

# 商务策划书(大全7篇)

每个人都曾试图在平淡的学习、工作和生活中写一篇文章。写作是培养人的观察、联想、想象、思维和记忆的重要手段。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的范文吗？这里我整理了一些优秀的范文，希望对大家有所帮助，下面我们就来了解一下吧。

## 商务策划书篇一

随着我国经济的发展，企划工作在现今的企业运营过程中愈发显得重要。企划部门在企业中的位置犹如神经中枢，直接影响着企业的兴衰乃至存亡。企业为了在激烈的市场竞争中求得自身的生存与发展，必将越来越注重企划在生产运营中的作用，企划人才，也必将愈加受到企业的青睐。

为庆祝管理学院六十华诞，并为提升我校学生的商务策划能力，为大家提供切磋技艺的舞台，管理学院工商管理系拟定定期举办中国矿业大学商务策划大赛。本届大赛为首届比赛。

在竞技中学习专业知识，在实践中探索未知理论。

比赛分团体预赛、团体决赛、个人决赛三个阶段。

### 1、预赛

预赛阶段，各参赛团队需根据大赛要求，以实习过的企业为蓝本，撰写并提交商务策划书（打印稿两份，word文档一份），具体格式要求见附件一。主题可涵盖企业的品牌与形象策划、市场与产品策划、公关与广告策划、营销与促销策划、文化策划等。评审组对所提交的商务策划书进行初步评审，选出9个优胜组进入决赛。

### 2、决赛

决赛以现场抽题，现场策划，现场答辩的方式展开。参赛代表队根据大赛要求对所抽案例在指定讨论室进行独立分析、讨论、并在决赛现场进行解说与答辩。每支代表队答辩时间为10分钟左右，顺序根据抽签决定。专业评委对进行现场评审和打分。根据初赛50%，决赛50%的成绩最终决出大赛一、二、三等奖。

### 3、个人单项奖

个人单项奖设置商务策划大赛最佳表现奖和最具商务策划潜力大奖。所有参赛队员均可报名参加，以决赛现场抽题即兴三分钟演讲的方式，并结合评审组的综合评价确定奖项。

#### （一）活动启动

10月8日-10月31日，下发活动通知；开展活动宣传。

#### （二）组建团队，提交报名表

11月1日-11月7日，组建活动小组，完成统一报名。

#### （三）初赛阶段

11月8日-11月16日，各个报名小组按要求完成商务策划书一份，并按要求提交，评审组对作品进行评审。

#### （四）决赛阶段，时间另行通知。

进行决赛的9支参赛队伍，按照具体要求进行商务策划决赛，并制作ppt进行现场答辩。

决赛现场同时进行个人奖项角逐。

#### （五）公布决赛成绩及颁奖。

决赛日当天。

xx/10/08 - xx/12/15

- 1、全校各类全日制在校生（本科生与研究生），不限专业，均可报名参赛。
- 2、本次大赛为团体赛。每个参赛队为4名学生，鼓励学生跨专业组队。
- 3、同一系不限参赛队数。
- 4、一个学生只能参加一个参赛队，中途不得更换参赛队。

大赛设置团体奖与个人奖两类大奖。团体奖设置：一等奖一个，奖金400元；二等奖三个，奖金200元；三等奖五个，奖金100元。个人奖设置：商务策划大赛最佳表现奖一人，奖金200元；最具商务策划潜力大奖一人，奖金200元。

