

# 最新商业计划书 完整版商业计划书(实用5篇)

光阴的迅速，一眨眼就过去了，成绩已属于过去，新一轮的工作即将来临，写好计划才不会让我们努力的时候迷失方向哦。通过制定计划，我们可以将时间、有限的资源分配给不同的任务，并设定合理的限制。这样，我们就能够提高工作效率。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。

## 商业计划书篇一

在进行投资项目评估时，投资人最关心的问题之一就是，风险企业的产品、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？

（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。

## 商业计划书篇二

ftn是以高品质水处理产品的研发、生产、及服务,代理国内外一些知名水处理设备 和高端水处理药剂,以为客户定制最佳水处理方案为目标并注重对新产品进行成果转化的高新技术企业。 公司座落于上海这个国内经济中心, 依托其雄厚的技术力量和人才优势, 主要从事纯水处理、工业循环水处理、各类工业污水处理等。专注为石油化工, 电力, 核电, 船舶, 冶金等行业提供工业用水整体解决方案。我们立足上海, 聚焦长三角, 面向全国。

ftn是一家新组建成立的公司, 公司在技术服务, 产品开发, 方案设计等方面处于起步阶段, 还有很多需要学习提高的地方, 尤其是向那些国际国内在行业中有很高知名度的企业学习交流 (如: 美国通用, 美国可滤康, 美国怡口, 德国水丽, 德国西门子, 原水股份, 大众公用, 安徽水利, 创业环保, 中电环保等), 公司与韩国知名水处理公司进行技术合作, 引进先进水处理技术和设备, 进行技术成果转化。如今国内水处理市场正面临着大好发展机遇[20xx年预计国内市场总收入可达到500亿元以上, 由于市场需求增长加之企业对环境保护要求的加强, 在3年内可增至1000亿元, 5年可增至3000亿元)。在这个大发展的背景下, 我们公司目标在行业中站稳脚跟, 占据一定市场份额, 在5年内成为一家集产品研发生产, 项目配套, 客户服务等为一体的专业水处理上市公司, 成为行业中的佼佼者。

## 第三章 公司的相关产品，方案组合及应用范围

### ftn纯水处理主要采用反渗透膜处理技术

海水淡化工程开始的。其中反渗透[ro]水处理设备系统是用于纯净水过滤生产的专用系统，在水过滤时利用反渗透膜的选择性透过原理，通过设备的高压泵对经过反渗透膜的原水施加一定压力，在压力作用下原水中的水分子可以透过膜而渗析出来，而其他无机盐、微生物与有机物等却由于反渗透膜对这些物质的截留特性而不能透过膜，从而可以获得纯净的去离子水。反渗透法能够去除可溶性的金属盐、有机物、细菌、胶体粒子等，所以得到的是无菌的高纯度水。反渗透系统目前除了大规模的应用于海水、苦碱水的淡化和纯水、超纯水生产外，还应用于食品工业、医药工业、生物工程、石油、化学工业、环保工程等领域。

目前我国使用的新型多功能反渗透阻垢主要从国外进口[ftn一方面代理国外的原装产品(陶氏ro膜),同时积极和国内生产反渗透阻垢剂企业合作。并依托各大高校和科研机构的技术优势,进行我们自身的反渗透系统研究,以发展新型多功能反渗透阻垢剂来支持我国反渗透系统的发展,同时具有很高社会效益和经济效益。

### 二 ftn的污水处理项目

#### (一)、生活类污水

1. 生活污水处理
2. 医院、饭店等特殊民用场合污水处理
3. 垃圾渗滤液处理

#### (二)、工业类污水处理

1. 化工废水处理
2. 冶金废水处理
3. 造纸工业废水处理
4. 印染工业废水处理
5. 染料生产废水处理
6. 酸碱废水处理
7. 含酚废水处理
8. 含汞废水治理
9. 含油废水处理
10. 重金属废水处理
11. 含氰废水处理

## 商业计划书篇三

在商业策划书写完之后，风险企业家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、你的商业策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、你的商业策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、你的商业策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、你的商业策划书中是否有计划摘要并放在了最前面，计划摘要相当于公司商业计划书的封面，投资者首先会看它。为了保持投资者的兴趣，计划摘要应写的引人入胜。

