

最新商业计划书(精选6篇)

计划是一种灵活性和适应性的工具，也是一种组织和管理工具。计划可以帮助我们明确目标，分析现状，确定行动步骤，并制定相应的时间表和资源配置。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。

商业计划书篇一

- 1、项目名称：眼镜除雾防丢失装置
- 2、主要产品/服务：眼镜/只要是戴眼镜的人
- 3、项目所需投入资金：15万
- 4、组织机构：董事会---指导老师---成员
- 5、主要业务：服务温度差比较大的地方和经常容易丢失眼镜人和找不到自己的眼镜

1、行业状况：总体来看，我国眼镜市场具有加大的发展潜力。据前瞻产业研究院《中国眼镜成镜行业市场前景与投资规划分析报告》的统计，当下中国已经有3亿人需要佩戴眼镜，而按照每3年更新眼镜的周期来计算，每年就会带来1亿幅眼镜的市场需求。

2、市场前景与预测：与一般的传统眼镜相比，我们的产品是镜框里面加上雨刷，会引发人们的好奇心，对我们的产品感兴趣。眼镜除雾防丢失装置的功能与它能带来的好处，都意味着具有广阔的市场。

3、目标市场：眼镜市场，普通眼镜一成不变没亮点需要改进一下。我们的市场在所有戴眼镜的人群中。目标：学生，工作在温度差大的地方的人民群众。

1、主要竞争对手：传统眼镜市场

2、销售市场的竞争对手：传统眼镜市场的份额占比很大，他们的优势是已经具有市场，但他们的劣势是传统眼镜出现的问题。

3、竞争风险及对策：现在市场上出现企业已经有很多，起步时间很早，有一些已经有了一定的顾客量和营销经验方法。而我们小组所想到的装置从问题上改进，对于有些镜片遇到太阳会变成墨镜，在温差大的地方进出会导致看不清等问题，我们从镜框入手可以加入做最高的性价比在可以定制各样的镜框，从传统解决问题。

1、价格策略：由于本产品功能可以供选择，可升级所以价格不一样，性能越好价格越高，从高质量，高性价比走。

2、行销策略：学生来可以打折，团购，节假日有优惠。

1、产品生产及服务提供：自己生产投入市场看收益如何，完善后再大批量生产。

2、人力资源配备及管理：三个人这个项目由王旭晟负责其他成员负责推广、策划、技术、宣传，后续还会引进更多有兴趣的人才。

1、投资数量和权益：每人一万，利用第一代赚的钱继续研发提高质量和功能，在此期间找到赞助商和投资方，用我们产品能给市场带来的潜力募资。

2、资金用途和使用计划：赚的钱研发最新一代，争取早一点完善这个项目。

产品研发：2万 产品制造：5万 产品销售：3万

产品推广：5万 总计：15万

3、投资回报：由于成本不高，有很大的获利空间，一旦上市销售市场广阔。

4、财务预测：由于市场上还没有这项，做得好利润会很大，要看人们的需要改善。

1、核名：到工商局去领取并填写好“企业(字号)名称预先核准申请表”

2、编写“公司章程”

3、到工商局现场办理营业执照

5、凭营业执照、法人身份证、公章到市场监督管理局办理企业组织机构代码证；

7、去银行开立公司验资户

8、到开验资户银行凭公司全套资料把验资户转成基本户

1、主要风险：无法预测未来人们是否会喜欢这个不知道愿不愿出钱购买，出事故维修也很麻烦，团队也都是新手缺少有经验的人。

2、风险对策：了解他们喜欢什么样子的需要创新，网上邮寄修或者到家门口帮助修等资金足够了就开设店铺，多拉拢一些有经验的人过来一起创业。

商业计划书篇二

商业计划书是指一份包含了商业计划的书面文件，是一份完整的商业战略和规划的呈现，是小企业获得资金的主要途径

之一。在如今日新月异的商业环境中，一个好的商业计划书可以帮助创业者实现自己的理想，并吸引到投资人将资金注入其项目。因此，商业计划书在创业者的创业过程中扮演着重要角色，制定出良好的计划书成为了创业者们必须要面对的难题。下文将详细讲解个人对商业计划书的心得体会。

