

# 最新商协会运营方案(通用10篇)

当面临一个复杂的问题时，我们需要制定一个详细的方案来分析问题的根源，并提出解决方案。方案的制定需要考虑各种因素，包括资源的利用、时间的安排以及风险的评估等，以确保问题能够得到有效解决。下面是小编帮大家整理的方案范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

## 商协会运营方案篇一

为顾客提供优质高效稳定的生活环境，用科技引领生产，用技能创造效益，在企业发展中始终坚持以下原则：顾客至上、保证质量、成本领先、以和为贵，为树立公司良好的外部形象，并营造健康的文化氛围。同时，在业务经营过程中，我们也有严格的规定要遵守：

(1) 诚信。诚信是我们与客户之间交往的准则，同时，它还意味着保护公司的商业机密。

(2) 卓越。努力向客户提供品质卓越的产品和服务。

(3) 责任心。贯穿在我们的语言和行动上。

(4) 关心。体现在对待员工和对待业务所处的社区方面。

(5) 公平。这意味着我们的员工、股东、合作伙伴、客户以及供应商，都要守同样的行为准则和法规、政策。

(6) 尊重。在与我们的员工、合作伙伴、客户以及供应商沟通或评估他们的反馈的时候，要对他们表明足够的尊重和谢意。

(7) 标志。公司员工统一配备工作服，彰显公司形象，工作时统一配备胸卡。

## 商协会运营方案篇二

1、外来竞争：目前xx市装潢装饰公司基本满足了市场需求，因此进入市场就必要改进观念。装修市场很乱，客户很迷茫，所以要从质量上征服客户。

2、内部进入者：掌握装潢施工技术的民工很多但很乱，但由于管理知识的奇缺，和拘于传统的经济思想，他们需要更好的发挥环境，而对于其他行业潜在进入者，施工技术是他们最大的障碍，又因为民工零散，组织意识不强，并且大多数人满足于当前现状，靠“陌生人”发动的感召力很难说服他们。

### （二） 供应商分析

目前汉中材料市场也显得很乱，不过供应还是冲足。所以当客户进入公司，非常重要的一点是让客户订材料品牌，订材料价位。在做客户预算。从而赢得客户信任。

### （三） 市场规模及行业发展：

预计市场在未来十几年将与房地产业随着西部大开发的进一步深入保持快速发展，直至总体经济发展进入稳步发展时期，本行业也将进入平稳、健康的发展时期。

### （四） 市场细分和目标顾客：

按顾客需求分类，将市场细分为：普通商品房市场、高档别墅市场、商用楼市场、党政办公楼市场。

1、普通商品房：企业首选的细分市场，既是企业的“发迹”市场，也是企业赖以生存的最大的市场，因此，企业将自始至终把它作为重点开发，保证该市场占有率。致力于为广大居民量身定做令顾客满意的设计、装修、装饰服务。

2、高档别墅区：鉴于此市场顾客要求普遍较高，个性化需求差异大，消费者大部分有比较高的认知水平和鉴别能力，实现回报率高的特点，企业须发展到一定规模具备足够的技术和经验，形成自己的品牌形象后，才能重点进入这一市场。

3、商用楼：提供高品质、具有浓重商业氛围的写字楼、商业会议楼装潢设计和装修、装饰；以及宾馆房间、餐厅、会议中心等商业场所的装潢设计、装修、装饰业务。

## 商协会运营方案篇三

### 一、服装企业主面临的困难：

市场品牌竞争激烈，利润率下滑，小批量、多品种生产需求增加，成本提升，库存周期缩短的压力不断增大，传统市场准入门槛提升，国产品牌服饰不断发展壮大，市场竞争日趋激烈；在竞争和成本的双重挤压下，众多服装厂商的平均利润率下滑；终端消费人群需求不断细分，小批量、多品种生产需求增加。与此同时，消费端对质量、款式、设计生产周期的要求也在不断提高；原材料、生产资料、渠道成本提升，库存周期缩短在成本控制中成为首要解决的问题之一；市场竞争激烈，规模效应、品牌建设成本等因素进一步提高了传统服装行业市场的准入门槛。

### 二、服装业开展电子商务的根本目的：

建立起极致压缩中间渠道的营销模式，降低渠道成本；

绕过庞大的生产资料投入与渠道开发门槛，以低成本短周期电子商务模式切入服装领域。

### 三、几个核心关键点：

# 商协会运营方案篇四

## 1、灯具市场

## 2、工程渠道

照明行业从产品上来看即包括快速消费品，也包括工业品，从终端用户上可分为民品和工程品。而快速消费品与工业品的渠道有所不同，因此照明行业的渠道也就较杂且广，有批发渠道、替换渠道、零售渠道、工程渠道□oem渠道等等。

