

# 最新商业计划书中的商业模式(大全5篇)

计划是一种灵活性和适应性的工具，也是一种组织和管理工具。优秀的计划都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？下面是小编为大家带来的计划书优秀范文，希望大家可以喜欢。

## 商业计划书中的商业模式篇一

根据市场需求，针对现代年轻人的消费，利用合理有效的管理和投资，建立情人主题餐厅连锁公司，逐步从中型向大型发展。

在青田开一家主题餐厅，主要为情侣设计。餐厅内的装修和设备都很浪漫，每对情侣的用餐空间都是独立的，相互分隔的。另外，情侣的特点对餐具和餐桌都是潜移默化的。虽然餐厅主要面向情侣开放，但也欢迎社会上的单身人士或休闲人士。

俗话说，对人来说，食物是最重要的，这说明了餐饮的重要性。随着社会经济的不断发展，近年来餐饮业的发展突飞猛进，各种中餐、西餐、快餐或特色小吃层出不穷。因此，如何在如此激烈的竞争中脱颖而出，占领市场份额，是我们需要解决的问题。我们认为，解决这个问题关键在于把握消费者心理，用餐厅舒适、温馨、浪漫的整体环境和氛围吸引消费者，除了一些细微的细节外，还为情侣提供特殊的服务，以增进情侣之间的感情，达到双赢的目的，让情侣开心，满意而归，让情侣餐厅的业务不断得到推广和拓展。据调查，青田没有专门为情侣设计的餐厅，只有两家餐厅是以情侣为主的餐厅，符合消费者的要求。以前很多情侣只能给大家去餐厅吃饭，但是感觉不到浪漫，吃饭有时候会被打扰，这是每对情侣的禁忌。现在市场上有的餐厅价格高，达不到大众可以接受的水平，被冷落，不得不面临破产；有的为了追求

低价吸引消费者，使得菜品质量和餐厅整体环境下降。情侣去了之后觉得庸俗、无味、无味、廉价，所以情侣餐厅的存在毫无意义。现在街上有很多情侣，但是这里没有情侣餐厅。不是人们不需要，而是没有开发出来。从这个角度来说，这里是有市场空缺的，潜在市场非常广阔。

最初，餐厅以中餐为主，西餐为辅的经营策略，配合各种饮料和饮品的销售。业务类型将根据餐厅发展中遇到的情况进行调整。

主要目标市场是青田中心和中心周围的情侣。开业前的宣传可以通过墙贴广告、条幅等形式进行，一切就绪后再以传单网络的形式进行宣传。宣传内容是餐厅特有的开业日期和各种吸引顾客的优惠活动。开业期间服务尤为重要，这几乎决定了餐厅未来的命运。所以这期间要严格控制所有的工作，不求最好，但求更好。为了使餐厅长期发展，在情人节、七夕、中秋节、春节等重要节日期间，推出各种特殊活动和优惠方式。

餐厅的用餐设计可以分为两层。楼上由大大小小的盒子组成。内部设计类似ktv分为两面。一边是给一些喜欢热闹奔放的情侣提供唱歌功能，另一边是不给喜欢安静的情侣提供唱歌功能。楼下设计成一个大厅，用来举办一些活动。这里的墙壁都有很强的隔音效果。大厅里有一个播放器，可以播放轻音乐，也可以给客人提供一些歌曲。平时没有活动的时候，大厅是留给个人旅行者的。如果情侣同时到达，可以由服务员直接上桌用餐。如果先到先得者需要记录自己的身份信息，并登记对方的部分身份信息，则只能在对方到达时进入，以满足双方的身份信息。二楼以上有客房。酒店将与舟山合作，来舟山的游客可以在这里享受到非常优惠的待遇。

长期来看，随着对外开放的扩大，经济持续稳定快速增长，城乡居民收入增加，生活水平提高，中国餐饮业发展非常迅速。近年来，餐饮业的增长率比其他行业高10个百分点以上。

可以说，中国迎来了餐饮业大发展的时期，市场潜力巨大，前景广阔。主题餐厅是一个极具发展价值的市场，更何况青田没有这样的情侣主题餐厅，竞争自然小很多。“顾客吃饭，各有各的地方”据一些主题餐厅的店员介绍，来到主题餐厅的顾客不仅要吃饭，还要注意餐厅的附加服务。而且以情侣为主题的餐厅布局优雅。当情侣们一起来吃饭时，他们不仅可以享受美味的食物，还可以感受到浪漫的气氛。

