

# 2023年众筹项目商业计划书(优质8篇)

做任何工作都应改有个计划，以明确目的，避免盲目性，使工作循序渐进，有条不紊。那关于计划格式是怎样的呢？而个人计划又该怎么写呢？下面是我给大家整理的计划范文，欢迎大家阅读分享借鉴，希望对大家能够有所帮助。

## 众筹项目商业计划书篇一

“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

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□xx 158013xxxx

签 字：

年 月 日

## 众筹项目商业计划书篇二

本人在几个大城市市场考察我国中餐和火锅现在基本已经处于饱和状态，竞争也大，性价比低。

伴随国家政策禁止铺张浪费更是雪上加霜很难生存。

随着生活节奏加快快餐最近几年发展比较快，可是如今不太景气，快餐店只适合上班族和出行游玩就餐，适合在写字楼、步行街、风景区、车站、人流流动大的区域、这些地方小吃多竞争自然是很大的。

根据调查20xx年到如今自助餐厅疯狂似的发展，普遍是炒好菜顾客自己选，还有另一种自助火锅，这两种没有太大区别抓住消费价格才可以生存价格普遍在50-80之间。

利润率百分之四十以上。

而自助烤吧却把目光盯在小孩，青年，成年，中老年人。

消费水平没有群体之分，学生、普通工人、上班组、中领、白领、家庭等等人群。

自助烤吧自己动手烤，新奇欢声笑语中就餐。

目前北京有一家这样主题餐厅，生意火爆什么程度，需要提前预约。

排队等候。

在这样一个一寸土一寸金的大都市。

是什么原因造成的哪，值得思考，个人感觉，菜品、价格、环境、服务、安全、味道，折服每一位消费者。

## 二选址策略

本人考察分析自助烤吧适合在商场、广场，餐饮多的附近。

这些地方固定居民人流大，对宣传也有一定帮助，餐饮的业态不同各自的选址不同，比如商务餐厅最看重地段，湘鄂情、

俏江南、等等。

选址对餐饮发展有很大原因，为什么会选择商场、广场、人流大的地方。

因为来过一次的顾客会被深深吸引住的。

服务环境一流，价格亲民，我想要是我我也会经常去。

三经营规模

1找一个一两百平的商铺。

2装修大方得体温馨有一种别具风格的感觉。

抓住消费者视觉然后味觉最后感觉。

四价格分析

上午45一位，晚上55一位。

买票就餐，一律免费，为什么会这样订，因为上午普遍生意处于劣势，晚上生意处于高峰期，价格可以高一点，顾客请客在这种高大上餐饮店吃几百中菜才花1-3百元，客人满意自己心里也舒服。

在普通店请客怕吃不好怕丢面子点上6-8个菜，酒水饮料等等没有4-6百是不可能的。

所以自助烤吧亲民的价格会深受广大群众欢迎的。

五投资金额预算

看店铺大小商业位置。

装修在10万到15万。

也可以转让其它店铺进行简装，花卉字画做点缀。

桌椅一套500百，2万，冷藏柜，类似超市冷藏柜。

价格待定。

餐具餐盘烤锅8万。

其它杂物3万，厨房用具，2万。

其它3万。

六资金来源

本人想众筹模式向社会募资。

寻找108将或个体投资者。

七团队合作和分红明细

1108个有共同目标的好汉聚到一起这个团队是无奈坚不摧的。

在国外普遍是家族企业，单枪匹马很难成气候。

群狼敢和狮子叫阵，它们只有一个愿望击败敌人有肉吃，精神和目标和目的最重要。

平平淡淡了结一生意义何在，活着为了什么值得思考。

实现人生价值颠覆传统餐饮行业。

108个好汉众筹开餐饮，怀揣着同一个梦想，多有商业价值，不用做宣传，媒体必会把它推上新闻的焦点。



2合同制自愿参加没有一点欺诈行为，合同负法律效应的。

开业1年后自愿续签或退出。

## 众筹项目商业计划书篇三

### 二、某某山庄经营定位

经营关键词：健康、生态、社交、融合

经营文化：健康与养生、产品展示与交流、资源整合与落地。

具体讲就是创建“三个平台”。

一个生态平台：某某山庄坐落在交通便利，闹中取静的深圳北站西侧300米处，占地面积200余亩，集的休闲、垂钓、餐饮、水果采摘、蔬菜种植为一体的原生态场所。

一个展示平台：会员企业的展示与传播，体验与项目的发布、为会员免费提供培训讲座会展、沙龙聚会。

通过定期的活动，成为创业者文化交流前沿阵地。

一个社交平台：剩男剩女聚会、小资休闲交际、行业人脉拓展、人才资源整合。

比如建立茶艺圈、白领圈、企业家圈、互联网圈，融资圈，财务圈或者英语圈等，如有创业者需要资金，项目，需要找到志同道合的人，需要人脉，能力提升等，我们将为其专门开一个资源整合的交流会，协助其实现创意或项目落地。

