

项目可行性报告 项目可行性报告书(精选5篇)

随着社会不断地进步，报告使用的频率越来越高，报告具有语言陈述性的特点。写报告的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？下面我就给大家讲一讲优秀的报告文章怎么写，我们一起来了解一下吧。

项目可行性报告篇一

众所周知，如今全球75%的人都是亚健康身体。

中国也不例外，我估计90的人都是亚健康身体。

这是一个非常广大的至少有8万亿的市场份额(本人曾经做康美直销计算过)，并且都是刚性的需求。

因此，为了改善中国这些亚健康和患有各种疾病人群的身体素质，有一家中华民族企业独家专利研发生产了一种不用吃药、打针、住院、手术等高额费用的无任何副作用的高科技仪器。

只要通过该仪器一段时间的保养和调理就能够达到治愈或康复的效果，让中国的亚健康身体人群或患有疾病的人群真正的变成健康之人。

该产品的功能效果，是毋庸置疑的。

它已经在中国临床试验了6年之久，已有数千人得到了验证。

另外，该产品在5月4日中央电视台发现之旅《健康大本营》栏目组授牌：“中国健康源”（有中央电视台视频和证书作证）。

cctv华东区负责人王主任在讲话中肯定了该仪器带给他的震撼，“补光养生”成为“中国健康源”当之无愧。

他认为“补光养生是当下养生项目中最接触健康根源的一种养生方法，是最自然的一种养生方式。

希望生命多奇能够继续努力，通过更有效的方式推广普及，让更多的人因为补光养生而受益。”

如今，为了让每一个中国人都拥有一个健康的身体。

因此该公司为了普及市场，特聘一批有识之士和有爱心以及充满正能量的人为之拓展中国市场。

同时为了实现中国梦，贡献自己的一份力量。

请问，这其中有你吗？

二、项目介绍

(一)、补光仪简介

补光仪经过公司几年的运营和发展，拥有研发团队、配件生产车间和装配车间。

并且在上海设立了运营中心推广补光养生，逐步形成了集研发、生产和销售为一体的具有一定竞争力的健康养生自主品牌。

在目前鱼龙混杂的保健养生领域中独树一帜，倡导“补光养生，还我健康”成功调理了成千上万的病例。

充分展示了补光养生的科学性和必要性，用事实证明了阳光对人体健康运转的不可替代的作用以及开辟了健康养生的新

通道。

为了让更多的人认识阳光对生命健康的重要性和意义，公司秉着大爱的胸怀立志用我们倡导的补光养生理念。

让更多的人把阳光带回家，轻轻松松享受阳光的补充。

还原给大家大自然的环境、还原给大家健康的生活，给大家带来幸福健康的美好人生。

(二)、补光养生简介

补光养生是强调人体需要接受正常的阳光照射获取生命能量，从而启动生命细胞体的动力和活力来维持生命体的健康运转达到养生的目的。

人类利用光线治病由来已久，光线疗法在欧洲一直占有举足轻重的地位。

丹麦·芬森医学博士

1895年，丹麦医学博士奈尔斯芬森设计了和太阳光线一样可以放射连续光谱的碳弧灯，他用碳弧灯治病取得了预想的效果。

因此在1905年被授予诺贝尔医学生理学奖，被后人称作“光线疗法之父”。

1900年前，欧洲上层社会女士们在接受阳光的补充。

直至1938年盘尼西林(抗生素)被发现后，人类开启了抗生素纪元，由于抗生素治疗细菌感染的独特效果，温和的光线疗法逐渐被人们淡忘。

100年后的今天，人们在感受抗生素效果的同时发现抗生素对

人体健康的伤害作用也同样明显!迫使人们开始追寻人体健康的本源，追寻对人体既没有伤害又能有帮助的养生方法。

六年前公司用阳光中与地球生命相干的红外线调理疾病，开始了探索还原生命健康的艰难征程。

公司的专家和科研人员历时六年发现了阳光与人体健康的关联性，看到了阳光对人体健康不可或缺的作用。

发现了我们人体在通过食物补充营养和能量的同时，还需要通过皮肤进行补充阳光能量。

验证了阳光能量与人体内环境的关联和激发人体自愈力的作用，找到了当下80%人群亚健康和不健康的主要原因是因为缺少了正常的阳光照射、缺少了阳光能量所致。

认识到阳光对人体健康运转和生存的不可替代作用，补光养生对全民健康生活的重要性。

公司成功研发生产高科技前沿产品补光仪，为全民健康做出了贡献!12月已经成功申报国家发明专利。

205月中央电视台对公司进行了专访，并正式确立补光仪为中国健康源。

目前，补光仪在鱼龙混杂的保健养生领域中独树一帜。

倡导“养生补光，还我健康!”已经成功调理了成千上万个病例。

充分展示了补光养生的科学性和必要性，也用事实证明了阳光对人体健康运转的不可替代的作用。

为了让更多的人了解阳光和认识阳光对生命健康的重要性和意义，认同补光养生的理念。

补光仪愿意成为您身边的一粒感冒药、一片止泻灵、一张止痛膏药。

它在我们身边对我们健康生活的帮助，将会逐渐改变人们对健康的思维方式和生活习惯以及给我们带来幸福健康的美好人生。

(三)、品牌渊源

《黄帝内经》集中阐述了人类社会天、地、人和谐的思想。

直接影响了东方人类社会儒、释、道、医等等传统文明的形成和发展。

数千年来，中国的养生文化秉承《黄帝内经》的核心理念传承发展，把“人”置身于天地之间“天人合一”，这种与天地协调一致、和谐共存的理念，形成了博大精深的中医养生文化，也使中医养生文化久盛不衰、源远流长。

随着越来越多的人亲身遭受现代西医保健带来的各种副作用，人们逐渐清醒，知道了符合自然的、有效的健康养生之路就是中华传统养生。

现代文明让地球上的人类生存所依赖的阳光、空气、水都被污染了；繁忙的工作、悠闲的生活环境也让我们接触阳光的机会越来越少！直接导致80%人群生活在亚健康状态！更为忧心的是各种怪病，如乙肝、非典、艾滋病、脑血栓、帕金森氏病、抑郁症、顽固性失眠、糖尿病、类风湿性关节炎、红斑狼疮、恶性肿瘤等病症！西医治疗力不从心，处于日益尴尬的境地！面对这些，寻求一种自然的、有效的养生和治疗方法，让人们回归真正的自然，远离滥用药物的侵扰！成为了我们的梦想！

