# 投资计划书和可行性研究报告(实用9篇)

来源：网络 作者：夜幕降临 更新时间：2024-08-30

*时间过得真快，总在不经意间流逝，我们又将续写新的诗篇，展开新的旅程，该为自己下阶段的学习制定一个计划了。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的计划吗？下面我帮大家找寻并整理了一些优秀的计划书范文，我们一起来了解一下吧。投资计划书和可行性研究报...*

时间过得真快，总在不经意间流逝，我们又将续写新的诗篇，展开新的旅程，该为自己下阶段的学习制定一个计划了。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的计划吗？下面我帮大家找寻并整理了一些优秀的计划书范文，我们一起来了解一下吧。

**投资计划书和可行性研究报告篇一**

对于你公司的具体情况，其计划书之具体内容会有所取舍，不一定包括上述全部细节。例如：若只有两个雇员，则不必自高而低列出十;若你公司从事服务业，则不必讨论产品问题。总之，你的计划书不必详细分析本公司的一切细节，但要说明投资者向你公司决策投资之前所关心的一切问题。

书写计划书之初，你应该细列出上述各项目，进而形成一个庞大的计划书纲要，其后，把与本公司关系不大的项目剔除。要知道，鉴别计划书优劣的标准之一，是要突出公司的重点和特点，避开那些只有题目而无内容的项目。

尽管你已竭尽全力编写计划书，然而，风险投资者审阅你的计划书时，他们在寻求什么呢?很多风险投资者会这样回答，他们寻求的是良好的管理，也就是说，他们急于深入考查对方的管理阶层。但是，在我看来，风险投资者第一关心的是对方有何自己的特色。换句话说，他们要了解该公司可望获得巨额利润的原因何在。

一般地说，他们关心地要点有二，一是该公司的点子、产吕或服务是否有唯一性;二是该公司的管理集团是否胜任。这就意味着风险投资者首先要分析其产品之唯一性，而后则要了解对方关于唯一性的投资计划。因此，任何编写计划书的人均应简要地在计划书有关部分，逐一回答有关唯一的各种问题。

鉴于独特性乃是风险投资者阅读计划书时第一关心之问题，因而，我们必须观察，计划书的哪些部分可涉及这一问题。首先，计划书第二部分\"公司及其未来\"中第一次描述独特性;其次，\"产品或服务\"这节又直接说明了独特性;再次，还有一节标题即为\"独特性\"，专题阐述独特性;进而，在市场和产品部分仍涉及诸多独特性;此外，你还应注意分析自己的管理队伍在技术、经历上等方面亦有独特优势，称得起名副其实的合作伙伴。

大多数风险投资者认为，任何风险投资的成功关键都是管理。管理也是风险投资者第二关心的问题，相同地对此领域也会充分重视。风险投资领域的传统观点认为，如果你的点子好，但管理差，可能失去机运;如果点子差，但管理好，则可能争取机运。而其中\"好\"的含义也是多方面的。首先，管理集团必须有经验。关于这一点，风险投资者有一种令青年人遗憾的观点，他们认为，企业家的年龄应在30-45岁之间，这里似乎打开了15年的\"生命之窗\"，该窗乃风险投资者定义的企业家之\"黄金\"年龄。低于30风的企业家意味着缺少管理经验和经营一个高速发展公司的必备知识。高于45岁则意味着企业家有经验但缺乏动力与雄心壮志。当然，关于上述观点也会有例外，因为，这只是风险投资者的一般性看法。

任何筹备计划书的人都必须十分注意管理阶层的背景资料，详细说明他们的姓名及令人信服的各种资料。同时，还要说明为什么这些百里挑一的企业家能开创这独特的产品或服务，并由此可获大量收益。

一个良好的计划书涉及的第三个关键课题就是钱，提供有说服力的公司财务增长预测乃企业家义不容辞的责任。这种预测不但要条理分明地列出逐年增长百分率，而且必须与其它有关公司的数据做如实的分析对比。每一个企业家都应十分注意分析、评估自己的财务预测资料，特别是那些根据自己点子、委托财务公司代为完全财务预测的企业家更需如此。要知道，风险投资者对预测结果是不会轻易相信的，为考核企业家是否理解预测过程、方法及假定前提，风险投资者会提出多种质疑。如果预测乃他人代为完成，企业家本人不能充分令人信服地解释相关的一切，则风险投资者将会提问，即上述指出的增长数据是否可能实现，此刻，很多企业家习惯于把预测的销售额和盈利额均砍掉一半，并认为这种数据才是更现实的。这样一来，企业家必须进一步努力说服对方相信本公司的预测是成功的。

风险投资者如何摆脱某种状态是影响其投资决策的重要因素，也就是说，风险投资者在决定进入之先，一定要事先找出退身之路。他们不想长时期在你公司拥有产权，他们希望其投资与其它资本共同作用一段时间而后抽走，这样就要求退身之路。主要退身之路有：

(1)公司股票上市。这样，风险资本公司可将自己拥有的，该公司股权公开出售。

(2)公司整体出售。即包括风险资本公司的权益同时出售给有关公司，通常为大公司。

(3)公司、你个人或第三团体把风险资本公司拥有的本公司权益买下或卖回。计划书对有关事项应详细说明。

请记住，你的计划书必须包含以下问题：(1)独特性;(2)管理;(3)预测;(4)退身之路。

如果你忘记上述任何一点，你将无法获得风险投资。

对于食品零售公司，包装与食品同等重要，由于是买方市场，因而，你的包装必须能打动购买者的心，要知道，这实际上是成千上万的零售产品在竞争用户手中的钱，对于风险投资者也是类似的，成千上万的计划书也在竞争他们手中的钱，而包装恰好可把风险投资者引向你的计划书。你可以写一份完美的计划书，但若其外观欠佳，给对方留下一种不愉快的印象，甚至会置之一旁而不顾，而当对方真正阅读计划书时，也会萃取其好。由此看来，计划书之封装何其重要，如果其质量不好，给对方留下不美好的第一印象，这种印象很可能引起计划书无人详细阅读的可怕后果。