次段：商业计划书的撰写流程

在准备商业计划书时，创业者们需要经历以下几个基本步骤：

一、明确商业目标和规划内容。

二、进行市场调查和分析，了解市场环境、行业趋势、目标人群等方面的信息。

三、制定销售和市场策略。

四、确定项目的财务计划，包括成本计划和资金筹措计划等。

五、总结核心内容并撰写商业计划书。

以上流程可以帮助创业者明确思路、提高工作效率，将商业计划书撰写得更为详尽、吸引人，使投资人对其项目产生更大兴趣。

第三段：制作商业计划书的技巧

1、尽量突出独特性，使商业计划书有较强的可读性；

2、简洁明了，尽量避免使用太多的专业术语；

4、对图表中的数字、表格的指引要充分理解；

5、要避免敷衍了事，要有数据和相关案例；

6、在市场分析广度上尽量广泛、深入；

7、向潜在合作伙伴展示最好的数据。

用以上的技巧撰写出来的商业计划书不仅可以提高其可读性，还可以凸显出自己项目的优势，使得自己的项目可以获得更多关注和投资。

第四段：商业计划书中的错误

虽然撰写商业计划书十分重要，但是如果拖延时间制作，或者忽略一些重要的内容，那么其效果可能适得其反。以下是一些常见的商业计划书错误：

1、内容过于乐观，没有充分考虑到风险；

2、重点过分强调概念，忽略了具体可操作的信息；

3、结构混乱，没有多层次的结构，从商业计划书文件的层次上来说，有点难以下手；

4、没有考虑到市场调查和市场政策的进一步实施。

在撰写商业计划书时，要时刻记着这些错误，并予以避免。

第五段：结语

撰写商业计划书不是单纯地把基础信息添加进去，它应该是一份有生命力、有想象力的文书，能够更好的表达自己的项目思想并吸引更多关注。更重要的是，这份文书能够帮助我们去寻找正确的方向。希望以上内容对于创业者在撰写商业计划书这一方面有所帮助，并能够通过商业计划书获得更好的创业成功。

商业计划书篇三

现在年轻人的娱乐方式其实也很简单，无非就是吃饭、唱歌、泡吧，因此，如果能在饭店周围或者是在年轻人聚集的地方开一家ktv对于创业者来说无疑是件好事。

1、基本情况

1、项目名称□xxx□2□经营范围□ktv□3□项目投资：20万。4、场地选择：新乡学院生活广场。5、项目概述：为广大爱好唱歌的大学生提供一个环境优良，价格合理的娱乐生活场所，给大学生平时的团体活动生日聚会提供一个很好的选择。

2、市场分析

a□消费者定位

新乡学院、新乡医学院、河南科技学院三所高校的大学生为主要客源市场需求：地处新乡东南部的大学城是新乡市主要的几所高校集中的地方，因此在这几万学生中就蕴藏着巨大的商机。平时忙碌的学习中找到一种心灵的放松方式是每一个大学内心最深处的渴望。唱歌恰恰很好的融合了大学生的需求。而目前此地区在ktv方面虽然有一两个小小的企业，但其规模太小，歌唱环境恶劣因此生意一直很差，而价格和市里面又差不多，这使得许多学生都选择了去市里的ktv□而如果我们在这个地方建一个高质量的ktv场所，针对大学生设置一个合理的价位无疑会成为这三所高校大学生平时娱乐的首选。

b□市场竞争前景

在企业刚开始的经营的时候必然会存在着很大的竞争，因为在学校附近的娱乐场所并不少，一个新的企业的横空出世必然会成为其他商家的众矢之的，他们会因此做出一些调整进

行一些优惠来争夺大学生客源。因此前期投资不能是过大，不应定在刚开始的时候就能得到一定的收益，但一步一个脚印，首先以优秀杰出的服务和环境质量在大学生中获得一个良好的口碑，打出品牌效应然后才能不断的扩大规模。

c□成本预算&风险预测

投资预算：设备购买8万（采用如今ktv设备中相对先进的技术ktv打分制）店，面装修费5万（可以凭请在学的学设计专业的大学生进行作品的征集，使学生很好的参与进来）。因为这两个方面可以说是企业的核心竞争力所以进行了重点投资。就目前已经相对成熟的ktv打分技术在许多ktv企业中都没有运用，所以一旦这个成为了杀手锏就会使你的ktv更具特色，更具有娱乐性，趣味性。

而把店面的设计交给大学生更是一个妙笔，因为大学生总是有着最前卫的创造力，他们所设计出的空间一定最符合他们自己的需求，另外更重要的就是这种作品征集的方式在开业的前期也起到了很好的宣传作用，和我们主要的消费者有了很好的互动。