经营理念：“享受生活，顺便赚钱，合作共赢，兼顾公益”。

### 二、为什么要众筹某某山庄？

1、越来越多的人都想创业，可能因为就业越来越难。

“低就业率，高跳槽率；低工资，高房价。”的就业生态逼迫着很多人。

可是创业也何其难啊，看看如今的传统生意，一来遭到互联网人流分流；二来经济发展，消费升级，消费者体验意识崛起，传统产业被动升级，成本上升，客流却不升反降。

那么互联网呢？互联网讲究赢家通吃，要么第一，要么死亡。

c2c除了淘宝，没有第二个成功的。

很多人会说，我们可以市场细分，关注某一垂直领域，还是有机会。

可现在再细分出来的机会，还有多少？你会找到吗？万幸找到了，你会成功吗？外卖平台app这一细分市场，当初入局者，何其多也，可如今，除了“饿了么”，就没有还正常存活的。

疯狂的团购也是这样，打车app还是这样。

创业为什么难？要知道原来只需要把东西做出来，就能赚钱，现在是做了东西，还要做好，还要做的比别人好，还要让买家相信你比别人好，还不能只好一点点，要不然消费者的惰性和转换成本考虑，还是很难被你吸引。

创业到底有多难？而且创业，本身就不是特别宽的路，现在挤上来(狗急跳墙)的人还特别多。

而，某某山庄，可以实现快创业，慢生活，还有比钱更靠谱的一堆某某的资源。

2、朋友圈就有很多的人想开茶馆、咖啡馆、餐馆等休闲商务

餐饮，因为只要在稍微好点的地理位置，都是需求旺盛，人气满满。

而对一个创业者或者企业家而言，很难有足够的资金或者资源或者时间来独立运作一个餐馆，要是不懂行的朋友就更是难上加难了。

所以只有我们众人联合起来，才能汇聚足够的金钱和时间，汇聚足够的人气与资源，便能有一个属于我们自己的山庄，一个真正属于自己的聚会养生休闲之所。

3、在山庄投资额固定的情况下，股东越多，融资的金额就越大，投入的就可以越大，山庄就可以打造的越好，后备资金就可以预留更多，宣传、各种活动费用就可以更充足，自然经营风险就可以越小，成功率就越高。

4、股东越多，潜在的消费群体就越大。

各行各业的股东，可以带动各行各业的同事朋友前来消费，那么，山庄客源自然更好更多。

股东越多，带来的客源，就越可以保证我们山庄在前期不会出现入不敷出的情况。

### 三、为什么要参与某某山庄？

如果你是富有梦想而缺资金缺项目缺人脉的初创业者：

1、模式：某某山庄是众筹模式，就是很多人一起开某某山庄，这个模式会教会大家合作抱团的思想，共同实现大家的梦想。

2、人脉：众人投资，可以汇聚到很多各行各业的朋友，也许我们的山庄最终股东是50个人，那么你是其中的一员，你就已经认识了49个志同道合的朋友，这49个志同道合的朋友，

