

# 最新融资计划心得体会 融资计划(模板7篇)

每个人都有自己独特的心得体会，它们可以是对成功的总结，也可以是对失败的反思，更可以是对人生的思考和感悟。记录心得体会对于我们的成长和发展具有重要的意义。下面是小编帮大家整理的优秀心得体会范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

## 融资计划心得体会篇一

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。主要有以下内容：

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：

奖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。

## 融资计划心得体会篇二

融资计划是每一家公司都需要进行的重要环节。它能够帮助企业获得所需的资金，支持企业发展壮大。在制定融资计划的过程中，我深刻体会到了一些重要的要素和技巧。下面我将分享我的心得体会。

首先，制定融资计划时需要充分考虑企业的长远发展规划。融资计划并非只是为了眼前的需要，而应该考虑到企业未来的发展需求。因此，在制定融资计划之前，必须对企业的目标、战略、市场竞争等进行全面的分析和研究。只有了解企业的长期规划，才能有针对性地制定融资计划，确保融资资金的使用能够支持企业的长期发展目标。

其次， 融资计划的可行性分析是至关重要的。在制定融资计

划时，必须明确所需资金的具体用途，并评估这些用途是否与企业的目标和战略相一致。同时，还需要考虑借贷成本、偿还能力等因素，以确定融资计划的可行性。只有在充分考虑了各种风险和不确定性的情况下，才能确保融资计划能够为企业带来更多的利益和机会。

第三，融资计划的灵活性十分重要。在制定融资计划时，必须考虑到不同的市场和经济环境变化对企业带来的影响。因此，融资计划应具备一定的灵活性，能够根据市场需求和企业状况进行调整和优化。这样可以提高企业应对各种风险和挑战的能力，为企业的长期发展提供有力的支持。

第四，和投资者保持良好的沟通十分重要。在制定融资计划的过程中，和投资者保持良好的沟通是至关重要的。只有和投资者进行充分的交流和探讨，才能确保双方对融资计划的目标、内容和预期收益有一个共识。同时，及时向投资者提供融资计划的实施情况和运营状况是十分必要的，这样可以增加投资者对企业的信任和支持力度，有利于后续融资的顺利进行。

最后，融资计划的执行和监控是决定企业融资成败的关键。在融资计划实施过程中，必须设立明确的目标和指标，并定期进行追踪和监控。这样可以及时发现问题和风险，并采取相应的措施进行调整和优化。同时，加强内部管理和控制，确保融资资金的使用效率和合规性。只有在有效的执行和监控下，融资计划才能够产生预期的效果，为企业的发展提供稳定和持续的资金支持。

总的来说，制定融资计划是企业发展过程中不可或缺的一环。通过制定融资计划，可以为企业提供所需资金，并支持企业实现长远发展目标。在制定融资计划的过程中，必须考虑企业的长远规划、可行性分析、灵活性、与投资者的沟通以及计划的执行和监控等因素。只有综合考虑了这些要素，才能制定出符合企业实际情况和发展需求的融资计划，为企业的

成功融资提供保障。

## 融资计划心得体会篇三

遵义地处贵州省北部南连贵阳、北接重庆，航空、铁路、水运、高速公路体系配套、便捷高效，是昆筑北上和川渝南下的咽喉。遵义包括十三个县市，富有丰富的自然资料如：仁怀，习水以酒为主，尤其仁怀以茅台酒闻名全世界，湄潭、凤冈以地方产业茶叶为主，凤冈以锌硒茶为特色，赤水已旅游业为主。遵义市区分为红花岗和汇川两大区域，红花岗为老城区，有企业单位，有成熟的商业圈，肯德基、必胜客、麦当劳也入驻，汇川为新城区有新建立政府办公大楼，新的开发区，有商中档的餐厅。遵义以其得天独厚的区位优势 and 人文自然环境因素，经济得以迅猛发展；作为遵义城市和政治、经济和文化中心，“遵义历史名城”受到国内外的关注。茅台酒已走向世界，遵义名城旅游业飞速发展。目前遵义常住人口近680万，中心城区常住人口113万人，在遵义注册企业数量达到达3000多家，为该项目的实施提供了强大需求背景。

1、这部分人群通常购买力相对较强，对于价格因素相对不太敏感，只要送餐的质量、口味和服务好。他们不会为几块钱计较。 2、该区域企业通常中午休息时间较短，对于专业市场经营者来说，中午也是其经营活动繁忙时间，就近获得快捷而营养的快餐，是其最大需求。

3、多数产业园区和商业聚集区离市区较远，尽管周边有一些餐馆也提供外卖，采用点菜式服务，虽然菜品会多些，但菜品质量却较差，一旦进行中午用餐高峰期，这些餐馆往往不能提供外送，为客户带来了很大不便；也就为本项目实施提供了强大的动因。

