

最新商业策划工作内容 商业策划经理下一步工作计划(精选5篇)

时间就如同白驹过隙般的流逝，我们又将迎来新的喜悦、新的收获，让我们一起来学习写计划吧。计划怎么写才能发挥它最大的作用呢？以下是小编为大家收集的计划范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

商业策划工作内容 商业策划经理下一步工作计划篇一

一、工作设想与工作思路体育部工作量大、面广，且透明度高，工作开展难度相对较大。这就要求在组织具体活动、开展相关工作时应做到准备充分、计划明确、分工细致、工作落实。工作制度十分必要，找到工作过程中所遗漏的细节，在一次次总结中，不断改进，把工作做的更加完善；在日常工作中，加强与各院系体育部长之间的交流，充分发挥体育部的作用，使工作进一步落实。

二、工作目标

本学期工作主要工作目标：加强部内建设，做好校级体育活动的安排工作，协助好其他部门执行学生会安排的任务。

三、主要工作任务

(1)加强部门的内部建设。对部门干事继续进行培训，策划并展开部门内部趣味运动会，例如：跳绳，拔河等，重在培养内部团结力。严格例会制度，对于每次活动的策划，由干事商讨活动执行的体细节，经费预算等，最终拿出妥善的计划方案交给部长审核，以这种方式来挖掘部门内在潜力，提高干事的办事能力和增强干事的积极性。

(2)办好20xx年春季运动会。充分准备，组织好*班训练。

(3)配合学生会的各项工作。积极参加协助学生会各部门举办的活动，例如女工部主办的巾帼秀，组织部举办的毕业生晚会等。

(4)做好工作总结。对于每一次的活动，结束后召开部门例会，总结活动经验，会后以书面形式上交部长。

四、策划总结。

体育部从同学中来，最终也要能回到同学中去——为同学们多服务，服好务。我们会在*时工作中虚心请教，欣然接受来自于各方面的批评和建议，向*团及其他部门学习，提高自己部门的应变能力，沟通水*，组织协调能力，及时做好工作总结。我相信体育部在我们的共同努力下肯定可以在同学的飞得更高，走得更远。

商业策划工作内容 商业策划经理下步工作计划篇二

上半年，通过全局的努力，极大程度上消减了新冠疫情影响，全区乡村振兴取得实质性进展。但是，对标高水*全面建成小康社会，对照高质量发展考核，我区“三农”领域还有一些短板弱项：全区农业结构性矛盾依然突出，土地碎片化阻碍了农业现代化进程，粮食种植面积逐年减少，粮食生产稳定度低，农民持续增收较为困难，农业综合效益和市场竞争力亟待提升。

