

# 最新商业计划书下载兰州财经大学(实用6篇)

在现实生活中，我们常常会面临各种变化和不确定性。计划可以帮助我们应对这些变化和不确定性，使我们能够更好地适应环境和情况的变化。我们该怎么拟定计划呢？下面我帮大家找寻并整理了一些优秀的计划书范文，我们一起来看看吧。

## 商业计划书下载兰州财经大学篇一

根据我国继信息产业之后的第二个支撑国民经济发展的高新技术产业的政策，专业从事体外诊断试剂的研发、生产和销售。一期工程项目为血液分析仪的配套试剂。

项目投资：本项目计划投资约50万元，如年均产bc-20xx血球仪溶血素20xx瓶，年产值约120余万元。

### 1、主要设备

### 2、主要原材料供应

国内均有厂家提供

3、技术支持 作为高新产业，技术负责人通过在血球仪配套试剂诞生地——江西医学院攻读专业及从事相关生物技术攻关工作中，拥有市场上进口、国产血球仪、电解质，血气仪等仪器配套试剂的生产技术和研发水平。

### 1、产品主要用途

主要用途是供医疗单位检验科常规必备仪器——血液分析仪工作时配套使用。

## 2、产品的环保情况及市场需求

在整个生产过程中无“三废”等问题。随着国家对基层医疗的不断投入，

血液分析仪即将全面普及。以及随着人类健康要求的提高和医学发展，对各类诊断提出了更高的要求，这为该行业发展提供了基础。体外诊断技术和产品在不断更新和发展，提供了许多诊断手段。而且基因诊断技术又为该行业发展提供了更大的空间和未来。

## 3、产品的市场价格及销售成本分析

现以bc-20xx血球仪溶血素市场价格为例：溶血素：800元/500毫升。每种型号血球仪都必须有3---5种试剂配套使用，各型号血球仪试剂的生物指标、成分又各不相同，所以导致价格不一。现就bc-20xx血球仪溶血素成本分析如下：

成本项目材料消耗材料价格

现就效益粗略分析如下：

项目金额（元） 比率（%）

销售成本120

出厂成本15.5% 出厂费用5% 出厂税金6% 管理费用5%

利润总额82.2

利润率68.5%

以上分析可看出高新技术产业的高附加值。

基础试验—配制—过滤—灌装

## 商业计划书下载兰州财经大学篇二

商业计划书可以简单概括为“4w2h模式”：

用2-3页ppt讲清楚你准备干一件什么事。不要整页ppt都是大段文字，你要做的事应该是一两句话就能说清楚的。最好能配上简单的上下游图或功能示意图，让人对项目一目了然。

这里核心是要突出专注，表明你就想做一件事，而且就想解决这件事中的某一个关键问题。不要追求大而全，也不要产业链太长。

其次，目前商业巨头明显要做的项目、已经有几家在竞争且获得较好融资的项目不要去做。这样的项目已经有太多失败教训。不是说你做不成功，而是投资人不感兴趣。相对成功概率低，投资人不愿意同赌。

用4-6页ppt讲清楚行业背景、市场发展趋势、市场空间。要说明你在正确的时间做正确的事，而且市场空间大。

市场大，不代表有需求。要描述在目前的市场背景下，你的项目抓住了一个用户的痛点。或者你的项目可以为用户带来更高性价比的产品或服务。尽量列出与竞争对手的对比分析，表明当前的商业机会。

用5-10页ppt讲清楚商业模式实现的具体方案。包括产品的研发、生产、市场、销售策略。

这里就是描述这个项目是如何实施的，最终达成的效果。建议多研究一下精益创业，产品规划和创业步伐要小步快走，阶段性验证、调整产品思路和商业模式。

用2-3页ppt讲清楚团队的股份和分工。团队要有合理分工，需要介绍团队主要成员的背景和特长。强调个人的能力适合该岗位，团队的组合适合创业项目。

项目是靠人来执行的，不同的团队出来的效果不同。要让投资人知道你不是一个人在战斗，有没有团队也从侧面说明了你的个人领导力。当然投给个人的钱与投给团队的钱完全不一样。有些创业者会拿网上报道的某某名人获得大笔投资，认为自己的项目更靠谱应该获得相应的投资。他不知产生高溢价的是团队而不是项目，某某名人有一帮团队和相应的资源在后面。