由于风险投资者每周要接数百通电话，要处理数打计划书，因此，上述现象很难引起他们重视。如果多个计划书同时放在对方面前，其必然首先选择外观质地好者阅读。这实际上也在间接地告诉你，应该如何包装自己的计划书。

你不要把计划书手稿直接送交风险投资者，而必须抄写或打字成正规的计划书文本。这种文本要笔迹工整、清楚、漂亮，每页用白纸，并预留边缘，以便读者批注，纸张质量要好，不可有油污和破损，且每页要有清楚标记。有时，为了醒目也可选用彩色纸张，但不宜给对方留下刺激性印象，因此，这类色彩选择应慎重，最好在页头、页尾或背面采用，不宜整页均为彩色。

你不宜采用手书等不常用的文字风格，为保证对方能迅速处理你的计划书，易读是对文字的基本要求，计划书原件和复制品的文字均应采用深色且醒目的颜色。除非必要，否则不能采用手写体。

一般来说，高品质的图表应该采用，但通常不是计划书的基本部分;同时，也应注意条形图不及表格的效率高;此外，也可采用部分产品图片和说明书，但只能做计划书附件，且必须保证这附件的质量。

为保证剪报的质量，剪报必须少而精，一个低水准的关于你公司的报纸文章，风险投资者不一定有兴趣阅读。简言之，剪报不是计划书不可少的内容。

如果可能，计划书封面彩色应醒目动人，封面纸应坚挺，这样必然会引人注意。试想，若你计划书采用亮黄色封面，中印铅字标题，底印你公司之名称，则风险投资者势必迫不急待地阅读你的计划书;假若你的摘要质量很好，则读者必将津津有味地继续详细阅读完整的计划书。有时，为吸引对方注意，你也可以把你产品图片放在第一页。总而言之，你是卖方，你的包装必须想尽办法吸引用户。

目前，有多种装订计划书的方式。如果计划书不是很长，则可将全部计划书装订成一册，否则，应分册装订，且多数情况分为册装订。从技术上说，分册装订有三种形式，一是三环式装订，二是专业性装订，三是文件夹装订。在风险投资者看来，首先喜欢专业性装订，其次是文件夹装订，不喜欢环式装订，主要因为其不便存档。事实上，大多数风险投资者喜欢专业性装订主要是指装订效果，只要装订效果理想，采用何种装订形式是无关紧要的。

专业性装订指采用专用装备进行的装订，其主要包括用机械手把纸推齐、压牢、切纸、装订、封装等若干环节。如果手头没有这种专用工具，亦可购买某些简易工具，只要利用恰到好处，也可收到理想效果。

**投资计划书和可行性研究报告篇二**

主要经营范围：

工业化中餐（包括各类‘北绿’冻干食品、速食营养粥、盖浇饭、速食菜、即食素食及蓝梅饮料等。

二

目标顾客描述：时尚人群、写字楼办公人员、企事业人员、老师、学生、医护人员、病人等。

市场容量或本企业预计市场占有率：本店坐落内环线，交通便利，周围有高层写字楼、音乐学院等。根据报道，快餐业20xx年要营业额达2024亿元，单是方便面就达230亿元，就按1%计也可达2亿元的市场容量，预计市场占有率可达20%。

市场容量的变化趋势：随着人们对食品安全越来越重视以及营养快餐的进一步了解，而我们品牌及产品知名度会越越来越高，价格合理，市场份额会明显增加。

竞争对手的主要优势：

1、资金雄厚，经常促销；

2、进入市场较早，品种多；

3、宣传力度大；

4、管理完善；

竞争对手的主要劣势：

1、价格高；

2、多数缺少营养，很少是绿色有机食品；

3、开办费高、经营面积大；

4、设备多、人力多；

本企业相对于竞争对手的主要优势：

1、价格适中；

2、绿色有机食品；

3、“无厨房、无炊烟、无大厨、无需工点业”唯一可以开在写字楼中的快餐厅；

4、投入费用低，易于操作；

5、采用全新的复合式会员制加盟连锁方式；

本企业相对于竞争对手的主要劣势：

1、资金少；

2、进入市场晚；

3、宣传力度须加强；

4、管理须更加完善；

如果我们能找到一种新的东西来替代筷子等餐具的话，那么我们的环境将会发生大大的变化，我们也将会在市场上找到一条新的路子，让大家能吃上各种清洁健康有营养的食物。

我们提出的一种新的提法就是在现有的食物中加入一种凝固物让餐具具能够吃，又能用来代替餐具的功能。这样的话，我们就不存在污染环境的问题，我们的环境就也不会因此而受到污染。

人们生活在这样的环境中也才会感到舒适。人们来餐馆吃饭的时候也将会感到放心、舒心。

为了顾客的健康，我们的饭菜质量卫生都是保证的。我们的餐桌就是高温离子机，将要吃的餐具彻底消毒。而且我们的餐具也是美味可口的，让你吃上卫生舒适可口的饭菜。给你一个满意的答复！

都说生意不会做，本钱是师傅。不管怎么样经济利益是我们做的直接目的。我们公司可以把用去买餐具的那一大笔钱节约出来，还可以节省运输的费用，木材的消耗。

更主要的是一次性餐具的处理和对环境影响的副面开销。我们不妨来算算：比如一天有一百个顾客，要用的餐具是一百套以上。餐具方面的开销就算一人要浪费一套，每套三元，就是三百元，还有处理的副面开销也是一笔至少五十元以上。