下半年，我局将以项目促发展，以改革求突破，培育壮大五大农业产业，精心打造宜居宜业宜游的“三宜”农村，创造农民幸福生活美好家园，力争达到“四区”目标。

农产品的稳产保供以生猪保供、粮食稳产为主，目前生猪保供、粮食增长率都已列入省高质量发展考核指标。

一是加强生猪保供。

二是稳定粮食产量。

下一步，我局将加强技术服务指导，促进秋粮生产提质增效，积极发展，促进秋粮生产提质增效，努力完成市下达我区的粮食生产目标任务。

一是全面提档基础设施。，进一步巩固全区农业机械化水*。

二是持续强化农业品牌培育。扶贫助农电商直播、名特优农产品进社区等活动等活动。

三是全力保障农产品质量安全。全面推行农产品合格证制度。

今年是农村人居环境整治的收官之年，也是扭转农村人居环境落后状态的关键之年。

一是全力攻坚农村人居环境整治。

二是加快美丽乡村建设。

三是加快农村生态环境整治。

以让农民共享发展成果为目标，不断提高农民生活水*，补齐高水*全面建成小康社会短板。

一是抓好扶贫开发工程。及时了解工作进度，指导具体工作，确保保障工作的顺利推进。

鼓励和支持农业龙头企业、农民专业合作社、家庭农场发展，加强农业协会、合作社联合会建设，引导新型农业经营主体做大做强，实现农业产业化经营。

加强各类信息的宣传报道工作，做好农业农村系统各政务*台、系统安全保障工作；加强农业舆情信息处理，提升群众满意度。

商业策划工作内容 商业策划经理下步工作计划篇三

1、强化员工培训，严抓执行力，提高服务水*。

与商场的所有管理人员配合做好新店员工的培训工作，保证在旺季来临之前，新店营业步入正常轨道。

2、加强制度建设，提高管理水*。

和所有管理人员一起整理出系统的商场规章制度，应用到新店并根据新店实际运营情况修改、完善，保证营业正常。

3、节能减耗，节省开支，降低运营成本。

和所有员工一起努力，在工作中注重节能减耗，节省不必要的开支，保证每月完成规定的总营业额，并争取拿超额奖、创新高奖，提高商场的营业额和员工的薪酬待遇。

4、职场旺季来临时，调整工作重点，不断加强厨房和楼面的沟通，及时跟踪解决客人意见及投诉，提高服务质量。

5、和管理人员沟通，一起做好员工生日会、节日活动和各项娱乐项目，让员工感受到家的温馨，提高团队的凝聚力，要时刻记得，员工才是我们最重要的顾客。

6、定期组织管理者沟通解决工作及生活中遇到的困难，统一管理思想和意见，不断提高工作默契与管理效率。

7、认真按时完成领导安排的其他工作。

(二)需跟进完成的工作

1、例会模式还需加强巩固，通过不断地演练，使所有人员都熟练掌握。

- 2、建立系统的. 奖惩机制，使内部员工都清楚了解奖惩依据，心服口服，有利公*。
- 3、和所有管理人员一起不断摸索、总结，整理出到家系统的培训方案。
- 4、新员工培训要高标准、严要求，在规定的时间内掌握应该了解的所有服务知识和技能，提高培训效果，并跟踪培训成果。
- 5、管理人员之间的工作交接不够顺畅，会导致工作的延误，通过加强沟通和使用交接本等方式改善这种情况。
- 6、和所有管理人员一起继续做好提高服务细节及感动服务工作。

商业策划工作内容 商业策划经理下步工作计划篇四

1、移动互联网迅猛趋势带动手机app快速发展

作为继大型机、小型机、个人电脑、桌面互联网之后的第五个技术发展周期，移动互联网新时代已经降临，并且以迅猛姿势快速发展。根据艾瑞咨询集团[i research]核心数据库发布数据显示，截止到2014 年第一季度中国移动互联网市场规模达到 亿元，同比增长%，而 app作为智能手机的第三方应用程序正迅速蔓延全球。2013年，中国 45%的智能手机用户需要每天使用 app 1 小时以上，21%使用app2小时以上，还有 7%的 app重度使用者，每天使用 app5小时以上。43%的白领每天会使用 app1小时以上，42%的高管每天会使用 app1小时以上，公务员使用 app也很频繁，46%的公务员每天使用 app1小时以上。这些数据意味着 app开发市场潜力有多么巨大，企业运用 app与 9 亿用户互动，移动互联网产业市场巨大。

2、良好宏观政策为移动互联网发展提供稳定外部环境

2013年8月14日，国务院印发《关于促进信息消费扩大内需的若干意见》，将培育移动互联网等产业发展作为“稳增长、调结构、惠民生”的重要手段，移动互联网的发展带来了产业竞争格局的重构，中国互联网协会移动互联网工作委员会副主席、工信部电信研究院总工程师余晓辉表示，中国预计在2015年将实现移动互联网的广泛渗透，在2020年实现全面普及。不断出台关于鼓励移动互联网产业发展的若干政策也表明了国家对移动互联网产业发展的重视力度，并将给予鼓励性政策帮助其发展，也表明了校园app具有稳定的市场发展环境。

二、项目行业分析

较于其他行业而言，校园app所在的移动互联网行业具有行业特殊性。它既具有互联网信息资源的广度，能直接将信息传送给用户群体；又具有app的便捷性，可以不受时间和空间的限制，随时随地接收信息，并且快速传播；移动互联网行业的特殊性还体现在app能与线下资源的整合力度更强，更贴近用户群体生活需求，用户对产品的使用黏性更强。

