右，在36/人的价位上我们能做出更好品质的菜品和更高的服务。

3、周围的餐馆很少用到营销策略，除德克士有很多策略都可以象德克士学习。

在以“多元化发展战略”在新都经济发展快速的时候更上潮流，扩大自己的市场。争取在一两年时间内，赚取本金后还有一部分利润，用这部分利润来扩展市场。

找一两百平方的店铺.最好在二手市场买一些桌椅和沙发

投资计划书如何写篇三

为配合公司业务拓展建设，促进集团公司建设新型现代化标准化厂房及扩大产能，提高集团公司营运效率，改善集团公司经营环境，实现集团公司安全生产，促进集团公司和谐发展，走出集团公司现有厂区各方面约束，全方位提升集团公司品位，加速实现大型集团公司的目标。

20xx至20xx年，完成500亩标准厂房建设，其中□20xx年完成亩□20xx年完成亩，成为产业特色明显、规模效益显著、资源利用高效的新型现代化标准厂房示范单位。

1、合理规划。新厂房建设项目应符合市政总体规划和土地利用总体规划，布局选址原则上在奉贤经济开发区内，符合环境保护和安全生产要求。新厂房的建设规模在占地亩以上，

一次规划建成。

2、集约高效。按照节约、集约用地的要求，建设企业新型现代化标准厂房。

3、产品集聚。亲厂房的建设应与公司主导产品发展相衔接，努力把标准厂房建设成同类产品集聚、向产品自动生产线前后道工序延伸拓展的生产基地，有助于推动产品结构优化升级。

4、功能配套。标准厂区内的道路、电力、通讯、给排水及污水处理等基础配套设施必须满足集团公司生产经营的基本需要，要配套建造集团公司职工生活、文化娱乐等附属设施，为集团公司长远发展创造良好环境。

1、用地保障。为保证新厂房建设项目用地，集团公司将动用各种资源，确保在奉贤区政府每年的工业用地指标中申请亩工业用地，用于新厂房建设。

2、建设方式。集团公司将以招标形式引进专业合格资质建筑企业建设新厂区。

3、建设管理。集团公司成立新厂区筹建领导小组，任组长，任副组长，筹建领导小组下设筹建办公室，全面负责新厂区筹建的各项具体工作。包括对外与政府相关部门对口业务的申报、与建筑单位的协调，以及对内与集团公司各子公司和职能部门沟通。筹备小组的工作期限可以持续到老厂全部搬迁到新厂，新厂全面正常营运之后。在新厂区建设期间，集团公司各子公司及相关部门对筹建办公室工作应予积极支持和配合。办公室负责人与全体工作人员必须分工明确，各司其职，加强沟通，密切配合，建立一月一考核、半年一督查、年度一小考、三年一大考的工作考核机制，切实推进新厂区建设工作顺利完成。

1、项目名称：集团新厂筹建项目计划书

2、项目介绍

该项目包括

- (1) 车间栋，每栋占地面积平方米；
- (2) 车间栋，每栋占地面积平方米；
- (3) 车间栋，每栋占地面积平方米；
- (4) 仓库栋，每栋占地面积平方米；
- (5) 办公楼栋，每栋占地面积平方米；
- (6) 宿舍栋，每栋占地面积平方米；
- (7) 食堂平方米，运动场平方米；
- (8) 道路条，占地面积共计平方米；
- (9) 花园、景点、绿化占地平方米；

以及其他集团用建筑。

3、新厂筹建项目前期报批工作安排

- (1) 立项审批：由奉贤区经济发展局负责；
- (2) 用地审批：由奉贤区土地管理局负责；
- (3) 项目规划审批：由奉贤区规划局负责；
- (4) 项目建设审批：由奉贤区建设局负责；