工程渠道走量大，利润较高。但是工程渠道对灯具中间商的实力要求也很高，其中最主要的一条要求就是其资本实力，由于大多数灯具生产商要求现款现货，而工程上却要压款，这就需要中间商垫款，且工程上的回款十分艰难，因此一般的能够做起工程的中间商也就较少；其次是对中间商人脉攻关实力的要求，由于工程渠道环节繁多，除了厂家和经销商以外，还有甲方、建筑设计院、房地产开发商、招投标公司、建筑公司、监理公司、装饰装修公司……，环节的繁多，意味着人脉投入及维护成本的增加。

飞利浦、欧斯朗、索恩等国际一线品牌，由于其知名度、认识度较高，是约定俗成的甲方指定产品和乙方推荐产品，因此这些一线品牌就可以登堂入室，直接攻关甲方或乙方，由上而下的切入；而二、三线品牌攻关的切入点就较灵活多变，一般要综合涉及灯具的合同方式、标的的大小、甲乙双方的谈判能力、中间商实力等等而定，由于影响决策的因素多，无形中就增加了中低档灯具中间商的投入。

## 3、批零渠道

民品批零渠道一般都是以门店、连锁专柜经营为主，而格栅灯等工品的批零商则主要聚集在专业的灯具市场，只有松下格栅灯在大型的家居装潢市场如百安居、欧尚等也设有专柜。

批零商大多为私营老板，尤以夫妻店为甚，大多是“女主内，男主外”——老板娘坐在店里照看门店零售生意，老板则外出招揽工程或批发生意。由于私营企业最大的特点就是唯利是图，所以灯具市场中的批零商的品牌的忠诚度不高，大多数都是经营着多个品牌，更有甚者是那个赚钱、那个好卖就卖那个，且在灯具市场中调货也非常方便。

#### 4、替换渠道

民品走替换渠道较多一些，如光源等，工品灯具的替换主要是来自于大型的物业，如剧院、学校、体育场馆、市政照明等，大型的物业对替换的品牌要求也较高，对一些没有实力进行招投标来竞争的某某品牌的中间商，替换是切入大型工程的有效途径。

### 二、渠道销售策略

照明灯具行业在房地产下滑和金融风暴中，正受到莫大的影响。这个时候的渠道销售需要的是“两手都要硬”的策略：

#### 1、产品出手质量硬

研发差异化产品，顺应国家对节能灯具的政策，积极开发严控生产，这样，产品在激烈的市场竞争中才能有立足之本，方可立足于市场并具备竞争力。

#### 2、渠道建立手段要硬

连锁加盟。这个渠道建立团队必须由市场研究，营销经理等骨干组合。一边在各地进行选址的同时了解终端消费习惯和趋势及需求规模，及时调整生产进度。

政策过硬。该支持的广告必须达到预期广告效果，该支持的企业和产品的形象也必须要一致。

服务过硬。当今的营销市场，服务不再是在销售之后，要在竞争中脱颖而出，服务必须是在销售之前。

素质要硬。业务素质的问题，我想不用我在这里说了吧。如果这个问题都要我说那就难堪咯。

### 3、隐形渠道

隐形渠道的建立，三个必须：

- (1) 必须提供优质的产品。
- (2) 必须提供良好的信用。
- (3) 必须提供快捷、专业、全免的服务。

隐形渠道建立的对象

- (1) 建筑工程公司
- (2) 园林规划建筑公司
- (3) 市政建设公司
- (4) 建筑工程行业协会等等。

渠道建立策略：以战略联盟为高度。参与解决工程中照明方案的制定与实施。提供科学合理的照明布局、实施效果、预警机制等方案。并根据本企业的承受能力，有偿+无偿提供类别服务。