公司传承中华传统养生的精髓，结合现代人的身心健康需求。

利用现代科技，研发了补光仪。

给人们提供补充阳光的保健养生服务，让人们通过补充阳光达到身心平衡、阴阳平衡的健康状态，是应天时、地利、人和的善举。

通过补光仪的不懈努力，必将被人们接受，成为人们改善健康、拥有健康的最喜爱的养生方法。

(四)、生命三奇：

1)、生命之奇(世界观)：遵循和谐的万物循环之道。

生命轮回，是万物归本正源、对立统一的基本规律。

融合人体元素，重视身心平衡、和谐、自然、统一。

金：发肤，美丽与保护元素，代表原则与理性

水：体液，动力与意志力元素，代表自然与流动

木：呼吸，活动与活力元素，代表真气与恢复

火：体温，远见与纵横元素，代表持久与强烈

土：骨骼和肌肉，平静与和谐元素，代表稳定和冥想

2)、养生之奇(律己观)：遵循真心待己，放松身心的愉悦之道。

养生的首要目的是”养身“——延年益寿，康健无疾。

养生的另一个目的是“养心”——归原闲雅生活，享受生命本真。

3)、待人之奇(待人观)：遵循待人的`体贴周全之道。

利用现代人际伦理的重要精髓，分享、得体和相互关怀。

通过租遍天下让顾客理性消费，唯有如此，人与人，顾客与服务者，才会彼此尊重，建立友善信任的健康关系。

(五)、成功案例：

补光仪功能：人体补光对儿童、癌症病人、防御疾病、强直性脊柱炎、坐骨神经痛、骨质增生、尿毒症、皮肤病、糖尿病、妇科疾病、高血压、中风后遗症、普通感冒、癌症、腰痛、颈椎病、前列腺炎、小脑萎缩、乳腺增生、甲状腺肿大、系统性红斑狼疮、鼻息肉、痛风、儿童多动综合症和干燥综合症等都有非常重要的意义以及作用。

人体不宜部位：眼睛、安装有钢制品、出血和整形的部位不能使用该产品进行补光。

1、胰腺癌：陈少培，男，62岁，江苏靖江人。

今年在医院查出胰头癌，医院建议他手术。

他和家人不愿意做手术，后在乡镇医生那做化疗。

做了一段时间化疗后，感觉什么都不想吃。

最后医生跟他说这样下去最多只能活20天，后经人介绍来靖江店做补光调理。

当天上午来时人很瘦，脸色和眼珠蜡黄。

被他女儿搀扶进来的，补光调理两个多小时，他就吃了一点饭和鸡腿，(这之前他已有近半个月粒米未进)，他觉得这仪器太神了，于是天天都是第一个来店调理。

几天后进食恢复正常，黄疸也褪了些，精神状态也好多了，也能从家里一个人走过来，夏天农忙的时候他回去帮点小忙，认识他的人都感到不可思议，简直就是一个奇迹，他自己也承认是补光仪救了他一命。

现在在我店补光调理4个多月，上午照射肾，下午照射腹部，每天照射五、六小时。

2、关节炎：林红峰，男，52岁，泉州南安人，双膝盖冰冷三十余年，腰部皮下脂肪瘤二十余年。

第一次：补光时感觉比较轻松。

补光部位：肾俞和双膝。

补光时间：150分钟。

第四次：肾俞部位起大小不同水泡！呈淡黄色透明液体！自述膝盖打坐酸痛减轻。

补光部位：肾俞，脾俞，关元和双膝。

时间：150分钟。

第八次：腰部脂肪瘤明显变软。

补光部位：肾俞，脾俞，涌泉穴。

补光时间：150分钟。

第十三次：自述补光结束回去拉了六次大便，如婴儿般的粪便，自己感觉拉后全身轻松很多，起泡部位有些已经结痂，有的部位仍有水泡。

补光部位：肾俞，脾俞，双膝。

补光时间：150分钟。

第十九次：腰部脂肪瘤明显减小。

补光部位：肾俞，关元，脾俞，涌泉。

补光时间：150分钟。

第三十次：双膝盖冰冷明显改善，但还有凉凉的感觉，会坚持补光的。

3、妇科炎症：上海某女士，金山朱泾人38岁204月9日开始补光，每天保健补光90分钟，补光部位肾俞穴。

第1天：人感觉很舒服，精力旺。

第3天：阴道分泌物增多，呈黄色，异味重。

去医院妇科检查：清洁度3度，唾液酸酶阳性，白细胞阳性，过氧化氢阳性，滴虫(镜检)找到。

(补光前无这种症状，几年前有过这种症状)。

医生开了药没用，坚持补光。

第7天：阴道呈黄绿色分泌物，并量多。

第14天：阴道分泌物逐渐减少。

第16天：阴道无分泌物。

于5月2日去医院复检，全部阴性，一切正常。

4、颈腰椎、慢性结肠炎：吴粒月，女，62岁，泉州人!自述子宫切除二十余年!髌骨破裂术后!颈腰椎不舒服，慢性结肠

炎多年!双腿酸软无力，食欲差。

第3次：皮肤不同程度的花斑，颜色不均匀。

补光部位：肾俞部位。

补光时间：90分钟。

第4次：补光部位有水泡透明状!自述感觉比较轻松。

第8次：自述睡眠有所改善!水泡部位已结痂，偶尔有痒的感觉。

补光部位：肾俞，神阙，涌泉。

补光时间：90分钟。

第9次：病人欣喜地告诉：肠胃功能大有改善，原来大便一天三到四次，不成形，现在一天一次而且成形，食欲也有所增加。

第15次：自述右肩胛骨有些酸痛。

补光部位：肾俞，关元、涌泉，大椎。

第18次：患者自述身体情况比原来大有改善，购买1台仪器回家照。

5、排毒现象：李彩霞，女，厦门海沧店店主。

我从五月一号开始，每天坚持照足底补光两小时以上，第8天眼睛和鼻子边缘开始起小水泡，而且左脸开始有点肿，手指肺经起水泡(没照手部)，胸部起湿疹，这样的排毒一直维持到一个半月。