也许会再给你介绍他们自己要好的朋友3到5个人，于是，你无形中，就有了150-295个朋友。

那么，这些人汇聚的人脉关系将是你最宝贵的东西，也许其中一个朋友不经意的一个帮忙或者一个建议，就可以让你获益良多。

按照10000元的投资算，花10000元请300个志同道合的人一起喝茶交朋友，超赞吧！

3、创业层面：本平台刚启动就会三个模式同时进行，健康与养生、产品展示与交流、资源整合与落地。

完全满足从休闲生活、创业的需求，不管对自己以后的创业，资源整合都有莫大的帮助。

4、赚钱层面：通过以上的资源整合，会有很多的第一手资源产品或者项目。

所有的股东拥有平台所有的资源，让自己赚到钱，实现自己的梦想。

如果你是自由职业或企业家或各行业成功人士，除了以上的原因外，还有以下几个理由：

1、如果你有优势的资源或者产品或项目，可以让你节省更多的时间去做有结果的事情。

2、花自己该花出去的公关成本，把自己的消费成本当做投资，吃自己的饭，喝自己的茶，做自己的事业。

3、某某山庄开业后，每周都会开设相关的项目发布会，对于企业招募代理商，宣讲会，会起到很好的作用。

4、我们拥有更前端的招募代理模式，优势的平台或者企业，

可以给我们更紧密的合作。

参与某某山庄的方式：

一)、战略合作层面：采用易物交换的原理给平台进行战略合作。

比如，对方给出价值5000元的资源或者产品，平台会用同样的价值产品给予交换。

平台的产品有：场地、培训课程、青少年教育课程、融资贷款、某某券等整个平台的资源。

针对战略合作的企业：除了不占有平台的股份外，可以实现资源共享。

二)、股东层面(一、40人100万)：

1、针对初创业者，10000元/股。

目前属于第一轮招募，名额只有10股。

为了给到股东最大的价值或者实现让股东0元投资的理念，所有的股东投资后，还有以下回报：

1万元-----即5000元的股东某某卡和价值5000元/年的荔枝树产出(1颗x3年)。

2、针对自由职业者或创业者，2万元起步认购，即2万元/2股，只招募20人。

2万元----1万元的股东某某卡和价值1元/年的荔枝树产出(2颗x4年)。

3、针对企业家或创业者5万元起步认购，即5万元/5股，只招募10个人，董事会成员必须5万起步投资。

5万元----3万元的股东某某券和价值50000元/年的荔枝树产出(4颗x8年)

股东层面(二、28人80万)：

为了给到股东最大的价值或者实现让股东0元投资的理念，所有的股东投资后，还有以下回报：

1、针对自由职业者或创业者，2万元起步认购，即2万元/2股，只招募20人。

2万元----15000元的股东某某卡和价值12000元/年的荔枝树产出(2颗x4年)。

2、针对企业家或创业者5万元起步认购，即5万元/5股，只招募8个人，董事会成员必须5万起步投资。

5万元----5万元的股东某某券和价值50000元/年的荔枝树产出(4颗x8年) 某某券可以用于某某山庄的所有消费。

其他回报

1、凡众筹者到山庄就餐享受股东优惠，推荐客人到店就餐享有消费总额5%奖励；

2、众筹者将优先拥有开业试菜、新菜品鉴资格；

3、众筹者将享有稀有菜肴专属供应资格；

4、众筹者将享有预订桌位优先安排特权；

5、众筹者将享有餐厅举行活动时优先获得赠品资格。

### 三)、会员层面:

1、2000元: 面值2500元的某某卡, 免费参加某某活动3次, 某某山庄消费全单9折。

2、5000元: 面值7000元的某某卡, 免费参加某某活动5次, 某某公馆消费全单9折。

3、10000元: 面值15000元的某某卡, 免费参加某某活动5次, 全家免费品尝荔枝、某某公馆消费全单8折。

4、20000元: 面值30000元的某某卡, 终身免费参加某某活动, 全家免费品尝

荔枝、某某公馆消费全单8折。

某某券可以用于某某山庄的所有消费。

### 其他回报

1、凡众筹者到山庄就餐享受股东优惠, 推荐客人到店就餐享有消费总额5%奖励;

2、众筹者将优先拥有开业试菜、新菜品鉴资格;

3、众筹者将享有稀有菜肴专属供应资格;

4、众筹者将享有预订桌位优先安排特权;