此外店面租金5万（地理位置要选择相对黄金的一二层，很好的交通位置是客源保证的前提）周转资金1万，前期准备资金1万（工资预算、餐饮酒水、宣传等）规模面积15个小包厢（每个10平方米）5个大包厢（每个20平方米）大厅设置点唱区，冷饮吧台（共70平方米）其余面30平方米，共250平方米。

风险预测：

- 1、特色标志定位是否合理；
- 2、选择经营场所地理位置是否合理；
- 3、灯光设备是否合理舒适；

- 4、对竞争对手了解不足；
 - 5、管理是否科学合理；
 - 6、货源价格是否合理；
 - 7、消费者价格定位是否合理；
 - 8、宣传方式是否合理；
 - 9、针对学生寒暑假放假。
- 3、市场销售策略

营销手段

1、开店时进行优惠宣传，第一周进行体验式的优惠服务聘请高校大学生兼职在三个院校发单宣传凭请大学生做兼职服务员，扩大影响加强宣传力度赞助高校中学生举办的大型活动进行宣传联系其他企业进行赞助，减轻资金压力每月搞主题优惠活动，每周搞特价时段生日ktv派对赠送生日蛋糕进行90分以上赠送酒水活动进行每月ktv比赛制度赠送半价卡。

2、实行会员制，初次优惠制。

3、收费标准

1、营业时间为每周一到周日的下午13点到晚上的24点，上午为内部整顿时间；2、在周一至周四实行普通收费，下午13点至点18点每个小包间518元每小时，大包间10元每小时，点至24点小包间10元每小时，大包20元每小时；3、周五至周日，下午13点至点18点每个小包间10元每小时，大包间20元每小时，18点至24点小包间20元每小时，大包间50元每小时；4、大厅实行部分免费开放，实行点歌制度，每首2元。

5、人员设置

店长1人、财务出纳1人、领班组长1人、厨房后勤2人、保安2人、服务生30人。

6、管理制度

1、店长、领班组长直接指挥；2、表现机制，重视员工考核，个人业绩表现，服务态度表现，进行嘉奖（由所服务消费者打分）；3、人性化管理，一星期两日休息制，星期六星期天由学生兼职，提高员工工作情绪；4、落实责任制，所有员工必须责任在身，完成自己的任务，让消费者满意。

7、项目总结

本店ktv名为xxx□主要针对在校广大师生，使他们在课余时间痛过歌声中放飞梦想，给校园生活增添乐趣，创造一个娱乐交友的校外空间。这个项目地理位置优越商业氛围浓厚，在经营过程中要不断根据同学的需要进行创新，达到对消费者的持续吸引，在校园中打造出品牌，在稳固盈利的基础上不断的扩大规模。

商业计划书篇四

针对营销部的工作职能,我们制订了市场营销部××年销售计划书,现在向大家作一个汇报:

一、建立酒店营销公关通讯联络网

今年重点工作之一建立完善的客户档案,对宾客按签单重点客户,会议接待客户,有发展潜力的客户等进行分类建档,详细记录客户的所在单位,联系人姓名,地址,全年消费金额及给该单位的折扣等,建立与保持同政府机关团体,各企事业单位,商人知名人士,企业家等重要客户的业务联系,为了巩固老客户和

发展新客户,除了日常定期和不定期对客户进行销售访问外,在年终岁末或重大节假日及客户的生日,通过电话、发送信息等平台为客户送去我们的祝福。今年计划在适当时期召开次大型客户答谢联络会,以加强与客户的感情交流,听取客户意见。

二、开拓创新,建立灵活的激励营销机制。开拓市场,争取客源

表。督促营销代表,通过各种方式争取团体和散客客户,稳定老客户,发展新客户,并在拜访中及时了解收集宾客意见及建议,反馈给有关部门及总经理室。

强调团队精神,将部门经理及营销代表的工薪发放与整个部门总任务相结合,强调互相合作,互相帮助,营造一个和谐、积极的工作团体。

三、热情接待,服务周到

接待团体、会议、客户,要做到全程跟踪服务,“全天候”服务,注意服务形象和仪表,热情周到,针对各类宾客进行特殊和有针对性服务,最大限度满足宾客的精神和物质需求。制作会务活动调查表,向客户征求意见,了解客户的需求,及时调整营销方案。

四、做好市场调查及促销活动策划

经常组织部门有关人员收集,了解旅游业,宾馆,酒店及其相应行业的信息,掌握其经营管理和接待服务动向,为酒店总经理室提供全面,真实,及时的信息,以便制定营销决策和灵活的推销方案。

