

# 2023年商业计划书行业领域 眼镜行业商业计划书(汇总8篇)

制定学期计划可以帮助我们提高自律能力和时间管理能力，培养持续学习的习惯。职业规划范文可以帮助我们了解不同职业的要求和发展方向，从而做出明智的职业选择。

## 商业计划书行业领域篇一

姓名：梁xx

性别：女

出生年月1981年9月

健康状况良好

技术职称高级验光员第一专业眼镜验光与营销

最高学历大学专科第二专业行政管理

联系方式2788952(家庭电话)0136795600134332658(手提电话)

通信地址广东省佛山市顺德伦教阳光棕榈园46座5d

教育背景

一广州第一商业中等专业学校眼睛验光与营销专业

19—20广东肇庆广播电视大学函授行政管理

实践与工作

年—深圳市北方光学有限公司验光员

20—肇庆市爱视眼镜有限公司技术总监

20—肇庆市大众眼镜有限公司技术总监副总经理

## 自我评价

本人从事眼镜行业已8年，在担任公司技术总监工作期间，能独立解决眼科各项屈光不正问题，熟练操作综合验眼仪，裂隙灯，角膜曲率仪，并能准确进行散瞳验光检影工作，同时在工作中不断严格要求自己和提升工作技能，于通过广州市劳动局职业技能鉴定考试，获得了高级验光员的专业资格，兼备良好的英语基础。在兼任副总经理时，能顺利开展各门店日常工作，人事安排，处理公司各项售后服务投诉，参与产品的营销与策划，货品订购和眼镜展销。本人还担任公司培训师职务，定期负责公司员工各项专业培训，提升员工工作技能。本人对成人渐进和学生mc验配与投诉能独立处理。

本人严谨的工作态度能及时处理上司安排的工作与任务。活力，友好的性格与同事能和谐相处做好上传下达的作用和良好的团队协作精神；本人对服务工作尤为钟爱。因为真诚的服务是让企业更形象化更好体现人员素质，企业文化的重要方面。它会让我们赢的更多效益。相信凭着我的热情与耐心，经验一定能把技能发挥所长，为贵公司创造效益！！

## 阅读延伸：十大技巧制作完美简历

要想在众多简历中脱颖而出，无论是换工作或是毕业生第一次制作求职简历，对于应聘者来说，好的简历就是一块强有力的敲门砖。下面介绍一下一份完美简历的十大技巧。

1，尽量使你的简历简短：一张纸效果最好，只使用一张纸雇主可能会扫视你的简历，然后花30秒来决定是否召见你。如

果你有很长的职业经历，一张纸写不下，试着写出最近5-7年的经历或组织出一张最有说服力的简历，删除那些无用的东西。

2，让简历外表醒目：审视一下简历的空白处，用这些空白处和边框来强调你的正文，或使用各种字体格式，如斜体，大写，下划线，首字突出，首行缩进或尖头。用计算机来打印你的简历。简历的外表不一定要强调，但它应该醒目。

3，写上简短小结：小结”可以写上你最突出的几个优点。没有什么应聘者写这几句话，但雇主们却认为这是引起注意的好办法。

4，为你的简历定位：如果你有多个目标，最好写上多份不同的简历，在每一份上突出重点。这将使你的简历更有机会脱颖而出。雇主们都想知道你可以为他们做什么。含糊的，笼统的并毫无针对性的简历会使你失去很多机会。为你的简历定位。

5，力求精确：确信你所写的与你的实际能力及工作水平相同。还要写上你以前工作的时间和公司。阐述你的技巧、能力、经验要尽可能的准确，不夸大也不误导。

6，强调成功经验：雇主们想要你的证据证明你的实力。记住要证明你以前的成就以及你的前雇主得到了什么益处，包括你为他节约了多少钱，多少时间等，说明你有什么创新等。

7，用词要注意：许多人说：“当我发现错别字时我就会停止阅读。”所以，认真写。雇主们总认为错别字说明人的素质不够高。在调查中许多面试官都说到了这个问题。他们最讨厌错字别字。