用1-2页ppt讲清楚你的项目和团队优势。“事为先、人为重”，让投资人相信你要做的事非常有前景，而且你们团队很适合这个项目。回答好两个问题：“为什么是现在做这个项目？”、“为什么你们能做成功？”

用2-3页ppt讲清楚前三年的财务情况，以及后三年的财务预测。早期项目的盈利不重要，投资人主要对高增长性感兴趣。表明你的融资计划，需要多少资金，准备稀释多少股份。

资金的需求一般做一年规划，这一年项目要达成什么目标，达成这个目标需要多少钱。稀释的股份要少于30%，稀释太多你就是打工的了，稀释太少投资人可能不太感兴趣。建议了解一下我们以前写的精益融资，设定阶段目标、小步快走。

很多投资人会从商业计划书的准备情况来判断创业者的综合素质。所以，商业计划书是创业者给投资人的第一印象！希望本文对创业者有用，如果你是投资人有更好的建议，也欢迎留言与我们讨论。

## 商业计划书下载兰州财经大学篇三

中国白酒协会数据显示：截至20\_\_年底，五粮液分布在团购、

餐饮、商超三个渠道的销量比例为15：45：40，茅台三渠道比例为50：15：35.由此可见，团购在白酒业的重要性已经越来越重要，这主要是来自于三个方面的原因：

一、是因为随著酒店等终端费用飞涨，导致虽然终端量大但是利润很低，而团购则因减少了大量的中间环节费用而利润可观。

二、是因为酒店终端争夺的实质是争夺重点消费者，酒商希望这蟹群体能带动整个市场的消费，而通过消费同样也可以把这些客户收入网中。

三、是随著酒店费用上升，酒店白酒的价格和商超以及批发的价格差距不断扩大，更多的消费者开始选择自带酒水消费的方式，一些重要的会议和团体消费更是如此，这使得团购的空间更加扩大。

公关团购营销的障碍及关机环节：

障碍一：组织缺失，是公关团购无法正常开展的最基本障碍

1、公关团购没有“技术堡垒”可言，“组织”比“方法”更重要。

2、没有成立专业的组织—公关团购部，是公关团购工作始终无法有序开展的第一原因。由於没有公关团购销量，区域销售人员不得不投入人员做团购工作。而没有专职人员，就没有销量。因此，无法形成良性循环。

3、企业没有专职的团购组织往往是在人员费用和销量的权衡中选者了销量。因为作酒店的很熟悉，每个促销员每个月能销售多少瓶酒很有把握，而公关团购人员在短时间内却只能看到投入。

## 障碍二：配套的预算、报销管理体系

建立一套及灵活又可控的“赠酒”“请客”的管理体系，就是保证“公关团购”推广模式的基础，也是核心竞争力之一。（众多的企业只是知道方法，而没有配套的管理体系作保证，因此无法执行。