坚持补光两个月后，开始慢慢好转，而且我的喉咙感觉舒服很多。

因为我四年前做了八年的烧烤店，导致毒素堆积在肺部无法排出。

有幸结识了生命多奇补光仪，让我体内毒素排出。

感恩公司把这么好产品带给我，使我变的更加靓丽，健康和自信，我会把这份健康传播给更多需要帮助的朋友们。

6、糖尿病：肖女士46岁厦门海沧人

来店里的的时候，整个人都非常不适，浑身无力，头疼，跟我们说血糖7.0。

补光部位：背部、腹部、小腿、足底补光时间：2-3小时。

第1天：照肾部起了几个泡，而且泡非常的浓稠且发臭。

第2天：照肾和大椎肩井，肾区连续起泡，头晕头疼现象减轻。

第5天：一直不断起泡!每天补光差不多三小时。

第9天：起泡部位非常严重，很是疼痛，一直反复问我们，她的泡什么时候才会好转，因为她自身的问题非常严重，所以我们也无法预测，但她本人说：起泡很严重，家人也劝她去医院，因为头晕、人难受的问题减轻很多，才会继续坚持来补光。

在健康师的正确指导下，她很有信心，继续坚持。

第15次：起泡现象开始减少，并且泡没有之前那么浓稠，之前起泡部位也慢慢开始结痂。

第18次：告诉我们，血糖降到了5.6，人也感觉轻松许多，朋友都说她脸变得透亮了，整个人都精神了。

非常开心！又带了几个朋友来补光。

第20次：开始不起泡了，之前的泡恢复的很好。

第30天：结痂部位全部脱落，皮肤呈红色。

小结：补光1个月停止了补光，2个月时原来起泡部位的皮肤现已有60%达到正常，40%的皮肤还有印痕，毛发毛囊没有任何破坏。

7、腰疼、手脚冰凉、月经、脸色暗沉：张小姐女26岁厦门人年2月12日来厦门海沧店补光养生馆。

腰疼、手脚冰凉、痛经、脸色暗沉。

补光部位：腰部、背部。

补光时间：2小时左右。

第1天：刚好是经期第一天，肚子正在痛。

半个小时后，肚子就没有那么痛了，晚上回去睡觉腰部舒服很多没以前那么痛了。

第2天：月经颜色变得鲜红，以前是暗色而且很少。

排便比以前轻松了很多。

补光时感觉双臂很酸痛。

第3天：感觉很精神，不会那么累。

排便了2次。

补光的时候双腿膝盖很酸痛。

晚上睡觉感觉腿肌肉很酸痛，像是剧烈运动过。

第4天：一天都犯困，睡不醒的感觉。

鼻翼两侧毛孔变大，冒痘痘。

第7次：犯困的感觉没有了，痘痘没有了。

第10次：眉间开始冒痘痘。

第16次：开始放臭屁，脸色提亮了。

第30次：来月经肚子一点都不疼，4天颜色鲜红，犯困的感觉也慢慢消失。

8、腰膝疼痛，肩背疼痛发冷：唐某某，女，56岁，重庆南川县人，12月19日来重庆南川补光养生馆。

腰突，腰膝疼痛多年，手肘部骨刺疼痛。

患者自述：腰膝疼痛，肩背发冷，曾经拔罐，拔出大量水液。

感冒或天气冷时，眼皮浮肿。

来时面容浮肿，背部拔火罐处有轻微感染化脓现象。

补光调理：命门肾俞处，疼痛部位。

第1~6次：肾俞处持续性大面积起泡，排除很多淡黄色清稀水样物质。

第7~8次：腰肾俞处已无水泡发生，腰背疼痛减轻。

拔罐留下的伤口感染，已经正常结疤脱落。

第15次：腰背疼痛消失。

第24次：腰背上伤口结疤脱落将尽。

手肘部骨刺缩小，疼痛已不甚。

第25天：病人欣喜的告知，因前段时间腰背起泡很多，家人对补光调理的原理不能理解，强烈反对病人继续补光。

昨天病人把买的三十多斤香肠背回家，并表示背重上楼毫不觉重。

家属惊讶之余，病人才得到家人的理解和支持。

第39天：病人腰部结痂基本脱落，肘部骨刺变小，肘部肌肉已不似以前僵硬，触感正常，其他无不适症。

9、冠心病，卵巢囊肿，颈腰椎，脑动脉血管斑块：韦英，女，59岁，重庆南川人。

2015年1月12日经子宫肌瘤客人介绍来补光。

第1天：沟通身体状况时她告诉我就是颈椎腰椎不太好，没什么大问题。

补光部位：照颈椎和腰椎，2小时后大椎和腰部大量起泡，这时我知道客人肯定还有其它问题，但不便直说(起泡的位置经验告诉我)。

第10天：坚持10天后新生水泡从之前水泡处再次重新起泡，我很耐心的与她交流沟通，她才告诉我她还有冠心病，脑动

脉血管斑块，怕冷，以前胆结石切除，卵巢囊肿切除过，髋关节疼痛。

我开始给她调整好调理方案。

第23天：告诉我手足温暖，摸冷水不像以前那样冰冷了，气色明显变好，颈腰椎疼痛感觉没有了。

第45天：告诉我颈部血块瘀堵的地方活动已不受限，以前头痛头晕症状没有了。

第90天：以前不适的症状基本消失。

第91天：问我胃不舒服可以照吗？才发现肚子上还有腹产伤痕且很不规则，几次手术的痕迹，我决定帮她修复伤口。

又用了2个半月时间将难看的疤痕修复成一条线，疤痕伤口消失了。

小结：调理期间经过多次好转反应，起泡排毒，几次想放弃，通过补光知识了解和自身感觉，坚持了下来，换取了健康，现介绍了弟弟颈椎病，哮喘张先生，侯阿姨等客人来调理，都得以健康并为我店免费宣传中，感恩韦姐姐。