5、众筹者将享有餐厅举行活动时优先获得赠品资格。

### 四)、会员层面:

1、2000元：面值2500元的某某卡，免费参加某某活动3次，某某山庄消费全单9折。

2、5000元：面值7000元的某某卡，免费参加某某活动5次，某某公馆消费全单9折。

3、10000元：面值15000元的某某卡，免费参加某某活动5次，全家免费品尝荔枝、某某公馆消费全单8折。

4、20000元：面值30000元的某某卡，终身免费参加某某活动，全家免费品尝荔枝、某某公馆消费全单8折。

## 五、某某山庄的运营模式

1、某某山庄采用公司化运营，公司结构如下

股东会：公司最高权力机构为全体股东大会，股东会由全体股东组成，表决时按照股权数计算票数。

股东大会有权选举董事会、否决董事会决议、改选董事会。

董事会：董事会成员将主要考虑入股数参考股东资源确定。

进行人事行政、网络推广、日常运营、技术监管等岗位分工(财务实行请会计师代管的办法), 岗位权责及分工界线另行规定。

一、公司实行股份制，由董事会、监事会和职业经理人(即店长)构成；

二、股东如有意成为正式全职员工，需具备招聘启示上要求的条件(相等条件下优先)。

股东做义工按小时领取某某券作为报酬。



三、董事会负责战略决策，经理负责日常管理和运营，董事会、店员不得兼任监事会。

四、员工参股后离职的，可以保留股份，也可以转让他人。

被动离职的店员不想保留股份的，由公司负责原价回购并转让新老股东。

无法转让的，作消股处理。

附一、董事会职责主要包括：

1. 召集股东会；执行股东会决议并向股东会报告工作；
2. 决定公司经营计划和投资方案；
8. 聘任或解聘公司店长、职员，并决定其奖惩。

董事会的职权也受到三个方面的限制：

1. 董事会作为公司的法定代表，不得以公司名义从事与公司业务无关的活动；
2. 董事会不得超出股东大会授于他们的权限范围行事；
3. 股东大会的决议如果与董事会的决议发生冲突，应以股东大会的决议为准。

监事会：监事会职责：

## 众筹项目商业计划书篇四

要告诉众筹投资人，我们的身份，我们是做什么的，我们的养殖基地、种植基地等的基本情况，我们的团队有哪些人，我们众筹的目的是什么等等。

向投资人介绍自己的基本情况，更利于投资人相信我们。

## 二、产品介绍

向投资人介绍我们要做的产品，产品介绍、产品的优点，产品能给用户带来什么样的好处(这也可以认为投资人为什么要选择我们)等。

## 三、回报方式

农业众筹一般的回报方式就是把自己做种植的农产品、养殖的动物、或者加工好的产品给投资人，但有一个问题就是投资人投资多少的都有，每个投资人的投资金额可能不一样，那给的产品肯定不一样，所以农业众筹项目计划书中要把回报方式介绍清楚。

## 众筹项目商业计划书篇五

随着湖州的经济在迅速的发展，现代餐饮消费已经从过去的盲目消费进入了理性消费阶段，特别时大众化消费市场和低档消费市场占据消费市场主流的今天，餐饮消费已趋于成熟，过去那种消费的随意性和冲动性越来越少，取而代之的是更加理性化、目的明确的消费倾向。

现今餐饮市场都以中低档为主，而中高端特色餐饮极少，随着现在经济的发展，人们生活水平的提高，对于餐饮消费的层次要求越来越高，对于餐饮的特色、就餐的环境、饮食的味道、越来越苛求。

应印这一趋势我们将开设一家既能让大众消费的起，又具有美食特色的中高档粤菜餐厅。

通过本次策划，我们将给项目本身做出准确的市场定位及产品定位，抓住现代人们对于特色美食的不同需求，注重餐饮

文化内涵的体现，打造中高档餐饮文化品牌。

## 众筹项目商业计划书篇六

### 一、会所介绍及长远目标

#### 1、会所成立背景

杭州，是浙江的政治、经济、交通、文化、科技、信息、金融中心。荣获“全国文明城市”和“联合国人居奖”的省会城市。目前已成功举办了五届东盟博览会，为推动中国与东盟经贸关系的发展发挥了重要的作用，杭州在飞速发展，时代的进步带动着经济的繁荣，同时也改变了人们物质文化、精神文化生活的需求！各大金融财团、跨国企业、知名品牌纷纷向浙江涌来，众多的获得丰厚财富的成功者工作之余对个人的生活品质的要求更加高涨。观念的改变带动社会的繁荣，高端私人会所正是这个时代最具代表性的产物。

木桐酒窖私人会所，将按国际化标准打造浙江商务会所旗舰品牌。营造真正意义上的“家外之家”。会所集娱乐、休闲、餐饮、商务洽谈、文化交流、商品展示、酒会party、商品销售及生活私人空间等全方位的立体化的综合服务性能的服务机构。同时为我们的会员构筑政治、经济、文化、时尚信息、社会名流、交流交际的多元化平台。让我们的会所从真正的意义上成为上层商务人士休闲、娱乐、生活、工作交流上不可或缺的心灵寄托的港湾和最佳获得财富的地方。我们在设计装修风格、经营方针路线、规范化企业管理、完美优质的服务使会员在精神、心理上得到寄托和经典的享受。与此同时为我们的投资者和我们的企业创造更大的利益价值，更高的品牌效益，让我们的企业迈向更加美好的未来！