合作必须是轻松、愉快的。只要能在实质上解决合作对象的问题，就是长期捆绑合作的先决优势。

### 三、终端(分销商)建设

终端必须要健康，所以终端建设就是渠道畅通的前提条件。  
二级市场要设专门店；三级市场要设专卖区。

### 1、二级市场专门店的建设

统一专门店装修形象和政策。以市为单位，每个市内建设10家专门店。以县为单位，每个县城建设3家专卖区，部分发展到乡镇，启动千店工程。

### 2、零售终端门头广告的制作

所有的零售终端都做好门头广告，门头广告制作及安装本地化，取消原来的厂家统一喷绘，再发到当地安装的模式。

### 3、分销商及终端促销

(1) 促销方案突出分销商和终端的促销。

## 商协会运营方案篇五

高级销售经理 camera360 北京品果科技有限公司,camera360,品果 岗位职责：

1、 负责品牌广告客户开拓及服务,完成公司下达的销售任务；

2、 跟进潜在客户,提高销售效率,实现销售机会到销售产能的最大转化；

4、 与客户进行良好的联络沟通,开展商务洽谈等新客户开发和业务开拓工作,签订订单,回收相关服务款项。

任职要求：

- 2、 了解品牌广告主投放需求, 较好的客户跟进及服务能力;
- 3、 熟悉4a□媒介公司广告投放流程, 熟悉移动影像类主流产品;
- 4、 有较强的市场开拓能力;
- 5、 富有激情、喜欢挑战, 能承担较大工作压力。
- 6、 有快消、旅游、汽车、金融方向客户资源者优先。

## 商协会运营方案篇六

### 装修活动策划方案

#### 装修活动策划方案（一）

活动主题：“团结就是力量”团装团购主题活动。

如获优质工程奖，奖励业主2000元整。

#### 装修活动策划方案（二）

餐厅“谢师宴”消费热潮渐高主要是由于学生消费群体的推动。随着高考“战场”的硝烟散去和无数莘莘学子即将走出大学校园，无论即将去向何方，为了感谢师长对自己的倾心教诲，大部分学生都会选择以“谢师宴”的方法来报答对老师的拳拳感恩之心，这也为广大餐饮经营者创造了绝佳的餐厅营销机会。

我们xx餐厅经过长期的经营管理，已经以优雅的餐厅环境、大众化的菜肴口味、公道实惠的消费价格、细致周到的餐厅服务获得了餐厅周边学校和社区消费者的认可和亲睐。而此次即将到来的“谢师宴”消费热潮更是餐厅提高消费经营收

入和扩大餐厅品牌知名度和关注度的绝好机会，因此，餐厅特推出以“十年寒窗望金榜，九载熬油忆师情”为营销主题的“谢师宴”营销活动，并制定了如下的xx餐厅“谢师宴”营销方案，作为此次营销互动的执行纲要，详细内容如下：

“谢师宴”已经成为餐厅宴会消费活动中仅次于婚宴的第二大宴席，可见所受重视的程度之高。当然，“谢师宴”消费热潮同各参与主体的共同推动是分不开的，我们下面从学生、家长及餐厅经营收入的考虑等方面来分析开展此次“谢师宴”营销活动的原因：

大部分学生认为，别的同学都在饭店办宴席，我不能不办，否则很没面子。

学生家长主要有以下三种心理：一是“别的家长都为孩子办了谢师宴，不谢师孩子有情绪，不能委屈孩子。”二是“谢师宴要宴请亲朋好友，参加别人谢师宴随了钱，为了捞回点也得办。”三是“孩子考上学是大喜事，亲朋好友聚宴庆贺可增加喜庆气氛，也可联络感情。”

1) 谢师宴菜单制定，要考虑到将菜谱与恩师联系起来，增加喜庆氛围，以博得学生和家长们的好感。

2) 针对价格高的菜肴，建议采用减量和出新菜品想结合的办法。

3) 谢师宴的价格要分为高、中、低等档次（下面有说明），合理拉大消费层。

4) 其他的酒水价格和其它服务的价格可根据酒店的实际情况灵活变动（但要针对酒店的纯利润来制定）。

1) 制作专门谢师宴套餐。可以根据实际的情况将“谢师宴”分“十年寒窗宴”468元/桌、“金榜题名宴”568/桌、“状元

及第宴” 668元/桌三个档次，菜名要经过合理包装，体现出浓浓的文化氛围（具体菜单见附件）。

2) 状元及第宴，豪情相邀。特别邀请高考状元（文、理科各1名），汇聚酒店共畅未来；赠送每位状元精美求学用品作纪念；金榜题名宴（请领导们充分发挥人脉关系，制作邀请函）。

3) 餐厅店内互动，款赠厚礼。餐厅联合学校或供应商，采用“一对一”的形式，签订互惠条款，共同为莘莘学子们准备优惠券。建议采用“双赢”方式，营销、财务及公司积极主动参与。

4) 桌桌有礼品，场场有惊喜。凡在酒店举办谢师宴的学子，不论消费金额多少，桌桌都可以得到口子窖五年陈酿52度白酒水一瓶（价值128元/瓶）。凡惠顾十桌（含十桌）以上奉送相同档次餐标一桌；消费五桌（含五桌）以上奉送学生求学用纪念品等等。