10、肩膀和脚麻木，大汗淋漓：广某某女62岁重庆南川人，月20日来南川补光养生馆补光。

脊柱变形，腰椎下半部凹陷，如小孩拳头深，自述肩膀和脚麻木不适。

胃口不好，周身发冷。

第1天：一台补光仪照射其腰部。

第3天：脚麻木感减轻。

第6天：腰部疼痛麻木感减轻，嘱咐其坚持。

第13天：病人告知，以前睡觉不能侧睡，现在侧睡已无不适感。

第18天：病人除脚部仍有麻木感外，其他麻木疼痛感消失。

多年的痔疮出血现象停止。

第21天：病人调理期间，皮肤一直不红，没有起泡现象，每天大汗如雨。

其脉沉细无力。

本店因觉得调理进展缓慢，细询之下，病人才告知：最近吃了一个月治疗风湿的中药丸，吃药后食欲低下，周身发冷。

来店调理后，食欲才逐步增加。

我们怀疑其药配伍错误，重伤人体元气，嘱咐病人停药。

第22天：病人怕冷状况好转，晚上出虚汗状况消失。

第23天：腰椎处皮肤开始有发红的反应，病情向好的方向发展。

第27天：病人调理时，已无平时的大汗淋漓症状，精神气色转好，病人已不似平日怕冷，着衣减少。

第29天：病人告知，以前每晚起夜两次，现在可以一觉到天亮，阳虚症状大为改善。

现在病人精神气色变好，胃口佳。

还带来了女儿前来补光调理。

小结：这个病人，如果不是就诊的中医施治出错，补光调理的进展应该更快。

但是普通情况下，病人往往会隐瞒同时服药的真相。

大家应引以为鉴。

11、儿童感冒发烧、扁桃体发炎、支气管炎：敬某某，女，5岁，重庆南川人，年12月25日来南川补光养生馆补光。

家长述，孩子从几个月起，基本上每个月感冒两次。

每次感冒常伴发高烧，扁桃体发炎和支气管炎。

每次感冒都得输液七天。

平时爱出汗，胃口差。

来时观察，其舌质乌黑，舌苔白腻，已经有轻微感冒，鼻流清涕。

第1天：背部照射一个半小时，孩子汗出很多。

第2天：家长告知感冒症状已好了许多，让孩子坚持调理。

第5天：孩子舌质已向淡红转变。

第6天：舌苔厚腻，但舌质渐趋正常。

询问家长得知，孩子昨天晚上吃过香蕉，叮嘱家长不要给孩子吃生冷之物。

第7天：孩子有拉肚子的现象。

给孩子照射背部的同时，加照腹部四十分钟。

第8天：拉肚子现象消失。

第10天：孩子舌苔已经变薄舌质淡红，已近正常，出汗情况已经不似从前。

第16天：孩子身体状况基本正常。

但是因着装过多(两件保暖型内衣，一件羽绒服)，肺部热重，改照射脚心一个半小时。

叮嘱家长减少衣服。

第18天：孩子舌苔薄白，舌质正常。

气虚易汗现象消失，胃口渐增。

第30天：补光一个月，孩子身体抵抗力明显增强，偶然一次感冒，症状轻微，无发烧现象。

哮喘咳嗽没有再犯，胃口变好。

小结：从第一次调理到今(2015年7月7日)没去过医院，期间孩子妈妈盆腔炎调好了，孩子奶奶体质增强了，孩子爸爸感冒不去医院只来我店补光了，亲戚有身体不好的都介绍来补光了。

12、痛风、前列腺炎，高血压，慢性胃炎：袁某某，男，71岁，重庆南川人，2014年12月16日来南川补光养生馆补光。

患痛风多年，前列腺肥大，病人体形略显肥胖，自述膝盖和脚趾疼痛，一直靠吃药控制，小便频数淋漓不畅，急迫感强。

第1天：没多大感觉。

第7天：大便变规律，小便已没有以前的尿急感，痛风停药未

见发作。

第20天：排尿已通畅，无异常感觉。

第30天：因自身感觉效果非常明显，对我们仪器深信不疑，停了以前吃的所有药。

第183天：南川人民医院检查报告：肝脏，胆囊，脾脏，双肾等全部正常。

血压正常已持续了6个月，尿酸值从680降到460。

小结：自我感觉非常好，精神状态如50岁，已将补光养生当做每天必做的事。

13、乳腺癌哮喘腰椎痛褐斑：王某某，女，65岁，重庆南川人，2014年12月20日来南川补光养生馆补光。

自述有风湿痛，颈椎病，腰突，乳腺癌(化疗过八次)，哮喘，高血压，特别怕冷。

初来本养生馆时，精神萎靡，四肢厥冷，少气懒言。

第1次：以往每晚上床时就会发作哮喘，今晚没有发作。

第3次：以前一直依赖止痛膏药控制的腰椎痛，从补光第三天开始就没再使用，疼痛明显缓解。

第7次：浑身感觉很轻松，哮喘发作减轻，怕冷症状好转。

第10次：腰椎痛基本消失。

近几天尿频、色黄，臭味重，每晚小便三次，且粘稠怪异。

这表明肾脏排毒功能启动。

第12次：手上褐色斑点变淡，病人精神气色转好。

在补光过程中，病人肾俞部位不断起泡，昨天开始起泡减少，部分位置已结痂脱落。

并带来患有脑梗的丈夫和妹妹前来调理。

第180天：全部症状康复。

小结：调理期间，脑梗的丈夫不知不觉的调好了治了二十多年没治好的盗汗现象。

她妹妹经西南医院确诊的子宫肌瘤4公分，在我店调14天就小了2公分，三个月后去西南医院复检全部消失，自感回到二十年前的身体状况，现一家人都是我店坚持继续一周两次养生的忠实会员！感恩有你们！

三、市场分析

进入21世纪，伴随着人民生活水平的提高，健康成为百姓最为关心的话题。

健康产业，也因此变身为迅速发展的朝阳产业。

——，在全国就从几万家一下子发展到上百万家健康养生机构。

人们在高压的工作节奏中，亚健康困扰着近80%的人群。

生活在城市的居民生病率逐年攀升，一些流行疾病也随之而生。

因此，人们不得不更加关注自身的健康问题。

用补光仪倡导补光养生，让人们通过补充自然的阳光带来高

品质的健康生活，远离不合理药物的侵扰。

因此，奇补光仪将是未来我们每个需要健康生活的人都必须的保健产品！中国健康产业有8万亿的市场空间，可见补光养生的发展空间有多大！

财富健康的钥匙其实就在我们自己的手中，就看各位是否能够把握得住。

我愿意和大家一起同心同德共同开启属于我们自己的财富和健康之门，乐享富有和健康的美好人生！

四、经营模式

以共筹入股的形式，成立四川万丰国际集团和四川万丰健康连锁有限公司。

先注册健康连锁公司，目标是国际集团公司。

万丰公司logo

(一)、集团文化：

- 1、品牌：万丰，万事顺丰。
- 2、宗旨：让所有参与者如愿以偿！
- 3、理念：让平凡人成为中产阶级，为创业者搭建事业平台。
 - 1)、分工合作共享利益，齐心协力共创未来。
 - 2)、规范运作持续创新，追求卓越稳健发展。
 - 3)、诚信务实优质高效，心有方向肩有担当。