#### 2、会所优势分析：

1、会所出发点为“服务”这种服务非一般意识上的服务，会

所致力于大型国际跨国公司和国内优秀企业之间会员的交流，政府要员与企业之间的交流，搭建一个高端商务交友平台。

## 2、会所的环境及硬件设施

1地理位置优越：我们会所位置在杭州市萧山区金城路，我们的会员能在较短的车程内到达。

1设有大型停车场：会所所在位置交通、行车便利，方便我们尊贵的客人停车；

1独立的会所场地，安全的设施给我们的会员营造了一个绝对私密的自我空间，可以尽情的享受唯我独尊的尊贵生活。

## 3、娱乐项目新颖有特色

1专业的舞会，艺术氛围浓厚的红酒文化让我们的会员享受宁静与健康！

## 3、会所长远目标：

为众多的企业家、政治家、富豪、各类经济富足的女性、社会各界人士创造了一个完美的、丰富多彩的娱乐、休闲空间及构建了更加适合于经济交流活动的环境和更高的平台，同时成为一家顶级私人会所的`尊贵会员也是个人身份、地位的象征和自我价值的最高体现。

## 二、市场推广及营销策略

在会所成立的初期阶段，以品牌宣传为主，进行一系列活动在企业家、政治家、富豪、各类经济富足的女性之间进行宣传与推广，会所只在金字塔顶端一小部分人群中推广打开。

“木桐酒窖私人会所是集商务交流、休闲娱乐为一体的综合性红酒艺术会所。为您提供浙江乃至全国最高档的会所软硬

件条件，最正宗的欧洲红酒品鉴文化，和会员个性化定制服务，同时也为您构建一个高端商务交友平台。”

- 1、以书信、请柬的方式向各政府要员、大型企业领导专程送递，介绍本会所。
- 2、聘请专业公司制作出形式上具有互动性，内容上具有延续性，风格上具有统一性的多媒体文件，向各企业家、富豪宣传，使之成为具有纪念意义的礼品。
- 3、会所定期发行专业红酒杂志，杂志内容区别于一般的广告期刊，旨在宣传红酒文化以及搭建商务交友平台。
- 4、联络各高端杂志及报刊编辑、记者，以软文的方式介绍会所情况，打响品牌。
- 5、同银行、移动、联通、航空、高尔夫俱乐部、及国内五星级酒店等达成贵宾互动联盟。

### 三、经营项目及商业收入模式

#### 1、会籍

会所专门吸收政府要员、社会名流及成功人士，全国各大城市商会、私人会所、浙江银行金卡客户、把会员分成行业委员会，都有专人负责不定期举办派对活动。会籍可以转让也可以象有价证卷一样升值转卖。

会籍种类;名誉会员，公司会员，个人会籍，家庭会籍。

名誉会籍：元人民币

公司会籍：元人民币

家庭会籍：元人民币

个人会籍：元人民币

注：会员卡费可充当以后消费费用，也就是预存消费。且消费享有一定的折扣。

## 2、经营项目法式

红酒西餐厅：

座位容量：位

设计风格：低调奢华浪漫

营业时间：早晨7：00———凌晨2：00

菜单主题：法式西餐等**fusion**风格的菜式。

酒水单：进口葡萄酒，香槟，洋酒，冰酒

定价属于：高档次

服务特色：

1专业侍酒师为每一位客人精心根据菜式搭配餐前，佐餐，餐后酒水。

1餐厅中央设贵宾交谊舞厅，烛影杯光中，我们的客人在享受**fusion**风格的菜式同时，还可以拥爱侣轻歌慢舞，从而体现出更高层次的个人生活品质。贵宾假如有意邀请其他顾客共舞，我们的专业侍应生可以代约。