8，使用有影响力的词汇：使用这种词汇，如：证明的，分析的，线形的，有创造力的，和有组织的。这样可以提高简历

的说服力，每句都用点这种词汇。

9，不要写上个人爱好：现在，在简历上写上个人信息如婚姻状况，血型，身高等已不在是必须。许多公司都乐意接受没有个人信息的简历。

相信掌握了这十点制作一份完美的简历，你会应聘成功的！

## 商业计划书行业领域篇二

中国

项目背景

在国家教育部，卫生部体育总局等五部委组织的一项全国学生体质健康调查结果中，多万在校学生中，小学生近视率达31.67%，初中生达58.07%，高中生为76.02%，大学生高达82.68%，男生14岁以上，女生13岁以上的`视力不良率超80%。这当然不是一个好现象，但从眼镜消费市场的角度而言，这无疑是个稳定而巨大的市场。

数据库数据显示：我国目前戴眼镜人口约占全国总人口的30%，约4亿人，按每人每3年更换一副眼镜计算，每年市场需求量就超1.3亿副，若平均每副眼镜按300元计算，则有近400亿元的产业总值。其中，青少年近视人群正在迅速扩大，已引起全国社会的广泛关注与重视。

图3-1我国眼镜市场需求量

随着我国社会人口老龄化程度的逐渐加深，老花镜的市场需求也将逐步放大；而年轻人对于时尚的追求无疑会扩大太阳镜的需求。

图3-2我国60岁及以上老人占比

有巨大市场需求作支持，势必为眼镜市场的发展提供无限商机。

## 项目融资计划

经项目部研究，建议向公司债权人提出债转股的形式融资，拟将民间借贷的3371.5万元债权全部转化为公司股权。本次债转股之后，公司将出让80%的股权，以换取3371.5万债务的债权（公司现有净资产约3700万）。

新进股东不参与公司的经营决策，仍由现董事长负责经营管理，并定期向公司董事会、股东大会汇报工作，受监事会监督。

## 项目总投资估算

### 表1-1项目总投资估算表

单位：万元

## 项目经济效益评价

项目部结合公司当前的经营状况以及眼镜行业当前的现状及其发展趋势，通过对行业多年数据的分析预测：公司未来在营业收入上将保持20%（公司主营业务收入同比增长41.8%，世界眼镜行业销售规模年均增长20%以上）左右的发展速度，由此预测公司未来10年累计营业收入为：129794万元，年均营业收入近1.3亿元；累计创税28583.3万元，年均创税超2800万元；累计净利润26266.92万元，年均净利润超2600万元；净利润率保持平稳增长态势。

通过对上述基础财务数据的预测、估算分析，对公司未来10年的财务指标做出如下评价：

本次债转股后，公司各项经济财务指标：总投资收益率（税后）：41.23%；投资回收期（税后）：4.26年；财务净现值（税后）：9289万元；财务内部收益率（税后）：34.26%。经济效益较好，公司技术方案、产品策略切实可行。

## 商业计划书行业领域篇三

数码显微镜又叫视频显微镜，它是将显微镜看到的实物图像通过数模转换，使其成像在显微镜自带的屏幕上或计算机上。

数码显微镜是将精锐的光学显微镜技术、先进的光电转换技术、液晶屏幕技术完美地结合在一起而开发研制成功的一项高科技产品。从而，我们可以对微观领域的研究从传统的普通的双眼观察到通过显示器上再现，从而提高了工作效率。

数码显微镜在观察物体时能产生正立的三维空间影像。立体感强，成像清晰和宽阔，又具有长工作距离，并是适用范围非常广泛的常规显微镜。它操作方便、直观、检定效率高，如3r的a200数码显微镜其适用于电子工业生产线的检验、印刷线路板的检定、印刷电路组件中出现的焊接缺陷(印刷错位、塌边等)的检定、单板pc的检定、真空荧光显示屏vfd的检定，也可对对印刷网格、字画等的鉴定等等，它将实物的图像放大后显示在计算机的屏幕上，可以将图片保存，放大，打印。配测量软件可以测量各种数据。