4)、居安思危控制风险，引领业先树立新风。

4、愿景：做一个没有员工的跨国集团公司。

5、使命：做中国人自己的民族品牌，为复兴中华民族贡献力量。

6、价值：帮助别人，是人生的美德。

虽然不能扬名立万，但是至少是在积德行善。

7、定位：人性化、多元化、产业化、集团化。

1)、人性化：做最人性化的企业，凡事先为他人着想。

2)、多元化：经营模式不拘一格，多领域跨界经营。

3)、产业化：健康、美容、金融、餐饮、旅游、酒店及互联网。

4)、集团化：管理集团化，逐渐创建产业为进入资本市场打下坚实的基础。

(二)、公司文化：

宗旨：让每一个中国同胞都拥有一个健康的身体！

理念：只有老板，没有员工。

愿景：有我相伴，健康永在！

使命：补充阳光，还您健康！

价值：您的健康，我的责任。

定位：自然环保养生，避免药物毒害！

(三)、共筹入股

1、原则：公平公正公开，合情合理合法。

2、股额：6—20万。

3、时间：股满为止。

4、股东：10—40人。

5、每人至少1股，每股5000元人民币为1股。

可多入股，每个人最多不能超过2股10000元。

因为我们需要的是人而不只是钱，有了人就有了一切。

6、合作条件：必须是要有人品、爱心、舍得、大方的人，否则再有钱也不能成为我们股东。

(四)、利润分配

1、利润的20%，做为公司的发展基金。

利润的10%，为日常(如房租、水电、办公、公差等)必要开支。

如有结余，自动滑入公司发展基金。

2、利润的60%，作为市场奖励(按业绩)。

3、利润的10%作为股东分红，每个股东每个月按每股5%平分。

4、每月账务公开，股东可查。

(五)、合作共赢

每股每个月按总利润的5%分红，业绩提成另算。

比如：

1、入股5000元，每个月按利润的5%分红。

假设公司一个月利润是100万元(每个月人均5万业绩)，公司拿出10%分红。

那么入股5000就可以分红： $100万 \times 10\% \times 5\% = 5000元 + 业绩提成$ 。

2、入股10000元，每个月10%的利润分红：

$100万 \times 10\% \times 10\% + 业绩提成 = 10000元 + 提成$ 。

3、公司盈利越多，股东分红就越多。

如果参与做市场，一个月收入几万是不是轻而易举？年收入几十几百万还是一个梦吗？

4、中途退股：

a□合同期满4—12月，退还30%股金，解除合同及所有资格；

b□合同期满1年，退还50%股金，解除合同及所有资格；

c□合同期满2年，退还60%股金，解除合同及所有资格；

d□合同期满3年，返还70%股金，解除合同及所有资格。

5、合同期满5年，公司100%返还股金，合同继续有效并享受一切权利；自愿解除合同者，100%返还股金，解除合同及所有

资格。

6、3个月内0业绩者不退还股金，同时自动解除合同及所有资格。

以上所有内容，将写进《股东合同》和《公司章程》备案备查。

五、财务数据

(一)、收益分析

1)开店；

2)介绍朋友；

3)卖产品：全国统一零售价：1元/台。

新科奇直销公司同样的产品卖15000元/台，起价门槛62500元。

4)连锁店分红。

(二)、项目投资明细

1)、房租水电(办公室桌椅、男女贵宾室、装修等)

2)、注册公司(刻章、证件)

3)、广告(logo□文化、宣传资料等等)已经做好。

4)、产品、床、被子、窗帘、电源线等。

(三)、项目投资说明

万事开头难，只要我们第一家店开起来，连锁店就不在话下

了。

公司没有员工只有老板，大家都是股东，想多赚钱大家就一起努力地干一年半载结果自然就出来了。

华为任正非就是这么干的，公司的所有人都是老板，想多分红就3个字：用心干！

六、组织架构

公司组织架构如图，各职能诠释如下：

- 1、股东会：由各入股股东组成。
- 2、监事会：由股东成员选举组成。
- 3、董事会：由入股股东成员组成。
- 4、董事委员会：由入股股东成员组成。
- 5、董事长：由股东成员选举组成。
- 6、营销总监、财务总监、董事秘书：可选举股东成员或者向社会招聘。

七、公司注册

企业名称：四川万丰健康管理有限公司

企业类型：有限公司(个人合资)

注册资本：10.00万元人民币

实收资本：10.00万元人民币

经营期限：长期

经营范围：健康咨询及管理；健康产品及配件销售；体育用品、一类医疗器械批发兼零售；企业管理咨询；商务信息咨询；企业营销策划；自营和代理各类商品及技术进出口业务（国家限定或禁止进出口的商品及技术除外）（国家有专项规定的项目经审批后或凭有效的许可证方可经营）；预包装保健食品（经营期限与许可证核定的期限一致）；保健器械批发兼零售。

八、竞争分析

前面市场分析都讲的很清楚了，健康产业的产品虽有百万家之多。

但是没有我们这个独特，不用吃药、打针、上医院。

我们让人们通过补充自然的阳光所带来高品质的健康生活，并且能够远离药物的侵扰。

俗话说，是药三分毒。

所以我们这个补光仪将是每个人、每个家庭健康生活都必须的保健产品！中国健康产业至少有8万亿的市场空间，可见补光养生的发展空间有多大！财富、健康的钥匙就在我们自己的手中，我愿意和大家一起开启属于我们自己的财富和健康之门，乐享富有和健康的美好人生！

九、风险说明

唯一的风险就是市场没有做起来，所以就没有收入。

只要大家齐心协力，一定能够把攀枝花市场做得风生水起。

未尽事宜，股东们再行商议以后补充。

附：会员价目表

项目可行性报告篇二

几张桌子加几部电话就是一家家政服务公司，把求职者介绍出去就算完事，这是目前家政公司的普遍做法，但这类家政服务公司显现的弊端也显而易见。其中，中介公司仅负责提供信息，并收取信息服务费，不承担任何后续保证。