餐厅分为六个部门:餐饮部、财务部、客房部、厨房、送餐部、安保部(工程部)。

1. 支出:餐厅+客房租金每年8万，装修设备500万，宣传支出5000，原材料支出每月20万，员工工资每月25万。

## 商业计划书中的商业模式篇二

1. 计划概论著

2. 经营管理体制

经理人员介绍报酬企业所有权分配经理人员的责任董事会成员

3. 市场分析

市场的分布情况可行性分析

4. 竞争分析

5. 企业操作

选择地点器材的配置产品和服务介绍

6. 销售策略

## 短期策略长期策略竞争性推销策略

### 7. 职工

### 8. 保险和法律事务

### 9. 业务的季节性和应变计划

### 应变计划和措施

### 10 财务状况

### 11. 附录

#### a. 企业组织结构图

#### b. 健身俱乐部成员的情况调查

#### c. 市场渗透情况分析

### “中华现代健身中心” 创业计划

#### 1. 计划概况

“中华现代健身中心”是一所正在创建的旨在向会员提供室内和室外体育健身运动的俱乐部。与目前已存在的大部分健康俱乐部所不同的是，“中华现代健身中心”（简称：健身中心）将为团队提供排球、篮球等运动场地，同时也为个人提供健身的场地和设施。健身中心将积极推动单位和家庭的参与，并向那些有兴趣提高体育技艺的人士提供专家指导和训练性课程。

一般来说，这个行业竞争的关键在于地点的选择、活动项目的设计、服务的质量和设备的条件。我们拟将健身中心设在

北京东城区，这里的居民收入比全国平均高出2.5倍；这里的工厂、企业以及其它单位的员工有着组队进行体育活动的传统。我们健身中心的活动项目都是围绕着人们的兴趣而设计的，将会超过未来会员的期望。我们所提供的设备和经验丰富的经营管理人员将使健身中心的服务超过其他类似的俱乐部。

除了上述健身俱乐部所具备的成功外，更为重要的是，我们有一组经验丰富、富有热情和生气并致力于经营这个健身中心的管理人员。张大为先生是一位出色的推销专家，他将出任健身中心的总裁；王丽华女士将出任项目部和公关部主管；刘国栋先生将主管设备处并负责职员的培训。以上这三位都具有企管硕士学位并具有多年的这一行业的经营经验。魏麦先生是一位财务方面的专家，将出任本中心的财务主管。

健身中心的创建需购置土地5公顷，连同建筑和设备安装费用共需投资450万元。以上提及的几位主要经理人员共投资60万元，一些外部投资者以获得40%的股份为条件已承诺投资约190万元。健身中心还需向有关机构贷款225万元，拟将建造此中心的土地和造好的房屋作为贷款的抵押，同时将提供40%的付款以确保此项抵押贷款的可靠。我们预计健身中心第一年的总销售额将达180万元，利税达7.5万元。

## 2. 经营管理

### 经理人员介绍

xxx先生，现年40岁，北京大学企管硕士，中山大学经济学学士。张先生在广健身俱乐部担任副总裁之职多年，从事过健康俱乐部的选址、日常经营和活动项目开发等多方面的工作。在此之前，张先生作广州家庭健身中心的职员，从事过多年的直接销售工作。张先生还是一位体育爱好者，他现在仍担任中国室内运动协会的理事。

xxx女士， 现年35岁， 中国人民大学企管硕士， 北京师荡大学教育学硕士。 王女士现任职于四通集团公司职工活动部经理， 对职工活动项目设计和体育器材有丰富的知识和经验。 王女士业余还兼任东城区青少年活动协会的理事会成员。

xxx先生， 现年38岁， 北京师范大学体育系学士， 现任职于国际海员俱乐部器材管理部， 刘先生是北京体育界的活跃人士， 同时参加几个业余篮球队和排球队并兼任教练。

xxx先生， 现年48岁， 中国财经大学企业财务硕士， 具有高级会计师职称， 现任职于全国青少年体育运动协会的主管会计师。

上述的每一位经理人员均在自己的领域之中有多年的工作经验， 其中两位具有管理财务方面的经验， 三位曾经有经营健身俱乐部方面的经验。 这样的经理人员的组合给健身中心提供了一个坚实的基础， 即使万一有某位经理人员因故离任， 其他成员可即时填补空白。

## 产品和服务介绍

健身中心将全年开放， 每天开放14小时。 为满足喜欢早起锻炼的会员需要， 早晨6点即开始开放。 健身中心将是一个室内、 室外多项体育运动中心， 提供以下活动设施：