### 【目录】

#### 第一部分摘要

##### 一、数码显微镜概况描述

##### 二、数码显微镜的宗旨和目标

##### 三、数码显微镜目前股权结构

四、已投入的资金及用途

五、数码显微镜目前主要产品或服务介绍

六、市场概况和营销策略

七、主要业务部门及业绩简介

八、核心经营团队

九、数码显微镜优势说明

十、目前数码显微镜为实现目标的增资需求：原因、数量、方式、用途、偿还

十一、融资方案（资金筹措及投资方式及退出方案）

十二、财务分析

1. 财务历史数据

2. 财务预计

3. 资产负债情况

第二部分综述

第一章数码显微镜介绍

一、数码显微镜的宗旨

二、数码显微镜简介资料

三、各部门职能和经营目标

## 四、数码显微镜管理

1. 董事会
2. 经营团队
3. 外部支持

## 第二章技术与产品

### 一、技术描述及技术持有

### 二、产品状况

1. 主要产品目录
2. 产品特性
3. 正在开发/待开发产品简介
4. 研发计划及时间表
5. 知识产权策略
6. 无形资产

### 三、数码显微镜产品生产

1. 资源及原材料供应
2. 现有生产条件和生产能力
3. 扩建设施、要求及成本，扩建后生产能力
4. 原有主要设备及需添置设备

5. 产品标准、质检和生产成本控制

6. 包装与储运

### 第三章数码显微镜市场分析

一、数码显微镜市场规模、市场结构与划分

二、目标市场的设定

三、产品消费群体、消费方式、消费习惯及影响市场的主要因素分析

五、市场趋势预测和市场机会

六、行业政策

### 第四章竞争分析

一、有无行业垄断

二、从市场细分看竞争者市场份额

三、主要竞争对手情况：公司实力、产品情况

四、潜在竞争对手情况和市场变化分析

五、数码显微镜产品竞争优势

### 第五章数码显微镜市场营销

一、概述营销计划

二、数码显微镜销售政策的制定

三、数码显微镜销售渠道、方式、行销环节和售后服务

四、主要业务关系状况

五、数码显微镜销售队伍情况及销售福利分配政策

六、促销和市场渗透

1. 主要促销方式

2. 广告/公关策略、媒体评估

七、数码显微镜产品价格方案

1. 定价依据和价格结构

2. 影响价格变化的因素和对策

八、销售资料统计和销售纪录方式，销售周期的计算。

九、数码显微镜市场开发规划，销售目标

第六章投资说明

一、资金需求说明（用量/期限）

二、资金使用计划及进度

三、投资形式（贷款/利率/利率支付条件/转股-普通股、优先股、任股权/对应价格等）

四、资本结构

五、回报/偿还计划

六、资本原负债结构说明

七、投资抵押

八、投资担保

九、吸纳投资后股权结构

十、股权成本

十一、投资者介入公司管理之程度说明

十二、报告

十三、杂费支付

第七章投资报酬与退出

一、股票上市

二、股权转让

三、股权回购

四、股利

第八章风险分析

一、资源风险

二、市场不确定性风险

三、研发风险

四、生产不确定性风险

五、成本控制风险

六、竞争风险

七、政策风险

八、财务风险

九、管理风险

十、破产风险

第九章管理

一、数码显微镜组织结构

二、管理制度及劳动合同

三、人事计划

四、薪资、福利方案

五、股权分配和认股计划

第十章财务分析

一、财务分析说明

二、财务数据预测

1. 销售收入明细表

2. 成本费用明细表

3. 薪金水平明细表

4. 固定资产明细表
5. 资产负债表
6. 利润及利润分配明细表
7. 现金流量表
8. 财务指标分析

文档为doc格式

## 商业计划书行业领域篇四

- 一、眼中清华，镜中新华。
- 二、新华眼镜，明亮您的视界。
- 三、新华眼镜，用心看清世界。
- 四、新华不只是书店哦新华眼镜，拒绝“雾里看花”！
- 五、视”界品牌，自然安全。
- 六、新华眼镜，改变你的世界。
- 七、视界美，世界美！
- 八、新的视觉，美的视界。
- 九、新华巧然来临，只为镜善镜美！
- 十、新华眼镜，人人爱戴！
- 十一、好视力，好生活。

