

项目商业计划书 项目商业计划书系列(实用5篇)

时间流逝得如此之快，前方等待着我们的的是新的机遇和挑战，是时候开始写计划了。通过制定计划，我们可以更加有条理地进行工作和生活，提高效率和质量。以下是小编收集整理的工作计划书范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。

项目商业计划书篇一

公司经营人员介绍□xxx,xxx,xxx,xxx

本店主要针对的客户群是大学生、邻近居民以及打工人员。经营面积约为五十平方米米左右。主要提供早餐、午餐、晚餐以及特色冷饮和休闲餐饮等。早餐以浙江等南方小吃为主打特色，当然北方小吃也是少不了的。品种多，口味全，营养丰富，使就餐者有更多的选择。午餐和晚餐则有南北方不同口味菜式。而非餐点又提供各种冷饮，如果汁、薄冰、冰粥、冰豆甜汤、冰冻咖啡、水果拼盘等。本餐厅采用自助快餐的方式，使顾客有更轻松的就餐环境与更多的选择空间。

1. 本店发属于餐饮服务行业，名称为xxx快餐店，是合资企业。主要提供中式早餐，如油条、小笼包等各式中式点心和小菜，午餐和晚餐多以炒菜、无烟烧烤为主。

快餐店位于南大街商业步行街，开创期是一家小档快餐店，未来将逐步发展成为像肯德基、麦当劳那样的中式快餐连锁店。

3、聘请有多年经验的厨师，以我们的智慧、才能专业管理知识和对本事业执着的心，一定会在本行业内独领风骚。

1. 由于地理位置处于商业街，客源相对丰富，但竞争对手也

不少，特别是本店刚开业，想要打开市场，必须要在服务质量和产品质量上下功夫，并且要进一步扩大经营范围以满足消费者的不同需求。短期目标是在南大街商业步行街站稳脚跟，争取1年收回成本。

2. 本店将在3年内增设3家分店，逐步发展成为一家经济实力雄厚并有一定市场占有率的快餐连锁集团，在岛城众多快餐品牌中闯出一片天地，并成餐饮市场的知名品牌。

1. 客源：都市快餐店的目标顾客有：到南大街商业步行街购物娱乐的一般消费者，约占50%；附近学校的学生、商店工作人员、小区居民，约占50%。客源数量充足，消费水平中低档。

2. 竞争对手：

xxx快餐店附近共有4家主要竞争对手，其中规模较大的1家，其他3家为小型快餐店。这4家饭店经营期均在2年以上。××快餐店中西兼营，价格较贵，客源泉稀疏。另外3家小型快餐店卫生情况较差，服务质量较差，就餐环境拥挤脏乱。本店抓住了这4家快餐店现有的弊端，推出“物美价廉”等营销策略，力争在激烈的市场竞争中占有一席之地。

1. 快餐店主要是面向大众，因此菜价不太高，属中低价位。

2. 大力开展便民小吃，早餐要品种繁多，价格便宜，因地制宜的推出中式早餐套餐。

3. 午晚餐提供经济型、营养丰富的菜肴，并提供一个优雅的就餐环境。

4. 随时准备开发新产品，以适应变化的市场需求，如本年度设立目标是“送餐到家”服务。

5. 经营时间：早一晚。

人事计划安排如下：

XXX———收银员

XXX———前期宣传、服务员

XXX———厨师

XXX———采购员、送货员

1. 开业前进行一系列宣传企业工作，向消费者介绍本店“物美价廉”的销售策略，还会发放问卷调查表，根据消费者的需求，完善本店的产品和服务内容。
2. 推出会员制，季卡、月卡，从而吸引更多的顾客。
3. 每月累计消费1000元者可参加每月末大抽奖，中奖者(1名)可获得价值888元的礼券。
4. 每月累计消费100元者，赠送价值10元的礼券，200元赠送20元礼券，以此类推。

