

# 融资计划书(实用7篇)

计划是指为了实现特定目标而制定的一系列有条理的行动步骤。那关于计划格式是怎样的呢？而个人计划又该怎么写呢？以下是小编收集整理的工作计划书范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。

## 融资计划书篇一

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

## 第一章 公司介绍

- 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. 直饮水设备产品状况
  1. 主要产品目录
  2. 直饮水设备产品特性
  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. 直饮水设备产品生产

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. 直饮水设备产品标准、质检和生产成本控制

6. 包装与储运

第三章 直饮水设备市场分析

一. 市场规模、市场结构与划分

二. 目标市场的设定

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、直饮水设备产品情况

四. 潜在竞争对手情况和直饮水设备市场变化分析

五. 公司直饮水设备产品竞争优势

## 第五章 市场营销

一. 概述直饮水设备营销计划

二. 直饮水设备销售政策的制定

三. 直饮水设备销售渠道、方式、行销环节和售后服务

四. 主要业务关系状况

五. 直饮水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. 直饮水设备产品价格方案

1. 直饮水设备定价依据和价格结构

2. 影响直饮水设备价格变化的因素和对策

八. 直饮水设备销售资料统计和销售纪录方式, 销售周期的计算。

九. 直饮水设备市场开发规划, 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. 直饮水设备市场不确定性风险

## 三. 直饮水设备研发风险

## 四. 直饮水设备生产不确定性风险

## 五. 直饮水设备成本控制风险

## 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

## 第十章 财务分析

### 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

上一页 炼富锰渣项目融资商业计划书

下一页 精制豆粕项目融资商业计划书

用于银行贷款的可行性研究报告、项目建议书

用于融资、对外招商合作的可行性研究报告

用于申请国家政策基金的可行性研究报告

用于上市募投的可行性研究报告

用于园区评价定级的立项报告及可研

用于企业工程建设指导的可研报告

用于企业申请政府补贴的可研报告

投资项目可行性研究服务是由北京北京华经纵横咨询有限公司咨询有限公司打造。专家团队均来自政府部门、科研高校、行业协会等权威机构,他们所具有的广泛社会资源及丰富的实际项目运作经验是保证圆满解决客户需求的最大保证。院投资项目研究室现有70余名专职及兼职咨询专家,其中博士后3人,博士11人,高级工程师、注册会计师10人,80%以上专业人员具有硕士以上学历。专业分布具有很强的互补性,既有业内一线资深人士又有通晓专业理论分析方法,熟谙国内外的市场环境的研究型人才。

截至20xx年2月我们已经累及完成了近5000多个项目可研报告、项目立项书及商业计划书的编写工作。主要分布在机械装备、电子信息、石油化工、能源、冶金行业、环保、食品、农、林业行业、轻工行业、航空、交通运输行业、医药、医疗行业以及房地产、工业园区领域可行性研究报告编写。

基于丰富的项目经验,我们可以对项目投资的可行性、投资前景、投资风险及项目技术路线做出精准研判,为您的项目投资提供最为科学的参考和建议。

## 融资计划书篇二

n市a餐饮连锁有限责任公司是中国目前最大的素食餐饮连锁机构,是具有悠久历史、博大精深的中华素食的集大成者。依托百年老店a积累的独家技术于20xx年9月推出的汇集宫廷素食、寺庙素食和民间素食的“百素宴”在第三届中国美食节上,经中、法、美、日等数十位国际级评委评定□a荣获“国际餐饮名店”称号,这集中反映了a在中国乃至全球素食界的实力和地位,素食餐饮已成为国际性的潮流□a以其中