## 障碍三：赊销

1、赊销的本质是：获得销售渠道。

2、没有赊销就没有团购，像做酒店一样去做公关团购，作酒店能不赊销吗？

3、在公关团购中赊销风险相对不高，企事业单位的坏账率实质上比酒店低得多，而销售毛利率却很高。

## 障碍四：前置性投入

1、团购部门前期销量有限，比做酒店“盘中盘”见效还要慢，所以相比之下更需要前置性投入过程。

2、由於名烟名酒店发达，更多的名烟名酒依赖于团购而生存，因而往往我们直接团购销售的量并不大。

3、但这并不代表我们不重视公关团购！通过公关强化品牌拉力，培育核心消费者，是市场轻推重拉的重要措施之一。

## 障碍五：“一桌式”品鉴会，需要理解和资源保障

1、大多数人把“品鉴会”和“大型”相联系。以往的品鉴会形式是为品鉴而品鉴会，采用专家“自拉自唱”的办法，注定收效甚微。

2、在现实中，真正具广泛推广意义的是“一桌式”品鉴会。在

“时间”越来越成为“不可复制的稀缺资源”的时代背景下，我们和团购客户都没有时间耗费在大型品鉴会上。

3、可能是经常“吃吃喝喝”，因此，在费用审批和报销时，需要更多的“理解”。否则，品鉴会没有资源支持只能成为理念。

## 商业计划书下载兰州财经大学篇四

1. 签订合同前对项目报酬的确认；
2. 项目实施过程中提供乙方要求的相关资料；
3. 项目实施过程中积极与乙方沟通协作；
5. 项目实施第一期、第二期和第三期按协议规定金额和方式支付项目报酬。

乙方履行责任：

1. 签订合同前对项目报酬的确认；
  2. 项目实施过程中对甲方项目资料的接收与要求完善资料；
  3. 项目具体实施和客户资料的保密；
  4. 项目实施过程中积极与甲方进行至少三次的沟通协作；
  5. 按照协议规定方式、时间交付项目结果；
  7. 在合同签订三个月内负责项目的电子版修改（不包括框架性修改）、咨询和 项目答疑。
1. 甲方阅读乙方的保密承诺并向乙方提供项目所需资料；

2. 年 月 日签订协议，在3日内向乙方支付第一期款项；

5. 乙方向甲方以电子邮件的形式递交不带格式的初稿（用时一天）；

7. 乙方向甲方以电子邮件的形式递交带格式的完整版商业计划书（用时一天）；

9. 在合同签订三个月内负责项目的电子版修改（不包括框架性修改）、咨询和项目答疑。

1. 双方签约时甲方需支付第一期 元款项，项目报酬总额的50%；

3. 乙方递交带格式的完整商业计划书中文版，同时甲方支付第三期 元款项，项目报酬总额的10%.

3. 若甲方不按协议规定时间方式付款、提供相关资料，乙方有权终止履行合同。

## 一）商业计划书项目

1. 包括但不限于以下内容：

第一章：执行概要；

第二章：商业模式、产品或服务；

第三章：盈利模式；

第四章：市场机会；

第五章：营销策略；

第六章：技术策略；



第七章：竞争优势、风险分析、政策分析；

第八章：运营管理、管理团队、社会责任；

第九章：财务分析和融资；

第十章：附件。

2. 结构明确、条理清晰，符合商业计划书的撰写惯例。

3. 错别字发生比例不大于千分之一。

1) 投资咨询项目（根据甲方具体目的和标准详细协商后制定）

2) 管理咨询项目（根据甲方具体目的和标准详细协商后制定）

协议若发生纠纷与争议，双方首先通过友好协商解决，其次是仲裁解决，最后是诉诸法院。

1. 本协议自签订之日起生效，可以传真形式盖章和签字，但需附上签字人的身份证；

2. 如有未尽事宜，双方可以做出补充规定，并以书面形式确认为附件；

3. 本协议壹式贰份双方各执壹份，从签订之日起生效，有效期3个月。

4. 甲乙双方联系人：

甲方主要代表： 电话： 电子信箱：

乙方项目经理： 电话： 电子信箱：

委托方：（甲方盖章）

法人：（签字）

代表：（签字）

开户银行：

帐号：

地址：

邮政编码：

电话：

电子信箱：

年 月 日

受托方：（乙方盖章）

法人：（签字）

项目经理：（签字）

开户银行：

帐号：

地址：

邮政编码：

电话：

电子信箱：

年 月 日

## 商业计划书下载兰州财经大学篇五

如果没有好的摘要，你的商业计划就不可能卖给投资者。我们建议你首先编制一个摘要，用它来作为你的全部计划的基本框架。它的基本功能是用来吸引投资者的注意力，所以摘要不要过长，不超过两页的篇幅，越短越好。

### 宗旨及商业模式

本公司的宗旨是[此处插入宗旨说明。在商品经济社会中，任何商业机构都要有其宗旨或任务，没有宗旨就等于不知道该做什么事情。你必须先明确贵公司或你想设立的公司的宗旨是什么]。

