

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 yldcrys0708sw 备注：爱合伙亚马逊

02

01 项目背景

微信 y\dcyrs0708sw 备注：爱合伙亚马逊

03

微信 yldcrys0708sw 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。



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）。为此我认识了很多人，大概有2000人加我微信，南照亨（左图）就是其中之一。

微信 yldcrys0708sw 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 ›

...

A small thumbnail image showing a person from the chest up, wearing a white button-down shirt, sitting at a desk. This is likely a screenshot from a video or a comment section.

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。

12

微信 yldcrys0708sw 备注：爱合伙亚马逊



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) |
| 沈汉祥 | (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

南照亨公司 的发展情况

微信 yldcrys0708sw 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

yldcrys0708sw

备注：爱合伙亚马逊



微信 yldcrys0708sw 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。

货盘规模



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 yldcrys0708sw 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 |
| 医疗类、床、沙发、家具用品、电器 | \$40 | 20% | \$8 | ¥210 | https://www |
| 房车配件(床、沙发、家具、五金) | \$20 | 20% | \$4 | ¥105 | https://www |
| 家具(沙发、衣柜) | \$20 | 20% | \$4 | ¥105 | https://www |
| 滑动门(衣柜) | \$40 | 15% | \$6 | ¥210 | https://www |
| 瑜伽垫(健身) | \$20 | 20% | \$4 | ¥105 | https://www |
| 铝合金 | \$15 | 25% | \$4 | ¥79 | https://www |
| 太阳能 | \$30 | 20% | \$6 | ¥158 | https://www |
| 吊灯(家居装饰) | \$30 | 20% | \$6 | ¥158 | |
| 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 | |

盈利预估

微信

y\dcyrs0708sw

备注：爱合伙亚马逊

| A | B | C | D | E | F | G | H | I | J | K | L | M | N |
|-------------------------|-------|-------|-------|----------|----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|
| 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单量销售时，单量利润为20-35万元人民币，压货总资金为87万元人民币。

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。

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。

投资人出资200万，资金用于货盘资金周转，持股40/100。

南照亭，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）

投资人（优先回本机制）

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）**

感谢观阅

微信 yldcrys0708sw 备注：爱合伙亚马逊