

# 最新商业计划书简介(优秀7篇)

计划是一种为了实现特定目标而制定的有条理的行动方案。那么我们该如何写一篇较为完美的计划呢？下面是小编带来的优秀计划范文，希望大家能够喜欢！

## 商业计划书简介篇一

商业计划书是创业者必备的工具，它包含了项目的详细规划、商业模式、市场分析等。通过阅读商业计划书，我深刻认识到一个好的商业计划书对于企业成功的重要性。它帮助企业者将创意转化为实际行动，规划未来的发展路线。在阅读商业计划书过程中，我从中汲取了许多宝贵的经验和知识。我也认识到，商业计划书的撰写不仅是对于创业者的要求，同样也是对于企业发展的需要。

首先，阅读商业计划书使我能够更加深入地了解创业者的思维方式和商业策略。商业计划书中详细的市场分析和商业模式展示了创业者对于市场的敏锐洞察力和创新能力。通过分析商业计划书中的策略，我可以更好地理解企业选择的原因和计划的巧妙之处。这让我意识到，在创业过程中，如何进行市场分析和制定商业策略是至关重要的，它们直接关系到企业的成功与否。

其次，商业计划书的阅读让我认识到了创业并不是一个孤独的过程，也需要团队的配合。商业计划书中通常包含团队成员的介绍和角色分工，这让我意识到一个成功的创业背后往往有一个合作默契的团队。合理的团队配置和角色分工可以使组织的运转更加高效，并减小组织内部的摩擦。在创业过程中，懂得如何与团队成员合作是取得成功的关键之一。

此外，商业计划书也让我学习到了如何进行有效的市场分析和预测。商业计划书中详细的市场分析帮助我了解了产品在市场上的需求和竞争情况。通过分析市场规模、竞争对手以

及消费者需求，我可以更好地制定市场营销策略和产品定位。商业计划书中的市场预测也让我意识到商业的成功不仅仅依靠创意和能力，还需要有明确的目标和合理的规划。

最后，商业计划书的阅读使我懂得了企业的持续发展和创新的重要性。商业计划书中通常会设计到企业的未来发展规划和创新方向，这让我明白了企业不应该只关注当前的利润，而是应该着眼于长远的发展。持续创新可以帮助企业保持竞争优势，适应市场变化和顺应消费者需求的变化。阅读商业计划书让我意识到创业者需要具备的创新思维和追求卓越的精神。

总之，阅读商业计划书是对于创业者和企业发展都非常有益的。商业计划书中详细的规划和分析帮助创业者更好地理解市场需求和创业过程中的关键问题。同时，商业计划书也提醒创业者要注重团队合作、市场分析和持续创新。通过认真阅读商业计划书并将其中的经验和知识应用到实际实践中，我相信我可以在创业的道路上更加顺利地前行。