华素食集大成者的优势，成为海内外众多有志于素食餐饮发展引进中华素食餐饮文化的机构和个人寻求的最佳合作伙伴。连锁公司严格按照现代企业制度组建，两个主要的投资方：一方是拥有百年老字号且经百年经验积累而成的素食核心技术和经营模式——银都集团；另一方是拥有先进的企业理念和经营理念、具有现代企业管理水平和现代企业制度——加拿大北美投资集团。

a在市场竞争面前，对外选择品牌扩张。举起素食餐饮连锁的大旗，使百年老店a的品牌优势深入人心，让全国人民都有机会分享中华素食餐饮的博大精深，迅速抢占并扩张在餐饮市场中的份额。目前，全国已有80多家a连锁店开门迎客，又有几十家加盟店在筹备培训和洽谈中□a在原有基础上又增加了配送中心等部门，从而形成了素食、清真、速冻食品等几大系列，各大超市、大卖场也纷纷设置店中店、专场柜，以满足消费者的需要，顺应“素食养生”的餐饮潮流。成功的连锁局面形势喜人，加盟a餐饮连锁行业，您既不必为菜肴口味特色担心，也不必为店面的正常营运烦恼□a餐饮连锁体系拥有系统的、全面的、完善的培训机制及高素质的管理团队，负责地将所有的厨艺技术和管理经验传授给您，辅助您直至正式开业，直到您能独立营运为止。

如今，百年老店a正以特色鲜明的素食文化，优质的产品，规范的管理，专业的领导核心为a餐饮连锁加盟商铺就出一条成功之路！百年老字号“a”作为中华素食文化的代表，不遗余力地向现代都市人推广时尚饮食观。顾客们评价a的菜肴是“看着美，吃着香，不长脂肪，益健康”□a不仅营造了一种健康取向的饮食新风尚，更兼顾美味，在保留原有传统素食的基础上，广泛采集信息，汲取各地素食精华，每年都策划出富有新意、精彩纷呈的叹为观止，在市民心目中树立了“吃素食就到a”好口碑。

本次合作经营及部分股权转让所筹集资金主要为了整合社会

资源，迅速抓住市场时机，充分发挥a品牌及百年积累的核心技术的'作用，组建中国最大、海外有影响的素食餐饮连锁机构，进而形成包括素食餐饮原材料生产和供应、素食半成品和产成品的配送以及相应电子商务系统的素食餐饮产业。

## 第一章公司基本情况

### 1. 公司简介

公司名称□n市a餐饮连锁有限责任公司

注册资本：150万元人民币

企业类型：有限责任公司

经营地址□n市集庆路198号l省通信大厦11楼

法定代表人□xxx

经营范围：餐饮业连锁网络管理、咨询；配送、电子商务（服务）；

餐饮业技术开发、管理、咨询（服务）；企业形象策划；电脑软硬件、食品机械设备（开发、销售）；包装副食品、日用百货（销售）。

### 2. 历史沿革

a餐饮连锁（中国）总部是中国目前最大的素食餐饮连锁机构，是具有悠久历史、博大精深的中华素食的集大成者。公司严格按照现代企业制度组建，两个主要的投资方：一方是拥有百年老字号且经百年经验积累而成的素食核心技术和经营模式——银都集团；另一方是拥有先进的企业理念和经营理念、具有现代企业管理水平和现代企业制度——加拿大北美投资

公司。

连锁总部自正式组建以来发展迅速，已在全国及海外开设了近40多家大型连锁店，主要的合作方为：香港西恩国际企业顾问公司、中国饭店协会、中国烹饪协会、印尼驻华大使馆、大连华隆集团、石家庄三义集团、山东胜利油田服务公司、新疆百花村股份有限公司、北京金鸡集团、山东嘉和实业总公司、北京宜诚厚商贸有限公司、山西煜海实业有限公司、湖南南湖宾馆等，其中有数家是上市公司。