5) 餐厅为顾客免费提供停车场地，优先预定，免费照相、免费博士帽等。

## 商协会运营方案篇七

第一条 根据《xxx合伙企业法》（以下简称《合伙企业法》）及有关法律、行政法规、规章的有关规定，经协商一致订立本协议。

第二条 本企业为普通合伙企业，是根据协议自愿组成的共同经营体。全体合伙人愿意遵守国家有关的法律、法规、规章，依法纳税，守法经营。

第三条 本协议条款与法律、行政法规、规章不符的，以法律、行政法规、规章的规定为准。

第四条 本协议经全体合伙人签名、盖章后生效。合伙人按照合伙协议享有权利，履行义务。

## 第二章 合伙企业的名称和主要经营场所的地点

第五条 合伙企业名称：

第六条 企业经营场所：

## 第三章 合伙目的和合伙经营范围（及合伙期限）

第七条 合伙目的：为了保护全体合伙人的合伙权益，使本合伙企业取得最佳经济效益。（注：可根据实际情况，另行描述）

第八条 合伙经营范围：。

（注：参照《国民经济行业分类标准》具体填写。合伙经营范围用语不规范的，以企业登记机关根据前款加以规范、核准登记的为准。合伙经营范围变更时依法向企业登记机关办理变更登记）

第××条合伙期限为××年。

（注：合伙协议约定合伙期限的，增加本条）

## 第四章 合伙人的姓名或者名称、住所

第九条 合伙人共 个，分别是：

1□xxx□

住所（址）：，

证件名称：，

证件号码：；

2□xxx□

住所（址）：，

证件名称：，

证件号码：；

（注：可续写）

以上合伙人为自然人的，都具有完全民事行为能力。

## 第五章 合伙人的出资方式、数额和缴付期限

### 第十条 合伙人的出资方式、数额和缴付期限：

#### 1、合伙人：。

以货币出资 万元，以（实物、知识产权、土地使用权、劳务或其它非货币财产权利，根据实际情况选择）作价出资 万元，总认缴出资 万元，占注册资本的 %。

首期实缴出资 万元，在申请合伙企业设立登记前缴纳，其余认缴出资在领取营业执照之日起 个月内缴足。

#### 2、合伙人：。

以货币出资 万元，以（实物、知识产权、土地使用权、劳务或其它非货币财产权利，根据实际情况选择）作价出资 万元，总认缴出资 万元，占注册资本的 %。

首期实缴出资 万元，在申请合伙企业设立登记前缴纳，其余认缴出资在领取营业执照之日起 个月内缴足。

（注：可续写，以非货币财产出资的，依照法律、行政法规的规定，需要办理财产权转移手续的，应当依法办理）

## 第六章 利润分配、亏损分担方式

第十一条 合伙企业的利润分配，按如下方式分配：\_\_\_\_\_。

第十二条 合伙企业的亏损分担，按如下方式分担：\_\_\_\_\_。（注：不得约定将全部利润分配给部分合伙人或者由部分合伙人承担全部亏损。合伙协议未约定或者约定不明确的，由合伙人协商决定；协商不成立的，由合伙人按照实缴出资比例分配、分担；无法确定出资比例的，由合伙人平均分配、分担。）

## 第七章 合伙事务的执行

第十三条 合伙人对执行合伙事务享有同等的权利。

经全体合伙人决定（注：也可依据《合伙企业法》第二十六条的规定在本条约定其它决定方式，例如“经三分之二以上合伙人决定”），委托（列出所委托合伙人）执行合伙事务；其中法人合伙人1委派、其他组织合伙人1委派（注：可根据实际续写，如无非自然人合伙人，此内容删去）代表其执行合伙事务，其他合伙人不再执行合伙事务（注：如果全体合伙人都执行合伙事务，此内容应删除）。执行合伙事务的合伙人对外代表企业。

第十四条 不执行合伙事务的合伙人有权监督执行事务合伙人执行合伙事务的情况。执行事务合伙人应当定期向其他合伙人报告事务执行情况以及合伙企业的经营和财务状况，其执行合伙事务所产生的收益归合伙企业，所产生的费用和亏损由合伙企业承担。

第十五条 合伙人分别执行合伙事务的，执行事务合伙人可以对其他合伙人执行的事务提出异议。提出异议时，暂停该事务的执行。如果发生争议，依照本协议第十六条的规定作出表决。受委托执行合伙事务的合伙人不按照合伙协议的决定执行事务的，其他合伙人可以决定撤销该委托。