1、移动互联网用户低龄化趋势

据艾瑞咨询的调研报告显示，2013年18-24岁的移动互联网网民占比超过半数，达到%；25-30岁的网民占比为%，居于第二位；40岁以上的移动互联网网民占比仅为%，占比最小。从2013年和2012年调研数据的对比来看，24岁及以下的用户群体占比有较大幅度的上升，而25岁及以上的用户占比则呈现阶梯型的下降，显示出了移动互联网用户群体明显的低龄化趋势。

2、以大学生为主体的年轻用户成为移动互联网消费主力

当前移动互联网网民的低龄化特征明显，而在未来三到五年，年轻用户作为移动互联网主体用户的特征将得到延续。这体现在，一方面，手机尤其是新型智能手机在年轻人中的普及率要高于其他年龄段的人群，这形成了年轻一族实现移动互联网应用的良好基础；另一方面，移动互联网便捷、互动以及新型应用体验的特点，对乐于接受新鲜事物的年轻人将产生持续吸引。24岁以下的群体以在校大学生为主，而大学生对于各种信息平台的接受度和依赖度普遍非常强。根据马斯洛需求理论，人们在满足了最基本的生理与安全需要后，会转而去追求更高级的需求，情感和归属的需求，尊重的需求，自我实现的需求。现代大学生赶上市场经济的转型与信息量爆炸的年代，随着学历的提高，不会仅仅满足于手机只有通话与发短信的功能，而更多是把手机当成接受讯息的工具，了解时事的工具，建立社交网络的工具，便利生活的工具，游戏娱乐的工具。于是针对大学生群体的校园 app 也孕育而生了。

三、项目内容

校园 app 实际上就是为高校大学生量身制作的一款手机应用，通过智能手机终端来服务于学生在校求职、交友、生活等多方面的综合信息服务平台。

校园资讯：对高校校园内外信息进行筛选整合，再通过校园 app 快速高效传播给高校学生的。包括：院新闻、社团动态、讲座通知等。

二手市场：二手物品转让包括：二手书，二手衣物，二手电子产品，二手自行车等。

兼职招聘：为大学生搭建的一个与社会接轨，提升社会实践能力的平台，为在校大学生提供最新的兼职信息，并且工资安全有保障，免除了黑中介的困扰。

失物招领：是专为物品不慎遗失却无处寻找和捡到他人物品却不能及时还给失主的学生设计的模块。

四、项目发展路线

1、校园 app 是依托第三方平台（ios 平台，安卓平台），针对在校大学生，对消费者进行了细分，同时校园 app 上发布的所有内容，都是结合毕业或即将毕业的同学们的经验，由专门的资料搜集整理人员进行搜集整理筛选确认之后再发布的，商家不能自主发布信息，所有的信息发布都是以方便大学生生活为基本出发点，是特意为大学生生活搭建的综合信息服务平台。

2、校园 app 变革了学校传统纸质公文教学办公模式，学校内外部的收发文、入党申请、档案管理、报表传递、会议通知等均采用电子起草、传阅、审批、签发、归档等电子化流转方式，提高办公效率，实现无纸化办公。协同办公室师生不用再拿着各种文件、申请到处跑来跑去中，因为这些都可以在随网上、手机上进行，大大的减少了办公成本，极大的提高了工作效率，实现教育信息化。

五、项目的商业模式

在此模式中我们强调公司的市场定位。组建自己的技术团队，应用以前所取得的资源进行整合，创造的新的收入来源。

（比如：数据报告）

六、项目的 swot 分析

优势：

1、产品优势。专门为某高校在校大学生搭建的信息服务平台，使学生有归属感，产品被接受程度高，有利于快速打响品牌知名度，易于寻找商家加盟与投资。

1、对于新产品，受众从认识到接受可能需要一定的时间，投资回收期较长。 2、用户对手机广告普遍比较反感，对于app植入广告将是机遇和风险并存的挑战。3、目前进入手机软件市场，由于同质化产品过多，要开发出十分有竞争力的产品并且把产品品牌化，开发成本普遍较高并且推广困难。