## 商业计划书简介篇二

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。

商业计划书

项目名称

项目单位

联系人

联系电话

地址

传真

电子邮件

1、公司名称

2、公司性质

3、法定代表人

4、总经理

5、成立时间

6、注册资本

7、公司性质

8、主营业务及主要产品

## 9、职工情况

## 10、公司未来3—5年的发展方向

1、拟投资项目描述(主要介绍拟投资项目的背景、目前发展阶段,与同行业其他公司同类产品的比较,及本项目的新颖性、先进性和创新性等)。

2、简述项目产品生产流程、工艺流程。

3、技术成熟度(属于研发阶段、中试阶段,还是产业化阶段,以及技术鉴定情况、获奖情况等)。

4、核心技术来源(自主开发、合作开发、转让他人技术)。

5、技术持有属性(专利、专有技术、配方、品牌、销售网络、许可证、专营权、特许权经营等)。

6、目标市场(项目产品面向的用户群体、市场容量)。

## 7、产品标准

## 8、本公司及本项目的竞争优势。

1、行业情况(行业发展简史及趋势,哪些行业的变化对产品利润、利润率影响较大,进入该行业的技术壁垒、贸易壁垒、政策限制等,行业市场前景分析与预测)。

2、过去3-5年各年全行业销售收入估计(注明资料来源)。

3、未来3-5年各年全行业销售收入预测(注明资料来源)。

4、本项目未来3-5年的销售收入预测。

5、本公司与行业内主要竞争对手的比较。

2、投入资金的用途和使用计划。

3、希望让投资方参股本公司还是与投资方成立新公司，并注明原因。

4、投资方以何种方式收回投资，具体方式和执行时间？

5、预计未来3-5年平均每年净资产回报率多少？

6、拟向投资方出让多少权益？计算依据是什么？

7、投资方可享有哪些监督权和管理权？

9、需要向投资方说明的其他情况。

1、项目产品预计年生产能力、年销售收入？形成规模销售时，利润率、净利润率？

2、未来3-5年项目盈亏平衡分析、资产负债及损益及损益分析、销售计划、成本核算情况。

说明，该项目实施过程中可能遇到的风险(包括政策风险、加入 wto 的风险、技术开发风险、经营管理风险、市场开拓风险、生产风险、财务风险等。以上风险如适用，每项要单独叙述控制和防范手段)。

列明项目实施计划和进度，注明截止时间。

## 商业计划书简介篇三

商业计划书是一个完整的商业项目的蓝图，其中包括了商业目标、竞争分析、市场策略、财务预测等内容。在读完一份商业计划书后，我深感受益匪浅。通过阅读商业计划书，我不仅了解了如何规划一个商业项目，还获取了关于市场和商业运营的宝贵经验。以下是我对读商业计划书的心得体会。

### 第二段：对商业计划书的整体观感

商业计划书不仅仅是一份内容丰富的文件，更是一份充满创意和激情的展现。通过阅读商业计划书，我被作者的专业知识和对市场的洞察力所吸引。商业计划书中的关键信息通常都经过了深思熟虑和详细研究，这使我对这个商业项目的可行性和成功潜力有了更加清晰的认识。同时，商业计划书中的逻辑清晰、条理分明，使我能够快速理解商业模型和市场策略，这对我未来创业的道路将起到积极的指导作用。

### 第三段：商业计划书对商业理念的启发

商业计划书中的创新理念和商业模型让我对商业的本质有了更深刻的理解。不论是关于产品定位、目标市场选择还是供应链管理，商业计划书中的每一个细节都展示了作者的商业智慧和理念。通过学习商业计划书，我也学到了需要持续创新和不断学习的重要性，只有不断适应市场的变化，才能在激烈的竞争中立于不败之地。

### 第四段：商业计划书对战略思考的影响

商业计划书不仅仅是关于一个商业项目的具体规划，更是一份战略性的文件。商业计划书中对竞争对手的分析和市场趋势的预测需要具备战略思考的眼光。通过阅读商业计划书，我学会了如何识别市场机会、培养竞争优势和抵御风险。商业计划书中的市场调查以及对竞争对手的分析给了我

定位和竞争策略的启发。在今后的创业经历中，我将借鉴商业计划书中的战略思考方法，提高商业项目的成功率。

#### 第五段：对商业计划书的反思和建议

商业计划书是商业项目开展的基石，但在阅读过程中，我也发现了一些可以改进的方面。首先，商业计划书有时候会过于复杂且具有专业性，对于普通读者来说可能难以理解。建议作者在写作商业计划书时能够用通俗易懂的语言解释专业术语和概念，以便更多的读者能够受益。另外，由于商业计划书往往是创业者推销自己项目的工具，更多的市场调研和市场验证会是一个更好的补充。这将使商业计划书更加可信，并增加项目的可行性。

#### 总结：

通过阅读商业计划书，我深刻了解了如何规划和管理一个商业项目。商业计划书对我未来的创业路径和商业思维发展起到了积极的引导作用。在今后的创业道路上，我将更加注重商业计划书的撰写和研究，以提高商业项目的成功率。同时，我也会将商业计划书中的创新理念和战略思考方法运用到实际操作中，不断追求商业上的突破和创新。

## 商业计划书简介篇四

#### 第一段：引言（100字）

一本商业计划书，就像是一个企业的蓝图，可以帮助创业者更好地规划和运营他们的企业。最近我有幸阅读了一本出色的商业计划书，并积累了一些心得体会。通过阅读这本商业计划书，我对创业有了更深刻的理解，并对如何编写和评估商业计划书有了更系统的认知。