报名时间□xx年11月1-7日，交报名表至指定办公室。

初赛时间□xx年11月8日-16日，交参赛策划书至指定办公室。

联系地点：管理学院a501室

联系人□xxx

主办单位

中国矿业大学管理学院工商管理系

大赛组委会保留修改本章程内容的权利，具体解释权归大赛组委会所有。

附件一 报名表

附件二 商务策划书格式要求

附件三 决赛评分标准

## 商务策划书篇二

1、会议时间□20xx年x月x号至元月x号共计6天

2、会议人数：142人

3、会议地点：博鳌、三亚

专享长达9公里的银色沙滩和碧海蓝天。酒店拥有客房近1000间，一区夏威夷式的风格及二区时尚公寓式风格，将天域打造成亚龙湾最丰富多样的度假酒店。

天域度假酒店至凤凰国际机场40分钟车程，至三亚市区仅需30分钟车程。

三亚凯宾斯基酒店坐落在水清沙幼的三亚湾西海岸，引领三亚湾18公里椰梦滨海长廊，是三亚坐拥于独立沙滩上的最新豪华度假酒店，距离三亚凤凰国际机场仅10分钟的车程，15分钟即可到达三亚市区商业中心。三亚凯宾斯基酒店独具现代亚洲设计风格的客房，宽敞舒适，从55平方米的豪华客房到118平方米的套房或2400平方米的总统别墅，均配有液晶电视，宽带上网功能，私人阳台上均有超大观景浴缸，如画意境，浪漫盈心；更为入住行政楼的客人免费提供精选下午茶等尊贵礼遇。

1、酒店房费：（单位：元/晚/间）

2、餐饮：

### 3、旅游报价：

45座空调旅游大巴车x元/辆×4=x元导游服务费x元

中文□x元/天/团×4天+送机x元/趟=x元英文□x元/天/团×4天+送机x元/趟=x元景点大门票x元/人（优惠x元/人）

3、如以上行程确定，请贵社提前告之，以便我方发单确认保证房、餐、船位正常使用，对于特殊客人的用餐要求我方亦会安排妥当，谢谢！

## 商务策划书篇三

商务策划作为一门实用性强的学科，对于企业的发展起着至关重要的作用。在学习过程中，我深切体会到商务策划的重要性以及学习该学科所需要的核心要点。本文将从理论学习、案例分析、实践演练、思维培养等几个方面，总结我的学习心得。

### 第二段：理论学习

在商务策划的学习过程中，理论学习是基础中的基础。学习商务策划要掌握的主要理论包括市场研究、市场定位、市场营销等知识，这些理论知识为我们提供了正确的思维方式和方法论。通过理论学习，我了解到市场的基本规律和企业的竞争环境。而且，通过学习成功的商业案例，我不仅积累了宝贵的经验，也对企业运作有了更深刻的认识。

### 第三段：案例分析

除了理论学习，案例分析也是商务策划学习的重点内容之一。通过对实际的商业案例进行分析与研究，我们可以学到更多实际操作中的技巧和策略。在案例分析过程中，我深刻认识到商务策划的重要性，一个优秀的商务策划方案可以使企业

在竞争中处于领先地位。通过分析成功案例，我学会了如何正确把握市场需求、制定合理的营销策略，并意识到在竞争激烈的市场环境中，创新是企业生存和发展的关键。

#### 第四段：实践演练

商务策划是一门实践性很强的学科，只有通过实践演练才能真正掌握其精髓。在学习过程中，我参与了多个小组项目，与团队成员一起完成了商务策划方案的编写与实施。通过实际操作，我锻炼了团队协作能力、沟通能力和解决问题的能力。在实践中，我不仅深刻领悟到理论知识的实际运用，也发现了自己的不足，进一步提高了自己的综合素质。

#### 第五段：思维培养

商务策划学习过程中，除了专业知识的学习，思维培养也是至关重要的。商务策划需要具备创新思维和战略思维，只有具备这些能力，才能在竞争激烈的市场中脱颖而出。在学习过程中，我逐渐培养了思辨能力和独立思考的能力，通过对市场的观察和分析，我学会了灵活运用所学知识，并形成了自己的思考方式。思维培养是商务策划学习中的重要一环，也是我在学习过程中收获最大的一点。