第十六条 合伙人对合伙企业有关事项作出决议，实行合伙人一人一票并经全体合伙人过半数通过的表决办法。

（注：也可依据《合伙企业法》第三十条的规定在本条约定其它表决办法）

第十七条 合伙企业的下列事项应当经全体合伙人一致同意

（注：也可依据《合伙企业法》第三十一条的规定在本条约定其它同意方式，例如约定下列全部或某一事项“应当经三分之二以上合伙人同意”或“经全体合伙事务执行人一致同意”等）：

- （一）改变合伙企业的名称；
- （二）改变合伙企业的经营范围、主要经营场所的地点；
- （三）处分合伙企业的不动产；
- （四）转让或者处分合伙企业的知识产权和其他财产权利；
- （五）以合伙企业名义为他人提供担保；
- （六）聘任合伙人以外的人担任合伙企业的经营管理人员。

第十八条 合伙人不得自营或者同他人合作经营与本合伙企业相竞争的业务。除经全体合伙人一致同意（注：也可依据《合伙企业法》第三十二条的规定在本条约定其它同意方式）外，合伙人不得同本合伙企业进行交易。

第十九条 合伙人经全体合伙人决定，可以增加或者减少对合伙企业的出资。（注：也可依据《合伙企业法》第三十四条的规定在本条约定合伙人是否可以增加或减少对合伙企业的出资；如果可以，也可约定其它决定方式）

## 第八章 入伙与退伙

第二十条 新合伙人入伙，经全体合伙人一致同意（注：也可依据《合伙企业法》第四十三条的规定在本条约定其它同意方式），依法订立书面入伙协议。订立入伙协议时，原合伙人应当向新合伙人如实告知原合伙企业的经营状况和财务状况。入伙的新合伙人与原合伙人享有同等权利，承担同等责任（注：也可依据《合伙企业法》第四十四条的规定在本条约定新合伙人的其它权利和责任）。新合伙人对入伙前合伙企业的债务承担无限连带责任。

第二十一条 有《合伙企业法》第四十五条规定的情形之一的，合伙人可以退伙。（注：合伙协议约定合伙期限的，保留；否则，删除）

合伙人在不给合伙企业事务执行造成不利影响的情况下，可以退伙，但应当提前三十日通知其他合伙人。（注：合伙协议未约定合伙期限的，保留；否则，删除）

合伙人违反《合伙企业法》第四十五、或四十六条规定退伙的，应当赔偿由此给合伙企业造成的`损失。

第二十二条 合伙人有《合伙企业法》第四十八条规定的情形之一的，当然退伙。

的，该无民事行为能力或者限制民事行为能力的合伙人退伙。

退伙事由实际发生之日为退伙生效日。

第二十三条 合伙人有《合伙企业法》第四十九条规定的情形之一的，经其他合伙人一致同意，可以决议将其除名。

对合伙人的除名决议应当书面通知被除名人。被除名人接到除名通知之日，除名生效，被除名人退伙。被除名人对除名决议有异议的，可以自接到除名通知之日起三十日内，向人民法院起诉。

第二十四条 合伙人死亡或者被依法宣告死亡的，对该合伙人在合伙企业中的财产份额享有合法继承权的继承人，经全体合伙人一致同意（注：也可依据《合伙企业法》第五十条的规定在本条约定其它同意方式），从继承开始之日起，取得该合伙企业的合伙人资格。

有《合伙企业法》第五十条规定的情形之一，合伙企业应当向合伙人的继承人退还被继承合伙人的财产份额。

合伙人的继承人为无民事行为能力人或者限制民事行为能力人的，经全体合伙人一致同意，可以依法成为有限合伙人，普通合伙企业依法转为有限合伙企业。全体合伙人未能一致同意的，合伙企业应当将被继承合伙人的财产份额退还该继承人。经全体合伙人决定，可以退还货币，也可以退还实物（注：也可依据《合伙企业法》第五十二条的规定在本条约定其它退还办法）。

第二十五条 退伙人对基于其退伙前的原因发生的合伙企业债务，承担无限连带责任。合伙人退伙时，合伙企业财产少于合伙企业债务的，退伙人应当依照本协议第十一条的规定分担亏损。