而我们的餐具根本不用钱这样的经济效益应该可以让你满意了吧！

餐馆的后勤工作是一个比较麻烦的事儿，服务人员可不能够马马虎虎的做事，员工必须尽职尽责，只有这样，餐馆的正常工作才能很好的得以开展。

我公司本着以盈利为目的，以热情的服务态度为宗旨，以优质可口的饭菜面向每一位客户，我们有理由相信公司的明天会更好，公司的发展是前途无量的。它将以超前的脚步走在时代的前面。那怕再过数十年也不会落后，也是赶得上时髦的。

如果我们公司产业不能运转，或者在市场上没有客户，没有消费人群的话那么我们的公司在经公司全体股东大会的决定下就可以宣布公司破产或者注销公司。

**投资计划书和可行性研究报告篇三**

1.投资目标

成为附近大学城，时尚特有的私人情侣休闲影院。

2.投资任务完成品牌的建设发展并盈利。

3.成功的关键

充分的市场需求，舒适干净的环境和宜人的体验。

加盟店形式：合作者：艾美影院

艾美影院在全国开有多家分店，主打私人影院模式。

1.产品和服务描述

以私人包间的形式。有两人的情侣包厢，三到五人聚会的包厢，以及二十人的大包厢。包厢相对独立，房间式的，隔音效果好，同时私密性强，环境很舒适。观看的电影可以自己提前进行选择。适合情侣约会，同学聚会，好友休闲放松。

2.竞争比较

附近只有一家近的电影院，但是类似的私人影院还没有。而且艾美影院也有一定的知名度。

1.市场需求

附近有四川文化艺术学院，南山中学，医药专业学院，而且居民区集中，消费群体年纪轻，容易接受新鲜事物，而且爱看电影，也经常有一些聚会，约会等活动。市场较大。目标消费者充足。

2.行业发展分析

私人影院的概念在全国还不是很普及，迎合青年人新的消费理念，有很大的潜力。

3.竞争分析

国内的私人影院数量不是很多，艾美影院品牌大，设施好，环境和服务都占有优势。投资于收益投资：场地，设备，服务人员收入：每次电影收费按不同包间大小计算，两人的包间150元。三到四人的包间350元，五到六人的大包间550元。

在附近的几所大学里分发一些传单，贴海报等，办一些小型活动等。校园里人员密集，宣传效果最好。在附近居民区同样张贴一些海报等。

**投资计划书和可行性研究报告篇四**

积极配合广州市城市建设投融资体制改革，推进公司融资平台的完善，争取政府提供相适应的资金安排和措施，建立新的还本付息保障机制，培育新的融资能力，多方位、多渠道拓展新的筹融资渠道，推动城建投融资建设的可持续发展。

多方位融资，分散风险，解决20xx年项目配套资本金问题，拟发行企业债券28亿元，通过直接融资降低融资成本和政策性风险。

把握当前的国家政策走向，积极应对金融形势的变化，继续与各银行建立良好的银企合作关系，按照广州市城建固定资产投资计划的安排，认真做好新增项目的贷款工作及贷款还本付息工作。

进一步完善融资和资金拨付的管理，加强资金的计划性和风险性管理，积极将提款、拨款工作做得更细、更好，既保证项目建设资金的及时到位又尽量降低成本。

继续推进公司历史遗留问题的解决。从工程结算和形成资产入手，清理好我公司未结算项目，切实解决因工程项目迟迟不结算而导致的超概、利息分摊等历史遣留问题。

全力推进工程项目建设，确保公司承担的建设工程按计划全面推进。各个工程项目要认真总结项目建设和管理的经验教训，通过树先进，抓典范，在工程建设中出人才、出业绩、出经验、出成果、出品牌。

继续探讨多种运营管理模式。新电视塔公司按确定经营模式推进工作，为实现建设期向经营期过度的“无缝接轨”创造条件;复建公司做好仓边路等项目由建设期转入商业运作的经营管理工作，积极探索独具特色的商业运营模式;新光一期项目要进一步加强运营管理，提高车流量和通行费收入，降低运营成本。

继续推进建立学习型、节约型公司建设。加强财务和预算管理。改革公司的人事管理制度，建立适应公司实际的职务晋升、薪酬激励机制。

理顺对下属公司的管理关系，加强对下属公司工作的监督和指导。建立有效的激励考核制度和切合实际管理办法。

**投资计划书和可行性研究报告篇五**

由于走平价零售路线，创意家居礼品店的装修都比较简洁，对货架也没有太高的要求。“乐趣生活”陈家祠店装修和货架一共花了5000元左右，建议刚刚开店、手头没有太多周转资金的投资者尽量将装修费用控制在10000元以下。

首批存货

由于创意家居礼品店目前还是属于小本经营，樊浩建议首批存货尽量控制在15000元左右，不要太多，一方面防止积压过多资金，另一方面防止产品更新换代过快，昔日的创意产品近日已经是大路货了。解决这一问题除了控制好存货量之外，进货之前最好和厂家签定好退换货合约，根据樊浩的经验，“乐趣生活”的产品周转天数一般不超过30天，所以想要经营这样的创意家居礼品店的投资者可以和货物提供者约定1个月内滞销的新品可以退换，这样就降低了货物积压的风险。

员工费用

创意家居礼品零售店对员工要求不高。共20平方米左右的小店招聘两个看店员工即可，每人每月工资大约为1000元。

水电等杂费

樊浩说这种创意家居礼品店没有什么额外的水电等的支出。水电、税务、管理包括一些海报、传单等广告在内的所有杂费每月3000元绰绰有余。

利润

创意家居礼品店的利润来源于商品销售收入。就目前“乐趣生活”的五家店来看，销售业绩居中的陈家祠店每月的营业额为35000元左右。其中产品成本为35000元×45%=15750元，除去成本后的每月收入为35000元-15750元=19250元。