#### 第二段：商业计划书的结构与内容（250字）

商业计划书的结构与内容是十分重要的，它直接关系到创业者能否清晰地传达他们的想法以及获得投资者的支持。首先，商业计划书应该包括一个清晰的执行概要，其中包括对企业目标、市场定位和发展战略的简要描述。其次，商业计划书应有详细的市场分析和竞争对手对比，以及对目标市场规模和增长潜力的预估。此外，商业计划书还需要详细说明企业的产品或服务，以及其市场与竞争优势。除此之外，还应提供详细的组织结构、人员管理及运营策略，财务计划等。通过阅读这本商业计划书，我深刻认识到商业计划书的完整性和有效性对创业者的重要性。

### 第三段：市场分析与竞争对手对比（250字）

商业计划书中的市场分析和竞争对手对比部分是我认为最有价值的内容之一。这部分的内容对于创业者来说至关重要，因为只有通过深入研究市场和竞争对手，他们才能够制定出合适的市场定位和有效的竞争策略。通过阅读这本商业计划书，我深刻认识到了进行市场调研的重要性。市场分析和竞争对手对比可以帮助企业确定目标市场的规模，了解客户需求和行为习惯，从而更好地满足他们的需求。此外，通过对竞争对手的研究，企业可以了解到行业的竞争态势，从而制定出更有效的竞争策略。

### 第四段：商业计划书的财务计划（250字）

商业计划书中的财务计划部分也是我觉得十分重要的内容之一。财务计划不仅可以帮助企业预估和管理资金需求，还能够显示出企业的盈利能力和可持续发展能力。通过阅读这本商业计划书，我了解到财务计划应该包括详细的预算、资金来源和运营成本等方面的信息。此外，商业计划书还应该包括一系列财务指标和考核指标，以便投资者评估企业的财务状况。通过财务计划的分析，创业者可以更好地把握企业的发展方向，制定出更合理的经营策略，并更好地吸引投资者的注意。



## 第五段：总结与展望（250字）

通过阅读这本商业计划书，我深入认识到商业计划书对创业者的重要性。商业计划书不仅是创业者与投资者沟通的桥梁，更是创业者规划和指导未来发展的重要工具。通过编写商业计划书，创业者可以更好地理解自己的创意和商业模式，了解目标市场和竞争环境，并制定出更明确的发展战略。同样地，通过评估商业计划书，投资者可以更好地了解企业的潜力和可行性，并做出相应的投资决策。只有商业计划书具备完整且有效的结构与内容，创业者才能够更好地吸引投资者，并更好地实现自己的创业梦想。作为创业者，我将会充分利用商业计划书这个工具，不断完善自己的创业理念和发展计划，并争取将其付诸实践。

## 商业计划书简介篇五

**【导语】**本站的会员狼鳳情缘为你整理了“商业计划书范文-商业计划书”范文，希望对你有参考作用。

### 1、摘要内容

计划摘要一般要包括以下内容：公司介绍；主要产品和业务范围；市场概貌；营销策略；销售计划；生产管理计划；管理者及其组织；财务计划；资金需求状况等。

在介绍企业时，首先要说明创办新企业的思路，新思想的形成过程以及企业的目标和发展战略。其次，要交待企业现状、过去的背景和企业的经营范围。在这一部分中，要对企业以往的情况做客观的评述，不回避失误。中肯的分析往往更能赢得信任，从而使人容易认同企业的商业计划书。最后，还要介绍一下风险、企业家自己的背景、经历、经验和特长等。企业家的素质对企业的成绩往往起关键性的作用。在这里，企业家应尽量突出自己的优点并表示自己强烈的进取精神，

以给投资者留下一个好印象。

在计划摘要中，企业还必须要回答下列问题：

- (1) 企业所处的行业，企业经营的性质和范围；
- (2) 企业主要产品的内容；
- (3) 企业的市场在哪里，谁是企业的顾客，他们有哪些需求；
- (4) 企业的合伙人、投资人是谁；
- (5) 企业的竞争对手是谁，竞争对手对企业的发展有何影响。

摘要要尽量简明、生动。特别要详细说明自身企业的不同之处以及企业获取成功的市场因素。如果企业家了解他所做的事情，摘要仅需2页纸就足够了。如果企业家不了解自己正在做什么，摘要就可能要写20页纸以上。因此，有些投资家就依照摘要的长短来“把麦粒从谷壳中挑出来”