#### 总结：

通过对商务策划学习的总结，我认识到理论学习、案例分析、实践演练和思维培养是学习商务策划的重要环节。专业知识的学习是基础，案例分析是总结经验的重要途径，实践演练是将理论应用于实际的重要机会，思维培养是拓展思维视野的关键步骤。通过全面的学习，我相信我已经具备了初步的商务策划能力，并且能够在实际工作中灵活运用所学知识解决问题，为企业的发展做出贡献。商务策划学习是一次宝贵的经历，我将继续努力学习，提升自己的实践能力，为我未来的职业道路打下坚实基础。

## 商务策划书篇四

商务策划是一门重要的商业课程，它涵盖了市场营销、项目管理、策略规划等多个方面，对于培养学生的商业思维和创新能力具有重要意义。在学习商务策划的过程中，我深深体会到了它的重要性和实用性，本文将从课程内容、学习方法和实践经验等方面进行总结。

### 第二段：课程内容

商务策划课程的内容涵盖了市场调研、竞争分析、目标设定、策略选择等多个环节。通过学习，我了解到了市场调研的重要性，只有深入了解消费者需求和竞争对手情况，才能制定出更有效的营销策略。同时，在目标设定和策略选择上，商务策划课程也提供了一些实用的方法和工具，例如SMART原则和SWOT分析等，帮助我们更好地规划和实施商业项目。

### 第三段：学习方法

在学习商务策划的过程中，我发现了一些有效的学习方法。首先，理论学习与实践相结合是非常重要的。课程上老师会给我们讲解理论知识，但真正学以致用，还需要自己去实践和运用。其次，与同学的讨论和合作也是学习商务策划的重要方法之一。通过与同学的交流，我们可以互相学习、互相启发，也可以共同解决问题，提高学习效果。

### 第四段：实践经验

在商务策划的学习中，实践经验尤为重要。通过参与实践项目，我体会到了理论与实践的差距，也更加深入地了解商务策划的具体操作。在实践项目中，我学会了制定详细的营销计划和实施方案，也学会了如何进行市场调研和竞争分析。在实践中，我也在团队合作、项目管理和解决问题的能力上有了明显的提升。

## 第五段：总结

学习商务策划是一项很有意义的过程，它不仅提供了实用的商业知识和技能，更培养了我们的创新思维和解决问题的能力。通过学习商务策划，我深入了解了市场营销的精髓，也培养了自己的创业意识。我相信，在未来的工作和生活中，商务策划的学习经验将成为我不可或缺的宝贵财富。

## 商务策划书篇五

作为一个商科学生，商务策划课程是我大学阶段最重要的一门课程之一。通过学习这门课程，我深刻认识到商务策划在企业中的重要性，并从中获得了一些宝贵的经验和体会。在这篇文章中，我将总结商务策划学习的心得体会并分享给大家。

### 第一段：商务策划的重要性

商务策划是一种对企业活动进行规划和组织的过程，通过对市场和竞争情况的分析，制定出合适的战略和计划，从而帮助企业实现目标。在当今竞争激烈的商业环境中，商务策划对企业的发展至关重要。它可以帮助企业了解市场需求，制定正确的定位策略，并通过市场推广和品牌建设等手段吸引更多的客户和合作伙伴。

### 第二段：商务策划的要素

商务策划涉及多个要素，包括市场分析、竞争分析、目标设定、战略制定和实施等。在学习商务策划的过程中，我逐渐了解到每个要素的重要性和相互关系。市场和竞争分析帮助企业了解市场环境和竞争对手；目标设定和战略制定则是为了明确企业的长远目标和实现路径；最后，在实施阶段，企业要确保执行力和监控系统的完善。



### 第三段：商务策划的案例研究

在商务策划课程中，我们学习了許多真实案例，从中获取了丰富的知识和经验。这些案例研究不仅锻炼了我们对于商务策划理论的理解能力，更重要的是给予了我们解决实际问题的启示。通过分析成功和失败的案例，我们能够认识到商务策划中的一些常见问题和挑战，并在未来的工作中加以应对。