五、密切合作,主动协调

与酒店其他部门接好业务结合工作, 密切配合, 根据宾客的需求, 主动与酒店其他部门密切联系, 互相配合, 充分发挥酒店整体营销活力, 创造最佳效益。

支持和合作。

×××年, 营销部将在酒店领导的正确领导下, 努力完成全年销售任务, 开拓创新, 团结拼搏, 创造营销部的新形象、新境界。

商业计划书篇五

引言：在生活中，电影是一种文化，它把永不停息的时间和无穷尽的生活固化为一段段的影像，成为瞬间和永恒对话的中介。忙碌了一天，坐在舒适的影厅里欣赏一部好看的影片，不仅放松了一天的紧张心情，而且得到了美的享受。

电影是一个从上个世纪发展起来的文化产业。电影的核心就是演绎人文社会中人们常见的社会现象，并借用这种现象来表达作者的一些思想情感，让世人知道并且了解作者的想法。但是电影只是一种传播的介质。电影独具的图像与声音是任何传播介质都无法比拟的。现代这个社会电影已经转变成了商业的模式运转，并且还是利用故事的核心思想以及设置的场景来表达一个社会现象或者是一个人的人生经历。随着人们生活水平的上升，电影逐渐产生了电影文化，电影质量的要求也越来越高，电影产业也随之带动起来了。

在我国历史背景的影响下，五千年文化历史的文明古国，人口众多，生存形态各异，幅员辽阔，多姿多彩。改革开放之后，与世界的交流在逐步扩展。近年来，欧美各国形成了“中国热”，全世界的人们都有兴趣了解中国人的生活、情感、文化、国情等方面的内容，电影是最好的交流方式之一。可是目前电影创新却相当薄弱，给人们的印象有些陈旧，迂腐，成为了影响中国发展的障碍。只有不断地开拓视野，不断地创新，不断地进取，才能是电影回归到人性多方

位的本质特点上，把我给予，运用技术媒体代替传动宣传方式，为观众呈现出更为优秀的作品，他们回应的广大观众的真心喜爱，电影市场也会繁荣昌盛，并且逐渐形成有中国特色的电影风格，奠定中国电影在世界影坛上的地位。

1. 项目简介xx 电影院项目投资2800万元，占地14300平方米。影城有代表当今电影工业最高放映技术的数码放映厅，经常放映原汁原味的国外原版电影（配以中文字幕），八号厅的豪华程度被冠以“电影头等舱”的美名，这里有高雅舒适的环境，赏心悦目的视听效果，奢华的座椅，可以预约开家庭聚会及生日聚会等包场点映。 饮料食品免费。

影城更多地注入了高科技含量，十个电影厅都采用了国际最先进的视听设备，如美国>

1. 行业现状

电影的发行是从电影的发行公司通过各大院线发行，同一个地区也许有几个院线，这就意味着有几家电影院。假设一个地区只有一家电影院那市场的开发力度则是固定的，市场的行动方向则是刚性的，只需要通过一些发行方发布的最新电影影讯就能满足信息更新的需要，就能产生影视效益，也就不存在竞争。但如果一个地区有几个院线（院线总和=2）时，此时市场就不是一个刚性的市场了，存在一定的市场弹性，也就存在竞争。因此，在市场营销的分析上，着重把握消费者的心理动向，增强消费观念，在有保有增的原则下更大的瓜分地区的巨大蛋糕。

从片源供应的角度来看，自 20xx 年开始，中国国产电影产量保持高速增长的态势[]20xx 年全年故事影片产量达到558 部，比20xx 年的 526 部增长6.08%。在电影产量持续走高的同时，进入院线上映的影片数量增速较慢[]20xx年院线放映国产影片约154 多部，超过三分之二以上影片未能在院线上映。电影产量和上映数量的矛盾依然存在，中国电影产业在数量和质

量的平衡上仍然有待加强。

从放映市场供应的角度来看，影院数量和银幕数量快速增长，影院数量由20xx年的1,243家增长到20xx年的2,803家，增长了1.26倍；电影银幕数量由20xx年的2,668块增长到20xx年6,256块，增长了2.48倍。但相比于国内电影市场旺盛的需求相比，影片产量、影院和银幕的数量仍然偏少。以美国等电影成熟市场，银幕数量的绝对数和人均银幕仍然都相对较少，市场空间巨大□20xx年，美国银幕数量就达到了39,171块，是中国银幕数的8.29倍；百万人口银幕密度，中国仅为7.3块，远远落后于20xx年美国的129.8块。

