

# 2023年产品众筹方案 众筹创业方案众筹方案(优质5篇)

方案在各个领域都有着重要的作用，无论是在个人生活中还是在组织管理中，都扮演着至关重要的角色。优秀的方案都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？以下是小编给大家介绍的方案范文的相关内容，希望对大家有所帮助。

## 产品众筹方案篇一

### 一、设备费用

专线(每年投入)□64k专线,年租费约15万元;

pc机(启动投入): 10台,共10万元;

软件(启动投入): 10万元;

租用办公地点(每年投入): 拟租用办公室120平方米,年租金7万元;

设备的启动资金合计52万元

将来随着访问率的提高及咨询队伍的扩大,将需要提高服务器的档次、增大专线带宽、增加

pc机的台数、扩大办公面积。预计在一年后设备费用将追加40万到60万元。

### 二、行政费用

人员工资: 200000元/年

宣传费用：60000元/年

参考资料：10000元/年

行政费用启动资金合计27万元

### 三、盈利回报

实现以下的盈利方式：

#### 1、服务收费

知名度后将酌情收费。

在线拍卖：以每月有6000元交易额计算，收取5%服务费用，年收入：3600元。

pcchoice以每月有60000的交易额、10%利润计算，年收入：72000元。

#### 2、旅游栏目佣金

源，使同学们足不出户就能饱览天下，并为同学们提供旅游的好建议。

社进行合作，从中获得经济利益。预计收入为2.1万元年。

#### 3、出售广告空间

而且可以配合一定的校内促销活动。

年。

#### 4、招聘中介收入

公司：信息服务费50元/项，一年有300个招聘记录计算，年收入为：15000，年收入预计为：

21000元

## 5、网页制作收费

编写10页主页按每页200元收费，不足10页者按10页计算；

1. 编写20至30页主页超过10页的部分按每页150元；

2. 30页以上每页100元；

3. 每1页主页以电脑屏幕800\*600显示1.5屏计算，分栏每栏按1页计算；

4. 在主页中如需加入复杂的script编程或数据库联接则价格另议；

5. 主页中所有的素材均由用户提供(包括文字、图片、数据等等各种资料)。

年收入估计为：30000元

## 6、技术转让盈利，

技术转让收入，技术主要是以系统转让(租赁)的形式进行。

目前本站拥有的四套系统价格如下：

infogainsystem20000元/套(零售)、200元/月(租赁)

netshowsystem15000元/套、100元/月

smartbidsystem10000元、100元/月

livetalksystem5000元、50元/月

以每套系统、每年卖出一套算,收入: 50000元

以每套系统、每年租出两套算,收入: 10800元

年收入: 60800元

## 7、特许经营权输出

具体收费另议。

## 产品众筹方案篇二

- 1) 创业前的准备, 创业过程中的坚持都至关重要。
- 2) 时间就像一张网, 你撒在哪里, 你的收获就在哪里。
- 3) 自信和魄力: 如果你自己都不相信自己, 那么不会有人相信你。有时候需要背水一战的勇气、决心与魄力。输要输得像英雄, 死要死得像烈士, 做好这个准备。
- 4) 任何人都可以变得狠毒, 只要你尝试过嫉妒。
- 5) 战略实施步骤、经营时间表、产品生产、服务计划、成本、毛利、预期的经营难度和资源需求, 要有清晰的思路。
- 6) 让我们将事前的忧虑, 换为事前的思考和计划吧!
- 7) 只有一条路不能选择——那就是放弃的路; 只有一条路不能拒绝——那就是成长的路。
- 8) 能够坚持, 你面对的不会是一帆风顺。
- 9) 任何业绩的质变都来自于量变的积累。

10) 一个能从别人的观念来看事情，能了解别人心灵活动的人永远不必为自己的前途担心。

11) 创业不同于炒菜，不可能等所有的配料都准备齐之后才开火做饭。

12) 一个坏的团队能把一个好的主意运作得一塌糊涂，所以看着办吧！

13) 成功不是将来才有的，而是从决定去做的那一刻起，持续累积而成。

14) 世界上只有想不通的人，没有走不通的路。

15) 世界上那些最容易的事情中，拖延时间最不费力。

### 产品众筹方案篇三

1) 不是每句“对不起”，都能换来“没关系”。

2) 征服畏惧、建立自信的最快最确实的方法，就是去做你害怕的事，直到你获得成功的经验。

3) 如果我能够看到自己的背影，我想它一定很忧伤，因为我把快乐都留在了前面。

4) 不要等待机会，而要创造机会。

5) 速度，连贯性，敏锐性，灵活性及创造力。

6) 我不敢休息，因为没有存款。不敢说累，因为没有依靠。不敢偷懒，因为还要生活。坚强，独立，拼搏是唯一的选择，寂寞的时候听听歌，伤心的时候看看天，困的时候眯眯眼，时刻提醒自己不认输，要坚强，要拼搏！