- 十二、新华眼镜，保护眼睛。
- 十三、镜”彩由我“睛”彩由你。
- 十四、同一个视界，同一个梦想。
- 十五、新华眼睛，让视野更新，让视野更阔。
- 十六、戴新华眼镜，走进新“视”代。
- 十七、视界有我更精彩新华眼镜看的清，人生大路走的好。
- 十八、新美世界，为你华丽呈现！
- 十九、新华眼睛，见证真善美！
- 二十、新华眼镜，看清楚这个世界！
- 二十一、视界从此不同新高度，新视界。
- 二十二、华丽舞姿，跳动新视界。
- 二十三、镜彩生活，新华选择。
- 二十四、新华眼镜，精彩世界！
- 二十五、清新饰界，华美视界。
- 二十六、清晰你的’慧眼，保护你的心灵。
- 二十七、新华眼镜，月净花明。
- 二十八、新·镜界，华·天下。
- 二十九、新”视戴，“华”视界！

三十、新华眼镜，还你一个真实的“视”界！

三十一、世界眼镜专家，健康视力管家。

三十二、戴新华眼镜，拥明亮世界。

三十三、新华，还你上天所欠新华眼镜：还“视”界一个惊喜。

三十四、新华眼镜，给你一个不一样的世界。

三十五、新的视界，华的睛彩。

三十六、给你心灵的窗户加保险。

三十七、视力无极限，新华眼镜给你明亮未来。

三十八、品质严谨为关爱，新华眼镜，无限关爱你的视界！

三十九、新“镜”界，新精彩！

四十、新境界不仅仅是华丽。

四十一、用专业，点亮您的世界。

四十二、新华眼镜，进无止境。

四十三、让事业和生活，视力更强。

四十四、新华眼镜，看到更精彩的世界。

四十五、新华眼镜，视界更远阔。

四十六、新华眼镜：意满境，人清镜。

四十七、请不要忽视每个美！

## 商业计划书行业领域篇五

网络互动式学习+地面学习中心强化的一站式教学辅导

项目单位

深圳市迈考信息咨询有限责任公司

地址

深圳市罗湖区深南东路5015号金丰城大厦a座8楼

电话

13928490543

传真

电子邮件

@

联系人

夏雨/michaelxia

深圳市迈考信息咨询有限责任公司

二零一零年十月制

保密承诺

本商业计划书内容涉及本公司商业秘密，仅对有投资意向的投资者公开。

本公司要求投资公司项目经理收到本商业计划书时做出以下承诺：

妥善保管本商业计划书，未经本人同意，不得向第三方公开本商业计划书涉及的本公司的商业秘密。

项目经理签字：

接收日期：\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日

第一部分公司基本情况

a.公司名称：深圳市迈考信息咨询有限责任公司

b.注册年月：1月

c.公司性质：有限责任公司

d.公司地址：深圳市罗湖区深南东路5015号金丰城大厦a座8楼

e.注册资金：80万

f.负责人姓名：夏雨

g.职务：总经理

j.e-mail:@

k.公司网址：

l.主营产品：网络互动式学习+地面学习中心强化的一站式基础

## 教学辅导

(按学期, 学年, 小学/初中/高中, 仅线上, 线上+学习中心, 一对一, 小班, 大班)得到小学到高中的一站式服务。

n.1年后年平均预计销售总额10亿元人民币, 年净利润6亿元人民币。

## 公司沿革:

1. 6月, 5个成人学生自发组班学习, 学习效果胜出英孚, 华尔街,

新东方。

2. 205月成人学生120名, 中小學生240名。

这一成长速度远远超过

了深圳任何一家英文教育机构。