本公司是一家[处于创始阶段/处于高赢利发展阶段/商品增值转卖]的公司。[你公司名称]的法定经营形式是[独资/合伙或有限合伙/专业公司/直属分社/专业分公司/有限责任公司]，法定地址：[标明主要营业地址]。

最近大部分时间[指出具体时间段]，我公司在[具体的商品或服务名称]销售方面取得了成就，具体表现为[利润/损失/收支平衡/市场扩大/销售量提高]。从预期财政分析来看，我公司可望在[\_\_\_\_]年销售收达到[\_]元，税前利润为[\_]元，[\_\_\_\_+1]年销售收入为[\_]元，税前利润为[\_]元。我们之所以能够达到这个目标是因为我们的资金主要用于[叙述资金用途，比如：1)为新产品打开市场;2)建设或扩建厂房与设施以适应增长的市场需求;3)增设零售网点或其他销售措施;4)为新产品增设科研开发题目，或研究改善现有产品]。

本公司生产下列商品〔按生产线以最畅销或最有前景的顺序列出产品名称，简单一些〕：

简单对以下几个问题进行说明，比如公司的现状(指出贵公司在工业行业或技术方面的竞争情况和竞争对手，等等)，市场机遇(\_\_\_\_年预计市场总收入可达到\_\_\_\_元，由于市场需求增长加之企业改善□\_\_\_\_+n年可增至\_\_\_\_元，200\_年可增至\_\_f元)。

现在[你公司名称]处在需要[有何需求，或下步打算]的状态下。为实施我们的计划，我们需要[总金额为\_\_\_\_元的贷款或投资]，用于下列目的：

说清楚，你为什么需要这笔资金？

为了建设发展设施或生产设施，增加生产，扩大仓储能力以适应顾客的需求。

增加销售量以促进和改善我们的产品和服务。

为了增加分销渠道/零售网点/区域销售/销售办事处/或生产电子产品/直接邮递业务，等等。由于新订单的大量涌入和会计覆盖面的扩大，需要改善客户的支持和服务系统，以适应增长的需要。

在新的市场规划形势下，新增的雇员需要努力适应不断发展的形势。

增强科研开发强劲性，以便生产适销对路的产品，同时也为了提高我们的竞争优势。

我们的产品和服务：

[你公司名称]目前提供[具体数量]种产品：[列出产品名称和资源名称]

# 商业计划书下载兰州财经大学篇六

## 1、会所成立背景

\_\_，是\_\_的政治、经济、交通、文化、科技、信息、金融中心。荣获“全国文明城市”和“联合国人居奖”的省会城市。

目前已成功举办了\_\_届东盟博览会，为推动中国与东盟经贸关系的发展发挥了重要的作用，\_\_在飞速发展，时代的进步带动着经济的繁荣，同时也改变了人们物质文化、精神文化生活的需求！

各大金融财团、跨国企业、知名品牌纷纷向浙江涌来，众多的获得丰厚财富的成功者工作之余对个人的生活品质的要求更加高涨。观念的改变带动社会的繁荣，高端私人会所正是这个时代代表性的产物。

\_\_私人会所，是经过我们从事娱乐服务行业多年来积累的丰富经验和对\_\_经济发展及国家政策分析，而决定成立的私人商务会所。

\_\_私人会所，将按国际化标准打造\_\_商务会所旗舰品牌。营造真正意义上的“家外之家”。会所集娱乐、休闲、餐饮、商务洽谈、文化交流、商品展示、酒会party、商品销售及生活私人空间等全方位的立体化的综合服务性能的服务机构。

同时为我们的会员构筑政治、经济、文化、时尚信息、社会名流、交流交际的多元化平台。让我们的会所从真正的意义上成为上层商务人士休闲、娱乐、生活、工作交流上不可或缺的心灵寄托的港湾和获得财富的地方。

