

《商业融资计划书》

一、项目介绍

本项目是一个以互联网+租赁为主体的信息平台

1、项目背景

随着我国近年的房地产行情逐渐下滑，外来人口务工人员逐渐增多，人们对租赁市场的需求多样化；同时市场个体包租公司、中介公司压榨业主和租户，因信息不够透明很多出租人或租赁人员不能直接联系出租人导致需要支付高额的费用或差价金额。从 16 年开始国家大力扶持租赁行业，鼓励租赁企业的组建，但近些年通过包租的高收低出集体跑路全国性暴雷、小到欺骗租赁人员的高额中介费等问题，现在的租赁市场需要一个信息透明、信息共享的一个平台来满足租赁乱、租赁难等问题。

2、产品定位

产品前期主要是针对城市中同行人员以及该行业兼职人员，以从事租赁行业的散户为切入点，给出租群体与租赁从业人员群体一个面对面的平台，实现真实在租真实房源对外化，以此吸纳所有租户群体以及个人房源出租群体。

3、目标客户群体分析

由于目前市场的混乱大部分出租人员与租赁人员，出租无门，只有通过中介或者包租公司个人，才能找到对方。因此我们选择的目标群体就是个人房主、务工人员、包租公司、个人二房东、租赁行业自由从业人员等。

《商业融资计划书》

4、经营模式与赢利点

前期以包租公司以及个人二房东为切入口大量进房源信息，运行期间采用以人拉人有钱拿的原则，不停裂变，线上线下同时操作。例如；甲乙丙丁四人 甲推荐了乙使用我们平台 录入的租赁信息（免费录入） 丙推荐丁使用平台，如丁需要租乙的产品就需要获取乙的联系方式，就要支付平台 5 元（5 元是举例），这样乙和丁的推荐人甲丙就会有每单比收益的百分之 20，也就是每人 1 元，平台毛盈利 3 元，只要有点击就会有收益。租赁群体很庞大就以租房来说，成都 30 多万套包租房源 中介手里的房源加起来几百万套是完全有的，这些未来都是我们平台的潜在客户群体。如此可以想像每天我们的点击次数是多么庞大，用信息点击裂变孵化来实现收益。

二、目前进度

1、团队目前架构情况

目前人员结构：股东 3 名，外编技术人员 2 名，财务兼行政 1 名，业务部 14 名。

2、程序研发进度

初始小程序版本已上架，目前对本公司员工开放使用，陆续更新完善软件功能。已对接包租公司及个人二房东 150 余家，在租房源套数八千余套，目前系统上架房源一千五百余套，

《商业融资计划书》

其余房源陆续上架中。后续研发 app 与小程序联动，由于资金问题，目前系统部分功能无法完全实现。

三、项目预估投资金额+资金分配+预期收益及规划

1、预估投资金额

预估总投入 240 万（若能提前实现收益滚动投入，总投入将减少）。

目前总投入 35 万余元，前期到实现收益流水阶段预计还需 30 万，主要用于系统继续研发以及团队运营。

2、资金分配

软件开发 60 万+市场开发 70 万+团队办公 20 万+团队运营 30 万+软件日常维护及升级 30 万+备用金 10 万
软件开发周期 3-4 个月 调试周期 1-2 个月

3、预期收益及规划

产品上线一个月内预计房源量上架达到 1 万套
产品上线预计一年内成都房源量上架达到 15 万套，预计每日点击 1-10 万次，单次获取信息费用以及包月费用根据前期市场用户反馈进行调整。
次年度开通数码产品/车辆/家居产品等板块
同步辐射全国城市
两年内达到日均 30-50 万用户获取信息点击。

《商业融资计划书》

四、占股比例及分配方案

由公司及投资人共同持有该项目股份 20%，预留 80%股份融资，若后续不需要融资或公司以及投资人追加投资，则预留股份按照原始持股比例或追加投资金额比例分配。公司与投资人共同持有的 20%，公司持股该比例的 51%，投资人持股该比例的 49%（分红比例可根据投资金额商议）。