

1. 亚马逊项目，找200万资金合作，项目所在城市（佛山）
2. 只接受个人投资人，不接受投资机构，越简单越好
3. 可以共同投资，风险盈利共享，深度捆绑
4. 有优先回本机制，具体规则（参考合同文件）
5. 可以签对赌，若亏损，我能承受50/100亏损
6. 公司大概30人，基本盘稳定，不存在基础运营问题
7. 需要资金合作的（产品）单独立项，单独成立公司
8. 我只是（介绍人）项目负责人，另有其人，我去年投了他80万（其他品类）。

01

广东（佛山）· 亚马逊项目

# 融资计划书

微信 yldcyrs0708sw 备注：爱合伙亚马逊

02

# 01 项目背景

微信 yldcys0708sw 备注：爱合伙亚马逊

03

微信

yldcys0708sw

备注：爱合伙亚马逊

## 我叫曾玉龙

我叫曾玉龙，92年的，成都人，2017年，我在广西梧州，做了一个生态土鸡养殖项目。



# 04



## 我和（南照亨）是怎么认识的

我养鸡时候，没有钱，于是我在网上写了文章，做宣传，分享自己的养鸡故事，结果新华日报，还有很多自媒体博主转载了（我的文章），于是：无意中上了（今日头条·每日热榜）。为此我认识了很多，大概有2000人加我微信，南照亨（左图）就是其中之一。

微信

yldcys0708sw

备注：爱合伙亚马逊

**回答** 创业能有多艰辛？

2021年11月更新一下，三年前答案，这个链接是后续，在其...

2017-12-26 10:02

10.6 万阅读 · 3596 赞同 · 697 评论 数据 >





### 第一段



南照亨看了我的养鸡故事后，非常有感触！当时（他）想投资我那个养鸡项目，但是他女朋友不同意，所以没有投。

### 第二段



我认识（南照亨）时候，他就在深圳一个比较大的亚马逊公司，做部门主管，他带了个小团队，7个人，一年能做2个亿的销售额。

### 第三段



2020年，南照亨，跳出来自己单干，但是他运气不好，当年遇到疫情，全球集装箱缺货，运费涨价10倍，导致了他第一年，就亏了一百多万。

### 第四段



2021年南照亨，把房子抵押了（贷款）又备了100多万的货，结果2021年，一下挣了很多钱，除了之前的亏损，还额外挣了200多万。

## 第五段



2022年（上半年）经过半年时间的发展，南照亨公司（自营店铺）业务板块，每天能卖1万2千美金。每个月大概有20万人民币利润。

## 第六段



2022年（下半年）年南照亨，开始发展（代运营）业务板块，主要针对工厂，经过半年时间发展，也做到了大概月盈利20万人民币利润。

## 第七段



2023年3月，我给南照亨说，让他把公司（代运营）业务板块，从公司剥离出来，我以此为筹码去融资200万，我们去其他城市复制1家亚马逊公司，做其他城市的业务。

南照亨答应了，投资也联系到位了，最终南照亨，他们公司内部没有达成一致，此事搁置。

我和南照亨聊天，我说：“南总这件事对我来说，是一个机会，没有达成合作，我感到非常遗憾。可惜我没钱，不然我就自己投一个亚马逊公司了……”