## 第九章 争议解决办法

第二十六条 合伙人履行合伙协议发生争议的，合伙人可以通过协商或者调解解决。不愿通过协商、调解解决或者协商、

调解不成的，可以按照合伙协议约定的仲裁条款或者事后达成的书面仲裁协议，向仲裁机构申请仲裁。合伙协议中未订立仲裁条款，事后又没有达成书面仲裁协议的，可以向人民法院起诉。

## 第十章 合伙企业的解散与清算

第二十七条 合伙企业有下列情形之一的，应当解散：

- （一）合伙期限届满，合伙人决定不再经营；
- （二）合伙协议约定的解散事由出现；
- （三）全体合伙人决定解散；
- （四）合伙人已不具备法定人数满三十天；
- （五）合伙协议约定的合伙目的已经实现或者无法实现；
- （六）依法被吊销营业执照、责令关闭或者被撤销；
- （七）法律、行政法规规定的其他原因。

第二十八条 合伙企业清算办法应当按《合伙企业法》的规定进行清算。清算期间，合伙企业存续，不得开展与清算无关的经营活动。合伙企业财产在支付清算费用和职工工资、社会保险费用、法定补偿金以及缴纳所欠税款、清偿债务后的剩余财产，依照第十一条的规定进行分配。

第二十九条 清算结束后，清算人应当编制清算报告，经全体合伙人签名、盖章后，在十五日内向企业登记机关报送清算报告，申请办理合伙企业注销登记。

## 第十一章 违约责任

第三十条 合伙人违反合伙协议的，应当依法承担违约责任。

## 第十二章 其他事项

第三十一条 经全体合伙人协商一致（注：也可根据《合伙企业法》第十九条第二款另行约定），可以修改或者补充合伙协议。

第三十二条 本协议一式 份，合伙人各持一份，并报合伙企业登记机关一份。（注：此条供合伙人参考，设立合伙企业必须依法向企业登记机关提交合伙协议）

本协议未尽事宜，按国家有关规定执行。

全体合伙人签名、盖章：（注：可选择。合伙人为自然人的应签名，合伙人为法人、其他组织的应加盖公章）

年 月 日

## 商协会运营方案篇八

### 一、企业行业地位及优势

行业地位：哈市汽车经销企业中的普通竞争者。优势：

1. 企业经营持续性有保证，主要表现为主营产品品牌口碑好，潜力大，市场保有量大。

申请人主要经销长城哈弗系列车型，据2016年相关统计，长城哈弗在国内10大自主品牌保有量排行榜占据第二名万（第一名是奇瑞万）。

2. 企业经营实力较强，近3年销售额平均12亿元，净利润3800万元左右，年销售收入平均增长率为22%。

3. 融资实力较强，在7家银行融资，信用记录较好。

## 二、企业可挖掘金融资源 1. 配套法人账户透支业务

因博能及其关联企业销售收入均在亿元以上（博能汽车销售达到亿元），利用博能及其关联企业在在我行法人账户的资金沉淀，匹配一定额度的透支额度（原则上，客户透支额度不超过该客户在我行前12个月对公存款日均额的50%，且透支额度最高不超过5000万元），允许客户在购车款项不足时，向银行透支，随借随还，引导客户增加在我行的结算回款，且更好为客户提供金融服务。此业务根据额度不同担保方式可为信用或提供其他担保，容易被客户接受，同时，因在1 我行的资金沉淀稳定，风险可控。

## 2. 银行承兑汇票业务

因申请人经销的汽车品种并不单一，且原有“厂商银”合作模式难以介入，我行可以考虑为企业其他汽车品种经销提供“厂商银”模式（比如与大众供应商或其他），提供银行承兑汇票，使客户新增银票需求转移到我行。银承担保可做汽车合格证质押厂商回购业务，以车辆合格证质押+保证金+回购承诺做担保。车辆合格证作为企业主要经营资源，质押在我行，信贷风险可控。

## 3. 核心企业“1+n”授信业务

因博能汽车零配件企业实力较强，信用较好，针对其下游销售商可开展核心大企业“1+n”的授信业务，如为下游配件经销商开展法人保证业务，或保理业务、应收账款质押业务等。

## 三、与银行合作需求分析

参照博能汽车案例，汽车经销企业可以综合考虑以下金融需求： 汽车产业链融资：针对汽车产业的汽车制造商、上游供

应商、下游经销商以及汽车消费者推出的全程金融服务方案。

(1) 上游汽车贷款产品主要为汽车制造商的日常生产提供资金支持，包括流动资金贷款、开立银行承兑汇票、商业票据贴现、国内综合保理、进口配件开立信用证等。同时对于部分汽车制造商，还可以通过公司理财服务、全国一柜通汇兑等结算理财手段为客户提供高质量的综合服务。