1、手机应用软件出路在于真正提供符合用户需求的生活化服务

2、国家重视程度加大。有了国家的保障，软件企业在发展战略的时候，不再是“无米 威胁： 之炊”并且在融资、外部竞争环境上有所好转。技术的缺乏使得开发技术跟不上日益变化的消费需求。（备：有解决方案）1、竞争压力大。由于我国软件企业大部分服务为低端客户，技术含量低，进入门槛低，面临激烈的竞争纷纷大打价格战。

2、知识产权保护不到位。软件属于无形资产，但软件的盗版成本很低，因此软件行业 侵权行为很猖獗。

七、发展规划

短期

校内：针对石家庄职业技术学院的注册用户举行相关交流活动；携手校电视台，校广播等传统校园媒体和学生会、社联等学生组织，塑造校园 app的形象。

校内：形成忠实粉丝群体，并通过校园 app铁粉进行宣传；增加校内员工，构建成熟的运营体系。

校外：充分利用校园 app加强各高校之间的联系；使各高校用户之间产生千丝万缕的关系，扩展新的赢利点。

八、风险分析

1. 技术风险及应对措施

app主要的技术风险主要在两个方面一是软件的管理，二是app开发技术风险。软件的开发是工程技术与个人创作的有机结合。软件管理是保证软件开发工程化的手段。软件体系结构的合理性是取决于集体智慧发挥的程度和经验的运用。面对技术难关我们应该努力学习自己的技术必要时聘请外部专业人员进行专业的技术指导。

软件管理将影响软件的因素app软件是否能够在工期的要求下完成软件的工期常常是 制约软件质量的主要因素。软件的开发不同于其他的工程在大同的工程阶段需要的人员不同需要配合的方面也不同所有这些都需行之有效的软件管理的保证。

app软件需求的调研是否深入透彻。软件的用户需求是确保软件正确反映用户对软件使用的重要文档。校园app我们更应该关注商户、学生们的用户需求，满足他们正常的用户需求的同时激发他们的潜在需求。大大提高他们对于软件的满意程度。采取什么样的调研方式是当前软件开发所要面临的问题。

2. 市场风险及应对措施

随着智能手机普及大大促进了app的开发和出现app正在逐渐改变人们接受和进入这个行业的方式，越来越多的人习惯了用手机app度过空闲时间在手机上完成精神上的填补。所以在我们日常生活的领域中还有很大的空间□app的市场还有很大的潜力。仍存有很大潜力的同时也带来着很大的风险，这种低成本高回报的模式让相关的产品大量涌现，会大大降低产品的竞争力。而且app也缺乏不可替代性，大部分app还只是停留在作为互联网在电脑上的应用，基于手机开发出来的外延产品单纯的成为了“移动”的互联网。这会导致推广渠道和应用广泛度的局限性。缺乏有效的盈利模式，暂时的app盈

利模式并不具备长期占有市场并且长期获利的能力，这对于投资方而言是最不愿意面对的结果。同时app应用体验的下降和用户需求标准的提升。当越来越多的嵌入式广告出现在app的使用过程中，当免费试用的范围越发缩小，面对的却是经历了更多的app应用，面对应用标准愈发苛刻的用户群时，用户满意度的下降似乎也成为了当前我们团队所要面对的风险。面对如此大的市场风险，开发出一款适合大众，服务大众、贴近大众的app至关重要，去占领必要的市场份额。

商业策划工作内容 商业策划经理下步工作计划篇五

app定制开发市场潜力巨大，在未来几年，大部分政府单位、企业、社会组织都将拥有自己的app客户端，根据功能不同，目前单个app定制开发的费用市场价格在人民币十几万至几十万之间，市场前景广阔、需求巨大，被公认为移动互联网领域新的造富浪潮。

企业app定制的火爆程度让个市场都为之动容。越来越多的互联网团队及新创创业团队加入到这场逐浪的热潮中。但企业app的客户需求日益多元化：例如手机兼容性、功能交互、界面效果、应用实用性等。随着这些需求的增加市场上出现了大量的企业app客户端定制化公司和团队。