### 3. 股本结构

#### 3.1 法人股股东

n市银都饮食服务（集团）总公司（占股28%）总经理□xxx

n市银都饮食服务有限公司拥有宾馆、餐馆、旅游、娱乐、商业、培训、广告等企业10余家，是一家集多功能为一体的大型服务性企业，销售过亿，多年荣获省、市行业先进称号。公司麾下几乎囊括了n市所有声名显赫的“中华老字号”，如四川酒家、大桥饭店□a菜馆□l省酒家、建康饭店、永和园酒家、清真马祥兴菜馆、鼓楼宾馆等，它们继六朝金粉之盛，袭十代王朝之风，精肴美馔代代传承，饮誉四海；同时公司还拥有档次各异、设备先进的宾馆旅社，温馨环境、星级服务令人流连。

n市清真a菜馆（占股10%）总经理□xxx

a菜馆创建于清末民初1921年，因座落于秦淮河畔桃叶渡的杨柳中，故名“a”□该店以经营正宗素菜而名闻遐迩，当年店堂的墙上幅“八仙过海”的壁画，栩栩如生，仿佛在告诉食客，这八仙皆因吃素而道。解放后□a菜馆曾一度销声匿迹，1963年在太平南路杨公井附近重新开张，继续经营正宗素

菜。1987年，该店在经营素菜的基础上增加清真菜，满足了回民的消费需求。1995年□a在原地翻建成一座五中式建筑，面积达到1480平方米□a的素食历史悠久，清真菜至清、真、至纯，已成为该店两大特色。

加拿大xx投资集团（占股30%□ceo□xxx

加拿大xx投资集团□xx国际顾问有限公司）上世纪90年代成立于香港，它聚集了来自西方世界各地营销，投资等经济研究领域的各路精英，并在香港，中国大陆及北美等区域创造了一个又一个的辉煌业绩。

### 3. 2自然人股东

xxx□占股26.67%）

xx□占股3.33%）

xxx□占股2%）

### 4. 组织结构

### 5. 管理团队

公司有一支全国一流的管理技术团队，主要领导层都具有硕士、博士学位；董事长蒋忠勤是emba□中国饭店协会的副会长，国内一流的餐饮管理权威；总经理杨顺璋，工商管理硕士□mba□□高级经济师，资深连锁经营管理专家；副董事长宋敬博士，毕业于加拿大名校、一流的管理专家和投资专家；副董事长马荣霞是国家级服务师的评委、高级国宴设计师、服务大师；总部的员工80%以上具有管理、营销本科学历，相当部分拥有烹饪餐饮的等级管理证书。

公司管理层人员情况简表：

姓名职务/职称学历

xxx副董事长博士

xxx副董事长/国家级服务师的评委/高级国宴设计师/服务大师

xxx总经理/高级经济师/资深连锁经营管理专家mba

## 融资计划书篇三

二、项目分析

三、市场分析

四、管理团队

七、摘要

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。

##### 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。

##### 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。

### 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。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。复杂些说明则需要时间在数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。

##### 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

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。

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。

其中，对于企业自有资金比例和流动性要求较高。

## 1、融资方式

(1) 股权融资方式(注：股权和债权方式是两种最主要的方式，但是，还有很多不是某一种方式所能解决的，而是几种方式在不同的时间段的组合。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

在不同的时间阶段用不同的融资方式。在项目的初级阶段主要以股权融资方式为主，因为对融资方来说这个阶段的资产负债情况不会有很大的压力；在中后期阶段可以运用股权、债权方式，这个阶段融资方对整个项目有了明确的预期，在债务的偿还上有明确的预期。

2、融资期限和价格

融资的期限，可承受的融资成本等，都需要解释清楚。

3、风险分析(任何投资都存在风险，所以应该说明项目存在的主要风险是什么，如何克服这些风险。)

对投资融资双方有可能的风险存在作出判断。

a□投资方的投资资金及收益风险在项目无法启动的情况下将一直独立承担投资资金成本，及追加资金成本。

b□投资方不能有效监控好管理者的经营从而产生新的债务而产生的连带风险。

c□破产风险

d□融资者对投资者的信用没有得到确定而产生无法回购的风险

e□融资者为掌控全局经营，在回购时利益出让增加风险。

融资者提前回购而付出的资金成本风险。

## 融资计划书篇四

### 一、思想汇报

自进入20xx年以来，我部门成员认真完成工作，努力学习，积极思考，工作能力逐步提高。伴随着公司的成长，特别是我策划部门所参与的各项实际工作，我们都能够时时严格要求自己，做到谨小慎微。