风险及注意事项

一，关于风险和注意事项，樊浩强调，开创意家居礼品店最大的风险还是选址，只有选址选对了，才能保证客源，保证店铺盈利，否则一切都是空谈。

二，货源即产品进货渠道要有保证。创意用品在国内能找到不少生产厂家，但很难只从一个厂家处订货，因为那样会导致品种过于局限，由于厂家各自专长不同，设计特色各异，需要经营者寻找多类产品生产厂家，而且挑选产品要具有独特、新颖的眼光。

最后，樊浩建议投资者如果选择加盟，则可省却在进货方面的精力，而只需认真努力经营即可，这样就降低了很多风险。尤其是对于没有经营经验和良好进货渠道的投资者来说，加盟更是一个较好的选择。加盟经营，不需要亲自跑遍远近大小批发市场，也不需要为进货是不是被宰而担心。加盟主将为投资者提供一站式服务，如网上订购系统，为各加盟者提供所有产品的图片、规格型号、价格、简介等信息。无论身在何处，只需轻移鼠标，便可以订下所需要的产品。

**投资计划书和可行性研究报告篇六**

投资指的是特定经济主体为了在未来可预见的时期内获得收益或是资金增值，在一定时期内向一定领域投放足够数额的资金或实物的货币等价物的经济行为。下面，小编为大家分享投资的计划书范文，希望对大家有所帮助!

我今年21岁，在学校学习的是园林专业，下半年就进入实习阶段。但对于我们这个专业的目前发展状况不是很好，现在实习单位多数是要男生下工地，所以女生的工作较难找。我心里一直怀有自己经营店铺的梦想，渴望相对自由独立的生活，并且对服装行业情有独钟，关注甚久，也把开一家服装店作为自己实习期间创业的首选项目。结合家庭经济状况，我认为可以为我提供一笔创业启动资金。因此，我认为以我目前的状况，具备参与小型创业投资的必要条件。

现有一家女装服饰店要转让，店铺位于南宁市中心国贸商城三楼电梯右边，地理位置良好，铺面面积约10平方米，带装修，陈列架，模特以及网线等所有经营所需设备，经营证照完备齐全，经营状况良好，拥有固定客源，现因朋友需要转行投资其它项目，故转让该铺面以及店内所有设施及商品。国贸商城位于南宁市朝阳路，万达广场对面，是一个新兴的大型购物中心，以流行服饰，配件为主要经营产品，一楼有知名零售商屈臣氏，二楼和三楼分别有仙踪林和味千拉面，四楼有电玩城，是一座集吃喝玩购物于一体的大型商城，是现代高中生，大学生以及白领一族等年轻人出门逛街的必去之处。

由此总结，投资该店铺的优势如下：首先，国贸商城地理位置优越，商场人流量比较充足;其次，国贸商城三楼为女装专区，该店铺正好位于电梯口的右边，走出电梯即可看到，位置较为显眼;第三，味千拉面是很多年轻人喜爱的日式面馆，在上来吃面的过程当中必然要上电梯，电梯出来即可看到该店铺;第四，店铺所有经营所需的证照以及装修和设备均俱全，接手即可继续经营;第五，原店主并不会离开南宁，愿意把所有的进货渠道转接，由我们接手继续做，并且答应在转让之后带着我们经营一段时间，有一个学习探索与磨合的过程，在经营过程当中如果出现问题和困难，朋友也会给我们帮助和支持，协助我们把服装店经营好，管理好;第五，该店铺已开张经营半年，已经度过了新店开张的过渡期，经营思路和顾客类型相对清晰稳定，拥有相对固定的客源，现平均月利润在3000元以上(现请有两个店员，每个店员月工资在1000元左右，如果我们接下来继续做，就不用请人，我们自己亲力亲为，自己操作，节省开支，正常营业算下来一个月可以有5000元左右的净利润收入)，基本确保自己日常生活开销。

综上所述分析，我们认为，这个店铺具有很高的投资价值，对我们来说是一个难得的学习锻炼的好机会。

该店铺的月租金为3500元，其余固定开销如下：公摊水电费170元/月，物业费600元/月，自用电250元/月，固定营业税370元/月，宽带费120元/月(资费可以申请调整，换一个便宜些的套餐);转让时接下店里的货物价格为10000元，第一笔投入资金如下：接下店里货物所需资金10000元，店铺押金9000元(协议终止时全额退还)，一个季度的租金3500\*3=10500元，共计29500元。

第一季度每个月固定开销如下：公摊水电费物业费770元，营业税370元，宽带费120元(暂定)，合计1260元。第一季度之后每个月固定开销为1260+3500=4760元。

一个月按照30天营业时间计算，则每天的保本销售额为200元左右。店内服装的销售标价按照进货价的三倍计算，销售时按照一般顾客正常的折扣为八折，则相应的毛利率为240%(例如一件衣服的进货价格为100元，则标价为300元，8折后售价为240元，毛利率为240%)，现店内服装类商品价格大概在100到300元之间，配件价格约为200-800元之间，平均每天卖出一件衣服即可保本，销售压力不大，周末以及节假日期间，销售额还会随着人流量的增大而增加。

综上所述，接手本店的先期投入约为30000元，两人平摊，则每人需出资15000元，另需要一部分后备资金每人5000元，合计20000元/人。

目前店内服装以春装为主，还有少量去年底滞销的冬装，以及少量鞋子和包包，基本适应当下季节的销售需要，暂时无须进新货，店内所有商品还能满足一至两个月的销售需要，待夏季到来时再重新进货。