## 2、产品介绍

作为一个公司，就应该有他自己的品牌，有了自己的品牌才可能进一步拓展自己的市场，获得最大的利益。在进行投资项目评估时，投资人最关心的问题之一就是，企业的产品、技术或服务能否以及在多大程度上解决现实生活中的问题，或者，风险企业的产品（服务）能否帮助顾客节约开支，增加收入。因此，产品介绍是商业计划书中必不可少的一项内容。通常，产品介绍应包括以下内容：产品的概念、性能及特性；主要产品介绍；产品的市场竞争力；产品的研究和开发过程；发展新产品的计划和成本分析；产品的市场前景预测；产品的品牌和专利。

在产品（服务）介绍部分，企业家要对产品（服务）作出详

细的说明，说明要准确，也要通俗易懂，使不是专业人员的投资者也能明白。一般的，产品介绍都要附上产品原型、照片或其他介绍。

一般地，产品介绍必须要回答以下问题：

(1) 顾客希望企业的产品能解决什么问题，顾客能从企业的产品中获得什么好处？

(2) 企业的产品与竞争对手的产品相比有哪些优缺点，顾客为什么会选择本企业的产品？

(5) 企业采用何种方式去改进产品的质量、性能，企业对发展新产品有哪些计划等等。

产品（服务）介绍的内容比较具体，因而写起来相对容易。虽然夸赞自己的产品是推销所必需的，但应该注意，企业所做的每一项承诺都是“一笔债”都要努力去兑现。要牢记，企业家和投资家所建立的是一种长期合作的伙伴关系。空口许诺，只能得意于一时。如果企业不能兑现承诺，不能偿还债务，企业的信誉必然要受到极大的损害，因而是真正的企业家所不屑为的。

### 3、人员组织

有了产品之后，创业者第二步要做的就是结成一支有战斗力的管理队伍。企业管理的好坏，直接决定了企业经营风险的大小。而高素质的管理人员和良好的组织结构则是管理好企业的重要保证。因此，风险投资家会特别注重对管理队伍的评估。

企业的管理人员应该是互补型的，而且要具有团队精神。一个企业必须要具备负责产品设计与开发、市场营销、生产作业管理、企业理财等方面的专门人才。在商业计划书书中，

必须要对主要管理人员加以阐明，介绍他们所具有的能力，他们在本企业中的职务和责任，他们过去的详细经历及背景。此外，在这部分商业计划书书中，还应对公司结构做一简要介绍，包括：公司的组织机构图；各部门的功能与责任；各部门的负责人及主要成员；公司的报酬体系；公司的股东名单，包括认股权、比例和特权；公司的董事会成员；各位董事的背景资料。

#### 4、市场预测

当企业要开发一种新产品或向新的市场扩展时，首先就要进行市场预测。如果预测的结果并不乐观，或者预测的可信度让人怀疑，那么投资者就要承担更大的风险，这对多数风险投资家来说都是不可接受的。

市场预测首先要对需求进行预测：市场是否存在对这种产品的需求？需求程度是否可以给企业带来所期望的利益？新的市场规模有多大？需求发展的未来趋向及其状态如何？影响需求都有哪些因素。其次，市场预测还要包括对市场竞争的情况？企业所面对的竞争格局进行分析：市场中主要的竞争者有哪些？是否存在有利于本企业产品的市场空档？本企业预计的市场占有率是多少？本企业进入市场会引起竞争者怎样的反应，这些反应对企业会有什么影响？等等。在商业计划书书中，市场预测应包括以下内容：市场现状综述；竞争厂商概览；目标顾客和目标市场；本企业产品的市场地位；市场区格和特征等等。

企业对市场的预测应建立在严密、科学的市场调查基础上。企业所面对的市场，本来就有更加变幻不定的、难以捉摸的特点。因此，企业应尽量扩大收集信息的范围，重视对环境的预测和采用科学的预测手段和方法。企业家应牢记的是，市场预测不是凭空想象出来，对市场错误的认识是企业经营失败的最主要原因之一。