此外，火车跑的快还靠车头带，年轻的我们参与着建设年轻的公司，无论从业务能力，还是从思想上都存在许多的不足。在这些方面我们都得到了领导的正确引导和帮助，使得我们的工作能力逐步提高，方向愈加明确。从而，对我部门乃至公司的发展打下了良好的基础。

我部门的工作内容，要求了我们必须不断的接收新思维、新知识，跟上时代的潮流。每一天对于工作或者说事业，每个人都有不同的认识和感受。自来到公司，同在一个办公室中工作，在思想上早已有了共通点。

首先是心态，态度决定一切，有了正确的态度，才能运用

正确的方法，找到正确的方向，进而取得正确的结果。具体而言，工作不该是一个任务或者负担，应该是一种乐趣，是一种享受，而只有你对它产生兴趣，彻底的爱上它，才能充分的体会到其中的快乐。通过实际工作中我部门各成员的分工合作，我们更加充分的认识到，只有对业务的努力探索和发现，找到工作的乐趣，才能毫无保留的为它尽我们最大的力量。可以说，懂得享受工作，才能懂得如何成功，期间来不得半点勉强。

其次，是能力问题，又可以分成专业能力和基本能力。专业

能力决定了你适合于某种工作，基本能力，包括自信力，协作能力，承担责任的能力，冒险精神，以及发展潜力等，将直接决定工作的生命力。一年来投身到实践工作中的我们，能力再次得到了很好的锻炼与提高，两种能力也得到了很好地协调发展和运作。

### 三、主要工作业绩

#### 1、开拓融资渠道

继续保持与工行、中行、平安、民生、中信、兴业及华能贵诚信托等金融机构的积极沟通，密切关注国家金融政策，并与\*\*建设、\*\*城建等大型企业建立战略合作意向。

#### 2、项目推进情况

- (1) 编写《河北\*\*\*项目及融资平台简介》；
- (2) 编写《\*\*\*关于赴北京与\*\*公司座谈情况的报告》；
- (3) 编写《河北省\*\*\*\*\*地块合作开发协议》；
- (5) 编写《\*\*\*商住项目合作开发方案》；
- (6) 编写《\*\*\*地块房地产开发价值分析报告》；
- (7) 编写《\*\*\*开发改造项目可行性研究报告》；
- (8) 编写《\*\*\*项目情况报告》
- (9) 编写\*\*\*项目《销售包装策划建议方案》。

#### 3、公司及部门建设

- (1) 制定《投融资部工作流程图》、《投资决策流程图》。

(2) 编写了《公司投融资发展探讨》，初步确定了公司业务框架，即把\*\*\*做为公司未来发展的支柱产业。

(5) 编写了《公司金融服务业发展探讨》，对公司未来发展金融服务业业务初步探讨。

#### 四、20xx年计划、展望

本着公司重点发展业务板块，为更好的完善公司整体业务结构，我部门明年将着力从发展\*\*业务开始，逐步涉足于金融服务行业，实现公司金融业务起步，为公司进一步做大金融服务业夯实基础，积累经验。

公司开展金融服务业可更好的服务石家庄金融发展及实体

经济，保证更好的完成政府交予的政治任务，符合《20xx-2013河北省金融产业发展规划》及《河北省金融产业“十二五”发展规划》未来几年致力于合理规划河北省金融产业布局的总体要求。

公司计划发展\*\*\*、\*\*\*、\*\*\*等金融服务业，但由于对开展金融业务风险控制、监控考核、发展环境等方面了解的不足，急需建立、完善开展金融服务业的内部体系和管理结构，避免较大风险，积累行业经验。结合自身实际及河北省金融发展环境，经过斟酌比较，公司决定选择从担保行业开始，待取得一定成绩，形成一套投资、预算、监控、考核体系和管理模式之后，逐步发展其他金融业务。

公司将顺应金融行业发展规律，推动担保公司金融业务经营与管理实现专业化、规范化、市场化，着重秉承“规范、创新、协同”的经营管理理念，强化风险防控、创新管理方式，积极发挥与公司实业板块协同发展的优势，以优化企业机制、扩大企业规模、增强企业实力为重点工作目标，以预算、监控、考核为重要管理手段，在不断优化资产结构的同时，逐

