

最新空调创业计划书 海尔空调的创业计划书(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。计划为我们提供了一个清晰的方向，帮助我们更好地组织和管理时间、资源和任务。下面是我给大家整理的计划范文，欢迎大家阅读分享借鉴，希望对大家能够有所帮助。

空调创业计划书篇一

决战305品质节，海尔空调特战队在路上!决战终端，以快致胜，要想抢占市场就必须赶在敌人之前做好充足准备。春节的气氛还未散去，空调特战队的工作已经紧锣密鼓的展开。自有连锁齐发力，再创佳绩。自有渠道承接活动，全员对赌势必完成目标;连锁渠道到店到人卖高端，抢份额。

新年新气象，今年空调特战队又成立了长春、杭州、济宁、福州、南昌五个中心的队伍，我们更加强大，新的一年再接再厉，为海尔空调增光添彩!

“红三火四”考核

20xx年是海尔空调占据市场地位的重要一年，三月、四月份活动更是整个20xx年抢量的关键。为了更好的承接活动，完成活动目标，空调特战队给每个队员制定了严格的考核方案，认筹完成率、活动销售完成率、空调销售完成率三个维度进行严格考核，日清日毕。在激烈市场竞争中，把握市场导向，增大市场份额。

西安特战队

1. 支援西安雷廷商贸有限公司305活动，活动整体目标355万，

其中空调80万，活动累计宣传3天，整体认筹68张，空调团队认筹26张，占比38%，整体获取意向79个，空调团队25个，占比20%。

2. 针对西安市区无人门店和核心门店进行帮促销售，帮促门店5家，累计销量5.08万，特战队员销售净界72raa一套。

3. 春季启动会已近打响，为提升空调在客户操盘产品中的重要性，此次启动会准备全员参与，责任到人，团队内3人负责相应事项，让队员全程参与准备工作，熟悉启动会相关事宜的同时也对个人的业务沟通能力的提升有很大作用。

成都特战队

成都特战队：成都特战队于上周结束春节休假，全员分派到各自挂靠区域支援参加305活动推进，协助专员跑动乡镇终端，主要从事305活动城乡联动沟通协调、收取对赌金；并参与乡镇春季开盘会目标签订、收取对赌金。特战队下去后，在协助区域bu代表和专员完成既定目标同时，为乡镇老板培训最新产品知识和卖场形象，并且按要求整改终端卖场展位形象，统计协调节日过后乡镇出样不齐的问题。沟通协调牵头部分区域305活动。

石家庄特战队

石家庄特战队：上周石家庄特战队结束假期开始正式投入工作，根据前期跟中心对接决定309活动行全员挂靠市区传统核心门店，抽出一天时间到达门店，对挂靠门店进行对接，协调队员与直销员分工以及后期临促培训及分工，具体采取门店留守一人，其他人员外出宣传认筹，周六正式进入认筹工作，认筹方式采取跟着商场地推，超市定点，展厅讲解认筹，每天晚上进行会议沟通，汇报今日情况，解决今日问题。

济南特战队

济南特战队：所有人员挂靠区域，一人一个区域，支援区域核心客户二次动员会召开，针对核心综合店店员进行海尔品牌宣讲，海尔空调培训，305活动动员，同时对薄弱门店及核心v50核心乡镇客户进行产品培训，305活动培训。做好充足的准备迎战305活动。目前已经累计培训38场。

重庆特战队

重庆特战队：前往江津开始支援江津众力海尔专卖店303品质节活动，这也是空调特战队开年第一场活动，重要性不必多说，每个队员也马上进入工作状态，用最饱满的激情去迎接这场活动。下午开始活动动员会，确定本次活动的目标，并且将目标分解到个人，每天每个队员的任务5张，为了确保活动的成功，每人交对赌200元。活动目标未完成不退还。目前已经认筹3天，队员们每天行走超过3万步累计认筹超过200张，其中空调58张，目标必达。

空调创业计划书篇二

1. 海尔空调——永创新高！
2. 海尔氧吧聪明风空调，海尔氧吧，有氧有活力！
3. 智能空调，做主好空气！
4. 31年来，海尔空调始终致力于为用户提供健康好空气。
5. 领先科技，海尔空调。
6. 薄出真感觉，智能够逼格。
7. 海尔空调拥有专业的技术研发团队，凭借全球领先的技术资源，打造全新超薄空调，给你别样的视觉享受！

8. 基于海尔云的大数据的海尔好空气，带您进入智能云空调新时代。

9. 海尔好空气，一键开启智能生活。

空调创业计划书篇三

1、除了不知道海尔空调如何外，许多消费者对海尔和格力空调哪个好的疑问也感觉到疑问。当咱们在选购空调的时候，品牌定位很主要，品牌能够代表质量、售后和口碑。由于一个品牌好不好是有必要经过商场检测、用户查看的，格外是想空调这般的通常的家居用品！所以尽量挑选那些历史悠久、商场销量有保证、口碑较好的大品牌来选购空调。

