

# 2023年国际学校商业计划书(优秀5篇)

人生天地之间，若白驹过隙，忽然而已，我们又将迎来新的喜悦、新的收获，一起对今后的学习做个计划吧。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。

## 国际学校商业计划书篇一

### 一、活动目的：

在当代大学生就业压力大，实践经验少的情况下，为培养大学生的创业意识，发掘大学生的创业典型，引导大学生转变就业观念，提高我校大学生就业创业能力，同时也是为了进一步展现当代大学生的创新创业能力以及社会适应能力，让更多的在校大学生更快、更好的融入社会，迎接新的挑战，开启新的未来。我系团总支学生分会特开展本次创业英雄会大赛。

二、活动时间：\_\_年4月25日至5月14日

三、活动主题：创业的日子，我们在感受生活

四、活动地点：怀化学院东西校区

五、报名时间：4月17日至4月21日

六、参赛对象：怀化学院在校大学生（团队的形式参赛，每支队伍4~6人）。

七、组织机构：

八、大赛流程：

宣传启动、理论含现场讲解（初赛）、交流会及颁奖晚会（决赛）三个阶段。

1、宣传启动环节4月17日至4月21日，成立大赛组委会。活动启动宣传和报名组织工作，4月22日，活动筹备正式开始。

2、理论环节（初赛）4月25日于经济学系201教室进行活动初赛，各参赛学生（团队）报名、递交参赛作品，凭选手递交创业计划书，以及选手对创业计划的现场阐述选出五组选手进入决赛环节。

3、老师针对活动主题进行讲座。

4、交流会及颁奖晚会（决赛）5月14日，选手通过ppt和视频，分享创业策划与比赛经验，比赛结果将分别依据小组涉及的创业计划书和选手现场表现，分别评选出一、二、三等奖。

## 九、参赛要求

1、参赛作品是以参赛项目为核心，以其商业化运作为主体的一份创业计划书。

2、参赛作品必须以文字的形式作为介绍，字数1000字以上；打印在a4纸上，同时递交word文档。

3、参赛作品内容包括：商业模式描述、市场分析、产品或服务简介、运营思路、创业团队介绍等（最好是注明该作品的特色）。

4、参赛作品必须为选手自己创作，不得抄袭他人作品。组委会将对作者及作品的专一性进行审查，对于不符合参赛资格或有弄虚作假现象者核查属实后，将被取消其参赛资格，对已获奖的将追回所得一切奖励及荣誉，并以适当形式公布。

5、参赛学生（团队）必须严格遵守大赛各项规定，逾期未交作品或未按时报到参赛者，视为自动放弃。实践环节中要遵守法律法规、注意人身财物安全。

十、评奖标准：

## 国际学校商业计划书篇二

经营目标：在南京师范大学泰州学院建立首家专业甜品店——心甜甜品店，经营范围为中西式甜品。品种包括冰淇淋蛋糕类、冰淇淋类、冰淇淋曲奇饼类、沙冰刨冰类、糖水类、羹（露）类、粥类、果汁类、调味乳制品类、布丁类、药膳滋补炖品类、凉茶类龟苓膏类、中式传统点心类等。

经营宗旨：甜美、健康、时尚。

### 二、市场及竞争分析

市场介绍：南京师范大学泰州学院是一个很年轻的学校，建校至今仅2年多。目前校内缺乏一家能够系统化管理的甜品店。而本计划所拟建的心甜甜品店正是填补了这样一个空白。

目标顾客：有人误认为女生比男生更喜爱甜食，其实是个错误。事实上，口味的喜好并无性别之分，许多男生也喜爱甜品。不少女生为了保持苗条身段或为了减肥，往往视甜食为洪水猛兽。而且如今消费者越来越理智。所以心甜的目标顾客是全校学生。

### 三、产品与服务特色

原料专业，放心更多：心甜与知名品牌饮用水、乳制品以及其他原材料的地区供应商建立合作关系，在心甜店堂内点餐区域和各类宣传品上进行标识。从原料供应商值得信赖的角度出发，给顾客一种食品安全能够确切得到保障的感觉。

品种丰富，选择更多：众口难调。心甜要尽可能让甜品口味适应各各类品味的顾客。推出诸多款式的甜品可供各类顾客挑选。

营养全面，健康更多：心甜经营品种除了普通的冰品甜品外，想创业，找项目就上大学生创业网，还有在我国南方部分地区教为流行的药膳滋补炖品类、凉茶类、龟苓膏类。价格表上列明每种甜品所含的补品成分、药膳滋补功效、适应症等，以便顾客按需选择。低热量、有良好养颜功效的甜品，尤其针对爱美的女生。吃甜品和保持好身材不仅不冲突，而且能够通过食补养颜。

服务规范，满意更多：心甜员工分为管理、甜品加工制作、点餐收银、店堂清洁四类。分别着统一服装进行操作和服务。员工要求技能专业，服务统一使用普通话，建立严谨的服务管理规范和投诉回访机制，并严格进行监督管理。