业内人士反映，人员推销式的家政中介使家政人员和用户的利益都得不到保护，家政服务业普遍存在的家政员偷盗财务和用户克扣报酬等现象时有发生。之所以屡屡出现而很难追责，跟当前家政中介“一锤子买卖”的经营模式很有关系。把人介绍出去，收完中介费就再也不管了，这种缺乏责任归属和长远服务意识做法已经十分落后。

相比之下，一种新的管理模式已在家政行业中悄然兴起，弥补了中介制带来的种种漏洞。据悉，新的服务管理模式采用公司员工制管理模式。

所谓员工制就是指，家政员隶属公司员工，外出服务代表公司。具体做法是：公司与求职者签订用工合同，吸纳他们成为公司员工；公司与用户签订劳务合同，负责提供家政服务。服务项目由公司承接，家政服务员由公司指派，劳务费由公司收取，员工工资由公司派发。这种服务方式，明确了家政员、家政公司和客户三者之间的责、权、利关系。

另外，作为创业型家政公司，与一个专业的平台签订合作关系最好不过，由总公司进行专业技能培训，还可以提供店面选址、带店运营、活动策划、店面设计等等，但是，选择合作的`公司一定要有专业的资质认证和良好的服务团队，这是大多数创业者在考察合作的时候所遗漏的。

项目可行性报告篇三

中国社会已经进入服务性产业为主要的时代，从餐饮娱乐到家居保洁，一些针对于主流消费者的服务性行业快速增加。家政服务作为投资低、门槛也低的创业选择之一，水深的同时，利润也大，吸引了众多小本创业者趋之若鹜。

在家政服务行业蕴藏着巨大商机和就业机会的同时，庞大的市场变得乱象丛生，一些家政“公司”，随便租一个门店，请几个临时工就开始四处接活，这顶多算小时工中介。而且市面上“游击队”家政公司多如牛毛，很多服务项目“游击队”根本做不了，只是胡搞一通，不仅技术差服务也不好，居民终是请不到称心的家政。市政工程、楼宇开荒、企业家政、酒店和餐馆的家政外包等这些订单，只有有专业资质的家政公司才能做得到。

家政服务想要成为一个规范发展的产业，要使用户、劳动者和家政公司三方都收益，一些问题不得不引起新的投资者重视。据业内人士透露，从事家政服务业非常容易，不存在任何行业准入条件，但是，要将家政服务经营好却不是一件容易的事。按他的说法，家政公司是一拨一拨地出现，但又一拨一拨地垮掉或转行，大家谁都知道做这一行有钱可赚，但是办得好、办得长、做得大的，终究没有几家。

小公司经营困难，种种不规范行为也给劳动者和家政用户带来了风险。家政服务不签劳动合同是常事，出了问题很难依法解决；一些非法中介利用介绍家政揽钱，常常是骗到钱就换个地方。正规家政公司在挣钱的同时，也捏着一把汗：对于家政服务中出现的偷盗、伤害等诸多问题，没有一部行业规范来加以调整，给家政公司的利益带来了不确定因素。

项目可行性报告篇四

塑料管一般是以合成树脂，也就是聚酯为原料、加入稳定剂、

润滑剂、增塑剂等，以“塑”的方法在制管机内经挤压加工而成。由于它具有质轻、耐腐蚀、外形美观、无不良气味、加工容易、施工方便等特点，在建筑工程中获得了越来越广泛的应用。主要用作房屋建筑的自来水供水系统配管、排水、排气和排污卫生管、地下排水管系统、雨水管以及电线安装配套用的穿线管等。

随着人们生活水平、环保意识的提高以及对健康的关注，在给排水领域掀起了一场建材行业的绿色革命。据大量水质监测数据表明：采用冷镀锌钢管后，一般使用寿命不到5年就锈蚀，铁腥味严重。居民纷纷向政府部门投诉，造成一种社会问题。塑料管材与传统金属管道相比，具有自重轻、耐腐蚀、耐压强度高、卫生安全、水流阻力小、节约能源、节省金属、改善生活环境、使用寿命长、安装方便等特点，受到了管道工程界的青睐并占据了相当重要的位置，形成一种势不可当的发展趋势。

总论作为可行性研究报告的首要部分，要综合叙述研究报告中各部分的主要问题和研究结论，并对项目的可行与否提出最终建议，为可行性研究的审批提供方便。

一、塑料管项目背景

- （一）项目名称。
- （二）项目的承办单位。
- （三）承担可行性研究工作的单位情况。
- （四）项目的主管部门。
- （五）项目建设内容、规模、目标。
- （六）项目建设地点。

二、项目可行性研究主要结论

在可行性研究中，对项目的产品销售、原料供应、政策保障、技术方案、资金总额筹措、项目的财务效益和国民经济、社会效益等重大问题，都应得出明确的结论，主要包括：

- （一）项目产品市场前景。
- （二）项目原料供应问题。
- （三）项目政策保障问题。
- （四）项目资金保障问题。
- （五）项目组织保障问题。
- （六）项目技术保障问题。
- （七）项目人力保障问题。
- （八）项目风险控制问题。
- （九）项目财务效益结论。
- （十）项目社会效益结论。
- （十一）项目可行性综合评价。

三、主要技术经济指标表

在总论部分中，可将研究报告中各部分的主要技术经济指标汇总，列出主要技术经济指标表，使审批和决策者对项目作全貌了解。

四、存在问题及建议

对可行性研究中提出的项目的主要问题进行说明并提出解决的建议。

文档为doc格式

项目可行性报告篇五

总论作为可行性研究报告的首章，要综合叙述研究报告中各章节的主要问题和研究结论，并对项目的可行与否提出最终建议，为可行性研究的审批提供方便。总论章可根据项目的具体条件，参照下列内容编写。