- 1滑冰场
- 2篮球场
- 3排球场
- 4小型高尔夫球场
- 5里环形跑道

- 6游泳池
- 7锻炼室

市场研究结果表明，东城区的居民对建立一个可提供各种团体比赛活动的多种体育运动中心是有要求的。仅单一一项联赛活动就有64%以上的人参加，50%的人已表示他们有兴趣加入本中心，并愿意交一定的押金以保证他们的健身中心的会员身份。

## 商业计划书中的商业模式篇三

主要经营范围：我园主营为自然农业，以养殖为主。

本企业类型：零售

本人从事过餐饮、复印、印刷等工作，但市场感觉自己的能力没有得到发挥，在一个偶然的的机会接触了农牧业，决定从事。

本人84年高中毕业后，在旅游学校学习餐饮、在河北中科电脑学校通过了中级课程，随后在南开区烹饪学校取得了烹调技能三级和面点三级证书[]20xx年在国外巩固了餐饮技能，锻炼了口语能力。

### 目标顾客描述

我们发展的宗旨是让更多的人吃上高质量的鸡蛋，更多的绿色食品。因为现今人们已经意识到了农药对人体的伤害，在市场上有多少商品让人们放心?有多少产品能保持原产品本色?几乎没有，这些商品都多多少少地失去了他们原来的本色。人们生活水平的提高，会对绿色食品更加依赖，所以本商品是有顾客的。先在天津两个区销售，由于价格不太高且味道鲜美，利用顾客的口碑为我们宣传。

本企业预计市场占有率.

我园产品现仅面对和平区、河北区，人们很能够接受本产品。占有率约20%，如我公司将经销范围扩大到六个区，我相信我们的市场占有率会有极大地提高。

目前，人们对自己健康很关心，已意识到了农药对人体的伤害，已经形成了一种绿色意识，所以对本公司的产品有相当的认同度。预计将在天津各地建立我们的分销机构，扩大销售量的同时，宣传产品。

竞争对手的主要优势：

笼养饲料蛋鸡蛋产量较高，易管理，蛋鸡死亡率低，蛋皮干净吸引顾客眼光。

竞争对手的主要劣势：

蛋质差，成本较高，只吃精饲料鸡蛋味道不好本企业相对于主要竞争对手的优势：成本低，蛋质优，营养价值高，蛋鸡活动量大，洗土浴本企业相对于主要竞争对手的劣势：散养蛋鸡产量较低，蛋皮有土，顾客有顾虑，管理起来不容易。

## 商业计划书中的商业模式篇四

在商业计划书写完之后，创业者最好再对计划书检查一遍，看一下该计划书是否能准确回答投资者的疑问，争取投资者对本企业的信心。通常，可以从以下几个方面对计划书加以检查：

1. 你的商业计划书是否显示出你具有管理公司的经验。如果你自己缺乏能力去管理公司，那么一定要明确地说明，你已经雇了一位经营大师来管理你的公司。



2. 你的商业计划书是否显示了你有能力偿还借款。要保证给预期的投资者提供一份完整的比率分析。
3. 你的商业计划书是否显示出你已进行过完整的市场分析。要让投资者坚信你在计划书中阐明的产品需求量是确实的。
4. 你的商业计划书是否容易被投资者所领会。商业计划书应该备有索引和目录，以便投资者可以较容易地查阅各个章节。此外，还应保证目录中的信息流是有逻辑的和现实的。
5. 为了保持投资者的兴趣，计划摘要应写的引人入胜。
6. 你的商业计划书是否在文法上全部正确。如果你不能保证，那么最好请人帮你检查一下。计划书的拼写错误和排印错误能很快就使企业家的机会丧失。
7. 你的商业计划书能否打消投资者对产品/服务的疑虑。如果需要，你可以准备一件产品模型。

商业计划书中的各个方面都会对筹资的成功与否有影响。因此，如果你对你的商业计划书缺乏成功的信心，那么最好去查阅一下计划书编写指南或向专门的顾问请教。

## 商业计划书中的商业模式篇五

商业计划书，是公司、企业或项目单位为了达到招商融资和其它发展目标，根据一定的格式和内容要求而编辑整理的一个向受众全面展示公司和项目目前状况、未来发展潜力的书面材料。

商业计划书是一份全方位的项目计划，其主要意图是递交给投资商，以便于他们能对企业或项目做出评判，从而使企业获得融资。商业计划书有相对固定的格式，它几乎包括反映

投资商所有感兴趣的内容，从企业成长经历、产品服务、市场营销、管理团队、股权结构、组织人事、财务、运营到融资方案。只有内容详实、数据丰富、体系完整、装订精致的商业计划书才能吸引投资商，让他们看懂您的项目商业运作计划，才能使您的融资需求成为现实，商业计划书的质量对您的项目融资至关重要。