(2) 中游汽车贷款产品是为汽车经销商销售提供资金支持，包

## 商协会运营方案篇九

### 二、项目市场分析

1、项目透过小麦高产示范建立、良种繁育、基地推广，综合年收入\_\_万元。

2、小麦市场是十分广阔的，是我国分布最广粮食作物，自古就是滋养人体重要食物。《本草拾遗》记载：“小麦面，补虚，实人肤体，厚肠胃，强气力。”小麦所含碳水化合物约占75%，蛋白质约占10%。《本草再新》把它功能归纳为四种：养心，益肾，和血，健脾。《医林纂要》：除烦，止血，利小便，润肺燥对于更年期妇女，食用未精制的小麦还能缓解更年期综合征。

3、主要产品的市场定位和竞争力我国加入wto后，在国际市场上走俏的七种产品中，小麦就占了两种：一是小麦面粉，二是药用、微型、特色小麦。因此，小麦良种繁育和生产基地的开发有着广阔的市场前景。公司用心采用“农工商一体化、产供销一条龙”产业化综合营销策略，坚持走高产攻关策略、功效优先策略、品牌提升策略和刺激源头策略发展模式。

### 三、工作措施

#### (一)加强领导，精心组织

此次项目实施方案政策性强，事关全县农民的切身利益。为加强组织管理，确保实施方案工作按质、按量、按时到位，使农民真正得到实惠。经合作社研究决定成立六十铺镇赵庄村小麦高产示范片建立项目领导小组，由朱亮任组长，项目经理张纪贤任副组长。领导小组下设办公室，由朱亮兼任办公室主任，办公室地点设在合作社办公楼，负责项目实施方案的组织编制，项目建设期间的工程设计、施工、监理、仪器设备购置、采购等管理与日常事务工作。

#### (二)严格项目管理

在项目建设中，根据上级管理办法，结合我合作社实际，建立和完善项目管理制度，使项目管理制度化、规范化。

1、实行项目法人负责制。合作社理事长作为项目负责法人，全面负责项目的实施和管理，对建设项目的规划设计、工程进度、工程造价、财务管理和资金使用等负责。

2、严格财务管理。在项目实施过程中，项目资金管理严格按照颍上县农委、颍上县财政局等上级部门的有关规定执行。对整个项目资金实行统一规划、统一管理、统一调配，建立专账、专人的财务管理制度，专款专用，严禁挤占、挪用、截留，采取报账制，实行一支笔审批，严格按项目投资计划和工程建设进度分期分段拨付建设资金，并定期检查资金活动状况，发现问题及时处理，确保专项资金使用合理，产生的投资效果。

3、严把项目质量关。一是对项目的工程建设要坚持先勘察、后设计、再施工的原则，监督施工单位严格按照设计图纸施工标准进行施工，督促施工单位建立健全工程质量保证体系、

现场工程质量自检制度、重要结构部位和隐蔽工程质量预检复检制度。二是实行工程监理制。县项目领导小组选派监理人员，按照工程建设和监理的有关法律、法规、标准和技术规范，对工程质量、投资使用、建设进度等资料进行跟踪管理。三是严把项目质量验收关，严格审核项目费用和质量，自觉理解县纪委、县审计局及上级各相关部门的监督和检查。每个项目工程完成后，由公司组织相关单位自检自验，工程结算实行质量否决。对不合格的工程提出整改要求，限期整改；对合格的工程就项目概况，资金到位、使用及财务管理状况，土建工程状况，仪器设备购置状况，制度建设、操作规程及档案状况，项目实施和运行状况，项目效益与建设效果等方面做出科学、合理、合法的评价，写出竣工验收报告，以迎接验收。

#### 四、配套经费

投资概算：项目总投资\_\_万元，财政投入\_\_万元，合作社自筹\_\_万元。

#### 五、项目建成后的效益分析

##### (一)经济效益

项目建成后，透过小麦高产建立、良种繁育、基地推广，综合年新增收入\_\_元项目实施后，公司采取组织贫困农户参与基地生产，可直接吸纳劳动人员40人，收益人口达\_\_余人，户均增收\_\_元以上。