3. 年8月资金链断裂, 目前暂时停业中;原因是对市场预期过于乐观,

对市场投入过大, 商业模式不够成熟, 产品系统性不够。

目前公司主要股东情况:列表说明目前股东的名称及其出资情况。

股东名称或姓名夏雨出资额贰拾捌万元出资比例35%

股东名称或姓名谢小竹出资额贰拾柒万元出资比例33.75%

股东名称或姓名孙洪莉出资额壹拾伍万元出资比例18.75%

股东名称或姓名董方琦出资额壹拾万元出资比例12.5%

公司近期及未来3~5年要实现的目标：

2. 组建销售渠道及实现年销售额10亿元人民币.

历史等所有科目的辅导品牌；真正做到一站式为孩子专业地解决所有的科目问题，包括心理建设，潜能开发，演讲训练等等辅助课程。

从而成为集一对一，小班教学，一流网校等各种形式为一体的教学品牌。

把服务意识强化到国际五星级宾馆的标准，贯穿市场，

第二部分公司管理层

股东会成员名单

序号

职务

姓名

工作单位

联系电话

1

股东

夏雨

深圳市迈考信息咨询有限公司

2

股东

谢小竹

深圳市世连电子有限公司

3

股东

孙洪莉

深圳市华为技术有限公司

4

股东

董方琦

深圳市迈考信息咨询有限公司

总经理

夏雨, 是安徽省宿松县人, 28岁, 男, 毕业于福建师范大学英语专业, 就读于香港理工大学的英文教育专业研究生课程.

夏雨的简历如下:

英文教育方面:

-先后任职于台资直营的厦门东方阶梯英语培训中心，厦门时代英语学校，厦门南方英语学校。

-任职于深圳英孚教育，广东外语外贸大学。

20至今，全国首创网络互动式学习+地面学习中心强化的一站式教学辅导教学体系。

商务方面：

使其制造中心从东欧转移到了中国厦门；并取得与法国第一手机品牌sagem,世界第一对讲机品牌motorola[]吸尘器世界顶尖品牌dyson的前期合作意向. 市场开拓足迹遍布欧洲和亚洲.

求学方面：

-，高考落榜后选择就读民办大学的自考英语专业，一年之后毅然放弃学业，来厦门找工作。

原因是大学生生活迂腐和堕落交织，看不到兴趣和希望。

从而成为香港理工大学历史上唯一一个凭专科文凭拿到研究生录取通知书的人。

教学部负责人

mayxu[]广东深圳人，女，曾任职于深圳abc外语培训学校的英语教师职务。

市场营销负责人

营销总监samanthawei[]四川成都人，女，28岁，曾任于职新东方vip部门的校长，有丰富的英文培训行业的教学经验，销售经验和管理经验。

销售部经理jessica,女, 27岁, 曾任职于英孚教育, 华尔街英语的高级销售.

市场部经理matthewxu,安徽安庆人, 男, 29岁, 曾任职于美的公司铜陵市销售总监。

电话营销部主管morningzhou,湖北荆州人, 女, 26岁, 曾任职美联英语的电话营销组长。

财务负责人

rachelwang□湖北荆州人, 女, 30岁, 曾任职于沃尔玛财务部专员。

人力资源负责人

aileendong□广西太原人, 女, 26岁, 曾任职于中兴通讯的人力资源部专员。

总经理助理

sissichen□湖南衡阳人, 女, 26岁, 曾任职于上海渲染投资管理有限公司的副校长职务。

第三部分产品/服务

目前市面上所谓的线上教学产品只是传统式教学带了个数字化的帽子, 把老师的讲课视频放在了网上;而我们要做到以下几个基本功能, 这是这个项目的精髓所在:

