

计划书和策划书的区别(汇总6篇)

制定计划前，要分析研究工作现状，充分了解下一步工作是在什么基础上进行的，是依据什么来制定这个计划的。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。下面是小编为大家带来的计划书优秀范文，希望大家可以喜欢。

计划书和策划书的区别篇一

“xx家园项目”自开发之始，得到了广大业主的热心支持，已有600多名客户成了xx家园的主人□xx家园项目品牌的成功，得益于品牌价值的自我传播，还得益于项目价值的口碑传播。

在xx家园开盘之前，举行一次客户联谊会，目的就是为新老客户了解项目开发进度，体验快乐、健康的社区文化，交流共同关心的问题提供一个平台。新新家园项目通过这个平台，能够充分展示项目的魅力，使老客户产生主人翁的认同感，增强自豪感，并自觉或不自觉地传播项目价值；增强意向客户的购买信心，最终促进销售量的提高。

二、时间和地点

时间□20xx年xx月xx日18：30—22：30

地址□xx家园风情街

三、活动规模

1 xx家园全体业主共约600户

2部分意向客户

3 领导、嘉宾及工作人员

四、 活动内容概要

整个晚会分为四大部分内容，即：自助式游园活动、歌舞表演、抽奖、交流互动，这四个部分相互穿插，共同营造社区文化，传达项目信息，加强信息传播密度，加深客户对项目的了解。

1、自助式游园活动

安排游园活动主要是使业主能在轻松、愉快的环境中自由自在地娱乐，拉近业主、意向客户和开发商之间的距离，使大家能够体验轻松、活泼、多样的休闲感受。在轻松、惬意的活动中，小小的成功就能够让人满足地绽放笑容，这种氛围正是社区文化所需要的，也是容易让人为之动容的。

趣味性的游园活动便于营造其乐融融的活动场面，特别是和家庭成员一起参加的业主，为其享受天伦之乐提供了平台，更容易使业主对项目价值产生强烈的认同感，并乐于传播项目价值。

自助式游园活动是与会客户自由参与的活动，所以在活动设置上都是一些老少皆宜、难度适中的活动，如：蒙眼击鼓、吹气球、投飞标等项目，成功过关者奖得到一定的奖励。

2、歌舞表演及互动节目

歌舞表演容易聚集人气，是整个活动的集中区。在高雅、精彩的文艺表演中穿插发布项目信息，介绍项目情况，业主易于接受。

设置歌舞表演及互动节目不但能活动气氛，还能调控整个活动场面的氛围，使人在既活泼、又紧张的环境中放松自己，

在有张有弛的过程中全身心地投入活动中来。

在表演这个环节中，将以小演员的节目为主，使晚会变得活泼、融洽、更具亲和力。活动中将特别请出一至两户业主和家人一起上台表演节目，使业主以主人的态度参与我们的活动中来。

3、抽奖

这一环节是穿插在表演这个环节中进行的。抽奖活动与歌舞表演穿插进行，更能调动现场的气氛，提高活动效果。

为使与会业主能自始至终地配合活动的开展，积极参与到活动中去，同时体现开发商对客户关怀，回报业主的诚心，特别设置了抽奖这个环节。抽奖活动的设置能使与会者更加关注我们以后的活动，更加关注我们的项目，更有利于项目价值的传播。

奖项设置：特等奖 1名 价值约3000元奖品一份；

一等奖 1名 价值约1000元奖品一份；

二等奖 10名 各奖价值约500元奖品一份；

三等奖 30名 各奖价值约200元奖品一份

共计约15000元

4、交流互动

所有与会客户签到之后，均会随食品一起发放项目资料，并由置业顾问引导客户进场娱乐。这些过程中，置业顾问不但能在轻松、愉快的氛围中把项目信息传达出去，让客户了解项目进展情况，更可以在与客户交流中收集客户无意间发出的信息。

在歌舞表演、游园活动及奖品兑现这些环节中，亦穿插传播一些项目信息，强化客户的记忆，巩固信息的传达效果，项目信息能够集中、强势地传递给客户。

五、 活动流程

六、场地功能分区

报到区：

- 1、客户凭门票报到进场。客户报到后，把连同门票一同发放的抽奖券投入抽奖箱中。
- 2、置业顾问引导客户进场活动，并介绍项目情况。
- 3、负责保管客户物品，如手袋、食品等。