## 国际学校商业计划书篇三

以合适的价格引进这条具有90年代先进水平的全自动电子芯片流水线及有关部件的生产技术。

### 二、总体目标

#### (一)技术要求

1. 该流水线要求使用中国工业用电标准，不再需要相应的电压转换系统；
2. 流水线在正常工作条件下每小时可生产芯片xx个，合格率保证在95%以上；

#### (二)试用期考核指标

1. 试用周期为6个月；
2. 使用温度在 $-10^{\circ}\text{C}$ — $60^{\circ}\text{C}$ 之间；
3. 电子焊头在正常使用下，使用寿命为不低于x个工作日；

### (三) 生产技术转让

1. 日本xx应该无偿提供机车的部分技术；
2. 日方应提供相应的技术图纸、工艺流程图、专用手册等；

### (四) 购买价格

1. 购买交易以美元结算；
2. 日方fob报价为120万美元；
3. 我最高能接受价格为115万美元 / 台；
4. 按照当日的美元汇价，在允许价格上下10%浮动；

### 三、谈判程序(略)

### 四、具体日程安排(略)

### 五、谈判地点

上海xx国际大厦上海市静安区x号，电话：\_\_。

### 六、人员分工

主谈：顾某，谈判全权代表；

副谈：卞某某，配合主谈工作，并及时做补充和纠正；

成员：欧阳某，翻译；赵某某，负责记录和技术条款；尚某，负责法律和财务支持。

## 国际学校商业计划书篇四

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；

### （二）公司概述

包括：

公司名称、地址等；

公司的业务；公司的发展历史。

### （三）产品或者服务

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（bp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）

### （四）公司的研究与开发

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)

### （五）生产经营计划

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）

### （六）市场与竞争分析

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；

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？

### 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）；

### （七）管理团队

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）

### （八）财务分析和融资需要

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：

1、过去3年的历史数据，今后3年的发展预测；

提供过去3年现金流量表、资产负债表、损益表；

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。

#### （九）风险因素

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。

#### （十）投资的退出方式

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；

## 国际学校商业计划书篇五

公司秉承着“以市场为导向，以顾客满意为宗旨”的经营信条，“创新，进取，诚信，热情”的企业精神，“人本人和，从严从高”的企业经营哲学，服务大众，回馈社会。

## 一、服务与产品

我们公司的定位是新型教育业兼服务业，主要客户群体为农村地区有一定消费能力的学生及家长。公司聘请的讲师均来自天津大学、南开大学等知名高校成绩优异的学生，通过三轮试讲、批课、360度考核等，为广大农村学生提供价廉质优的课程。除面授课程外，针对农村学生较为分散的特点，我们提供网络远程教育平台并将部分课程刻录成光盘，最大限度地满足学生个性化的学习需求。寒暑假期间，我们会组织培训营，邀请知名教授、优秀学长学姐与学生们交流，组织实践活动，培养综合素质。

## 二、市场竞争分析

农村教育是中国教育改革和发展的重点。据权威机构统计，中国（内地）农村人口占全国总人口的65%，人口素质低，文盲和半文盲人口x亿，在农村就业人口中，文盲和半文盲占35.9%，小学文化程度者占37.2%，每万人口大学生数为x名，平均文化程度为x年。近年来，由于教育支出不均衡，城乡教育与知识差距明显加大，集中体现在公办学校的教学设施和师资水平上。而随着农村教育需求的增加，农村地区对正规私立培训机构的需求也大大增加。目前，多数培训是由非正规的个人组织，或由一些城市培训机构以公益讲座的形式进行短期培训，教学效果甚微。

为弥补农村教育的空白，本公司教育培训的核心竞争力如下：

- 1、费用低廉，所聘教师为高校学生，授课成本低；
- 2、公司有一套完善的培训考核制度，课程质量有保证；
- 3、拥有远程教育平台、教学光盘等，

教学资源

丰富。

### 三、市场营销

为了打出本公司的品牌，我们将投入大量资金，宣传本产品。首先对公司的课程产品、价格进行合理细分，制定不同价格。在营销方面，初期通过市场渗透策略，宣传企业形象，打造品牌，提高市场占有率；后期加强课程开发和设计，丰富授课内容，引入新产品，并将重点由硬性宣传转移到与各个学校的合作上，举办各类比赛，设立奖助学金等。

### 四、出资说明

公司计划注册资本x万人民币，其中每位创始人自筹资金\_\_万，保证团队对公司的管理。

### 五、投资报酬与退出

目前国际上风险资金撤出的方式主要有三种□ipo□收购，注销。其中采用ipo方式的企业通常要有健全的资本市场的支持；而注销则意味着风险企业的失败。因此，结合我们公司的经营目标，以及中国资本市场的现状，我们决定采用由管理者自身收购或者由风险投资者继续持股，成为战略投资者的方式，我们有信心使第二种方式成为风险投资者的首选，如果选择第一种方式，我们将在第五年实现风险资金的完全退出。

### 六、风险分析

尽管启明教育公司有广阔的销售市场及广大的客户群，但风险是一定存在的，因此团队会以强烈的责任心对投资者负责，全面地分析公司运营后会遇到的各种风险及应对策略。

### 七、经营预测与财务分析

依据公司现金流量大，周转快的特点，公司建立一套良好的财务制度体系，实行现收现付的财务制度，做到每一分钱都能得其所用，不断升值。