(5) 项目扶持政策审批和落实：由奉贤区政府、财政局、地税局负责；

(6) 项目环评审批：由奉贤区环保局负责；

(7) 项目安全生产审批：由奉贤区安监局负责；

(8) 项目消防安全审批：由奉贤区消防大队负责；

(9) 项目融资政策支持：由奉贤区政府、人民银行及各商业银行；

根据有关定额、市场调查资料及近期集团工程结算分析资料统计，对本项目的前期费用、基础设施建设、车间厂房建设、办公设施、建筑安装费、税费及其他投资费用的估算如下：

1、项目审批费元；

2、征地拆迁费元、拆迁安置费元、耕地补偿费元；

3、征地管理费元、土地使用费元、土地出让金元、土地使用税元；

4、勘测设计费元、征地测绘费元、土地规划设计费元；

5、三通一平费元、临时供水电费元、土地平整费元；

6、临时通道费元；

7、投资方向调节税元、城建费及其他各种税费元；

8、土建工程款元、厂房建筑工程款元、新设备购置款元、旧设备拆迁费元；

9、其他费用元。

本项目自年月至年月竣工,总工期为年,为了节约投资,决定按生产经营需要分块分阶段进行,建好一块,搬迁一块,正常运营一块.

1、项目申报审批期:自年月至年月,需投入各项报批手续费元;

2、基础设施建设期:自年月至年月,需投入基础设施建设款元;

3、厂房建设期:自年月至年月,需投入厂房建筑款元;

6、搬迁后期清理期:自年月至年月,需投入后期清理费。清理期大量废旧设备及其他废旧物资回收收入,可以抵消清理费用,甚至还有赢余。

2、厂房基建期:需要集团公司分批投入工程资金,不直接影响老厂生产经营;

5、新厂房投入正常使用期:本项目全部竣工,所有新厂房、设备、人员投入正常生产经营,集团生产能力达到或超过设计水平。

1、融资来源:本项目所需投资资金 %来自银行贷款,贷款总额为万元;

%来自民间借款,民间借款总额为 万元;

%来自于集团自筹资金,自筹资金万元。项目所需全部资金到位时间尽量按工程进度安排,以降低 财务费用。

2、还款时间计划:在新厂建设期间,前期老厂还在正常生产经营,在新厂房建成验收使用后,新设备购置安装调试好,新工人招聘培训到位后,新厂房新设备又快速投入生产经营

中。所以，在整个新厂建设项目中，集团公司基本保持正常的生产经营能力，而且在新厂房新旧设备全部调试好后，集团公司整体生产经营能力达到或超过设计生产能力，比原来老厂的生产经营能力要提高%，加之市场销售正处旺季，可以保证集团公司能按时或是提前完成还款计划。

投资计划书如何写篇四

【一】

1、公司目的

- 用一句话描述公司的业务

2、问题

- 描述客户的“切肤之痛”
- 简介目前客户是如何应对这些问题的

3、解决方案

- 阐述公司的产品或服务的价值定位如何解决客户的难题
- 说明公司的产品或服务具体在何处得到实现
- 提供一些产品或服务使用的具体例子

4、时机：为何是现在？

- 回顾公司产品或服务所应用的领域的历史演变
- 说明哪些近期的趋势使得公司的产品或服务之优越性得到可能

5、市场规模

- 定义你的目标客户并描绘他们的特性
- 用不同的方法测算市场规模，比如用自上而下法估算可获取的市场规模(total addressable market)[]用自下而上法统计可获取的收入规模 (sales addressable market)[]或依据市场占有率份额来估计 (share of market)