如果我们接手经营，考虑到该店在相应的消费群体中已经有了一定的品牌形象和行业口碑，我们打算前期继续延续店内原品牌原风格的经营理念和销售模式，在学习和适应一段时间以后(时间约为一到两个月，在这个过程当中，店内存货会有销售，并且结合一些促销活动，计划在这段时间内尽可能地卖掉原有存货)，会考虑在现有基础上，与现有顾客加强交流和沟通，广泛征求意见后，在夏季到来前相应调整店内服装的款式和风格，将消费群体扩大为18-28岁之间的年轻女性，再增加一些服装配饰，例如项链，皮带等等，充分利用店铺空间，通过自己把服装和配饰的组合搭配，增强店内商品的视觉冲击效果，积极与顾客沟通交流，促进销售，而商品销售价格依然保持在原有范围内，力争做到店内服装款式新颖，各式配件靓丽别致，服装与配件的搭配风格独特，店内商品价格合理，沟通服务周到的经营标准。另一方面，延续该店原有的高级服装定制业务，为一些对服饰有着特殊要求或指定款式的顾客倾力打造独一无二的个性单品服饰，从而达到扩大销售范围，完善品牌风格，逐步形成我们自己的经营理念和管理模式的目的。

我在学校学习的是园林专业，下半年就进入实习阶段。但对于我们这个专业的目前发展状况不是很好，现在实习单位多数是要男生下工地，所以女生的工作较难找。正好碰上这样一个很好的学习锻炼兼具投资创业的机会，我想应该勇敢去尝试一下，接触学习以外的行业，学一些经商之道，摸索一些管理经验，增加社会阅历，提高自身的应变和处理事情的能力，接触专业以外的社会人群，扩大社交范围和朋友圈子，锻炼自己的人际交往能力，逐步积累自己的人生第一笔财富并建立自己的人脉关系，为以后的人生发展奠定物质和人脉基础。

我认为，投资风险应该分为两个部分：第一是在经营过程当中遇到的销售压力和经营方向的把握，基于朋友不会离开南宁，遇到问题可以随时向朋友请教求助，帮忙分析并且解决实际困难，加上前期我们会与朋友一起商量，共同制定好充分的经营和管理计划，按照计划执行，相信问题不大。第二个风险就是如果需要撤资，转让店铺的问题。现在跟我们一样对该店有投资意愿的，还有店主的其他朋友，甚至愿意当场拍板决定接手，只是店主尚未答应，给我们留点时间，争取机会。在店主尚未张贴广告的情况下，店铺依然抢手，个人分析原因如下：首先该店铺地理位置优越，人流量大，是经营平价类服饰类商品的绝佳地段;其次，店铺所在楼层是国贸商城的女装专区，整个场所的经营种类相对固定，已经形成一定的销售氛围;再次，服装类的利润率很高，往往可以达到百分之几百的利润，是一个相对暴利的行业，愿意从事和新加入该行业的人很多;最后，南宁市中心的商业圈已经开发得相对饱和，西边的有步行街，百货大楼，裕丰商场以及和平商场，东边有新朝阳和百盛购物广场，国贸商城是该地段最后一块炙手可热的商业用地，随着南宁本地经济的不断向前发展，各类商家对黄金地段的需求不断增大，若干年后该地段的铺面租金价格必然继续上涨，如果需要撤资转行，将铺面转让应该不成问题，还可以收取一笔不菲的转让费!另外，还有一种方式可以继续做零风险投资--转租，即与房东保持合约租赁关系，在转手将店铺租给其它商家经营使用，每个月固定收取租金差价即可。

综上所述，我认为该项目的投资风险不大，基本上是个一边学习一边锻炼顺便挣钱积累财富的机遇。

你们的女儿想说的话：亲爱的爸爸妈妈，我已经长大了，马上也要走向社会。当初我选择到南宁来读书时就已经做好了离开家的打算，和朋友们一起在南宁发展。离开你们的保护我才变得更坚强。只要回到家，我就变得软弱，心里上对你们的依赖也是百分百，总是生活在你们的强烈包围中，这样的我才会永远不想长大，不敢进入社会，不愿面对人生。我知道你们会非常担心我一个人在外面生活，但我已经20岁了，知道现实总不能让人满意，也知道社会上的复杂。但我现在还年轻，还充满活力，还需要学习，磨砺。成功是很困难的，我懂，也许我这次会失败，会被人嘲笑，但我都已经准备好了，我希望我的人生可以按照自己的想法走下去，但这一路上我最需要的是你们的支持，最想得到的也是你们的肯定。7月份后我也会尝试在南宁找适合的实习机会，如果一年后有我继续读书的机会，我也会继续去学习。我只是希望在有条件的基础上，能拓宽我的发展道路，丰富我的人生经历。我并不怕辛苦，过去20年在你们的臂膀下我成长的很好，而在未来的日子里我希望靠自己让你们生活得更好。

**投资计划书和可行性研究报告篇七**

债务人经营方案是制定重整计划草案的重中之重。经营方案应当对债务人的资产状况﹑产品结构﹑市场前景等进行深入地分析和论证，找出债务人陷入濒临破产困境的原因，并以此提出解决之道。在制定经营方案时，应根据债务人的具体情况，有的放矢，提供切实可行的可行性方案。