##### (二)社会效益

可激活其它相关产业的发展，综合经济效益十分可观。可对周边区域构成必须的辐射作用，覆盖潜力和范围到\_\_乡(镇)。

##### (三)生态效益

项目建设将大大推动良种小麦种植业的发展，进而带动相关产业的发展。本项目为小麦良种繁育及基地推广项目，不会对生态环境造成影响。

## 商协会运营方案篇十

注册资金：100万元。

资金来源：团队自筹资金30万，风险投资30万，长期借款40万。

公司宗旨：一个温馨的家是我们共同的目标

公司理念：用心、细心、诚心、创新

公司简介：某某装饰有限责任公司是一家引进先进的经营管理体系后优秀人才，提供装潢材料、工程设计、施工等一条龙服务的装潢公司，使得私人装潢不再东奔西走，忧心忡忡。家庭装潢为本公司的主营业务，公司发展初期市场为福州市，后期以福建省沿海城市为据点，加强人才培养，扩大公司的业务经营能力，以家庭、门面、办公室装修为主线，争取承接到更高投资的大型项目，并取得甲级资质。以建材的销售为另一主线，以短距运输业务作为建材销售项目的一副业。通过付出的诚信和努力赢得百姓的赞誉的口碑，打造自我的价值品牌。该投资项目资金投入量少，回收期快，利润高，随着中国经济的发展，该行业具有较好的市场前景和发展潜力。

近几年来，我国的装饰装修市场发展迅猛，从而拉动了相关产业的高速发展，新型装饰材料不断涌现，消费者的需求量不断扩大，因此，有人说装饰装修产业是朝阳产业。但是，在我们看到发展的同时，也看到许多与行业发展不利的因素存在。如装饰房屋合同陷阱多，施工偷工减料、以次充好，环保指标不达标，装修工人无证上岗等违规操作使消费者蒙

受巨大损失等情况屡见不鲜，同时也使整个行业信誉降低。较低的市场准入使大批无资质的企业和个人承揽业务，争相采用打折或送礼等手段激烈竞争，低价揽客。市场的无序竞争，不仅使行业中规范运作的厂商蒙受损失的情况屡见不鲜，同时也使消费者合法权益难以得到保障。

在未来两三年家装行业仍有较大市场。家装市场缺乏的是真是能提供装潢材料、工程设计、施工等一站式服务的老百姓信得过，具有一定品牌的装潢公司。我们的企业正是要抓住这样的机遇，做好做大做强我们的一站式服务装潢品牌。

## 投资与财务

公司股本结构中，初期投入资金100万，团队自筹资金30万，风险投资30万，长期借款40万。风险投资占30%准备引入3-5家风险投资共同入股，为分散风险，提高效益，合理增加负债，优化公司财务结构。其中40万为长期借款(银行贷款年利率为6%左右)，资金主要用于公司提供装潢材料、工程设计、施工等一条龙服务。本公司的产品是技术型服务，是一项投资少，回收快，收益大的项目。

前三年估计盈利100万，以后通过先进管理降低成本，将利润率稳定在25%左右，风险资金在第3—5年撤出。

## 组织管理

市场部：做好对外的宣传工作，利用一切有利条件宣传公司的优势，并及时向公司反馈信息。

设计部：负责为客户“量身打造”室内装饰方案，为了使设计取得预期效果，室内设计人员必须抓好设计各环节的环节，充分重视设计、施工、材料、设备等各个方面，并熟悉、重视与原建筑物的建筑设计、设施设计的衔接，同时还须协调好与业主和施工单位之间的相互关系，在设计意图和构思方

面取得沟通与共识，以期取得理想的设计工程成果。

**工程部：**协调总经理副总经理统一安排工程任务，监督、审核工程任务的正常进行，狠抓工程进度、质量、安全，以及公司形象。积极参与施工队伍的扩建、整合、改制以及对施工队伍的培训。把握好工地材料用量的审核关，做到不偷工偷料，不浪费材料。及时处理好工地的投诉及售后工程维修。

**财务部：**负责建立公司日常会计与税收管理，每个财政季度末向副董事长汇报本年财政情况并规划下个季度的财务工作；负责公司资金的筹集、使用和分配；负责日常会计工作与税收管理，每个财政年度末向总经理汇报本年财务情况并规划下年财务工作。

**人事部：**负责制定公司人事管理制度，实施并提出合理化意见和建议，合理配置劳动岗位控制劳动力总量；负责人事考核、考查工作；建立人事档案资料库，规范人才培养、考查选拔工作程序，组织定期或不定期的人事考核、选拔工作；编制劳动力平衡计划和工资计划。抓好劳动力的合理流动和安排。

**行政部：**负责公司的行政管理，合理配置公司管理人员和施工部管理人员。协调部门与部门之间的关系。

**企划部：**与设计部、市场部紧密配合做出有利于公司将来发展的策略。