§ 1.1 项目背景

§ 1.1.1 项目名称

企业或工程的全称，应和项目建议书所列的名称一致。

§ 1.1.2 项目承办单位

承办单位系指负责项目筹建工作的单位(或称建设单位)，应注明单位的全称和总负责人。

§ 1.1.3 项目主管部门

注明项目所属的主管部门。或所属集团、公司的名称。中外合资项目应注明投资各方所属部门。集团或公司的名称、地址及法定代表人的姓名、国籍。

§ 1.1.4 项目拟建地区、地点

§ 1.1.5 承担可行性研究工作的单位和法人代表

如由若干单位协作承担项目可行性研究工作，应注明各单位

的名称及其负责的工程名称、总负责单位和负责人。如与国外咨询机构合作进行可行性研究的项目，则应将承担研究工作的中外各方的单位名称、法人代表以及所承担的工程、分工和协作关系等，分别说明。

§ 1.1.6 研究工作依据

在可行性研究中作为依据的法规、文件、资料、要列出名称、来源、发布日期。并将其中必要的部分全文附后，作为可行性研究报告的附件，这些法规、文件、资料大致可分为四个部分：

(1) 项目主管部门对项目的建设要求所下达的指令性文件；对项目承办单位或可行性研究单位的请示报告的批复文件。

(2) 可行性研究开始前已经形成的工作成果及文件。

(3) 国家和拟建地区的工业建设政策、法令和法规。

(4) 根据项目需要进行调查和收集的设计基础资料。

§ 1.1.7 研究工作概况

(1) 项目建设的必要性。简要说明项目在行业中的地位，该项目是否符合国家的产业政策、技术政策、生产力布局要求；项目拟建的理由与重要性。

(2) 项目发展及可行性研究工作概念。叙述项目的提出及可行性研究工作的进展概况，其中包括技术方案的优选原则、厂址选择原则及成果、环境影响报告的撰写情况、涉外工作的准备及进展情况等等，要求逐一简要说明。

英文报告格式 · 会议报告格式 · 读书报告格式 · 工作报告的格式

§ 1.2 可行性研究结论

在可行性研究中，对项目的产品销售、原料供应、生产规模、厂址技术方案、资金总额及筹措、项目的财务效益与国民经济、社会效益等重大问题，都应得出明确的结论，本节需将对有关章节的研究结论作简要叙述，并提出最终结论。

§ 1.2.1 市场预测和项目规模

- (1) 市场需求量简要分析。
- (2) 计划销售量、销售方向。
- (3) 产品定价及销售收入预测。
- (4) 项目拟建规模(包括分期建设规模)。
- (5) 主要产品及副产品品种和产量。

§ 1.2.2 原材料、燃料和动力供应

- (1) 项目投产后需用的主要原料、燃料、主要辅助材料以及动力数量、规格、质量和来源。
- (2) 需用的主要工业产品和半成品的名称、规格、需用量及来源等。
- (3) 进口原料、工业品的名称、规格、年用量、来源及必要性。

§ 1.2.3 厂址

地理位置、占地面积及必要性

水源及取水条件。

废水、废渣排放堆置条件。

§ 1.2.4 项目工程技术方案

(1) 项目范围，即主要的生产设施、辅助设施、公用工程、生活设施内容。

(2) 采用的生产方法、工艺技术。

(3) 主要设备的来源，如需向国外引进，则简要说明引进的国别、技术特点、型号等。

§ 1.2.5 环境保护

排放污染物的种类、数量，是否达到国家规定的排放标准。

主要治理设施及投资。

§ 1.2.6 工厂组织及劳动定员

工厂组织形式和劳动制度。

全厂总定员及各类人员需要量。

劳动力来源。

§ 1.2.7 项目建设进度

§ 1.2.8 投资估算和资金筹措

(1) 项目所需总投资额。分别说明项目所需固定资产投资总额(包括投资方向调节税、建设期利息)、流动资金总额，并按人民币、外币分别列出。

(2) 资金来源。贷款额、贷款利率、偿还条件。合资项目要分

别列出中、外各方投资额、投资方式和投资方向。

§ 1.2.9 项目财务和经济评论

(1) 项目总成本、单位成本。

(2) 项目总收入，包括销售收入和其它收入。

(3) 财务内部收益率、财务净现值、投资回收期、贷款偿还期、盈亏平衡点等指标计算结果。

(4) 经济内部收益率，经济净现值、经济换汇(节汇)成本等指标计算结果。

§ 1.2.10 项目综合评价结论

§ 1.3 主要技术经济指标表

在总论章中，可将研究报告各章节中的主要技术经济指标汇总，列出主要技术经济指标表，使审批和决策者对项目全貌有一个综合了解。

主要技术指标表根据项目有所不同，一般包括：生产规模、全年生产数、全厂总定员，主要原材料、燃料、动力年用量及消耗定额、全厂综合能耗及单位产品综合能耗，全厂占地面积、全员劳动生产率，年总成本、单位产品成本、年总产值、年利税总额、财务内部收益率，借款偿还期，经济内部收益率，投资回收期等。

§ 1.4 存在问题及建议

对可行性研究中提出的项目的主要问题进行说明并提出解决的建议。

这一部分主要应说明项目的发起过程、提出的理由、前期工

作的发展过程、投资者的意向、投资的必要性等可行性研究的工作基础。为此，需将项目的提出背景与发展概况作系统地叙述。说明项目提出的背景、投资理由、在可行性研究前已经进行的工作情况及其成果、重要问题的决策和决策过程等情况。在叙述项目发展概况的同时，应能清楚地提示出本项目可行性研究的重点和问题。

§ 2.1 项目提出的背景

§ 2.1.1 国家或行业发展规划

说明国家有关的产业政策、技术政策、分析项目是否符合这些宏观经济要求。

§ 2.1.2 项目发起人和发起缘由

(1) 写明项目发起单位或发起人的全称。如为中外合资项目，则要分别列出各方法人代表、注册国家、地址等详细情况。

(2) 提出项目的理由及投资意向，如资源丰富、产品市场前景好、出口换汇、该产品可取得的优惠政策、利用现有的基础设施等。

§ 2.2 项目发展概况

项目发展开矿指项目在可行性研究前所进行的工作情况。如：调查研究、试制试验、项目建议书(初步可行性研究)的撰写与审批过程、厂址初选工作以及筹办工作中的其他重要事项。