2、品牌定位好以后，就到空间定位了。消费者需求定位好预备放置空调房间的空间巨细。由于每一台空调都是有着功率巨细差异的，房间小了，空调功率大了，浪费大。房间大了，空调功率小了，作用出不来！通常主张1.5p的配套空间为20平米摆布。

3、除了以上两点外，海尔空调最大的特点是制冷强劲，能效比较高(能效比=制冷量与制冷输入功率之比)，售后服务特别好。但与格力相比其冷热相比稍差。

举例说明：以两匹冷暖空调来说，海尔制冷量为5000w□制热量为5800w□而格力在制冷量为5000w时，其制热量均在6000w或以上。(冷热比=制热量与制冷量之比)。这也就是说：在制冷量方面，海尔占优，而在制热方面则比起格力稍差。

空调创业计划书篇四

一、创业计划书

创业计划书是创业者计划创立的业务的书面摘要。它用以描述与拟创办企业相干的内外部环境条件和要素特点，为业务的发展提供指示图和衡量业务进展情况的标准。通常创业计划是市场营销、财务、生产、人力资源等职能计划的综合。

写好创业计划书要思考的问题：

- （一）关注产品
- （二）敢于竞争
- （三）了解市场
- （四）表明行动的方针
- （五）展示你的管理队伍
- （六）出色的计划摘要

二、创业计划书的内容

（一）封面

封面的设想要有审美观和艺术性，一个好的封面会使阅读者产生最初的好感，形成优良的第一印象。

（二）计划摘要

它是浓缩了的创业计划书的精华。计划摘要涵盖了计划的要点，以求一目了然，以便读者能在最短的时间内评审计划并作出判断。

计划摘要一般包括以下内容：

说明：在两页纸内完成本摘要

- 1、公司基本情况（公司名称、成立时间、注册地区、注册资本，主要股东、股份比例，主营业务，过去三年的销售收入、毛利润、纯利润，公司地点、电话、传真、联系人。）
- 2、主要管理者情况（姓名、性别、年龄、籍贯、学历/学位，毕业院校、政治面貌、行业从业年限、主要经历和经营业绩。）
- 3、产品/服务描述（产品/服务介绍、产品技术水平，产品的新颖性、先进性和独特性，产品的竞争优势。）
- 4、研究与开发（已有的技术成果及技术水平，研发队伍技术水平，竞争力及对外合作情况，已经投入的研发经费及今后投入计划，对研发人员的激励机制。）
- 5、行业及市场（行业历史与前景，市场规模及增长趋势，行业竞争对手及本公司竞争优势，未来3年市场销售预测。）
- 6、营销策略（在价格、促销、建立销售网络等各方面拟采取的策略及其可操作性和有效性，对销售人员的激励机制。）
- 7、产品制造（生产方式、生产设备、质量保证、成本控制。）
- 8、管理（机构设置、员工持股、劳动合同、知识产权管理、人事计划。）
- 9、融资说明（资金需求量、用途、使用计划，拟出让股份，投资者权利，退出方式。）
- 10、财务预测（未来3年或5年的销售收入、利润、资产回报率等。）
- 11、风险控制（项目实施可能出现的风险及拟采取的控制措施。）摘要要尽量简明、生动。特别要说明自身企业的不同

之处以及企业获取成功的市场因素。

12、企业介绍。这部分的目的是不是描述整个计划，也不是提供另外一个概要，而是对你的公司作出介绍，因而重点是你的公司理念和如何制定公司的战略目标。

13、行业分析。在行业分析中，应该正确评价所选行业的基本特点、竞争状况以及未来的发展趋势等内容。

三、关于行业分析的典型问题：

(1) 该行业发展程度如何？现在的发展动态如何？

(2) 创新和技术进步在该行业扮演着一个怎样的角色？

(3) 该行业的总销售额有多少？总收入为多少？发展趋势怎样？

(4) 价格趋向如何？

(5) 经济发展对该行业的影响程度如何？政府是如何影响该行业的？

将本文的word文档下载到电脑，方便收藏和打印

推荐度：

[点击下载文档](#)

搜索文档

空调创业计划书篇五

资料

但是至于海尔的质量高价位的还行，低价位的本人就不敢恭维了，售后维修服务也有三六九等，看你的运气了。上门人员的态度非常好，问题解决不了你是真无奈。

网友b@:小巧漂亮，制冷效果好，制冷速度快，噪音小安静

网友e@:我今天装了台海尔空调，是电话联系的海尔的售后，高空作业费200，支架费300，后来砍到总价480。强烈感觉被坑了。好像海尔的售后都外包了，安装人员一个劲哭穷要钱，我第一次买海尔的东西，有点失望。

网友f@:海尔空调质量真差，以后再也不买这种品牌的空调了。我家买的这款海尔空调还没用到100次，就加了三次氟利昂，每次150元，现在又没有了，打电话叫人来维修，他说再不行就修不好了，真让人好失望。