项目名称

企业app手机客户端开发建设项目

项目公司

项目承办单位：*****科技有限公司

项目介绍

项目建设目标

- 1、搭建企业app移动终端，提升线上服务能力，为企业提供更多的宣传途径提升产品品牌形象，适时宣传企业服务和产品，提升企业社会形象和影响力。
- 2、提升企业app手机客户端的实用性，提高客户端知名度，从而提高客户端下载量，专业打造服务全河南企业手机客户端的形象。
- 3、让更多的客户及时准确的通过移动终端获取线上信息，丰富、便利自己的生活。
- 4、新闻资讯、产品图片信息的推送，帮助企业为客户提供更好的服务。
- 5、帮助企业进行优惠促销活动，推广新产品。
- 6、提供各类产品在各个地区的销售量统计，以便企业进行数据分析。

开发阶段分析

- 1、需求调研阶段：需求调研分析、现行规范分析、参照标准分析。

案例系统后台中的代码编写阶段：项目规范体系设计草案、项目规范体系评审。

应用发布试行阶段：项目规范体系试运行、项目规范体系优化。

4. 正式运行app软件阶段：项目规范体系正式发布、项目体系正式运行。

5. 运行维护app阶段：系统整体运行维护。

产品方案

- (1) 手掌*** (总平台);
- (2) 掌上*** (商贸行业);
- (3) 掌上*** (旅游行业);
- (4) 智云*** (餐饮行业);
- (5) 智云*** (汽车4s/6s);
- (6) 智云*** (房产行业);
- (7) 掌上*** (早教、幼教、教育行业);

项目劳动定员

本项目劳动定员78人。

项目可行性分析

随着中部崛起战略的提出，中部地区各项事业取得了飞速的发展，河南地处沿海开放地区与中西部地区的结合部，是承东启西、连南贯北的交通要道。近年来，河南经济社会发展继续保持好的趋势□xx年，全年全省生产总值亿元，比上年增长%;全年社会消费品零售总额亿元，比上年增长%;全年农村居民人均纯收入元，比上年增长%，扣除价格因素，实际增长%。城镇居民人均可支配收入元，比上年增长%。

随着经济的发展和可支配收入的提高，河南人掌上的手机渐渐从低端手机变为新型智能手机，更多的河南人民利用智能

手机客户端以丰富、便利自己的生活。这种情况下，移动电子商务市场悄然兴起。据河南省工信厅数据显示，截止到今年3月底，河南省中小企业单位数量达到万家，同比增长%，按60%的企业开发自己的app客户端平台，每家按平均万收费，市场消费额将为36亿元。郑州*****科技有限公司成立于xx年，是一家高度重视技术研发的高新企业，手机app客户端研发实力雄厚，居河南第一位，是河南省唯一一家能够实现手机app客户端内容个性化定制的公司。因此，可以说本项目市场前景广阔，可行性强。

投资估算及资金筹措

投资估算：项目总投资4500万元，项目已投资1500万元，需扩建投资3000万元。

资金筹措：项目总投资4500万元，其中企业自筹2500万元，拟融资xx万元。

目录

第一章 项目概要... 1

项目名称... 1

项目公司... 1

项目介绍... 1

项目可行性分析... 3

投资估算及资金筹措... 3

第二章 融资企业及项目产品介绍... 5

融资企业介绍...	5
项目产品介绍...	7
第三章 市场需求...	12
app手机客户端市场分析...	12
本项目目标市场分析...	15
营销方案...	18
第四章 项目swot分析...	19
优势分析...	19
劣势分析...	21
机遇分析...	22
威胁分析...	22
分析结论...	23
第五章 组织机构及人员配置...	24
公司组织机构...	24
人员配置...	24
人员培训...	24
第六章 项目实施进度...	25
项目组成...	25

进度安排...	26
第七章 项目风险分析及规避对策...	30
风险分析...	30
规避风险...	32
第八章 融资项目投资估算...	34
投资估算说明...	34
投资估算依据...	34
投资估算...	34
资金筹措...	34
投资构成分析...	35
第九章 融资项目投资价值分析...	36
赢利预测编制基准...	36
盈利预测的基本假设...	36
收入预测...	37
盈利能力分析...	37
第十章 融资与退出...	39
投资建议...	39
资本结构...	39

公司管理层条件... 39

投资者介入公司业务程度... 39

投资者退出方式... 39

第十一章 融资项目结论... 41