6、你的商业策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、你的商业策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。

## 商业计划书篇四

### (二) 目标群体分析

1. 在校学生是一个很大的消费群体，追求时尚，花钱大方。

2. 对于在工厂工作的人来说，女生也喜欢一些生活需要的装饰品或者东西。

3. 情侣，他们需要特别的礼物，有的需要现实，有的需要惊喜。

### (三) 竞争对手分析

目前开发区没有精品。它为我们提供了经营精品店的绝佳市场机会。只要我们能抓住这些市场机会，改善许多商业缺陷，发展自己的特色，那么我们很有可能成功。

## 商业计划书篇五

作为青春的代言人，大学生总洋溢着年轻的活力、充满着狂热的激情，对新奇刺激的大型活动必定会踊跃参与，全程投入。这类的活动必能让主办协会的知名度得到很大的提高，同时也让赞助的商家达到想要的宣传效果，从而大家都得以大丰收。本年的四月是活动开展的最佳时机，产品宣传的时间，形象策划的最棒时段。因为下学期的大学生活已进入了正轨，一切都相对顺利，而且该月的功课也相对于其它月份少些，会有更多的时间组织和参与活动，更何况学校的活动月也在这个时候完全开放，很有活动的气氛。在这个宣传的黄金月，哪个组织率先策划出极具创意的活动，哪个组织就能在新生中树立良好的公众形象，同样哪个公司能在一个月做最有效的宣传，哪个公司就能树立稳固的公寓品牌，更快地占去这一片超两万人的大市场。因此，山西医科大学晋祠学院社团联合会又怎会错过这么好的一个黄金时机呢？！于是我校精心策划了这次校园文化艺术节！本次活动的策划不但在上年成功举办艺术节的经验总结之上，而且通过了整个学校筹备委员会的分析讨论，极具性。况且本次活动是山西医科大学晋祠学院校园生活极具特色的招牌活动，也是本学年的重头戏，因此得到校团委、学生会等官方组织的高度重视，并给予大力的支持和配合。除此之外本活动还得到本校各协会、学生组织、外校团体、特邀嘉宾……的鼎立相助和参与。届时必将能让活动的参与者感到耳目一新，兴奋不已；让赞助商尽情享受投资少回报高的乐趣。山西医科大学晋祠学院社团联合会也会为此而奋斗到底！

### 二、市场分析(投资高校活动的优势)

1、同电视、报刊传媒相比，在学校宣传有良好的性价比，可

用最少的资金做到的宣传。

2、学校消费地域集中，针对性强，产品品牌容易深入人心。其中高校学生作为现代青年都喜欢追求新鲜的、刺激的、浪漫的、能展示个性表现自我的时尚活动。若是商家能在文化艺术节这种活动中进行宣传，效果可想而知。

3、因为年年都有新生，如条件允许的话，商家还可以同我们学校建立一个长期友好合作关系，如每年共同策划一次校园社团活动月，将会使商家在校园内外的知名度不断加深，甚至到太原各高校，极具有长远意义！

4、便捷的活动申请：商家在公寓内、高校内搞宣传或促销活动，一定要经过一系列的申请，而通过和我们社团联合会合作，贵公司可以方便快捷获得校方批准，并且得到我们学校各方面的大力协作配合。

5、高效廉价的宣传：以往的校内活动中，我们积累了丰富的宣传经验，在学校建有强大的宣传网，可以在短时间内达到很好的宣传效果。而且有足够的人力资源为贵公司完成宣传活动！

6、本次活动将有山西医科大学及晋祠学院师生了解，并至少超1000人次参与，全校师生将会观看。并会在太原各三本甚至所有院校间流传。

7、假如这类活动能再度成功举办，我们山西医科大学晋祠学院将会在下年的校园社团活动月推动太原所有高校共同策划一个更大型的文化艺术节，其盛况也必定空前。本次活动作为关键的一炮，意义深远，商机无限！

### 三、活动介绍

1、活动目的：

本次活动是本着丰富公寓文化，活跃校园气氛，提高会员积极性的大型特色活动。