### 第四段：商务策划的团队合作

商务策划是一个复杂的过程，需要团队合作来实现目标。在课程中，我们进行了很多小组项目，通过与团队成员的合作，我意识到团队合作的重要性和价值。在一个团队中，每个人都有自己的专长和经验，通过有效的沟通和合作，我们能够发挥各自的优势，达到更好的结果。

### 第五段：商务策划的持续学习

商务策划是一个不断变化的领域，要想在竞争激烈的商业环境中取得成功，我们需要不断学习和更新知识。在课程结束后，我仍然会继续关注商务策划领域的最新动态，并参与一些行业和专业组织，以保持自己的竞争力并有机会与其他专业人士交流。

总结：通过学习商务策划课程，我深刻认识到商务策划对企业发展的重要性，以及其所涉及的要害和挑战。此外，我也意识到团队合作和持续学习的重要性。我相信，在今后的工作中，我将能够运用所学的知识及经验，为企业的成功做出贡献。

## 商务策划书篇六

商务策划是企业发展的必不可少的环节，也是一个复杂且需要精细制定的过程。我在学习《商务策划》这门课程中，体会

颇丰。它不仅让我理解了商业活动的本质，而且让我了解到了企业在制定商务策划时应该考虑到许多细节。在本文中，我将分享对《商务策划》的心得体会。

## 第二段：学习目标的理解

在学习《商务策划》的过程中，我对于商业活动的发展和成功原则有了更深入的了解。在制定商务策划时，必须考虑市场规模、市场需求、企业资源、竞争环境等因素，以此制定出具有实际可行性的商务计划。同时，我也了解到了市场营销的基本概念和技巧，这些概念和技巧对于制定商务策划也是至关重要的。

## 第三段：学习方法的应用

在学习《商务策划》这门课程时，老师一直强调在学习的同时要注意实践。因此，我将理论知识与实际经验相结合，通过案例学习、讨论和应用实践的方式将所学知识应用于实际工作中。在实践过程中，我对市场调研、产品定位、营销活动执行等方面有了更深刻的理解，并向同事介绍相关知识，实现了知识的共享和应用。

## 第四段：学习带来的价值

通过学习《商务策划》，我对商业活动的管理和思考方式有了更深入的认识。同时，我也了解到了企业战略规划的重要性，深刻认识到对于企业的长期发展规划和业务规划必须具备清晰的认识和规划目标。在实践中，我也学会了如何制定可行性商务计划，并且可以针对市场变化进行快速响应和调整，可以更好地掌握竞争优势，提高企业竞争力。

## 第五段：总结

学习商务策划对于我的职业发展和提高管理能力都非常有帮

助。它不仅让我理解了商业活动的本质，更让我了解到了对于商务策划中的各个方面都需要充分考虑。学习虽然摆在我们的面前，但是怎么去学习才是最重要的。学习不是一成不变的过程，需要我们去不断寻找、尝试，不断拓展自己的视野和思考方式。在今后的职业生涯中，我将会继续运用所学知识，为企业的成功贡献自己的力量！