## 5、营销策略

营销是企业经营中最富挑战性的环节，影响营销策略的主要因素有：

- (1) 消费者的特点；
- (2) 产品的特性；
- (3) 企业自身的状况；
- (4) 市场环境方面的因素。最终影响营销策略的则是营销成本和营销效益因素。

在商业计划书中，营销策略应包括以下内容：

- (1) 市场机构和营销渠道的选择；
- (2) 营销队伍和管理；
- (3) 促销计划和广告策略；
- (4) 价格决策。

对创业企业来说，由于产品和企业的知名度低，很难进入其他企业已经稳定的销售渠道中去。因此，企业不得不暂时采取高成本低效益的营销战略，如上门推销，大打商品广告，向批发商和零售商让利，或交给任何愿意经销的企业销售。对发展企业来说，它一方面可以利用原来的销售渠道，另一方面也可以开发新的销售渠道以适应企业的发展。

## 6、制造计划

商业计划书中的生产制造计划应包括以下内容：产品制造和技术设备现状；新产品投产计划；技术提升和设备更新的要

求；质量控制和质量改进计划。

在寻求资金的过程中，为了增大企业在投资前的评估价值，企业家应尽量使生产制造计划更加详细、可靠。一般地，生产制造计划应回答以下问题：企业生产制造所需的厂房、设备情况如何；怎样保证新产品在进入规模生产时的稳定性和可靠性；设备的引进和安装情况，谁是供应商；生产线的设计与产品组装是怎样的；供货者的前置期和资源的需求量；生产周期标准的制定以及生产作业计划的编制；物料需求计划及其保证措施；质量控制的方法是怎样的；相关的其他问题。

## 7、财务规划

财务规划需要花费较多的精力来做具体分析，其中就包括现金流量表，资产负债表以及损益表的制备。流动资金是企业的生命线，因此企业在初创或扩张时，对流动资金需要有预先周详的计划和进行过程中的严格控制；损益表反映的是企业的赢利状况，它是企业在一段时间运作后的经营结果；资产负债表则反映在某一时刻的企业状况，投资者可以用资产负债表中的数据得到的比率指标来衡量企业的经营状况以及可能的投资回报率。

财务规划一般要包括以下内容：

(1) 商业计划书的条件假设；

(2) 预计的资产负债表；预计的损益表；现金收支分析；资金的来源和使用。

一份商业计划书概括地提出了在筹资过程中企业家需做的事情，而财务规划则是对商业计划书的支持和说明。因此，一份好的财务规划对评估企业所需的资金数量，提高企业取得资金的可能性是十分关键的。如果财务规划准备的不好，会

给投资者以企业管理人员缺乏经验的印象，降低风险企业的评估价值，同时也会增加企业的经营风险，那么如何制订好财务规划呢？这首先要取决于企业的远景规划？是为一个新市场创造一个新产品，还是进入一个财务信息较多的已有市场。

着眼于一项新技术或创新产品的创业企业不可能参考现有市场的数据、价格和营销方式。因此，它要自己预测所进入市场的成长速度和可能获得纯利，并把它的设想、管理队伍和财务模型推销给投资者。而准备进入一个已有市场的企业则可以很容易地说明整个市场的规模和改进方式。企业可以在获得目标市场的信息的基础上，对企业头一年的销售规模进行规划。

企业的财务规划应保证和商业计划书的假设相一致。事实上，财务规划和企业的生产计划、人力资源计划、营销计划等都是密不可分的。要完成财务规划，必须要明确下列问题：

- (1) 产品在每一个期间的发出量有多大？
- (2) 什么时候开始产品线扩张？
- (3) 每件产品的生产费用是多少？
- (4) 每件产品的定价是多少？
- (5) 使用什么分销渠道，所预期的成本和利润是多少？
- (6) 需要雇佣那几种类型的人？
- (7) 雇佣何时开始，工资预算是多少？等等。

## 8、商业构架

说明

商业计划书一般包括如下十大部分的内容：

## 执行总结

是商业计划的一到两页的概括。包括：

- 1、本项目的简单描述（亦即电梯间陈词）
- 2、机会概述
- 3、目标市场的描述和预测
- 4、竞争优势
- 5、经济状况和盈利能力预测
- 6、团队概述
- 7、提供的利益