（一）计划经济指标

1．酒店总体指标：年营业额\_\_\_\_\_\_\_\_\_万元，年纯利润\_\_\_\_\_\_\_\_\_万元。

2．各部门任务分配

（1）餐饮：年营业额\_\_\_\_\_\_\_\_\_万元；年毛利率\_\_\_\_\_\_\_\_\_%；

（2）客房：年营业额\_\_\_\_\_\_\_\_\_万元；年毛利率\_\_\_\_\_\_\_\_\_% 。

（二）关于房务工作方面 酒店的经济收入主要来源于三部分：

一是客房收入；二是饮食收入；三是配套服务收入。在经营管理的过程中，要使客房出租率上升，取决于房务管理，主要包括以下几个方面：

1．科学合理地计划与组织房务部工作的运转。加强房务工作的监督力度，保证接待服务和客房整理的质量。

2．加强员工队伍建设，提高员工综合素质。

3．开源节流，做好房务设备﹑物资的管理与控制。

4．树立天天多售房的主导思想。

5. 建立和开通客源渠道，保证月平均入住率达到85%，按月检查，与利益挂钩。

（三）关于餐饮工作方面 餐饮业是一种十分特殊的行业，这种特殊性主要表现在它提供给顾客的产品具有双重性，即有形性和无形性。在餐饮经营方面应采取如下措施：

1．加强服务人员和督导层的素质培训，向客人提供一流的服务质量。

2．形成主体菜系，丰富菜肴品种，提高菜品质量﹑保证充足客源。

3. 开发﹑引进新菜体系，满足各方﹑各层次﹑各类型的服务需求，形成多功能餐饮部，完成营业额\_\_\_\_\_\_\_\_\_万元。

（四）关于营销工作方面 营销工作是酒店管理极为重要的一项工作，它不仅关系到酒店的经营效益，还关系我酒店的形象﹑生存和发展。营销工作重点抓以下几项：

1．加强营销队伍的领导和力量，营销工作由总经理亲自抓。

2．重新进行市场细分工作 做好市场了解，熟悉市场，细分客源对象。

3．定职﹑定责﹑定任务﹑定奖惩。

4．抓紧抓好营销宣传攻势。

5．预测市场行情，把握销售良机 预测销售市场，把握良好商机。

6．制定以招揽会议﹑旅游为重点的营销计划。

7. 完成营销额\_\_\_\_\_\_\_\_\_万元。

债权分类 将各种利害关系人分门别类，分组表决，是我国《企业破产法》对重组计划表决方式的规定。债权根据性质不同，其让步幅度和清偿顺序也有所区别，一般可分为以下四类：

（1） 对债务人的特定财产享有担保权的债权；

（3）债务人所欠税款；

（一）担保债权共计4000万元 截止20xx年12月1日，申请人\_\_\_\_\_\_公司欠某市交通银行\_\_\_\_\_\_万元，抵押物为本酒店第10～13层房产，他项权证为某房\_\_\_\_\_\_号；欠某市商业银行\_\_\_\_\_\_万元，抵押物为本酒店第14～16层房产，他项权证为某房\_\_\_\_\_\_号；欠中国银行某分行贷款\_\_\_\_\_\_万元，抵押物为本酒店第17～20层房产，他项权证为某房\_\_\_\_\_\_号。以上债权共计4000万元。

（二）职工债权共计105万元 其中职工工资20万元；医疗费10万元；因工负伤两人，拖欠伤残补助20万元，抚恤费10万元；拖欠职工个人账户养老保险﹑医疗保险共计45万元。

（三）拖欠某市税务局营业税款10万元

（四）普通债权八笔，共计金额为3500万元 其中拖欠\_\_\_\_\_\_建设公司建筑工程款20xx万元；拖欠\_\_\_\_\_\_装饰公司工程款1000万元；拖欠\_\_\_\_\_\_酒店用品商场350万元；拖欠\_\_\_\_\_\_公司牛肉﹑猪肉款项100万元；拖欠\_\_\_\_\_\_工商户菜款﹑\_\_\_\_\_\_工商户餐具款﹑\_\_\_\_\_\_工商户酒款﹑\_\_\_\_\_\_工商户烟款等共计50万元。 债权调整方案 债权调整方案是债务人对重整计划具体措施的体现。内容涉及企业整体情况的处理；企业重新发展的资金来源，主要包括可借入资本﹑出售部分财产换取资金﹑股份公司可征得证券监管部门的同意增发股票或债券募集资金﹑或进行合理的资本置换等。

通过测算和协商，对享有抵押权等银行贷款本金不予调整。职工债权和税务局税款不予调整，重整期间的利息予以减半。而对于普通债权，各债权人非常清楚，本酒店万一进入破产程序，对普通债权的清偿比例不超过30%，经协商和估算，本酒店将两项工程款按60%比例偿还，即1800万元; 拖欠\_\_\_\_\_酒店用品商场和\_\_\_\_\_公司共计450万元，按80%的比例偿还，共计360万元。剩余债权50万元为小额债权，清偿比例为95%，即47.5万元。所有普通债权在重整期间的利息予以减免。

在债权受偿方案中，应规定各类债权变动的具体情况﹑债权的受偿时间﹑金额﹑受偿方式和受偿条件﹑履行的担保等。

通过测算和协商，对享有抵押权等银行贷款本金，各银行同意在重整期间对利息减半收取；贷款本金从重整计划被批准的第十个月起，每月偿还\_\_\_\_\_\_万元，到重整期限结束时，全部还清。职工债权和税务局税款从重整被批准的第二个月起分期偿付，其中税款一次性付清；职工债权三个月内付清。 对于普通债权，本酒店将两项工程款按60%比例偿还，即1800万元，此款在重整计划被批准的第五个月起开始偿付，每月支付80万元。拖欠\_\_\_\_\_\_酒店用品商场和\_\_\_\_\_\_公司共计450万元，按80%的比例偿还，共计360万元；此款在重整计划被批准的第四个月起开始偿还，每月40万元。剩余债权50万元为小额债权，清偿比例为95%，即47.5万元；此款在重整计划被批准的第一个月起开始支付，每月偿还10万元。