就目前遵义现有约2万家餐饮企业，总体上分为四个档次，高档、中高档、中档、大排档和小规模餐馆。一般提供快餐外

卖的只有大排档和小规模餐馆，中高档酒楼往往很少涉及。在遵义城区愿提供外卖的大约也只有200~300家，其中有80%的只对近距离（500米）派送，对较远的客户需求通常有派送量或另收费要求。这些小规模低档餐馆服务质量一般较低，菜品水平也不是太高，一般只能提供中式经济餐，仅有少数会提供营养餐。经济餐价格一般在5~8元/份，营养餐价格一般在10~15元/份。由此可见，遵义规范、快捷、专业的外卖餐饮企业较少。

### （三）市场需求分析

#### 2、上班人群

四、其他的粉、面（豆花面、肠旺面等）： 五、饺子： 六、凉粉：

九、茶汤： 十、鸡蛋糕

## 融资计划心得体会篇四

融资对于创业者而言，是实现公司稳定发展的关键一步。然而，多数初创企业面临着融资困难的问题，因为他们缺乏经验和资源，很难吸引投资者。在我的创业之路上，我通过制定和执行融资计划，积累了一些宝贵的经验和体会。在这篇文章中，我将分享我对融资计划的心得体会。

首先，制定融资计划的重要性不能忽视。融资计划是一份详细的文件，规划了公司的资金需求、融资来源和使用等重要信息。通过制定融资计划，创业者能够清晰地了解公司的财务状况，提前预估资金需求，并规划好融资的具体步骤和时间表。在制定融资计划的过程中，我认识到了对市场和行业的深入研究的重要性。只有充分了解市场需求和竞争环境，才能制定出符合实际情况的融资计划。

其次，寻找合适的投资者是融资计划成功的关键因素之一。创业者不仅需要找到资金充足的投资者，还要寻找与公司发展目标相契合的合作伙伴。在我寻找投资者的过程中，我发现了交流的重要性。与潜在投资者进行沟通和交流，了解他们的期望和要求，解答他们对公司的疑虑和担忧，能够建立起双方的互信关系，增加获得融资的机会。此外，我还学会了如何向投资者展示公司的潜力和竞争优势。通过演示产品或服务的功能、市场调查的数据和盈利预测，我成功地吸引了一些潜在投资者的兴趣。

第三，灵活调整融资计划是非常必要的。在创业初期，往往会出现各种未知的风险和变化，这就要求我们能根据实际情况及时调整融资计划。在我创业的过程中，市场需求发生了变化，原来的融资计划也需要进行一些调整。有时候，即使我们有了一份完整的融资计划，也不一定能立即找到合适的投资者。在这种情况下，及时调整并灵活变通是非常重要的。我意识到，只有不断改进和调整融资计划，才能更好地满足市场需求，吸引投资者，最终实现融资的目标。

第四，融资计划的执行需要团队的努力与合作。融资是一项繁琐而复杂的任务，需要整个团队的参与和合作。在我创业的过程中，我切身体会到了团队的重要性。每个团队成员都有自己的优势和专长，能够为融资计划的制定和执行做出贡献。在制定融资计划时，我们进行了充分的讨论和协商，确保每个人的意见都得到了充分考虑。在融资计划的执行过程中，我们相互配合，共同解决了很多难题，并最终获得了一笔成功的融资。

最后，坚持不懈是融资计划成功的关键因素之一。融资并不是一蹴而就的过程，往往需要长时间的努力和耐心。在我创业的初期，我遭遇了很多的挫折和失败。但是，我从不轻易放弃，坚持不懈地推进融资计划的执行，并不断改进和调整。正是因为我不断努力和坚持，最终成功地实现了融资的目标。融资计划的执行需要持之以恒的努力和耐心，只有坚持不懈，

才能战胜困难，实现融资的目标。

综上所述，通过制定和执行融资计划，我积累了一些宝贵的经验和体会。制定融资计划的重要性、寻找合适的投资者、灵活调整融资计划、团队合作以及坚持不懈是我在融资计划中学到的重要课程。我相信，通过不断学习和实践，我会变得更加成熟和专业，为公司的稳定发展做出更大的贡献。

## 融资计划心得体会篇五

二、项目分析

三、市场分析

四、管理团队

五、财务计划

六、融资方案的设计

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、管理规范性和

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。

f□融资者提前回购而付出的资金成本风险。

## 融资计划心得体会篇六

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，精肴美饌代代传承，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；

## 融资计划心得体会篇七

### 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100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。

2、项目来历：绿色休闲观光农业是一项正在兴起的有着广阔发展空间的工程，随着人们生活水平的不断提高，渴望反朴归真，追求乡情野趣成为时尚。连日紧张忙碌的生存竞争之后，偶逢节假日闲暇，或在田间劳作，或在熔金落日的傍晚散步于幽静的小路，呼吸新鲜湿润充满泥土芬芳的空气，使人们心旷神怡，一切烦恼与疲劳都不复存在。我们的生态农业观光园结合自身优势，挖掘农业资源优势，增强城市服务辐射功能，拉动消费，增加收入，开辟郊区游农业增收新途径，拓出新农村建设农业新模式，特制定本规划。

形式发展和实践证明，以农业为主体发展乡村游、农家乐是今后的发展形式，又因中国老龄化的到来，城市工薪阶层的老人，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：

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。