对于帐目，要做到日有日帐，月有月帐，季有季帐，年有年终总帐，这样企业的盈亏在帐面上一目了然，就避免了经营管理工作的盲目性。

注：因刚开业，所以在各种开销上要精打细算，但要保证饭菜的质量，尽量把价格放低。

附录1 法律要求

为保证食品卫生，防止商品污染和有害因素对人体的危害，保障人民身体健康，增强人民体质，严格遵守国家，地方有关法规要求具体如下：

一、食品生产经营企业和食品摊贩必须先取得卫生行政部门发放的卫生许可证，方可向工商行政管理部门申请登记，未取得卫生许可证的，不得从事食品生产经营活动。

食品生产经营者不得伪造，篡改，出借卫生许可证。

二、食品生产经营过程必须符合下列卫生要求：

(一)保持内外环境整洁，采取清除苍蝇老鼠蟑螂和其他有害昆虫及其孳生条件的措施。

(二)食品生产经营企业应当有与产品品种，数量相适应的食品原料处理，加工，包装，贮存登厂房式场所。

(三)应当有相应的消毒，更衣、盥洗，采兴，照明，通风，防腐，防尘，防蝇，防鼠，洗涤，污水排放，存放垃圾和废弃物的设施。。

(四)餐具，饮具和盛放直接入口食品的容器，使用前必须洗涤，消毒，炊具，用具用后必须洗净保持得洁。

(五)直接入口的食品应当有小包装或者使用无毒，清洁的包装材料。

(六)食品生产经营人员应当经常保持个人卫生，生产，销售食品是必须将手洗干净，穿戴洁净的工作服；销售直接入口食品时，必须使用售货工具。

(七)容器包装污秽不洁，严重破损或者运输工具不洁造成污染的。

(八)掺假，掺杂，伪造，影响营养卫生的。

项目商业计划书篇二

如今我们国家正在建立“和谐社会”，什么是“和谐社会”，从社会学意义上来理解和谐，我们认为和谐社会是社会发展的—种良性状态，—个理想的目标，主要包括人际关系的和谐、人与社会的和谐、人与自然的和谐。

人与自然的和谐，就是在人类社会的发展中，改造自然的过程，我们利用自然中存在的各种资源、资料发展成各种我们所需要的建筑产品。这些功能各异的建筑产品(如：供给人们居住的住宅产品、公共活动的建筑产品、用于工业发展的工业园等)，在社会中供给人们不同的需要。

我们合理的开发和利用自然资源，不破坏资源存在的规律，建筑产品和环境就能相互的和谐。自然环境和社会环境由于建设项目的功能及构成建筑的材料、工艺等都会对其产生不同影响，以下主要从建设项目的功能、形成建筑产品实体的材料两方面来阐述—下建设项目环境保护的意义。

首先我们引进—个例子来说明—下：青海湖是青海省的旅游标志。位于青藏高原东北部，生态地位极为重要，是维系青藏高原东北部生态安全的重要水体，也是区域内最重要的水汽源和气候调节器，被誉为“中国的生态屏障”。

青海湖处于柴达木盆地荒漠与河湟谷地之间，流域面积30000平方千米，湖面面积4500平方千米。如果没有青海湖，柴达木盆地的风沙就会吞噬大半个中国，因此，青海湖在整个西部生态平衡中发挥着不可替代的作用。为了保护青海湖的生态，国家和我省进行了多方面的保护措施。

2009年青海湖景区保护利用管理局通过严把项目建设和市场主体准入“两大关口”，坚决杜绝破坏生态、污染环境的项目建设，最大努力地减少人为活动对生态环境的影响。

而近期根据有关资料表明了进一步明确的项目：一切旅游建设项目，必须依照《青海湖景区控制性详细规划》，法律化、规范化、科学化实施运行，严格实施可行性论证，执行环境影响评价制度，落实国土相关审批程序，任何影响生态环保的项目一律不得进入景区、落户景区；任何影响生态环境的既有建筑项目一律拆除，恢复自然状态；任何有悖于景区保护的大小经营活动一律不得入区进行。

假想，如果我们现在没有采取这些措施，随意乱建，破坏了自然的生态，也许多年后我们祖国的南部地区，会喝不到水，会遭大半个中国沙漠化的噩运，也许会有不可预料的自然灾害等等。这些是我们不敢想象的，在我们还没有看到由于随意乱建对青海湖的生态遭受严重破坏的景象时，值得庆幸的是已经采取了一系列的措施方法来保护这块(《中国的生态屏障》)土地。