我们在设计装修风格、经营方针路线、规范化企业管理、完美优质的服务使会员在精神、心理上得到寄托和经典的享受。与此同时为我们的投资者和我们的企业创造更大的利益价值，

更高的品牌效益，让我们的企业迈向更加美好的未来！

## 2、会所优势分析：

1、会所出发点为“服务”这种服务非一般意识上的服务，会所致力于大型国际跨国公司和国内优秀企业之间会员的交流，政府要员与企业之间的交流，搭建一个高端商务交友平台。

## 2、会所的环境及硬件设施

地理位置优越：我们会所位置在\_\_市萧山区金城路，我们的会员能在较短的车程内到达。

设有大型停车场：会所所在位置交通、行车便利，方便我们尊贵的客人停车。

独立的会所场地，安全的设施给我们的会员营造了一个绝对私密的自我空间，可以尽情的享受唯我独尊的尊贵生活。

## 3、娱乐项目新颖有特色

专业的舞会，艺术氛围浓厚的红酒文化让我们的会员享受宁静与健康！

## 4、会所长远目标：

为众多的企业家、政治家、富豪、各类经济富足的女性、社会各界人士创造了一个完美的、丰富多彩的娱乐、休闲空间及构建了更加适合于经济交流活动的环境和更高的平台，同时成为一家私人会所的尊贵会员也是个人身份、地位的象征和自我价值的体现。

## 二、市场推广及营销策略

在会所成立的初期阶段，以品牌宣传为主，进行一系列活动

以在企业家、政治家、富豪、各类经济富足的女性之间进行宣传与推广，会所只在金字塔顶端一小部分人群中推广打开。

“\_\_私人会所是集商务交流、休闲娱乐为一体的综合性红酒艺术会所。为您提供浙江乃至全国档的会所软硬件条件，最正宗的欧洲红酒品鉴文化，和会员个性化定制服务，同时也为您构建一个高端商务交友平台。”

- 1、以书信、请柬的方式向各政府要员、大型企业领导专程送递，介绍本会所。
- 2、聘请专业公司制作出形式上具有互动性，内容上具有延续性，风格上具有统一性的多媒体文件，向各企业家、富豪宣传，使之成为具有纪念意义的礼品。
- 3、会所定期发行专业红酒杂志，杂志内容区别于一般的广告期刊，旨在宣传红酒文化以及搭建商务交友平台。
- 4、联络各高端杂志及报刊编辑、记者，以软文的方式介绍会所情况，打响品牌。
- 5、同银行、移动、联通、航空、高尔夫俱乐部、及国内五酒店等达成贵宾互动联盟。

### 三、经营项目及商业收入模式

#### 1、会籍

会所专门吸收政府要员、社会名流及成功人士，全国各大城市商会、私人会所、浙江银行金卡客户、把会员分成行业委员会，都有专人负责不定期举办派对活动。会籍可以转让也可以象有价证卷一样升值转卖。

会籍种类;名誉会员，公司会员，个人会籍，家庭会籍。

名誉会籍：元人民币

公司会籍：元人民币

家庭会籍：元人民币

个人会籍：元人民币

注：会员卡费可充当以后消费费用，也就是预存消费。且消费享有一定的折扣。

## 2、经营项目法式

红酒西餐厅服务特色：

座位容量：位

设计风格：低调奢华浪漫

营业时间：早晨7：00——凌晨2：00

菜单主题：法式西餐等**fusion**风格的菜式.

酒水单：进口葡萄酒，香槟，洋酒，冰酒

定价属于：高档次

服务特色：

专业侍酒师为每一位客人精心根据菜式搭配餐前，佐餐，餐后酒水。

餐厅中央设贵宾交谊舞厅，烛影杯光中，我们的客人在享受**fusion**风格的菜式同时，还可以拥爱侣轻歌慢舞，从而体现出更高层次的个人生活品质。贵宾假如有意邀请其他顾客



共舞，我们的专业侍应生可以代约。

不定期举办商务论坛及专业葡萄酒与食物搭配讲座，商务聚餐，品酒会，庆典活动。让每一位客人都能搭建高端人脉关系、感受到家的温暖及意想不到的幸福和浪漫。

正宗法国餐及香槟文化的推广，装修风格以奢华大气，服务至善至美，加上模特走秀、乐器等各种才艺表演，让我们的会员在此用餐或接待感到无比尊荣体面。