7)有的人看到机会，觉得是个笑话，看看就过去了；有的人看到机会，觉得要试一试，试试就突破了；有的人看到机会，觉得要努力下，坚持就成功了。越努力越幸运！

8)天下没有不可能的事，只要你有信心、有勇气，腔子里有热血，灵魂里有真爱。

9)与其相信依靠别人，不如相信依靠自己。

10)穷则思变，既要变，又要实干。

11)说服自己、感动自己、征服自己，带着真诚感恩的心，勇敢地走完选定的生活道路，决不回头。

12)成功不是先有钱，而是先有胆！有很多微商说她不好意思刷屏，因为她很在乎朋友，怕被人屏蔽。其实，一个合格的朋友是让自己变得很强大，然后给你周围的朋友带去正能量，那么你们才会越来越好，共同进步！要改变先从思想开始，一切行动源于思想！

13)没有压力的生活就会空虚；没有压力的青春就会枯萎；没有压力的生命就会黯淡。

14)自己的路自己走，无论是苦是累，甚至是失败，都要去承担，只要是自己的选择，就无怨无悔。

15)成功与失败都是暂时的，在成功处跌倒便是失败，在失败处勇敢站起就是成功。

16)如果做某一件事能给我带来好心情，那么无论遇到什么样的挫折，我都会竭力去做。

17)成功的秘诀在于对目标的执着追求。

18)在攀登人生阶梯的旅途中，我们不怕慢，只怕停。只要不

停止，再慢的速度也能达到顶峰。

19) 人生要敢于接受挑战，经受得起挑战的人才能够领悟人生非凡的真谛，才能够实现自我无限的超越，才能够创造魅力永恒的价值。

20) 要让事情改变，先改变自己；要让事情变得更好，先让自己变得更强。

## 产品众筹方案篇四

舒，30岁，已婚，退休，先后从事房地产销售、开水暖店、开互联网公司、担任店长、美食城经理、副经理等职务。现在在松原鼎商投资咨询有限公司担任岗位经理，一直关注餐饮行业的发展，希望有自己的餐饮业务。

### 二、项目简介

项目定位火锅的主要原因是：火锅可以复制为标准，方便以后开连锁店，有发展空间。第二，调查显示，68%的消费者喜欢吃火锅，其次是烧烤。第三，可以节省厨师，降低成本，厨师走了味道也不会变。

火锅细分市场要建第一名，因为第二名没人能记住，就像奥运冠军大家都能记住，只是大家都不知道亚军是谁。

该项目位于长江以南。资金到位就开始选房，争取9月底开盘，正好天气转凉！

### 三、众筹额度和回报预算

投资预算

总面积

酒吧、厨房、浴室、大厅、单间和仓库

厨房区

大约30平

切配，洗碗，配锅，炒菜，上架，冷冻保鲜

饭量

根据格局和面积

装修费用

门、天花板、地板、墙壁、酒吧、厨房、冰箱、水电、灯具、桌椅、设备等。

房租

价格因地块面积而异

流动资金

2万到3万

购买第一批货物

总投资

舒适简单

投资回报预算

总投资

饭量

安置职工

房租

6万到10万

人均消费

出席

日周转量

月营业额

岁入

毛利率

55%

水能

6-8万元

年度净利润

以上可能是理想结果(非理想情况下除以2=14, 25, 340, 530, 000)