6、竞争格局

- 列出现有的和潜在的竞争对手
- 分析各自的竞争优势

7、产品或服务

- 产品或服务描述：外形，功能，性能，结构，知识产权等等
- 产品或服务的开发计划

8、商业模式

- 收入模式
- 定价
- 从每个客户上可获得的平均收入或其终身价值
- 销售和渠道
- 现有客户和正在开发的客户清单

9、团队描述

- 创始人和核心管理层
- 董事会成员和顾问委员会成员

10、财务资料

- 利润表
- 资产负债表
- 现金流量表
- 股本结构
- 融资计划

可持续发展企业的十条要素：

具有以下特征的初创型企业通常能预见到它的成功和其成为一个可持续发展企业的可能性。

1、清晰的目的

在一张名片的背后就能够把公司的业务描述清楚。

2、巨大的市场

针对一个正在迅速增长或变化的现有市场，一个有望形成上百亿人民币价值的市场给予一家初创型企业一定的时间和出错的空间去获得丰厚的利润率。

3、充足的客户

目标客户能够为一个独到贴心的产品或服务迅速决策并乐意付出溢价。

4、专注性

客户最愿意购买一个价值定位清晰明了的简单产品。

5、切中要害

瞄准了一个让客户有切肤之痛的要害问题，然后用一个让客户心服口服的产品或服务去带给客户欣喜。

6、创新性思考

不断地挑战约定俗成、走一条离经叛道的路、创造前所未有的方案，超越竞争对手：道高一尺，魔高一丈。

7、团队dna

公司的dna在成立的头3个月里就形成了，所有的团队成员在他们各自的领域里都是最聪明或最机灵的□“a”级的创始人吸引“a”级的团队成员。

8、敏捷

静悄悄地奔跑往往能够赛过那些庞然大物。

9、节俭

精打细算、把钱花在最重要的地方，追求利润最大化。

10、小火力，大爆发力

创业计划书，对于每一个创业者都有着至关重要的作用。创业第一步就是要写好一份优秀的创业计划书。

一、项目企业概要

1、投资安排

2、企业基本情况

二、业务描述

1、企业的宗旨(200字左右)

2、主要发展战略目标和阶段目标

3、项目技术独特性(请与同类技术比较说明)

三、产品与服务

1、介绍企业的产品或服务，及对客户的价值

2、同样的产品是否还没有在市场上出现?为什么?

3、利润的来源及持续赢利的商业模式

四、风险

企业面临的风险及对策

五、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

六、管理团队

1、列出企业的关键人物(含创建者、董事、经理和主要雇员等)

2、企业共有多少全职员工(填数字)

3、企业共有多少兼职员工(填数字)

4、尚未有合适人选的关键职位?

5、管理团队优势及不足之处?

6、人才战略与激励制度?

七、财务预测

八、资本结构

九、其他

1、请说明为什么投资人应该投资贵企业而不是别的企业?

2、您认为企业成功的关键因素是什么?

投资计划书如何写篇五

投资指的是特定经济主体为了在未来可预见的时期内获得收益或是资金增值，在一定时期内向一定领域投放足够数额的资金或实物的货币等价物的经济行为。下面，小编为大家分享投资的计划书范文，希望对大家有所帮助!

我今年21岁，在学校学习的是园林专业，下半年就进入实习阶段。但对于我们这个专业的目前发展状况不是很好，现在实习单位多数是要男生下工地，所以女生的工作较难找。我心里一直怀有自己经营店铺的梦想，渴望相对自由独立的生活，并且对服装行业情有独钟，关注甚久，也把开一家服装店作为自己实习期间创业的首选项目。结合家庭经济状况，我认为可以为我提供一笔创业启动资金。因此，我认为以我目前的状况，具备参与小型创业投资的必要条件。

现有一家女装服饰店要转让，店铺位于南宁市中心国贸商城三楼电梯右边，地理位置良好，铺面面积约10平方米，带装修，陈列架，模特以及网线等所有经营所需设备，经营证照完备齐全，经营状况良好，拥有固定客源，现因朋友需要转行投资其它项目，故转让该铺面以及店内所有设施及商品。国贸商城位于南宁市朝阳路，万达广场对面，是一个新兴的大型购物中心，以流行服饰，配件为主要经营产品，一楼有知名零售商屈臣氏，二楼和三楼分别有仙踪林和味千拉面，四楼有电玩城，是一座集吃喝玩购物于一体的大型商城，是现代高中生，大学生以及白领一族等年轻人出门逛街的必去之处。