我给南照亨说，等我赚钱了，投个亚马逊店铺，你带我挣点钱，拉我一下可以吗？南照亨说可以！

至此：埋下了一段合作伏笔！

2023年3月，我做了一个短视频搬运项目，有个叫李小明的朋友，投资了2个账号。



2023年6月，李小明投资的账号赚钱了，追加投资了2个账号，李小明问我有没有其他项目，我给他介绍了这个亚马逊项目。

2023年6月15日，李小明投资  
投资了40万，李总说（赚钱了分  
我一半利润）我和南照亨协商后，  
李总，投资了一个亚马逊店铺。

2023年12月，经过6个月测品，  
中了一个盈利款，2024年2月补小  
货，测试稳定性，3月卖断货。

2024年6月，大货上架，测试天花板，15天卖断。6月12追加投资40万，目前共投入80万，月盈利15万，我个人20/100股权。



以上为2024年（6月1号）到（6月15号）盈利数据，6月15以后，就断货了

(李小明) 亚马逊店铺 2024年6月财务报表 (汇总)									
统计员	时间	平台收入 (人民币)	货本 (人民币)	运费 (人民币)	推广费 (人民币)	平台支出 (含佣金库存费等)	固定成本1万/月 (6月至11月)	(其他) 6/100	当月盈亏情况 (盈利多少或者亏损多少)
洗汉祥	(2024年6月1号) 到 (2023年6月30号)	304, 870. 10	65, 413	21, 254. 00	31, 368. 10	97, 280. 50	10000	6, 989	72, 565. 60

以上为2024年（6月1号）到（6月15号）盈利数据，6月15以后，就断货了

# 以上为我们自己店铺 最近一个月财务报表

微信 yldcys0708sw 备注：爱合伙亚马逊



# 南照亨公司 的发展情况

微信

yldcyr s0708sw

备注：爱合伙亚马逊



(2023年12月) 到 (2024年5月)

2023年12月之前，南照亨公司，整个公司的销售额加起来，只有大概2万美金/天

2024年5月，整个公司的销售额加起来，已经做到了，接近10万美金/天。

微信

yldcyr s0708sw

备注：爱合伙亚马逊

微信 yldcys0708sw 备注：爱合伙亚马逊

(2024年5月9日) 下午15点



当日营业时间，尚未结束的情况下，当日销售额，已经接近10万美金/天了。



## 公司员工规模大概30人

目前公司员工规模，大概30人，属于，基本盘已经比较稳定的这样一个状态。

各项基础业务，基本上已经流程化运营，不会在基础运营层面出问题。

18

## 货盘规模

微信

yldcys0708sw

备注：爱合伙亚马逊

在库总成本

¥ 14185616.40

昨日

¥ 14204473.24

2024年3月货盘数据

目前（2024年7月）南照亨，他自己的（货盘）大概有2000万人民币，在海外仓周转。

单月盈利在100万人民币左右，但是他自己（现金流）很紧张，前面很多都是谈的账期，后面的盈利在填补前面的货款。

目前手上有10款盈利概率很高的产品需要融资合作。估计（中款率）30/100左右，随便中1款产品，都需要100万以上的（货盘）资金占用。

微信

[yldcys0708sw](#)

备注：爱合伙亚马逊



A	B	C	D	E	F
类目	月销售额（万）	净利润率	利润额（万）	押款资金（万）	参考店铺
医疗良、康、器械、特定辅助器具	\$40	20%	\$8	¥210	<a href="https://www">https://www</a>
器	\$20	20%	\$4	¥105	<a href="https://www">https://www</a>
房车配件（、）	\$20	20%	\$4	¥105	<a href="https://www">https://www</a>
家具（、）	\$20	20%	\$4	¥105	<a href="https://www">https://www</a>
小箱	\$40	15%	\$6	¥210	<a href="https://www">https://www</a>
滑动门（、）	\$20	20%	\$4	¥105	<a href="https://www">https://www</a>
瑜伽垫（、）	\$15	25%	\$4	¥79	<a href="https://www">https://www</a>
铝型材	\$30	20%	\$6	¥158	<a href="https://www">https://www</a>
太阳能发电板	\$30	20%	\$6	¥158	
吊灯（、）	\$20	20%	\$4	¥105	
合计：	\$205		\$40	¥1,339	
综上所述，所需要的周转资金为		货值	¥1,969	万	
		物流费	¥1,000	万	
		合计	¥2,969	万	

## 一、测款节奏和成本（含头程运费）

	第1月	第2月	第3月	第4月	第5月	第6月	第7月	第8月	第9月	第10月	第11月	第12月	第13月
测款产品1测款金额	17000												
测款产品2测款金额	17000												
测款产品3测款金额	17000												
测款产品4测款金额		17000											
测款产品5测款金额		17000											
测款产品6测款金额		17000											
测款产品7测款金额			17000										
测款产品8测款金额			17000										
测款产品9测款金额			17000										
测款产品10测款金额				17000									
测款产品11测款金额				17000									
测款产品12测款金额				17000									