1. 1趣味性一定要够强, 如玩游戏一样地会上瘾。

各科老师全职在线, 线上即时通讯的服务, 界面有学生评价服务优劣的功能;

1.3不断更新:紧跟各地教学大纲的变化而随之变化,做到精益求精。

1.4三方互动:迈考---学生----家长三方保持紧密联系,要让家长知道学生的学习进展,因为家长才是付费者。

1.5设计具有美感:目前市面上国内的生产类似产品的公司只有广州三学苑,其产品功能和美感都属于中国式改革开放初期的产品。

我们需要充分结合最新的it动漫等技术不断更新产品的外在表现形式。

1.6智能出题:建立大量的题库,每个学段分为不同级别,在每个学段最高级别设立智能跳题以供更高自我要求的学生。

1.7具备搜索功能(如淘宝,按知识点,课件顺序等)

1.8建立以城市为主的网上学生社区,方便组织活动等等。

1.9每月、年评比星级学生(标准不同于传统学校评比,综合素质测评)

1.10题海战术不能少,因为以高考为导向的教育体制短期内不会变;但也要坚持国家的“减负”原则,增强趣味性。

1.11上网号码中含有id号码,这样可使得学员的传播使用减少。

就像银行卡不能随便给别人一样;这样可杜绝像ef,wallstreet网上卖卡的事情。

1.12设立学生家长学习区,鼓励家长和孩子一同成长,提倡终身教育。

1.13目标:学术型, 全国第一;趣味性, 全国第一;服务性:全国第一;

## 目标市场

以中国大陆的一线城市和二, 三线城市作为第一批开发市场;之后挺进东南亚及全球。

## 产品更新换代周期

紧跟各个主要市场的教育大纲, 在第一时间作出课件更新。

## 产品标准

“一站式”教学体系是迈考在全国的首创之举, 所以迈考会成为该项产品的标准制定者。

## 详细描述本公司产品/服务的竞争优势

1线上产品的各项互动和监管性能做到行业第一(目前就只有三学苑公司有类似的产品, 但其产品水平非常低级。)

1线上学习和学习中心强化结合;

1为每个学员建立学习档案, 做到比父母更了解孩子的学习;

1最高性价比(一年1200元, 所有科目都可以补习);

1终生提供免费教育咨询服务。

## 第四部分研究与开发

### 已往的教学成果

# 商业计划书行业领域篇六

第一页bp用一句话的形式呈现出来我们是干什么的。我们是airbed&breakfast这是第一点。

## 二、痛点

第二点，我们就直接陈述目前这个市场存在的一些需求和痛点。目前我们游客出行住宿的时候存在在的问题：价格方面比较高。我们住的酒店都是统一的标准，很难体验到当地的风土人情，很多房东有很多闲置的房屋，他们怎么样去产生价值。

因为这是双边的需求，所以双边都存在痛点。

## 三、解决方案

那第三页就告诉大家，我是怎么样解决这个问题的。我通过这个解决方案可以让用户省钱，可以让房东赚钱，然后在旅游的过程当中你又可以体验到当地的风土人情和文化。

## 四、市场规模

那我们告诉大家这个需求和解决方案之后，要告诉大家的内容是说这个市场的规模到底有多大。我们用两页片子告诉大家，这个市场的规模以及对未来的展望。

## 五、产品

然后我们再向你详细陈述，我这个产品的形态是什么。我同时，也会告诉你我们是怎样赚钱的，我们的商业模式是怎么样的。我们有未来非常好的商业预期，我也会告诉你说，我对未来的推广方案和计划是什么样的。