由此可见，建设项目的功能对生态环境保护有着非常重要的意义。

再看这样的例子：2009年8月20日西海都市报报道了一则关于一个工业项目污染的报道。陕西省凤翔县长青镇有两村民居南北环抱着的一家年产铅锌20万吨的冶炼企业，据初步的调查，是由于铅锌生产排污量大，影响了周围的环境，使得儿童、婴儿的血铅严重超标。

从陕西省凤翔县政府得到的网络消息，长青镇高咀头村285名儿童中236人血铅超标，至此，凤翔县长青镇3个村1016名受检儿童中，851名儿童血铅超标，部分严重的儿童已经达到了中毒的标准。

据悉陕西省环保厅成立处理凤翔血铅超标协调小组，将以公开招标的方式，对长青工业园区环境影响进行评估，为今后环保审批和监管提供技术依据。与此同时，还将聘请专家对工业园的污染机理和污染成因进行研究，突出防治对策和建议。

那么铅对人体健康有什么影响，请大家看如下的报道：铅是人体惟一不需要的微量元素，它是一种稳定的不可降解的污染物。幼年写作业时总不自觉的“咬铅笔”，直到长大后才知道铅在体内积蓄后还会中毒。

研究证实，血铅水平在10ug/dl (0.483umol/l)左右时，虽尚不足以产生特异性的临床表现，但已能对儿童的智能发育、体格生长、学习能力和听力产生不利影响。国内最新研究成果表示，儿童体内血铅超过100微克/升，智能指数就会下降10~20分。国际消除儿童铅中毒联盟的专家告诫说，中国如果不注意铅中毒的防治，20年后中国人平均智力将比美国人低5%。

以上一系列的报道，让我们心惊胆战，但是真正的事件背后我们应该思考些什么。大新工业园区，是可以提高gdp但是那些只为了经济发展而已破坏环境为代价的建设项目，利益在眼前，而灾难又有谁来承担。在这个事件中，那些生活在那里的人们不得不离开，逃避灾害。事件可以通过各种措施来解决，但由于建设项目而破坏的自然和社会环境，又怎样的来弥补。

我们的工业园在破坏了自然生态环境的时候，也破坏了我们的社会环境，同建立和谐社会是背道而驰的。建设项目对保护自然和社会环境，同样有着重要的意义。论文大全。

建设项目是由很多种材料构成建筑物的实体，这些材料来自于自然，是我们用自然中的天然材料加工和制作成我们所需的各种材料，有些自然材料直接用于工程中。是自然中的东西，必定按一定的自然规律存在着，如果破坏了自然规律，就会对环境造成不可挽回的损失。

例如我们目前所禁用的黏土红砖，有报道称生产一块实心黏土砖(俗称红砖)要消耗黏土3公斤，每10000平方米的建筑所使用的红砖需挖土3000吨。做红砖不仅污染环境且要损毁大

量的良田沃土，据统计，我国烧制粘土砖一年要损毁良田70万亩，相当于每年有60多万人口失去了耕地。红砖在烧制过程中要使用大量的土，对土地资源和生态环境破坏十分严重。又是一组瞠目结舌的数据。

建筑材料中除了黏土红砖外，还有很多的材料也在威胁着环境。比如砂石，盲目的开采也造成了大量耕地的流失，水土资源也受到严重威胁。再例如一些用于工程材料的化学材料，其制作方法也在不同程度的威胁着我们的环境。现在我们国家从法律法规，禁止和淘汰了对我们环境不利的很多材料，国家在花大力气对有危害的材料进行革新。绿色的新产品、新材料的合理应用，将我们的建筑物引领到一个新的变革时代中。

作为一个建筑业的从业者，每一个人都应该积极响应各种革新材料和节能材料的使用，每一个人都有责任和义务遵守和执行国家的各种规定，自觉的去做，不为个人的利益。一切从环境保护的角度出发，保护好我们生存的环境。

我们为了生存的需要实施各种功能的建设项目，在实施中，我们应该从对环境影响的角度，进行可行性的研究，坚决杜绝不利环境的项目，认真的做好环境评价工作，积极响应和采用绿色和环保的材料。