步提高担保公司的市场竞争力和影响力，努力打造值得信赖的金融品牌。

人力资源可持续发展机制奠定基础，使公司逐步发展成为实力较强的专业担保机构。

未来经济又好又快发展将为金融产业发展提供新的空间。近几年，我省经济规模不断壮大，呈现增长较快、结构优化、效益提高的良好态势。今后一个时期，我省经济将保持10%左右的年均增长速度，人口将保持千分之六的年均增长率，企业融资将逐步走向多元化，规模迅速扩大，为金融产业发展提供巨大商机。

省金融生态环境改善为金融产业发展提供了广阔的前景。省委、省政府高度重视金融工作，把发展金融业放在突出的位路，作为一个重要的主导产业来发展，打造新的经济增长极。在加强金融生态环境建设上，连续出台了一系列政策措施，强化诚信建设，化解金融风险，整顿和规范市场秩序，严厉打击各种逃废金融债务行为，为金融产业发展营造了良好的社会环境。

## 2、继续推进其他方面工作

(1) 加强信息收集，更为全面的掌握国家及地方案针对房地产开发、开展金融服务的有关政策，准确把握投融资风向，提高项目策划水平，保障项目顺利实施。

(2) 夯实既有融资基础，继续开拓新的融资渠道，加强对商业性银行、信托机构及战略投资者的沟通。

## 融资计划书篇五

开。未经本人同意，不得向第三方公开本项目计划书涉及的商业秘密。

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）

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）

4、研发产品的技术先进性及发展趋势

创业者必须将自己的产品或服务创意作一介绍。主要有下列  
内容：

生产经营计划。主要包括以下内容：

6、生产产品的经济分析及生产过程

3、你的5年生产计划、收入和利润是多少？

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？

6、是什么因素决定它的发展？

1、营销机构和营销队伍

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

全面介绍公司管理团队情况，主要包括：

惩制度及各部门的构成等情况都要明晰的形式展示出来

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。

财务分析包括以下三方面的内容：

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）

项目实施的计划进度及相应的资金配置、进度表。 投资与收益

简述本期风险投资的数额、退出策略、预计回报数额和时间表？

目前资本结构表

本期资金到位后的资本结构表

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）

股权转让：投资商可以通过股权转让的方式收回投资

企业面临的风险及对策

您认为企业成功的关键因素是什么？

请说明为什么投资人应该投贵企业而不是别的企业？

关于项目承担团队的主要负责人或公司总经理详细的个人简历及证明人。

媒介关于产品的报道；公司产品的样品、图片及说明；有关公司及产品的其它资料。 创业计划书内容真实性承诺。

## 融资计划书篇六

n市a餐饮连锁有限责任公司是中国目前最大的素食餐饮连锁机构，是具有悠久历史、博大精深的中华素食的集大成者。依托百年老店a积累的独家技术于20xx年9月推出的汇集宫廷素食、寺庙素食和民间素食的“百素宴”在第三届中国美食节上，经中、法、美、日等数十位国际级评委评定□a荣获“国际餐饮名店”称号，这集中反映了a在中国乃至全球素食界的实力和地位，素食餐饮已成为国际性的潮流□a以其中华素食集大成者的优势，成为海内外众多有志于素食餐饮发展引进中华素食餐饮文化的机构和个人寻求的最佳合作伙伴。连锁公司严格按照现代企业制度组建，两个主要的投资方：一方是拥有百年老字号且经百年经验积累而成的素食核心技术和经营模式——银都集团；另一方是拥有先进的企业理念和经营理念、具有现代企业管理水平和现代企业制度——加拿大北美投资集团。