商业回报率

理想状态下100%-200%，不完美状态下50%-100%

2、根据每个人的风险承受能力，我们设置了多种投资方式：

1、投资499元vip(500个名额)，享受9、2%的优惠

入股并有权分红，赠送500元金卷

2、每周投资999元(250个名额)，消费享受九折优惠

成为股东，有权分红。给一个1000元的金卷，给100元的啤酒卡

3、投资1999元两星(100位)消费享受八折优惠

入股并有权分红，赠送2000元金卷，赠送500元啤酒卡

4、投资2999元三星(80位)享受15%优惠

成为股东，有权分红。送3000元的金卷和1000元的啤酒卡赠送一套高端餐具

5、投资4999元四星(50个名额)消费享受八折优惠

入股有权分红，送5000元金卷，送2000元啤酒卡，送高级礼品

一套餐具

6、投资9999元五星(10个名额)，消费享受八折优惠

入股有权分红，送1万元金卷，送4000元啤酒卡，送高额礼品

一套高级餐具

为了更好的有序经营酒店，上述投资股东不参与酒店经营管理，以避免分歧。发起人负责全店的选址、装修设计、制度

建立、营销策略制定，股东可以提出意见和建议。发起人成立股东微信群，大家可以在群里讨论，提建议。发起人将每月报告财务报表(所有费用和收入明细)，所有费用和利润将由股东监督。

众筹需要至少18岁。每个股东的最高投资额不得超过5万元。投资越多，赚的越多，风险越大。大家根据自己的风险承受能力进行投资。如果成功了，我们会继续开分店。失败也是人生的一次精彩经历。500元不会影响你的生活，但是可以实现一群人的梦想！伙计们，加入我们！成立松原最大团，保暖。成功属于勇敢的你！

发起人占5%的股份，剩余95%的融资金额平均分配，其他所有细节由全体股东在第一次股东大会上讨论！

#### 四、股东管理制度

- 1、成立监事会(优先选择5名高投入股东)，具备以下条件:时间、经验、责任心、年龄不低于30岁。
- 2、每位股东签署一份股东协议(投入多少资金，投入多少股份)
- 3、出资后股东不得以任何理由退股(特殊情况下可以转让股份)

酒店有回收权(如果酒店资金充足，酒店会优先回购)！

- 4、酒店盈利的，利润按股份平分，酒店倒闭的，剩余资金和变现金额也按股份平分！这家旅馆是所有人的共同财产。

#### 五、股东政策

- 1、季度净利润的70%分配给股东，剩下的30%作为营运资金，

如：

如果店铺有足够的流动资金，所有利润将按股东比例分配。

2、股东每次可以用代金券消费总消费的一半(折扣和代金券不可以

不得不同时使用)

3、股东优先认购分行(众筹开分行)

## 六、工作人员编制

厨房工作人员:换刀,洗菜洗碗,锅底蘸(引发器),切肉机

前台:服务员,服务员,酒保

## 七、装饰设计

主要是简单大方,给人一种舒适轻松的感觉!

## 八、发展规划

1、先开第一家店,建立健全管理制度,做好菜品标记

准定制与员工管理系统的建立。

2、如果运营一年后开发没有问题,计划第二家分公司

3、5年内开5家分店,发展加盟店(全国连锁发展)

## 九、众筹时间

7月2日——9月2日,如果两个月募集资金达到25万,说明成功,直到25万才自动注销。现在大家都不用拿钱了。首先确

定数量和金额。如果有兴趣加入，加赞助商微信。把投资金额的名字和电话号码发给他。我们先注册。

## 产品众筹方案篇五

一、众筹项目商业内容.....	3
二、众筹项目项目分析.....	3
三、众筹项目运营方案.....	5
五、股权结构及利润分配.....	7
七、社会及经济效益分析.....	9

### 一、众筹项目商业内容

#### 1、众筹项目背景

众筹模式是当今社会全新、流行微创业融资模式，最初在上海发起，通过网络征集号召，后转为实体经营。两年来，在北京、武汉、南京、合肥、长沙、苏州等多个城市，都有人发起众筹项目，并已有多家城市正式成立了咖啡馆、酒吧等。

“农家乐喜”在今年4月底发起，通过几天的朋友圈宣传，已有成员近10人确定参与。我们计划在未来的3个月内完成股东招募、公司的注册和长沙第一家形象店面(自提点)的选址和装修!

#### 2、项目基本信息

2.1、名称：“农家乐喜”

2.2、运营模式：通过朋友圈和网络招募150名对有机农产品情有独钟的吃货成为股东，并成为公司的第一批忠实客户，

以笨鸡蛋为切入点并不断开发新的农产品加入平台，最终打造一个会员制有机农产品超市。

2.3、目的：通过众筹模式实现低风险创业，同时让大家吃上放心的'有机农产品，同时结交一群志同道合的朋友，资源共享合作共赢！

4、愿景：将有机食品的源头真实的展现在每一个会员手机里，实现每个人都能放心的吃上真正的有机有产品！

## 二、众筹项目项目分析

### 1、项目优势分析

#### 1.1、产品优势：