由此总结，投资该店铺的优势如下：首先，国贸商城地理位置优越，商场人流量比较充足；其次，国贸商城三楼为女装专区，该店铺正好位于电梯口的右边，走出电梯即可看到，位置较为显眼；第三，味千拉面是很多年轻人喜爱的日式面馆，在上来吃面的过程当中必然要上电梯，电梯出来即可看到该店铺；第四，店铺所有经营所需的证照以及装修和设备均俱全，接手即可继续经营；第五，原店主并不会离开南宁，愿意把所有的进货渠道转接，由我们接手继续做，并且答应在转让之后带着我们经营一段时间，有一个学习探索与磨合的过程，在经营过程当中如果出现问题和困难，朋友也会给我们帮助和支持，协助我们把服装店经营好，管理好；第五，该店铺已开张经营半年，已经度过了新店开张的过渡期，经营思路和顾客类型相对清晰稳定，拥有相对固定的客源，现平均月利润在3000元以上(现请有两个店员，每个店员月工资在1000元左右，如果我们接下来继续做，就不用请人，我们自己亲力亲为，自己操作，节省开支，正常营业算下来一个月可以有5000元左右的净利润收入)，基本确保自己日常生活开销。

综上所述分析，我们认为，这个店铺具有很高的投资价值，对我们来说是一个难得的学习锻炼的好机会。

该店铺的月租金为3500元，其余固定开销如下：公摊水电

费170元/月，物业费600元/月，自用电250元/月，固定营业税370元/月，宽带费120元/月(资费可以申请调整，换一个便宜些的套餐);转让时接下店里的货物价格为10000元，第一笔投入资金如下：接下店里货物所需资金10000元，店铺押金9000元(协议终止时全额退还)，一个季度的租金 $3500*3=10500$ 元，共计29500元。

第一季度每个月固定开销如下：公摊水电物业费770元，营业税370元，宽带费120元(暂定)，合计1260元。第一季度之后每个月固定开销为 $1260+3500=4760$ 元。

一个月按照30天营业时间计算，则每天的保本销售额为200元左右。店内服装的销售标价按照进货价的三倍计算，销售时按照一般顾客正常的折扣为八折，则相应的毛利率为240%(例如一件衣服的进货价格为100元，则标价为300元，8折后售价为240元，毛利率为240%)，现店内服装类商品价格大概在100到300元之间，配件价格约为200-800元之间，平均每天卖出一件衣服即可保本，销售压力不大，周末以及节假日期间，销售额还会随着人流量的增大而增加。

综上所述，接手本店的先期投入约为30000元，两人平摊，则每人需出资15000元，另需要一部分后备资金每人5000元，合计20000元/人。

目前店内服装以春装为主，还有少量去年底滞销的冬装，以及少量鞋子和包包，基本适应当下季节的销售需要，暂时无须进新货，店内所有商品还能满足一至两个月的销售需要，待夏季到来时再重新进货。

如果我们接手经营，考虑到该店在相应的消费群体中已经有了一定的品牌形象和行业口碑，我们打算前期继续延续店内原品牌原风格的经营理念和销售模式，在学习和适应一段时间以后(时间约为一到两个月，在这个过程中，店内存货会有销售，并且结合一些促销活动，计划在这段时间内尽可能

地卖掉原有存货)，会考虑在现有基础上，与现有顾客加强交流和沟通，广泛征求意见后，在夏季到来前相应调整店内服装的款式和风格，将消费群体扩大为18-28岁之间的年轻女性，再增加一些服装配饰，例如项链，皮带等等，充分利用店铺空间，通过自己把服装和配饰的组合搭配，增强店内商品的视觉冲击效果，积极与顾客沟通交流，促进销售，而商品销售价格依然保持在原有范围内，力争做到店内服装款式新颖，各式配件靓丽别致，服装与配件的搭配风格独特，店内商品价格合理，沟通服务周到的经营标准。另一方面，延续该店原有的高级服装定制业务，为一些对服饰有着特殊要求或指定款式的顾客倾力打造独一无二的个性单品服饰，从而达到扩大销售范围，完善品牌风格，逐步形成我们自己的经营理念和管理模式的目的。