a在市场竞争面前，对外选择品牌扩张。举起素食餐饮连锁的大旗，使百年老店a的品牌优势深入人心，让全国人民都有机会分享中华素食餐饮的博大精深，迅速抢占并扩张在餐饮市场中的份额。目前，全国已有80多家a连锁店开门迎客，又有几十家加盟店在筹备培训和洽谈中□a在原有基础上又增加了配送中心等部门，从而形成了素食、清真、速冻食品等几大系列，各大超市、大卖场也纷纷设置店中店、专场柜，以满足消费者的需要，顺应“素食养生”的餐饮潮流。成功的连锁局面形势喜人，加盟a餐饮连锁行业，您既不必为菜肴口味特色担心，也不必为店面的正常营运烦恼□a餐饮连锁体系拥有系统的、全面的、完善的培训机制及高素质的管理团队，负责地将所有的厨艺技术和管理经验传授给您，辅助您直至正式开业，直到您能独立营运为止。

如今，百年老店a正以特色鲜明的素食文化，优质的产品，规范的管理，专业的领导核心为a餐饮连锁加盟商铺就出一条成功之路！百年老字号“a”作为中华素食文化的代表，不遗余力地向现代都市人推广时尚饮食观。顾客们评价a的菜肴是“看着美，吃着香，不长脂肪，益健康”□a不仅营造了一种健康取向的饮食新风尚，更兼顾美味，在保留原有传统素食的基础上，广泛采集信息，汲取各地素食精华，每年都策划出富有新意、精彩纷呈的叹为观止，在市民心目中树立了“吃素食就到a”好口碑。

本次合作经营及部分股权转让所筹集资金主要为了整合社会资源，迅速抓住市场时机，充分发挥a品牌及百年积累的核心技术的作用，组建中国最大、海外有影响的素食餐饮连锁机构，进而形成包括素食餐饮原材料生产和供应、素食半成品和产成品的配送以及相应电子商务系统的素食餐饮产业。

## 第一章公司基本情况

### 1. 公司简介

公司名称□n市a餐饮连锁有限责任公司

注册资本：150万元人民币

企业类型：有限责任公司

经营地址□n市集庆路198号l省通信大厦11楼

法定代表人□xxx

经营范围：餐饮业连锁网络管理、咨询；配送、电子商务（服务）；

餐饮业技术开发、管理、咨询（服务）；企业形象策划；电

脑软硬件、食品机械设备（开发、销售）；包装副食品、日用百货（销售）。

## 2. 历史沿革

a餐饮连锁（中国）总部是中国目前最大的素食餐饮连锁机构，是具有悠久历史、博大精深的中华素食的集大成者。公司严格按照现代企业制度组建，两个主要的投资方：一方是拥有百年老字号且经百年经验积累而成的素食核心技术和经营模式——银都集团；另一方是拥有先进的企业理念和经营理念、具有现代企业管理水平和现代企业制度——加拿大北美投资公司。

连锁总部自正式组建以来发展迅速，已在全国及海外开设了近40多家大型连锁店，主要的合作方为：香港西恩国际企业顾问公司、中国饭店协会、中国烹饪协会、印尼驻华大使馆、大连华隆集团、石家庄三义集团、山东胜利油田服务公司、新疆百花村股份有限公司、北京金鸡集团、山东嘉和实业总公司、北京宜诚厚商贸有限公司、山西煜海实业有限公司、湖南南湖宾馆等，其中有数家是上市公司。

## 3. 股本结构

### 3.1 法人股股东

n市银都饮食服务（集团）总公司（占股28%）总经理□xxx

n市银都饮食服务有限公司拥有宾馆、餐馆、旅游、娱乐、商业、培训、广告等企业10余家，是一家集多功能为一体的大型服务性企业，销售过亿，多年荣获省、市行业先进称号。公司麾下几乎囊括了n市所有声名显赫的“中华老字号”，如四川酒家、大桥饭店□a菜馆□l省酒家、建康饭店、永和园酒家、清真马祥兴菜馆、鼓楼宾馆等，它们继六朝金粉之盛，袭十代王朝之风，精肴美馔代代传承，饮誉四海；同时公司