## 产业背景和公司概述

- 1、详细的市场描述，主要的竞争对手，市场驱动力
- 2、公司概述应包括详细的产品/服务描述以及它如何满足一个关键的顾客需求。
- 3、一定要描述你的进入策略和市场开发策略

## 市场调查和分析

这是表明你对市场了解程度的窗口。一定要阐释以下问题：

- 1、顾客



- 2、市场容量和趋势
- 3、竞争和各自的竞争优势
- 4、估计的市场份额和销售额
- 5、市场发展的走势（对于新市场而言，这一点相当困难，但一定要力争贴近真实）

## 公司战略

阐释公司如何进行竞争，它包括三个问题

- 1、营销计划（定价和分销；广告和提升）
- 2、规划和开发计划（开发状态和目标；困难和风险）
- 3、制造和操作计划（操作周期；设备和改进）

## 总体进度安排

公司的进度安排，包括以下领域的重要事件

- 1、收入
- 2、收支平衡点和正现金流
- 3、市场份额
- 4、产品开发介绍
- 5、主要合作伙伴
- 6、融资

关键的风险、问题和假定

- 1、创业者常常对于公司的假定和将面临的风险不够现实
- 2、说明你将如何应付风险和问题（紧急计划）
- 3、在眼光的务实性和对公司的潜力的乐观之间达成仔细的平衡

商业计划书简短范文

**【热门】** 商业计划书

商业计划书精选

**【推荐】** 商业计划书

商业计划书范本

## 商业计划书简介篇六

是投资者首先要看到的内容，它必须让投资者有兴趣并渴望得到更多的信息；

包括：

公司名称、地址等；

公司的业务；公司的发展历史。

将自己的创意（产品或服务）向投资者作介绍，包括：

- 1、产品的名称、特征及性能用途？（保健品、药品、医疗器械等）

- 2、产品处于生命周期的哪一段（手机；药品专利到期否？）
- 3、产品的市场前景和竞争力如何？
- 4、产品的技术改进和更新换代的成本？（造船业的沉没成本）

介绍投入研究开发的人员、资金及所要实现的目标，包括：

- 1、研究资金投入？（立普妥、intel、三星）
- 2、研发人员情况？（华为）
- 3、研发设备？
- 4、研发产品的技术先进性及发展趋势（3g、4g）

在投资者考察项目时：“人”是非常重要的因素。

（雷军投资的三个依据之一、巴菲特）

创业者能否成功，取决于是否拥有一个强有力的管理团队，这一点特别重要。（衣食住行：美特斯邦威、娃哈哈、万科、李书福）

阐述产品的生产制造及经营过程；

内容要详细，细节要明确。这一部分是投资谈判中对投资项目进行估值的重要依据，也是创业者所占股权的重要组成部分。

1、目标市场：

对产品的销售额、增长率和产品或服务的总需求做出有依据的判断；

细分目标市场，讨论想取得多少销售收入、市场份额和利润；（隐形冠军：瑞贝卡）投资家对空谈不感兴趣，也不会因一些简单的数字就相信你的计划，你必须对相关因素进一步分析，使投资者认同目标的合理性，以及他们将承担的风险，一定要说你是如何得出你的结论的。