## 商务策划书篇七

中国进出口贸易公司成立于1978年，是中国第一家工贸结合，以国际工程承包，成套设备进出口为主业务的大型企业。公司在现代企业治理结构、管理模式框架下进行了一系列改革，国际化、实业化、集团化、专业化建设稳步推进，并通过发起设立中成进出口股份有限公司获得了在证券交易市场直接融资的渠道，扩大了资本规模，改善了资本结构，公司是全国进出口额最大的500家企业之一，1996年以来连续入选美国评出的全球225家最大国际工程承包商。是集贸易、工业、科技、服务为一体的综合性企业集团。公司把发扬传统优势与发展战略和规划有机结合起来，强化管理，控制风险，规范运作，深化改革，以国际、国内两个市场为依托，以成套设备和技术进出口、工程承包及租赁经营、相关服务为支柱产业，目前正在向着综合实力较强、资产质量优良、管理水平先进、具有较强创新能力和较强竞争力的跨国企业集团的战略目标扎实迈进。在公司运行期间曾连续多年被美国杂志选入全球最大225家国际工程承包商、中国外贸企业信用体系指定示范单位、2001-2002年度对外承包工程特别奖、纳税信用a级企业、aaa级信用企业等荣誉称号。公司以忠诚(代表公司的传统道德)、和谐(代表公司的风貌内涵)、求索(代表公司的精神取向)、图治(代表公司的目标结果)为企业精神。面对未来，中成集团将加快改革步伐，以“恪守国际准则，提供优质服务”为宗旨，继续与世界各国政府和工商界在更大范围、更广领域、更高层次上开展互利共赢的经济、贸易和技术合作，携手共创美好的明天。

三菱重工，是日本最大的军工生产企业□20xx年自防卫厅接受的军工订货额为2800亿日元，居各家军工企业之首。中日恢复邦交后，三菱公司很重视机械设备的生产研发，公司去年制定了公司未来4年的业务发展计划，其中明确表达了要致力于在中国、亚洲、北美以及欧洲等4个重要地区拓展业务的雄心。特别是要整合在中国的合作、合资以及销售服务网络，重点地开展在中国的业务，以期为中国做出更多贡献。公司现已在中国设立了18家公司及机构，录用了约2200名员工并致力于业务的本地化。三菱重工今后将继续扩大在中国的业务。

1主题:解决日本进口到中国5840辆日产fp-148货车质量缺陷所造成的直接与间接损失并进行索赔问题。维持双方良好的长期关系。

2、谈判地点北京香山大酒店。

3、谈判时间:20xx年12月30日~20xx年1月5日。

4、谈判方式:正式小组谈判。

主谈:肖永胜公司谈判全权代表

决策人:厉娜、徐景生负责重大问题的研究分析及最终决策

技术顾问:郭宏芳、康慨主管技术检测、度量与指导

法律顾问:邢潇予解决相关法律资料及争议处理

1、甲方核心利益:a要求对方在最短的时间内支付因乙方给甲方造成的直接和间接损失

b对于货车已经出现的质量问题乙方应及时进行技术指导和维修

c维护双方长久以来的良好合作关系

甲方优势:a我方有雄厚的资本，一流的信誉，广阔的国市场

c本公司与乙公司有存在长期合作经验，建立了良好的关系，是乙方的重要和长久客户

d乙公司已经同意在资金和技术上进行补偿只是与我方预计存在差距

e乙方为了维护企业形象和声誉，有尽快和解的意向并提出解决方案

d货车出现的问题并不完全因乙方产品质量原因，存在我方使用不当的因素

2、乙方核心利益:a最大限度地降低给甲方造成的直接和间接损失数额

b以最佳的途径和最少的费用解决售往中国货车的质量问题

c和平谈判，将双方损失降到最低并维系长期合作关系

乙方优势:a相关费用计算方面的法律有利于本方

b对设备使用和维修占有解释权和主动权，并在此领域处于老的地位

c实力相当雄厚，资本特别丰富，可以承担损失的费用

d与甲方长期合作可以从情感上降低损失

乙方劣势:a客观存在产品质量问题，并有有利的证据，不容

抵赖

b此彼交易数量大，金额高，损失惨重

c对方为长期合作伙伴，此事故可能影响双方感情

1、战略目标：

和平谈判，切实解决日本进口到中国5840辆日产fp-148货车质量缺陷所造成的直接与间接损失，要求日方派遣专业技术和维修人员处理维护存在质量问题的货车，如果有可能性并在中国培训一批具有该水平的技师。

3、索赔目标：争取我方经市场调查和研究计算出的直接损失和间接损失