§ 2.2.1 已进行的调查研究项目及其成果

1、资源调查，包括原料、水资源、能源和二次能源的调查。

2、市场调查，包括全国性和地区性市场情况调查；出口产品国际市场供需趋势调查。

3、社会公用设施调查，包括运输条件、公用动力供应、生活福利设施等的调查。

4、拟建地区环境现状资料的调查，包括拟建地区各种主要污染源及其排放状况，大气、水体、土壤等目前环境质量状况等。说明环境现状资料的取得途径、提供单位、以及当地环保管理部门的意见和要求，取得的环境现状资料及文件名称。

§ 2.2.2 试验试制工作(项目)情况

已完成及正在进行的试验试制工作(项目)的名称、内容及试验结果。这些实验包括建筑材料的试验、拟采用的新工艺技术的试验。对采用的新工艺技术必须有国家有关部门的认可证明。

§ 2.2.3 厂址初勘和初步测量工作情况

(1)各个可供选择的建设地区及厂址位置的初勘、测量、比选等工作情况。

(2)初步选择意见和资料。

(3)遗留问题。

§ 2.2.4 项目建议书(初步可行性研究报告)的撰写、提出及审批过程

(1)项目建议书(初步可行性研究报告)的撰写、提出及审批过程。

(2)项目建议书所附资料名称。

(3)审批文件文号及其要点。

§ 2.3 投资的必要性

一般从企业本身所获得的经济效益及项目对宏观经济、对社会发展所产生的影响两方面来说明投资的必要性。包括下面这些内容。

(1) 企业获得的利润情况。

(2) 企业可以提高产品质量，加强市场竞争力。

(3) 扩大生产能力，改变产品结构。

(4) 采用新工艺，节约能源，减少环境污染，提高劳动生产率。

(5) 产品进入国际市场的优越条件和竞争力。

(6) 对当地经济、社会发展的积极影响。包括增加税收、提高就业率、提高科技水平等。

市场分析在可行性研究中的重要地位在于，任何一个项目，其生产规模的确定、技术的选择、投资估算甚至厂址的选择，都必须在市场需求情况有了充分了解之后才能解决，而且市场分析的结果，还可以决定产品的价格、销售收入，最终影响的项目的盈利性和可行性。在可行性研究报告中，要详细阐述市场需求预测、价格分析，并确定建设规模。

§ 3.1 市场调查

§ 3.1.1 拟建项目产出物用途调查

本产品的主要用途，可否有替代其他产品的用途，如果产品是工业基本原料，应分别说明本项目产品在主要使用行业的用途及单位消耗量。

产品经济寿命期论述。调查本产品目前处于经济寿命周期的

哪一个阶段，更新换代的可能时间。

§ 3.1.2 产品现有生产能力调查

(1) 本项目产品国内现有生产能力总量，现有生产能力开工率；主要生产厂家生产能力利用率。

(2) 国内现有生活能力总量在本地区的分布数量与比例。

(3) 本产品目前在建项目的生产能力及其在地区间的分布、数量与比例。

(4) 已批拟开工建设项目的生产能力，预计投产年月。

在建设项目和已批待开工建设的项目，目前虽然没有形成综合生产能力，但却是生产能力的组成部分。

§ 3.1.3 产品产量及销售调查

(1) 全国或地区目前的产量总数。

(2) 本产品一段时期以来的产量变化情况。

(3) 本产品国内保有量与国外有关国家保有量的分析比较，以了解国内保有量是多还是少，说明本产品市场需求满足程度。

(4) 本产品一段时期以来的进口量及进口来源，主要来自哪些国家或地区；占国内生产量或销售量的比例；进口产品的价格等。

(5) 本产品一段时期以来的出口量及出口去向，占国内生产量的比例；主要向哪些国家或地区出口，出口产品的价格。

§ 3.1.4 替代产品调查

(1)可替代本产品的产品性能、质量与本产品相比的优缺点。

(2)可替代产品的国内生产能力、产量;可作替代用途的比例;价格分析。

(3)可替代产品进口可能性及价格。

§ 3.1.5 产品价格调查

(1)产品的定价管理办法,是由国家控制价格,还是由市场定价。

(2)产品销售价格,价格变动趋势,最高价格和最低价格出现的时间、原因。

§ 3.1.6 国外市场调查

(1)产品国外的主要生产国家和地区。

(2)国外主要生产厂的生产技术、生产能力、销售量。

(3)产品国际市场销售价格及其变动趋势

(4)我国进口该种产品的主要进口国的生产能力及变化趋势。

§ 3.2 市场预测

市场预测是市场调查在时间和空间上的延续,是利用市场调查所得到的信息资料,根据市场信息资料分析报告的结论,对本项目产品未来市场需求量及相关因素所进行的定量与定性的判断与分析。在可行性研究工作中,市场预测的结论是制订产品方案、确定项目建设规模所必须的依据。

§ 3.2.1 国内市场需求预测

可行性研究工作中，应对下述各项与市场预测有关的因素加以说明：

(1) 本产品的消耗对象。

(2) 本产品的消费条件。消费条件因产品特点性能而异，如汽车的消费需要具备相应的道路交通条件；电视机、电冰箱的消费需要有电等等。预测某一种产品的市场需求量时，应将哪些不具备消费条件的消费领域从消费对象总量中剔除掉。

(3) 本产品更新周期的特点，说明本产品有效经济寿命的长短。

(4) 可能出现的替代产品，即代用品。

(5) 本产品使用中可能产生的新用途。产品所用途的出现，意味着扩大了本产品的消费领域，扩大了市场需求容量。

根据以上分析，提出预测的本产品国内需求量及与现有生产能力的差距。

§ 3.2.2 产品出口或进口替代分析

(1) 替代进口分析。将本产品与目前进口产品从性能、重量、价格、配件、维修等方面进行比较，说明本产品的优势和有利条件。

(2) 出口可行性分析。如果拟建项目的产品在质量和技术等方面，具备在国际市场上进行竞争的能力，则应考虑国外市场对本产品的需求。

分析国家对该种产品的出口有何限制条件或鼓励措施，该产品进口国的贸易政策，该产品出口流向，出口价格是否有利。

通过以上分析，预测本项目产品可能的替代进口量或出口量。

§ 3.2.3 价格预测

进行产品价格预测，要考虑产品产量、质量、同类产品目前价格水平，还要分析国际、国内市场价格变化趋势，国家的物价政策变化、产品全社会供需变化等因素；产品降低生产成本的措施和可能性；为扩大市场需采用的价格策略等，综合以上因素，预测产品可能的销售价格。