1不定期举办商务论坛及专业葡萄酒与食物搭配讲座，商务聚餐，品酒会，庆典活动。让每一位客人都能搭建高端人脉关系、感受到家的温暖及意想不到的幸福和浪漫。

1正宗法国餐及香槟文化的推广，装修风格以奢华大气，服务至善至美，加上模特走秀、乐器等各种才艺表演，让我们的会员在此用餐或接待感到无比尊荣体面。

商务活动：

（以举办“银行家之夜暨全球top红酒品酒会”为例）

## 众筹项目商业计划书篇七

“给我一个支点，我能撬动整个地球。”

——这句阿基米德2000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

## 众筹项目商业计划书篇八

### 二、某某山庄经营定位

经营关键词：健康、生态、社交、融合

经营文化：健康与养生、产品展示与交流、资源整合与落地。

具体讲就是创建“三个平台”。

一个生态平台：某某山庄坐落在交通便利，闹中取静的深圳北站西侧300米处，占地面积200余亩，集的休闲、垂钓、餐饮、水果采摘、蔬菜种植为一体的原生态场所。

一个展示平台：会员企业的展示与传播，体验与项目的发布、为会员免费提供培训讲座会展、沙龙聚会。通过定期的活动，成为创业者文化交流前沿阵地。

一个社交平台：剩男剩女聚会、小资休闲交际、行业人脉拓展、人才资源整合。比如建立茶艺圈、白领圈、企业家圈、互联网圈，融资圈，财务圈或者英语圈等，如有创业者需要资金，项目，需要找到志同道合的人，需要人脉，能力提升等，我们将为其专门开一个资源整合的交流会，协助其实现创意或项目落地。

经营理念：“享受生活，顺便赚钱，合作共赢，兼顾公益”。

### 三、为什么要众筹某某山庄？

分出来的机会，还有多少？你会找到吗？万幸找到了，你会成功吗？外卖平台app这一细分市场，当初入局者，何其多也，可如今，除了“饿了么”，就没有还正常存活的。疯狂的团购也是这样，打车app还是这样。创业为什么难？要知道原来只需要把东西做出来，就能赚钱，现在是做了东西，还要做好，还要做的比别人好，还要让买家相信你比别人好，还不能只好一点点，要不然消费者的惰性和转换成本考虑，还是很难被你吸引。创业到底有多难？而且创业，本身就不是特别宽的路，现在挤上来（狗急跳墙）的人还特别多。而，某某山庄，可以实现快创业，慢生活，还有比钱更靠谱的一堆某某的资源。

### 2、朋友圈就有很多的人想开茶馆、咖啡馆、餐馆等休闲商务

餐饮，因为只要在稍微好点的地理位置，都是需求旺盛，人气满满。而对一个创业者或者企业家而言，很难有足够的资金或者资源或者时间来独立运作一个餐馆，要是不懂行的朋友就更是难上加难了。所以只有我们众人联合起来，才能汇聚足够的金钱和时间，汇聚足够的人气与资源，便能有一个属于我们自己的山庄，一个真正属于自己的聚会养生休闲之所。

3、在山庄投资额固定的情况下，股东越多，融资的金额就越大，投入的就可以越大，山庄就可以打造的越好，后备资金就可以预留更多，宣传、各种活动费用就可以更充足，自然经营风险就可以越小，成功率就越高。

4、股东越多，潜在的消费群体就越大。各行各业的股东，可以带动各行各业的同事朋友前来消费，那么，山庄客源自然更好更多。股东越多，带来的客源，就越可以保证我们山庄在前期不会出现入不敷出的情况。

#### 四、为什么要参与某某山庄？

如果你是富有梦想而缺资金缺项目缺人脉的初创业者：

1、模式：某某山庄是众筹模式，就是很多人一起开某某山庄，这个模式会教会大家合作抱团的思想，共同实现大家的梦想。

2、人脉：众人投资，可以汇聚到很多各行各业的朋友，也许我们的山庄最终股东是50个人，那么你是其中的一员，你就已经认识了49个志同道合的朋友，这49个志同道合的朋友，也许会再给你介绍他们自己要好的朋友3到5个人，于是，你无形中，就有了150-295个朋友。那么，这些人汇聚的人脉关系将是你最宝贵的东西，也许其中一个朋友不经意的一个帮忙或者一个建议，就可以让你获益良多。按照10000元的投资算，花10000元请300个志同道合的人一起喝茶交朋友，超赞吧！

3、创业层面：本平台刚启动就会三个模式同时进行，健康与养生、产品展示与交流、资源整合与落地。完全满足从休闲生活、创业的需求，不管对自己以后的创业，资源整合都有莫大的帮助。