确定重整计划的执行期限应该恰当，以三至五年为宜。执行期限过长，如定为十年或二十年，不利于保护债权人利益；如果过短，难免操之过急，不利于重整计划的实现。

对重整计划的执行进行监督是保证重整计划执行效果的一种重要手段。为了保证债务人严格按照重整计划进行企业重整工作，积极争取实现重整目标，在重整计划规定的监督期内，由管理人监督重整计划的执行。债务人应当向管理人报告重整计划执行情况和债务人财务状况。

建议与重整计划的执行期限相一致，保证整个重整计划期间都在管理人的监督之下。这样不仅能带给债权人信任感和安全感，更有利于管理人对债务人经营状况深入了解，一旦出现债务人不能执行重整计划的情形，即可请求人民法院裁定终止重整计划的执行，进入破产清算程序。

此项属于任意性内容，其内容可根据不同重整案件的具体情况而定。主要包括：待履行合同的终止或确认；债务人对抗第三方权利的行使或调整；债务人财产的运用；其他与重整计划有关的重要问题。

**投资计划书和可行性研究报告篇八**

为配合公司业务拓展建设，促进集团公司建设新型现代化标准化厂房及扩大产能，提高集团公司营运效率，改善集团公司经营环境，实现集团公司安全生产，促进集团公司和谐发展，走出集团公司现有厂区各方面约束，全方位提升集团公司品位，加速实现大型集团公司的目标。

20xx至20xx年，完成500亩标准厂房建设，其中：20xx年完成亩，20xx年完成亩，成为产业特色明显、规模效益显著、资源利用高效的新型现代化标准厂房示范单位。

1、合理规划。新厂房建设项目应符合市政总体规划和土地利用总体规划，布局选址原则上在奉贤经济开发区内，符合环境保护和安全生产要求。新厂房的建设规模在占地亩以上，一次规划建成。

2、集约高效。按照节约、集约用地的要求，建设企业新型现代化标准厂房。

3、产品集聚。亲厂房的建设应与公司主导产品发展相衔接，努力把标准厂房建设成同类产品集聚、向产品自动生产线前后道工序延伸拓展的生产基地，有助于推动产品结构优化升级。

4、功能配套。标准厂区内的道路、电力、通讯、给排水及污水处理等基础配套设施必须满足集团公司生产经营的基本需要，要配套建造集团公司职工生活、文化娱乐等附属设施，为集团公司长远发展创造良好环境。

1、用地保障。为保证新厂房建设项目用地，集团公司将动用各种资源，确保在奉贤区政府每年的工业用地指标中申请亩工业用地，用于新厂房建设。

2、建设方式。集团公司将以招标形式引进专业合格资质建筑企业建设新厂区。

3、建设管理。集团公司成立新厂区筹建领导小组，任组长，任副组长，筹建领导小组下设筹建办公室，全面负责新厂区筹建的各项具体工作。包括对外与政府相关部门对口业务的申报、与建筑单位的协调，以及对内与集团公司各子公司和职能部门沟通。筹备小组的工作期限可以持续到老厂全部搬迁到新厂，新厂全面正常营运之后。在新厂区建设期间，集团公司各子公司及相关部门对筹建办公室工作应予积极支持和配合。办公室负责人与全体工作人员必须分工明确，各司其职，加强沟通，密切配合，建立一月一考核、半年一督查、年度一小考、三年一大考的工作考核机制，切实推进新厂区建设工作顺利完成。

1、项目名称：集团新厂筹建项目计划书

2、项目介绍

该项目包括

（1）车间栋，每栋占地面积平方米；

（2）车间栋，每栋占地面积平方米；

（3）车间栋，每栋占地面积平方米；

（4）仓库栋，每栋占地面积平方米；

（5）办公楼栋，每栋占地面积平方米；

（6）宿舍栋，每栋占地面积平方米；

（7）食堂平方米，运动场平方米；

（8）道路条，占地面积共计平方米；

（9）花园、景点、绿化占地平方米；

以及其他集团用建筑。

3、新厂筹建项目前期报批工作安排

（1）立项审批：由奉贤区经济发展局负责；

（2）用地审批：由奉贤区土地管理局负责；

（3）项目规划审批：由奉贤区规划局负责；

（4）项目建设审批：由奉贤区建设局负责；

（5）项目扶持政策审批和落实：由奉贤区政府、财政局、地税局负责；

（6）项目环评审批：由奉贤区环保局负责；

（7）项目安全生产审批：由奉贤区安检局负责；

（8）项目消防安全审批：由奉贤区消防大队负责；

（9）项目融资政策支持：由奉贤区政府、人民银行及各商业银行；

根据有关定额、市场调查资料及近期集团工程结算分析资料统计，对本项目的前期费用、基础设施建 设、车间厂房建设、办公设施、建筑安装费、税费及其他投资费用的估算如下：

1、项目审批费元；

2、征地拆迁费元、拆迁安置费元、耕地补偿费元；

3、征地管理费元、土地使用费元、土地出让金元、土地使用税元；

4、勘测设计费元、征地测绘费元、土地规划设计费元；

5、三通一平费元、临时供水电费元、土地平整费元；

6、临时通道费元；

7、投资方向调节税元、城建费及其他各种税费元；

8、土建工程款元、厂房建筑工程款元、新设备购置款元、旧设备拆迁费元；

9、其他费用元。

本项目自年月至年月竣工,总工期为年,为了节约投资,决定按生产经营需要分块分阶段进行,建好一块,搬迁一 块,正常运营一块.