2. 市场前景分析

随着我国文化体制改革的不断深入，电影市场的开放程度也必然不断提高。目前，民营电影发行和放映企业的整体发展水平已经获得了长足的进步；未来外资的政策限制也将会逐步宽松。更多新竞争主体的进入，必会在一定程度上改变市场现有竞争格局，影院投资成本和运营成本有所增加，从而有可能降低行业的平均利润水平□20xx年，影院规模的快速扩张导致单银幕收益减少，从而降低行业的平均利润水平□20xx年年均单银幕票房收入为155.83万元□20xx年度为133.87万元，比上年减少21.96万元，减幅14.09%。

随着影院投资热情的释放，影院和银幕数量的快速增长趋势会得到一定的缓解，单银幕产出将会有所回升。同时国内电影市场的长期旺盛，以及放映技术的不断革新将确保院线发行和电影放映企业在较长的时间内保持较高的利润水平。而且，随着我国电影整体市场环境的不断改善和日趋成熟，市场资源向大型电影发行和放映企业倾斜的趋势将更为明显，这使得具有规模优势的行业领先者的盈利能力在竞争加剧的市场环境中仍能在较长时间内保持较高水平。

3. 竞争对手介绍

4. swot分析

1、营销模式

2. 推广策略

3. 产品策略

4. 销售策略

在商品经济环境中，企业要根据市场情况，制定合格的销售模式，争取扩大市场份额，稳定销售价格，提高产品竞争能力。因此，在计划书中，要对市场营销模式进行详细研究。

1. 总投资及资金使用计划

项目预计总投资额为2800万元。

2. 项目总成本费用估算

3. 销售收入及销售税金估算

4. 损益及利润分配估算

5. 财务总结

经计算，本项目各项财务盈利能力指标较好，总投资收益率为51.62%，项目资本金净利润率为62.3%，所得税前及税后全部投资财务内部收益率分别为 52.61%和41.71%，均高于设定12%及8%的行业财务基准收益率。不确定性分析显示本项目具有一定的抗风险能力。本项目财务可行。

项目在建设和运营过程中，能否实现预期经济目标，存在着

许多风险影响因素，其来源于法律法规及政策、市场供需、资源开发与利用、技术的可靠性、工程方案、融资方案、组织管理、环境与社会、外部配套条件等一个方面或几个方面。经分析识别，本项目的主要风险来自于：市场风险。

商业计划书篇六

商业计划书是一份为了想要开始一项新的业务或扩展现有业务的企业而编写的书面计划。在创业和发展企业的过程中，商业计划书扮演了至关重要的角色。在我的经验中，我认为编写商业计划书并不是一件简单的事情。仅凭想法不足以成为一份成功的计划书。经过不断的实践和总结，我对于商业计划书有了自己的一些心得和体会。

第二段：确定目标和目的

在编写商业计划书时，首先要明确自己的目标和目的。不同的企业需要的商业计划书可能会不同。企业家们需要确定自己想要通过商业计划书实现什么样的目标。例如，有些企业可能需要更多的投资，而另一些企业可能希望更好地收集客户反馈，因此在编写商业计划书时应该有所不同。

第三段：详细阐述公司的愿景和使命

在商业计划书中，企业家们需要详细阐述自己的公司愿景和使命。这是一个使公司定位更清晰并帮助新客户和投资者更好地了解公司的重要步骤。企业家需要说明他们的商业目标是为了什么，以及他们如何与客户交互以实现这些目标。

第四段：市场调查和竞争分析

在编写商业计划书时，必须对市场进行调查和竞争分析。早期调查和分析可以帮助企业家们更好地理解他们的目标市场和竞争对手，以及如何在竞争激烈的市场环境中生存下来。

此外，企业家们还应该分析自己的优势和不足，以及如何使自己在竞争环境中更具有竞争力。

第五段：财务计划和预算分析

在商业计划书中，财务计划和预算分析是不可或缺的部分。财务计划包括预算，应收账款，应付账款等，这些将有助于企业家们了解项目的商业规模和投资成本，以及他们需要在预定时间内达到的业务目标。此外，企业家需要详细说明如何将资金投资到项目中，以最大程度地减少成本并最大化收益。

结束语：

商业计划书不仅是一个长期的工具，而且也是替代您的愿景和计划的文件。企业家需要花费时间来完成一份全面的商业计划书，并对其不断完善和更新，以确保他们的公司在努力实现自己的目标时保持清晰的方向。我的这些经验和体会，仅仅是为了帮助有志于创业的人们更好地理解商业计划书的基本要素和步骤，并不断进步实现自己的目标。