我在学校学习的是园林专业，下半年就进入实习阶段。但对于我们这个专业的目前发展状况不是很好，现在实习单位多数是要男生下工地，所以女生的工作较难找。正好碰上这样一个很好的学习锻炼兼具投资创业的机会，我想应该勇敢去尝试一下，接触学习以外的行业，学一些经商之道，摸索一些管理经验，增加社会阅历，提高自身的应变和处理事情的能力，接触专业以外的社会人群，扩大社交范围和朋友圈子，锻炼自己的人际交往能力，逐步积累自己的人生第一笔财富并建立自己的人脉关系，为以后的人生发展奠定物质和人脉基础。

我认为，投资风险应该分为两个部分：第一是在经营过程当中遇到的销售压力和经营方向的把握，基于朋友不会离开南宁，遇到问题可以随时向朋友请教求助，帮忙分析并且解决实际困难，加上前期我们会与朋友一起商量，共同制定好充分的经营和管理计划，按照计划执行，相信问题不大。第二个风险就是如果需要撤资，转让店铺的问题。现在跟我们一样对该店有投资意愿的，还有店主的其他朋友，甚至愿意当场拍板决定接手，只是店主尚未答应，给我们留点时间，争取机会。在店主尚未张贴广告的情况下，店铺依然抢手，个

人分析原因如下：首先该店铺地理位置优越，人流量大，是经营平价类服饰类商品的绝佳地段；其次，店铺所在楼层是国贸商城的女装专区，整个场所的经营种类相对固定，已经形成一定的销售氛围；再次，服装类的利润率很高，往往可以达到百分之几百的利润，是一个相对暴利的行业，愿意从事和新加入该行业的人很多；最后，南宁市中心的商业圈已经开发得相对饱和，西边的有步行街，百货大楼，裕丰商场以及和平商场，东边有新朝阳和百盛购物广场，国贸商城是该地段最后一块炙手可热的商业用地，随着南宁本地经济的不断向前发展，各类商家对黄金地段的需求不断增大，若干年后该地段的铺面租金价格必然继续上涨，如果需要撤资转行，将铺面转让应该不成问题，还可以收取一笔不菲的转让费！另外，还有一种方式可以继续做零风险投资——转租，即与房东保持合约租赁关系，在转手将店铺租给其它商家经营使用，每个月固定收取租金差价即可。

综上所述，我认为该项目的投资风险不大，基本上是个一边学习一边锻炼顺便挣钱积累财富的机遇。

你们的女儿想说的话：亲爱的爸爸妈妈，我已经长大了，马上也要走向社会。当初我选择到南宁来读书时就已经做好了离开家的打算，和朋友们一起在南宁发展。离开你们的保护我才变得更坚强。只要回到家，我就变得软弱，心里上对你们的依赖也是百分百，总是生活在你们的强烈包围中，这样的我才会永远不想长大，不敢进入社会，不愿面对人生。我知道你们会非常担心我一个人在外面生活，但我已经20岁了，知道现实总不能让人满意，也知道社会上的复杂。但我现在还年轻，还充满活力，还需要学习，磨砺。成功是很困难的，我懂，也许我这次会失败，会被人嘲笑，但我都已经准备好了，我希望我的人生可以按照自己的想法走下去，但这一路上我最需要的是你们的支持，最想得到的也是你们的肯定。7月份后我也会尝试在南宁找适合的实习机会，如果一年后有我继续读书的机会，我也会继续去学习。我只是希望在有条件的基础上，能拓宽我的发展道路，丰富我的人生经历。我