## 2、行业分析

要回答以下问题：

1、该行业发展程度如何？现在的发展动态？（智慧医疗）

2、该行业的总销售额有多少？发展趋势怎样？

3、经济发展对该行业的影响程度如何？

4、政府是如何影响该行业的？（医药领域反贿赂）

5、竞争的本质是什么？（差异化；低成本）；你采取什么样的战略？

6、进入该行业的障碍是什么？你将如何克服？（药品生产许可）

## 3、竞争分析

要回答如下问题：

1、你的主要竞争对手？

2、你的竞争对手所占的市场份额和市场策略？

3、可能出现什么样的新发展？（如飞信、微博、微信）

4、在竞争中你的优势所在？（如地理位置）

5、产品价格、性能、质量在市场竞争中所具备的优势□  
□20xx49□发改委放开非公有医疗机构服务价格）

4、市场营销（史玉柱）

应说明以下问题：

1、营销队伍；（如直销企业：安利）

2、营销渠道的选择和营销网络的建设（天狮等）

3、广告策略和促销策略（鸿茅药酒）；

4、价格策略（云南白药）；

5、市场营销中意外情况的应急对策（加多宝：王老吉品牌续约问题）；

介绍公司管理团队情况，包括：

公司的关键雇员、薪金、奖惩制度；

展示管理团队的战斗力、独特性、团结战斗精神。（华为的狼性）

投资者希望从你的财务分析部分来判断你未来经营的财务损益状况，进而判断能否确保自己的投资获得预期的理想回报。

财务分析包括以下三方面的内容：

2、投资计划：

预计获得的投资数额；获取投资的抵押、担保条件（蒙牛的股权事件）；投资者投资后双方股权的比例安排；投资资金的收支安排；投资者介入公司经营管理的程度。

### 3、融资需求

资金需求计划：为实现公司发展计划所需要的资金额、资金需求的时间性、资金用途（详细说明资金用途，并列表说明）

融资方案：公司所希望的投资人及所占股份的说明、资金其他来源，如银行贷款等。

详细说明项目实施过程中可能遇到的风险：

技术风险！市场风险！

管理风险！财务风险！

其他不可预见的风险！

绝大多数小企业都不能成长为大企业！

提出有效的风险控制和防范手段。

股票上市：对公司上市的可能性做出分析，对上市的前提条件做出说明。

## 商业计划书简介篇七

深圳xxx实业投资有限公司目前代理经销“老表酒”系列产品，总体说来，经营尚处于起步阶段。在中国的餐饮业里，“酒文化”具有历史悠久的传统文化□xxx实业是要在这文化中做足“酒”文章。我们产品所使用的技术来自四川泸州，酒体配方源自“国窖.1573”，特聘“国窖.1573”的设计者高级调酒师陈佳女士亲自调制，“老表酒”可与“国窖.1573”相媲美。

为自身制定了具有挑战性又符合实际的战略发展目标：

□1□20xx年度销售目标3000万元人民币；

- (2) 市场拓展覆盖至深圳市各个区、镇市场；
- (3) 建立健全4个网络平台，向广东全省市场挺进；
- (4) 每年的市场占有率以30%的速度增长；

目前，我们的产品处于起步阶段。我们计划按着这种产品继续扩大我们的产品市场覆盖面，发展项目包括；建立商品配送及仓储中心、区域分销中心、销售网点。

在延伸经营范围过程中，主要的关键因素是资金的不足。

我们的经营是独一无二的，我们提供渠道开发支持，对终端网点的开发，根据需要，我们将派业务代表协助经销商做好终端网点的开发和维护及市场促销与宣传工作。分销渠道的开发，我们的业务代表将协助经销商搞好分销网络的建设的维护工作，严格执行公司的市场政策，确保分销渠道的畅通无阻。市场管理支持，我们的业务代表在开发市场的同时，将协助经销商做好销售、市场方面的规范管理工作。

- 1、建立市场监察机构，加强对市场冲货、低价倾销等不良经营行为的打击，以维护各区域市场的正常动作和经销商的利益。
- 2、定期进行市场信息和各种销售情况的收集和分析，帮助经销商做好经营方面的计划和管理，建立自己独特的品牌形象。
- 3、建立与合作伙伴间的制度性沟通机制，迅速掌握市场的第一手资料，听取合作伙伴的合理化建议和意见。在总体品牌营销战略的基础上，针对不同的市场制定符合当地市场的整合营销方案。我们提供销售奖励支持对于经销“老表”酒系列产品的经销商，除了给予上述支持外，还将根据经销商的

合作状况和实际销售业绩，按季、年度给予适当的销售奖励。

另外，“老表”二字已被全国人民所认知，更使江西人倍感亲切，我们坚信“老表”酒系列产品将快速进入市场，并得消费者的认同和喜欢。

## 一、市场定位

(1) 礼品型（高档酒）政府官员（接待、宴请、送礼）

(2) 高档型拥有相当高收水平的、有一定鉴赏能力的（送礼、佐餐）

(3) 中档型对酒水品质有着高要求，同样有收入水平的社会中坚力量（佐餐、聚会）

(4) 低档型对价位较敏感，要求品质的普通消费者（佐餐、聚会、送礼、宴请等）

## 二、商业运作中突出的利益点

在我们对老表品牌进行整合传播过程中，我们会分阶段的推出主打品牌概念，扩大品牌知名度及美誉度。