## 二、中款后销售情况预估

	第1月	第2月	第3月	第4月	第5月	第6月	第7月	第8月	第9月	第10月	第11月	第12月	第13月
中款产品1销量				80	110	200	260	300	300	300	300	400	500
中款产品2销量				30	30	90	90	200	200	200	200	200	200
中款产品3销量				10	24	24	24	50	50	50	50	100	100
中款产品4销量				10	10	15	15	15	15	15	15	50	50
月销售额				\$39,800	\$52,960	\$100,910	\$117,710	\$176,250	\$176,250	\$176,250	\$176,250	\$233,500	\$261,500
利润（按20%利润率预估）				\$7,960	\$10,592	\$20,182	\$23,542	\$35,250	\$35,250	\$35,250	\$35,250	\$46,700	\$52,300

## 三、压货资金预估

产品名	产品成本												
中款产品1	¥280	¥280	¥280	¥280	¥280	¥280	¥280	¥280	¥280	¥280	¥280	¥280	¥280
中款产品2	¥350	¥350	¥350	¥350	¥350	¥350	¥350	¥350	¥350	¥350	¥350	¥350	¥350
中款产品3	¥340	¥340	¥340	¥340	¥340	¥340	¥340	¥340	¥340	¥340	¥340	¥340	¥340
中款产品4	¥350	¥350	¥350	¥350	¥350	¥350	¥350	¥350	¥350	¥350	¥350	¥350	¥350
销售货物成本				¥39,800	¥52,960	¥100,910	¥117,710	¥176,250	¥176,250	¥176,250	¥176,250	¥233,500	¥261,500

压货资金	¥584,083
压运费资金	¥292,042
合计	¥876,125

## 综上所述

若要完成一年内实现单日5000美金的目标，则需要销售单价300美金左右，月销量平均187单的产品4款。若按30%中款率，则需要测试12款新品，若每款新品测款成本1.7万元，则5个月测款总成本为20.4万元。

当达到一天5000-8000美金销售额时，单月利润为20-35万人民币，压货总资金为87万人民币。

整个10款产品全部上架，需要大概2000万资金，融资难度太大，所以计划把这些品拆分成多个项目，分别融资，单独立项，进行管理。

南照亨，对该项目，非常有信心，所以共同投资，南照亨，也投入成本，共担风险。项目涉及的运营成本，由南照亨承担，项目需要的货盘资金，投资人承担。

前期测品需要投入100万资金，测出盈利款后，需要追投100万资金。投资人要有能投资200万的能力。

微信

yldcys0708sw

备注：爱合伙亚马逊

前期测品需要投入100万资金，直接上5款产品，大概6个月，能拿到结果。投资人投入100万资金，南照亨承担运营成本，运营成本的投入，是货盘的30/100左右。



如果前期测品亏损，那么汇总项目总的亏损金额，南照亨承担50/100亏损，投资人承担50/100亏损。（具体核定标准）  
见（合同文件）。

如果前期测品（测中盈利款）投资人则追加100万投资，用于货盘资金周转，该项目重点经营（盈利款），非盈利款，全部下架。

微信

[yldcys0708sw](#)

备注：爱合伙亚马逊

投资人出资200万，资金用于货盘资金周转，持股40/100。

南照亨，承担运营成本（约是货盘资金的30/100）+技术股+50/100的亏损责任，持股40/100。

曾玉龙，以资源入股方式参与，持股20/100不承担债务责任。（更多细节，见合同）

项目盈利后，投资人（回本前），每个月分盈余60/100，南照亨，每个月分盈余的30/100，曾玉龙，每个月分盈余的10/100。

项目盈利后，投资人（回本后），每个月分盈余的40/100，南照亨，每个月分盈余的40/100，曾玉龙，每个月分盈余的20/100。（更多细节，见合同）

30

# 感谢观阅

微信

yldcyr s0708sw

备注：爱合伙亚马逊