并不怕辛苦，过去20年在你们的臂膀下我成长的很好，而在未来的日子里我希望靠自己让你们生活得更好。

投资计划书如何写篇六

由于走平价零售路线，创意家居礼品店的装修都比较简洁，对货架也没有太高的要求。“乐趣生活”陈家祠店装修和货架一共花了5000元左右，建议刚刚开店、手头没有太多周转资金的投资者尽量将装修费用控制在10000元以下。

首批存货

由于创意家居礼品店目前还是属于小本经营，樊浩建议首批存货尽量控制在15000元左右，不要太多，一方面防止积压过多资金，另一方面防止产品更新换代过快，昔日的创意产品近日已经是大路货了。解决这一问题除了控制好存货量之外，进货之前最好和厂家签定好退换货合约，根据樊浩的经验，“乐趣生活”的产品周转天数一般不超过30天，所以想要经营这样的创意家居礼品店的投资者可以和货物提供者约定1个月内滞销的新品可以退换，这样就降低了货物积压的风险。

员工费用

创意家居礼品零售店对员工要求不高。共20平方米左右的小店招聘两个看店员工即可，每人每月工资大约为1000元。

水电等杂费

樊浩说这种创意家居礼品店没有什么额外的水电等的支出。水电、税务、管理包括一些海报、传单等广告在内的所有杂费每月3000元绰绰有余。

利润

创意家居礼品店的利润来源于商品销售收入。就目前“乐趣生活”的五家店来看，销售业绩居中的陈家祠店每月的营业额为35000元左右。其中产品成本为 $35000\text{元} \times 45\% = 15750\text{元}$ ，除去成本后的每月收入为 $35000\text{元} - 15750\text{元} = 19250\text{元}$ 。

风险及注意事项

一，关于风险和注意事项，樊浩强调，开创意家居礼品店最大的风险还是选址，只有选址选对了，才能保证客源，保证店铺盈利，否则一切都是空谈。

二，货源即产品进货渠道要有保证。创意用品在国内能找到不少生产厂家，但很难只从一个厂家处订货，因为那样会导致品种过于局限，由于厂家各自专长不同，设计特色各异，需要经营者寻找多类产品生产厂家，而且挑选产品要具有独特、新颖的眼光。

最后，樊浩建议投资者如果选择加盟，则可省却在进货方面的精力，而只需认真努力经营即可，这样就降低了很多风险。尤其是对于没有经营经验和良好进货渠道的投资者来说，加盟更是一个较好的选择。加盟经营，不需要亲自跑遍远近大小批发市场，也不需要为进货是不是被宰而担心。加盟主将为投资者提供一站式服务，如网上订购系统，为各加盟者提供所有产品的图片、规格型号、价格、简介等信息。无论身在何处，只需轻移鼠标，便可以订下所需要的产品。

投资计划书如何写篇七

1、投资安排

1、自助、外卖利润按股份进行分配

1、公司所针对的市场为xxxxxx

4、常用材料有大型采购价格的采购渠道

5、目前面临的不足之处就是自己的新产品要投入新品上市的推广和管理团队的磨合

1、前期预计所需资金

2、预计达到赢利所需时间为1年

九、资本结构表

3、当股东不同意再增资，而增资议案通过股东大会的情况下，其他股东享有增股优先权

4、股东同意增资而无资金再投入的情况下，则约定期限资金到账，到期资金

未能到账情况下，则由全体股东商定股份增减方案

1、股东薪资按实际岗位进行商定

2、公关费由项目负责人自行处理，涉及公共公关费由股东共同商定

3、公司暂不设公用车输

4、项目负责人自行承担各种风险，公司设定项目预收款

5、同有项目则由全体股东商定项目承担风险方式

6、各种报销设定额度，大额需全体股东签字同意

7、分红方案由全体股东年底共同商定

投资计划书如何写篇八

吉林农产品交易中心是吉林玉米中心批发市场有限公司(jcce)运营的农产品现货交易平台。jcce成立于2000年8月，由吉林省批准设立，是中国最早的大宗商品现货电子交易市场。

jcce在中国农产品主产区设有69个交货仓库和物流配送中心，累计交货量超过3600万吨，帮助国内外两千多家优秀企业实现了农产品购销的价值最大化。经过十六年的发展，jcce已经成为中国历史最长、规模最大的农产品现货交易中心。