目前中国企业在国际上融资成功率不高，不是项目本身不好也不是项目投资回报不高，而是项目方商业计划书编写的草率与策划能力让投资商感到失望。商业计划书的起草与创业本身一样是一个复杂的系统工程，不但要对行业、市场进行充分的研究，而且还要有很好的文字功底。对于一个发展中的企业，专业的商业计划书既是寻找投资的必备材料，也是企业对自身的现状及未来发展战略全面思索和重新定位的过程。

商业计划书包括企业筹资、融资、企业战略规划与执行等一切经营活动的蓝图与指南，也是企业的行动纲领和执行方案，其目的在于为投资者提供一份创业的项目介绍，向他们展现创业的潜力和价值，并说服他们对项目进行投资。

一份良好的商业计划包括附录在内一般20-40页长，过于冗长的商业计划反而会让人失去耐心。整个商业计划的写作是一个循序渐进的过程，可以分成五个阶段完成。

**第一阶段：**商业计划构想细化，初步提出计划的构想。

**第二阶段：**市场调查，和行业内的企业和专业人士进行接触，了解整个行业的市场状况，如产品价格、销售渠道、客户分布以及市场发展变化的趋势等因素。可以自行进行一些问卷调查，在必要时也可以求助于市场调查公司。

**第三阶段：**竞争者调查，确定你的潜在竞争对手并分析本行业的竞争方向。分销问题如何？形成战略伙伴的可能性？谁是

你的潜在盟友?准备一份一到两页的竞争者调查小结。

第四阶段：财务分析，包括对公司的价值评估。必须保证所有的可能性都考虑到了。财务分析量化本公司的收入目标和公司战略。要求详细而精确地考虑实现公司所需的资金。

第五阶段：商业计划的撰写与修改，所收集到的信息制定公司未来的发展战略，把相关的信息按照我们上面的结构进行调整，完成整个商业计划的写作。在计划完成以后仍然可以进一步论证计划的可行，并根究信息的积累和市场的变化不断完善整个计划。

电子商务项目商业计划书可以迅速帮助创业型企业获得投资方的兴趣，并会让潜在投资机构愿意与电子商务项目创业团队直接沟通，进一步了解企业的核心商业模式。获得投资机构的资金是每一家创业企业的重要需求，目前的经济环境中，只有迅速获得资金支持的创业型企业，才有可能在竞争激烈的市场环境中迅速崛起，依托并购扩张，占据垄断的市场地位。根据华然咨询的经验，如果创业企业未能在一年内获得市场领先地位，无论任何一种新的商业模式都将会失去其市场先入者的优势，最终会被其他竞争对手取代。

电子商务项目商业计划书除了满足融资需要之外，华然咨询认为，其实真正有价值的商业计划书应该是可以帮助创业团队重新审视新公司的商业模式是否正确，梳理一个具有可操作性的未来发展方案，待投资机构的资金到位后，创业团队仍能够将商业计划书的发展规划执行下去，继续为企业创造价值。

中国商业数据中心拥有一批资深的研究人员，他们来自各个行业，且其中核心团队均具有成功创业经历。我们能够站在宏观和微观的角度去审视整个项目的优势与不足，充分发掘创业型公司的核心竞争力，弥补创业团队本身意识死角。我们将作为创业团队的一员，通过独立的第三方视角，结合

多年众多创业型项目的咨询及策划经验，给予创业型公司以极大的智力支持。

中国商业数据中心累计服务客户百余家，撰写商业计划书数百份。我们的咨询顾问将会重新理解创业型公司的商业模式，与创业团队一起梳理公司的未来发展规划和财务计划。我们在专业商业计划书撰写过程中，将完全融入创业型公司的方方面面，使商业计划书的每一章节，都能够体现出项目的价值所在。

中国商业数据中心的项目融资信息平台被众多投资机构关注，我们过往推荐的高质量的项目赢得了投资机构合作伙伴的信任。我们的融资平台可以向百余家投资机构推荐符合要求的创业型公司项目，并确保投资人亲自过目项目书。对于复杂项目，我们甚至会亲自讲解以便推动项目迅速获得资金支持，实现创业型公司与投资机构的双赢。

1、公司名称与发展历史

2、项目主营产品服务

3、项目商业模式概述

4、项目核心优势概述

5、项目财务盈收预测

6、项目融资计划概述

1、核心团队介绍

2、公司组织架构

1、项目整体方案

2、项目产品路线

3、项目当前状态

4、产品未来规划

1、研发资金投入

2、研发人员投入

3、研发设备投入

1、项目定位分析

2、项目行业分析

3、项目竞争分析

4、核心竞争力分析

5、项目swot分析