## 六、竞争对手

还有我们在这个市场当中的竞争对手有哪一些？跟他们相比，我们的特点和优势是在哪里？

## 七、团队

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！

将本文的word文档下载到电脑，方便收藏和打印

推荐度：

点击下载文档

搜索文档

## 商业计划书行业领域篇七

公司名称、成立时间、注册地区、注册资本，主要股东、股份比例，主营业务，过去三年的销售收入、毛利润、纯利润，公司地点、电话、传真、联系人。

### 2、主要管理者情况

姓名、性别、年龄、籍贯，学历/学位、毕业院校，政治面貌，行业从业年限，主要经历和经营业绩。

### 3、培训服务描述

培训服务介绍，技术水平，的新颖性、先进性和独特性，产品的竞争优势。

### 4、研究与开发

已有的技术成果及技术水平，研发队伍技术水平、竞争力及对外合作情况，已经投入的研发经费及今后投入计划，对研发人员的激励机制。

### 5、行业及市场

行业历史与前景，市场规模及增长趋势，行业竞争对手及本公司竞争优势，未来3年市场销售预测。

### 6、营销策略

在价格、促销、建立销售网络等各方面拟采取的策略及其可操作性和有效性，对销售人员的激励机制。

### 7、产品制造

生产方式，生产设备，质量保证，成本控制。

### 8、管理

机构设置，员工持股，劳动合同，知识产权管理，人事计划。

### 9、中小企业融资说明

资金需求量、用途、使用计划，拟出让股份，投资者权利，退出方式。

### 10、财务预测

未来3年或5年的销售收入、利润、资产回报率等。

## 11、风险控制

项目实施可能出现的风险及拟采取的控制措施。

## 12、儿童教育培训商业计划书附件

# 商业计划书行业领域篇八

- 1、新华眼镜，精彩世界！
- 2、新华眼镜，给你一个不一样的世界。
- 3、新华眼镜，还你一个真实的“视”界！
- 4、新·镜界，华·天下。
- 5、视界从此不同——新华眼镜。
- 6、新高度，新视界。
- 7、“镜”彩由我“睛”彩由你。
- 8、新华眼镜，改变你的世界。
- 9、新美世界，为你华丽呈现！
- 10、好视力，好生活。
- 11、戴新华眼镜，拥明亮世界。
- 12、新华眼睛，让视野更新，让视野更阔。
- 13、视力无极限，新华眼镜给你明亮未来。

- 14、让事业和生活，视力更强。
- 15、新境界不仅仅是华丽。
- 16、新华眼镜：意满境，人清镜。
- 17、新的视觉，美的视界。
- 18、“视”界品牌，自然安全。
- 19、视界美，世界美！
- 20、“新”视戴，“华”视界！
- 21、戴新华眼镜，走进新“视”代。
- 22、视界有我更精彩——新华眼镜。
- 23、新华眼镜看的清，人生大路走的好。
- 24、新华眼镜，月净花明。
- 25、新华眼镜，看到更精彩的世界。
- 26、新华眼镜，进无止境。
- 27、新华眼镜，明亮您的视界。
- 28、新华不只是书店哦——新华眼镜。
- 29、新华眼镜，拒绝“雾里看花”！
- 30、新“镜”界，新精彩！
- 31、新华眼睛，见证真善美！

- 32、华丽舞姿，跳动新视界。
- 33、新华眼镜，用心看清世界。
- 34、清晰你的慧眼，保护你的心灵。
- 35、请不要忽视每个美！
- 36、用专业，点亮您的世界。
- 37、新华眼镜，人人爱戴！
- 38、清新饰界，华美视界。
- 39、世界眼镜专家，健康视力管家。
- 40、新的. 视界，华的睛彩。
- 41、新华眼镜，看清楚这个世界！
- 42、同一个视界，同一个梦想。
- 43、镜彩生活，新华选择。
- 44、新华巧然来临，只为镜善镜美！
- 45、新华眼镜，保护眼睛。
- 46、给你心灵的窗户加保险。
- 47、新华，还你上天所欠——清晰视野。
- 48、新华眼镜：还“视”界一个惊喜。
- 49、新华眼镜，视界更远阔。

50、品质严谨为关爱，新华眼镜，无限关爱你的视界！

51、眼中清华，镜中新华。

52、望远需登高，明亮要新华——新华眼镜，是您对生活的追求。