20xx年8月jcce被国家发改委列为“国家电子商务试点”，并给予中央财政资金扶持；2013年3月国家部级联席会议复函吉林jcce是吉林省唯一一家获得监管部门认可，具备经营资格的大宗商品交易场所。2013年10月，被国家工信部评为“国家电子商务集成创新试点”。

在我们中国由于外汇管制，人民币不能完全自由兑换流通的问题，投资品种较少。主要有：股票、期货、外汇、现货等等。

股票市场参与的群体比较大，在全世界是最受投资者喜欢的品种。但是在我们国家由于历史遗留问题，市场的融资功能一直被放在第一位，而投资者权益的保护一直没有受到有效的重视，投机氛围太重。

了解a股的朋友都知道，我们股市和国外成熟市场完全不一样，欧美市场都是牛长熊短，而我们市场正好相反。我们a股基本上是7-8年为一个周期，上涨1-2年，而下跌往往4-5年。

漫长的熊市，短暂的牛市构成我们a股只有阶段性的投机机会，而很难有长线投资机会。经过2014-2015年一年的牛市，市场再次步入熊市，因此我们从以往的经验来看，本轮市场的调

整至少还需要两年时间。而由于我们宏观经济也处于降速调整阶段，所以股市在近两年内很难步入牛市。由于我们a股无法做空赚钱，因此漫长熊市让投资者望而却步。

期货市场，目前主要有商品期货和股指期货。股指期货已经进入“管制期间”，曾经每日成交上万亿的辉煌早已成为过去式，由于本身交易不规范、开仓数量限制、门槛太高等等，参与群体已经越来越少。商品期货虽然是不错的投资品种，但是由于我们国家没有定价权，行情跟着外盘走，总是跳空高开或低开，而日内盘中波动比较小，交易难度很大，参与的人也是越来越少。

至于外汇市场，专业性要求太高，不适合大众操作。另外外汇交易平台黑幕太多，这里不过多描述，所以参与者也是越来越少。

现货市场目前在中国兴起的时间比较短，双向交易，可以买涨也可以买跌赚钱，和国际盘同步。比起国内期货市场，价格的连续性强，很少出现大幅跳空高开或低开，和国际市场同步，优势比较明显。相较与股票市场，现货双向交易，保证金制度，做多做空都可以赚钱，而且有杠杆作用收益明显要高的多。

由于我国投资品种少，而国内投资市场的规范性不强，而现货的优势逐渐被广大投资者了解，据不完全统计目前已经有近1000万人开户。大量原本做股票和期货外汇的投资者纷纷开户进入现货市场，参与现货投资者已经超过期货、外汇人数，成为我国第二大金融投资品种。

1. 小麦中长线多单黄金买点出现。

1.1 小麦作为全世界最重要的主粮价格相对稳定，常年围绕紫色线做周期性震荡，当价格到绿线附近做多比较安全，而到达红色线做空比较安全。而目前小麦已经到达绿色安全区域，

逢低做多小麦将是黄金买点。

1.2技术上来看，小麦日k线双底形成;macd底背离，做多安全系数比较高。

1.3收益风险分析

假设小麦在1040附近做多，止损990，目标位置1290，规格136t,仓位20%;总资金100万，可做多70手。

投资收益 $250*136*70=238$ 万

投资风险 $50*136*70=47.6$ 万

总结：小麦在该位置做多，持仓周期并不是很长，利润空间相当可观。收益远远大于风险，值得投资。

现货交易之所以能当今金融行业的支柱型产业之一，与股票、期货、外汇等分庭抗礼，有其存在的坚实基础，具备了不可或缺性。

写创业计划书的目的

创业计划书该怎么写

商业计划书致谢怎么写

配送商业计划书怎么写

商业计划书怎么写投资亮点