1、项目申报审批期：自年月至年月，需投入各项报批手续费元；

2、基础设施建设期：自年月至年月，需投入基础设施建设款元；

3、厂房建设期：自年月至年月，需投入厂房建筑款元；

6、搬迁后期清理期：自年月至年月，需投入后期清理费。清理期大量废旧设备及其他废旧物资回收收入， 可以抵消清理费用，甚至还有赢余。

2、厂房基建期：需要集团公司分批投入工程资金，不直接影响老厂生产经营；

5、新厂房投入正常使用期：本项目全部竣工，所有新厂房、设备、人员投入正常生产经营，集团生产能力 达到或超过设计水平。

1、融资来源：本项目所需投资资金 %来自银行贷款，贷款总额为万元；

%来自民间借款，民间借款总额为 万元；

%来自于集团自筹资金，自筹资金万元。项目所需全部资金到位时间尽量按工程进度安排，以降低 财务费用。

2、还款时间计划：在新厂建设期间，前期老厂还在正常生产经营，在新厂房建成验收使用后，新设备购置 安装调试好，新工人招聘培训到位后，新厂房新设备又快速投入生产经营中。所以，在整个新厂建设项目 中，集团公司基本保持正常的生产经营能力，而且在新厂房新旧设备全部调试好后，集团公司整体生产经 营能力达到或超过设计生产能力，比原来老厂的生产经营能力要提高 %，加之市场销售正处旺季，可以保 证集团公司能按时或是提前完成还款计划。

**投资计划书和可行性研究报告篇九**

吉林农产品交易中心是吉林玉米中心批发市场有限公司(jcce)运营的农产品现货交易平台。jcce成立于2024年8月，由吉林省批准设立，是中国最早的大宗商品现货电子交易市场。

jcce在中国农产品主产区设有69个交货仓库和物流配送中心，累计交货量超过3600万吨，帮助国内外两千多家优秀企业实现了农产品购销的价值最大化。经过十六年的发展，jcce已经成为中国历史最长、规模最大的农产品现货交易中心。

20xx年8月，jcce被国家发改委列为“国家电子商务试点”，并给予中央财政资金扶持;2024年3月国家部级联席会议复函吉林，jcce是吉林省唯一一家获得监管部门认可,具备经营资格的大宗商品交易场所。2024年10月，被国家工信部评为“国家电子商务集成创新试点”。

在我们中国由于外汇管制，人民币不能完全自由兑换流通的问题，投资品种较少。主要有：股票、期货、外汇、现货等等。

股票市场参与的群体比较大，在全世界是最受投资者喜欢的品种。但是在我们国家由于历史遗留问题，市场的融资功能一直被放在第一位，而投资者权益的保护一直没有受到有效的重视，投机氛围太重。

了解a股的朋友都知道，我们股市和国外成熟市场完全不一样，欧美市场都是牛长熊短，而我们市场正好相反。我们a股基本上是7-8年为一个周期，上涨1-2年，而下跌往往4-5年。

漫长的熊市，短暂的牛市构成我们a股只有阶段性的投机机会，而很难有长线投资机会。经过2024-2024年一年的牛市，市场再次步入熊市，因此我们从以往的经验来看，本轮市场的调整至少还需要两年时间。而由于我们宏观经济也处于降速调整阶段，所以股市在近两年内很难步入牛市。由于我们a股无法做空赚钱，因此漫长熊市让投资者望而却步。

期货市场，目前主要有商品期货和股指期货。股指期货已经进入“管制期间”，曾经每日成交上万亿的辉煌早已成为过去式，由于本身交易不规范、开仓数量限制、门槛太高等等，参与群体已经越来越少。商品期货虽然是不错的投资品种，但是由于我们国家没有定价权，行情跟着外盘走，总是跳空高开或低开，而日内盘中波动比较小，交易难度很大，参与的人也是越来越少。

至于外汇市场，专业性要求太高，不适合大众操作。另外外汇交易平台黑幕太多，这里不过多描述，所以参与者也是越来越少。

现货市场目前在中国兴起的时间比较短，双向交易，可以买涨也可以买跌赚钱，和国际盘同步。比起国内期货市场，价格的连续性强，很少出现大幅跳空高开或低开，和国际市场同步，优势比较明显。相较与股票市场，现货双向交易，保证金制度，做多做空都可以赚钱，而且有杠杆作用收益明显要高的多。

由于我国投资品种少，而国内投资市场的规范性不强，而现货的优势逐渐被广大投资者了解，据不完全统计目前已经有近1000万人开户。大量原本做股票和期货外汇的投资者纷纷开户进入现货市场，参与现货投资者已经超过期货、外汇人数，成为我国第二大金融投资品种。

1.小麦中长线多单黄金买点出现。

1.1小麦作为全世界最重要的主粮价格相对稳定，常年围绕紫色线做周期性震荡，当价格到绿线附近做多比较安全，而到达红色线做空比较安全。而目前小麦已经到达绿色安全区域，逢低做多小麦将是黄金买点。

1.2技术上来看，小麦日k线双底形成;macd底背离，做多安全系数比较高。

1.3收益风险分析

假设小麦在1040附近做多，止损990，目标位置1290，规格136t,仓位20%;总资金100万，可做多70手。

投资收益250\*136\*70=238万

投资风险50\*136\*70=47.6万

总结：小麦在该位置做多，持仓周期并不是很长，利润空间相当可观。收益远远大于风险，值得投资。

现货交易之所以能当今金融行业的支柱型产业之一，与股票、期货、外汇等分庭抗礼，有其存在的坚实基础，具备了不可或缺性。

写创业计划书的目的

创业计划书该怎么写

商业计划书致谢怎么写

配送商业计划书怎么写

商业计划书怎么写投资亮点

本文档由028GTXX.CN范文网提供，海量范文请访问 https://www.028gtxx.cn