保护环境就是保护我们自己，我们每一个建筑人，为了人们能够呼吸更新鲜的空气，喝到无污染纯净的水而努力，在建筑领域为环境保护尽一份力。

项目商业计划书篇三

还有包括我们这个团队是由哪些人构成的，他们分别负责哪个模块，他们自己的经验是在哪里？对于我们实现这个项目的价值在哪里？然后我们又说，除了这个运营的数据之外，我们还有一些媒体对我们的报道，用户对我们的反馈。

现在很多企业都想走资本市场，一份商业计划书是第一印象，接下来内容是以一个投资人的视角，告诉大家应该怎么样写一份商业计划书。一般标准的融资分为三个阶段，第一是融资准备阶段（写bp）第二是市场推介阶段（见投资人），第三是尽职调查阶段（投资人给了ts之后对你和你的合作伙伴进行调查了解），今天我们先来梳理一下如何书写一份投资人喜欢的商业计划书（就是传说中的bp）

商业计划书的几个要点：

首先它也是一句话描述做的事情，对项目的描述。

第二，呈现出目前的目标用户的痛点和问题到底是什么？今天是用什么样的方式来解决这些问题的？有哪些可以提升的地方？然后第三个就是我们是怎么解决这个问题？我们的价值所在。我们给出具体产品的展示以及具体的场景，然后告诉他，为什么我们现在去解决这个问题比较好，以及我们的市场规模是多大。还有我们对于竞争的分析是怎么样，以及我们这个产品是怎么样发展的，产品的路径是怎么样？我们的盈利模式如何，我们的定价，我们的销售和分销是怎么样。还有最终，我的团队是哪些人来做这件事情的，同时我们会加上一些财务的预期内容。

在这个系列的内容当中，我们的每一节都用了非常短的篇幅告诉你，如何去写一个好的商业计划书，它的内容是什么，它的呈现形式是怎么样，具体的案例是怎么样。如果在写商业计划书的过程当中遇到的问题或者困难，也欢迎你和我们进行交流。

希望这个系列的内容能够提供很多有价值的内容给你，能够帮助你写出一个非常出色优秀的商业计划书，能够让你尽快地获得你的融资，能够尽快实现你的创业梦想！

编写商业计划书的直接目的是为了寻找战略合作伙伴或者风

险投资资金，其内容应真实、科学的反应项目的投资价值。一般而言，项目规模越庞大，商业计划书的篇幅也就越长；如果企业的业务单一，则可简洁一些。一份好的商业计划书的特点是：关注产品、敢于竞争、充分市场调研，有力资料说明、表明行动的方针、展示优秀团队、良好的财务预计、出色的计划概要等几点。在申请融资时，商业计划书是至关重要的一环，无论申请对象是风险投资机构或其他任何投资或信贷来源。因此，商业计划书应该做到内容完整、意愿真诚、基于事实、结构清晰、通俗易懂。

项目商业计划书篇四

随着世界经济的迅速发展，能源的需求与供应的矛盾日益尖锐。为了缓解汽油长期求大于供的局面，有梁高成研究发明的新型无铅汽油专利技术（01118350.0），成功实现了能源再生利用的发展方向，利用油田、炼油厂的副产物和半成品等做主要原材料，添加高技术含量的专利复合添加剂，生产出符合国家标准的高清洁无铅汽油。该项目属于资源利用增值和节能项目，是能源发展的方向和国家政策扶持的方向，随着产量的增加将会产生巨大的经济效益和社会效益。

二、装置的组成：本装置主要由储油罐及自动化控制组成。

三、原材料优势：主要原料轻质油、石脑油等，可以在炼油厂、油田购买，通过汽车、火车运输。原料也可以从国外进口，市场有充足供应。

四、加工方案：原料购买后分别单独贮存，通过化验分析算出比例给定，加上添加剂，调合络合聚核反应后即得不同型号的成品油。

五、投资回收期：年产10万吨，可以实现销售收入6亿元，年利税1.5亿元，投资回收期半年。

六、自主知识产权：该项目技术发明，现已经非常成熟，达产后增加能源供应，缓解国家能源紧张，为国家作出更大的贡献。

七、项目优势：

(1) 该项目属于能源的综合利用和节能增值，为国家增加能源供应，缓解能源紧张，是国家政策扶持的方向。

(2) 投资少、见效快、利润高，产品为汽油，市场前景好。

(3) 技术先进，生产方便，自动化程度高，工艺合理可行。

(4) 本项目投产后将会产生巨大的经济效益和社会效益。

八、项目实施计划：本项目分二期建设：第一期需要投资5000万元，达到年生产10万吨的加工能力。第二期需要投资10000万元，达到年产50万吨的加工能力。

九、投资概算：本项目一期为年产10万吨的高清洁无铅汽油装置，装置的储罐及自动化控制系统，初步设计概算投资5000万元。项目二期为年产50万吨的高清洁无铅汽油装置，储存油品的储油罐及生产装置系统有适量增加，主要是增加运输车辆及流动周转资金，概算总投资为10000万元。