还拥有档次各异、设备先进的宾馆旅社，温馨环境、星级服务令人流连。

n市清真a菜馆（占股10%）总经理□xxx

a菜馆创建于清末民初1921年，因座落于秦淮河畔桃叶渡的杨柳中，故名“a”□该店以经营正宗素菜而名闻遐迩，当年店堂的墙上幅“八仙过海”的壁画，栩栩如生，仿佛在告诉食客，这八仙皆因吃素而道。解放后□a菜馆曾一度销声匿迹，1963年在太平南路杨公井附近重新开张，继续经营正宗素菜。1987年，该店在经营素菜的基础上增加清真菜，满足了回民的消费需求。1995年□a在原地翻建成一座五中式建筑，面积达到1480平方米□a的素食历史悠久，清真菜至清、真、至纯，已成为该店两大特色。

加拿大xx投资集团（占股30%□ceo□xxx

加拿大xx投资集团□xx国际顾问有限公司）上世纪90年代成立于香港，它聚集了来自西方世界各地营销，投资等经济研究领域的各路精英，并在香港，中国大陆及北美等区域创造了一个又一个的辉煌业绩。

3. 2自然人股东

xxx□占股26.67%)

xx□占股3.33%)

xxx□占股2%)

4. 组织结构

5. 管理团队

公司有一支全国一流的管理技术团队，主要领导层都具有硕士、博士学位；董事长蒋忠勤是emba中国饭店协会的副会长，国内一流的餐饮管理权威；总经理杨顺璋，工商管理硕士mba高级经济师，资深连锁经营管理专家；副董事长宋敬博士，毕业于加拿大名校、一流的管理专家和投资专家；副董事长马荣霞是国家级服务师的评委、高级国宴设计师、服务大师；总部的员工80%以上具有管理、营销本科学历，相当部分拥有烹饪餐饮的等级管理证书。

公司管理层人员情况简表：

姓名职务/职称学历

xxx副董事长博士

xxx副董事长/国家级服务师的评委/高级国宴设计师/服务大师

xxx总经理/高级经济师/资深连锁经营管理专家mba

## 6. 公司文化

a

——绿色孕育着生命

杨柳寓示着长青

精神理念

我们立足历史，播种希望；

我们弘扬传统，超越时尚；

我们创造未来，收获辉煌。

经营理念

源远流长，财宽路广；

独具特色，享誉八方；

普结善缘，喜乐安康。

服务理念

用品牌打造市场；

## 融资计划书篇七

——作为项目运作的行动指导工具。《旅游项目商业计划书》内容涉及到项目运作的方方面面，能够全程指导项目开展工作。

我们具备撰写高质量商业计划书的能力和资质要求：运通科学高效的沟通技巧，快速全面了解您的需求；我们具有多名8年以上经验高级产业分析师，他们熟悉各行业的市场需求、供给、政策、技术、企业、投资、行业管理的现状和未来发展趋势，这种专业知识能从更高的角度，提供更为全面深入可信的信息；我们具有中国经济报告课题组强大专家顾问团队，从国家层面解读各种政策及法律法规；另外我们所具有的金融和财务知识对高质量商业计划书的制定也具有同等重要性。

我们的商业计划书撰写团队均来自政府部门、科研高校、行业协会等权威机构，团队成员多数具有投融资经历、创业及公司运营经验，能够有效地为客户提供高质量的商业计划书，保证您达到项目融资、项目商业化运作的目的。

# 要

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

第一章 公司介绍

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. 产品状况

1. 主要产品目录

2. 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. 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. 产品标准、质检和生产成本控制

6. 包装与储运

一. 市场规模、市场结构与划分

二. 目标市场的设定

三. 产品消费群体、消费方式、消费习惯及影响市场的主要因素分析

及品牌状况

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、产品情况

四. 潜在竞争对手情况和市场变化分析

五. 公司产品竞争优势

二. 销售政策的制定

三. 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. 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. 产品价格方案

1. 定价依据和价格结构

2. 影响价格变化的因素和对策

八. 销售资料统计和销售纪录方式, 销售周期的计算。

九. 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

第八章 风险分析