十、经济评价：本项目一期的生产能力为10万吨/年，年产值为6亿元左右，利税约为1.5亿元左右。项目二期的生产能力为50万吨/年，年产值为30亿元左右，利税约为10亿元左右。

十一、项目现状：该项目在安徽省芜湖市和山东省日照市进行产业化生产。

十二、企业发展目标：项目符合资本市场的上市条件，力争用三年时间发展为优质上市公司。

十三、项目风险控制措施：对项目公司控股75%、控制董事会。

十四、投资方式：直接创业投资（直接持有项目公司股权）。

十五、投资收益分配红利比例：公司每年企业所得税后净利润的60%用于红利分配。

十六、投资收益率：三年后，预期股权升值510倍。

十七、资本流动性强：三年期满后，在投资人同意的条件下，按投资额160%的股权受让价格优先回购投资人的全部股权。

项目商业计划书篇五

具有以下特征的初创型企业通常能预见到它的成功和其成为一个可持续发展企业的可能性。

1、清晰的目的

在一张名片的背后就能够把公司的业务描述清楚。

2、巨大的市场

针对一个正在迅速增长或变化的现有市场，一个有望形成上百亿人民币价值的市场给予一家初创型企业一定的时间和出错的空间去获得丰厚的利润率。

3、充足的客户

目标客户能够为一个独到贴心的产品或服务迅速决策并乐意付出溢价。

4、专注性

客户最愿意购买一个价值定位清晰明了的简单产品。

5、切中要害

瞄准了一个让客户有切肤之痛的要害问题，然后用一个让客户心服口服的产品或服务去带给客户欣喜。

6、创新性思考

不断地挑战约定俗成、走一条离经叛道的路、创造前所未有的方案，超越竞争对手：道高一尺，魔高一丈。

7、团队dna

公司的dna在成立的头3个月里就形成了，所有的团队成员在他们各自的领域里都是最聪明或最机灵的□“a”级的创始人吸引“a”级的团队成员。

8、敏捷

静悄悄地奔跑往往能够赛过那些庞然大物。

9、节俭

精打细算、把钱花在最重要的地方，追求利润最大化。

10、小火力，大爆发力

初始投入只是一笔小资金，这迫使公司强化专注性和纪律性。撬动一个充满了渴望好产品的客户的巨大市场要不了多少初始火力。

1、公司目的

– 用一句话描述公司的业务

2、问题

- 描述客户的“切肤之痛”
- 简介目前客户是如何应对这些问题的

3、解决方案

- 阐述公司的产品或服务的价值定位如何解决客户的难题
- 说明公司的产品或服务具体在何处得到实现
- 提供一些产品或服务使用的具体例子

4、时机：为何是现在？

- 回顾公司产品或服务所应用的领域的历史演变
- 说明哪些近期的趋势使得公司的产品或服务之优越性得到可能

5、市场规模

- 定义你的目标客户并描绘他们的特性
- 用不同的方法测算市场规模，比如用自上而下法估算可获取的市场规模(total addressable market)[]用自下而上法统计可获取的收入规模 (sales addressable market)[]或依据市场占有率份额来估计 (share of market)

6、竞争格局

- 列出现有的和潜在的竞争对手
- 分析各自的竞争优势

7、产品或服务

8、商业模式

- 收入模式
- 定价
- 从每个客户上可获得的平均收入或其终身价值
- 销售和渠道
- 现有客户和正在开发的客户清单

9、团队描述

- 创始人和核心管理层
- 董事会成员和顾问委员会成员

10、财务资料

- 利润表
- 资产负债表
- 现金流量表
- 股本结构
- 融资计划