食品发放区：

- 1、所有食品事先打包准备，并夹放楼盘资料，发放过程中统计食品发放数量。
- 2、负责给与会客户发放食品饮料，客户执“食品券”领取。

游园区：

- 1、设置八至十个游园点，供与会者自行游乐。各游园点的活动由负责人自行组织。
- 2、活动过关者(或获胜者)由工作人员发放兑奖券，并指导客户到指定地点兑奖。

表演区：

- 1、娱乐节目表演。

2、 奖品展示，在舞台一角专门设一区域展示奖品，吸引人们的参与热情。

3、 抽奖。这一环节在娱乐节目中穿插进行。

兑奖区：

1、 兑现在游园活动中发放的奖品券，并进行登记。

2、 兑现在抽奖活动中产生的奖项。

七、工作安排

(一)前期筹备

前期筹备工作于5月18日前基本完成，5月18日至20日对各项工作进行梳理和调整。

1、活动详细执行方案。2、工作人员安排。3、与专业演出公司对接。4、物料准备。5、活动现场布置。6、舞台布置。7、客户邀约。8、物资采购。食品、礼品、奖品采购。

(二)

1、保安到位;2、停车场地安排;3、客户报到;4、食品发放;5、游园活动;6、歌舞表演;7、抽奖活动;8、礼品、奖品发放。

(三)后期跟进

1、清点剩余物料，对可二次使用的物料登记在册，并入库存放。

2、效果分析报告。由策划部对活动进行分析，并形成报告交开发商。

3、 客户跟踪。由置业顾问对在活动中对项目感兴趣的客户进行跟进。

八、活动物料

舞台区：桌椅，获奖公告牌，抽奖流程，抽奖须知，兑奖流程，兑奖须知，奖品展示舞台，灯光，音响，背景，节目单及相关道具。

注：以上划横线斜体部分的物料由专业公关公司提供。

九、费用预算

项目	数量	单价	金额	备注
----	----	----	----	----

券、卡类	门票600份(含抽奖券、食品券、游戏券)+2000信封		5000	
------	-----------------------------	--	------	--

现场装饰	氛围营造、气拱门、花篮、胸花、警戒绳		5000	
------	--------------------	--	------	--

舞台节目	观众座椅、舞台，灯光，音响，背景，节目		50000	专业公司提供
------	---------------------	--	-------	--------

舞台区小礼品及相关道具			5000	
-------------	--	--	------	--

游园活动	相关道具		10000	
------	------	--	-------	--

奖品	特等奖及一、二、三等奖		15000	
----	-------------	--	-------	--

游园小奖品			18000	
-------	--	--	-------	--

食品、饮料	550 40		22000	
-------	--------	--	-------	--

媒体记者			2000	
------	--	--	------	--

其他 5000

合计：145000元

说明：以上费用为初步预算，以实际支出为准。

计划书和策划书的区别篇二

师范大学作为国家211重点建设院校，在省享有盛誉，是众多学生向往的高等学府。我校作为一所师范类综合性研究型重点大学，在努力让学生获得知识的同时，更重视学生的综合素质，提高学生的社会实践能力。我校积极鼓励社团活动，如今我校已正式注册社团已达108个，对丰富学生们的课余生活起到了不可取代的作用。社团文化已成为校园文化的重要组成部分，一个学校的社团发展程度逐渐成为一个学校发展程度的标志。

新生入学后一月有余，新生的热情将社团活动再次推向高潮，丰富多彩的社团活动让新生进入大学后首次感受到大学的浓厚气氛。已有社团正在通过各种形式举办活动，招纳人才，大力宣传自己。

在这个社团活动的黄金时期，新社团也不断涌现，新生的独特创意正在不断丰富师大的学生生活。东北师范大学年招生，本部3268人，净月2869人，新生给师大带来无限活力，也将为企业带来无限商机。

在此环境下，我们文学院学生社团联合会决定举办这次全校性的社团创意大赛，大赛涉及净月和本部两个校区。

二、活动目的和意义

1. 在全校范围内，挖掘新生潜能，帮助他们组建自己的社团，实现自己的梦想。

2. 为已有的优秀社团展示自己正在举办或即将举办的创意活动。
3. 丰富东北师大的学生活动，抓住我校本阶段社团活动的黄金时期，宣传我院社联和社团。
4. 为社团人提供展示自我的平台，鼓励他们将自己的社团做大做强。

三、活动名称

杯“社团创意大赛

四、活动形式

分为初赛、复赛和决赛三个阶段。初赛以文字资料和现场答辩为竞赛模式，从两个校区两组选手中保留12支参赛队伍进入复赛；复赛以社团实践活动为比赛模式；决赛暨颁奖典礼以社团团队整体展示为比赛模式。

五、活动时间和地点

年月中旬到月末。（具体时间可与赞助商协调）

六、授权单位和主办单位

师范大学学生社团联合会授权，文学院学生社团联合会主办

七、活动对象

东北师范大学在籍学生（包括本部、净月两个校区，允许研究生参加）

八、活动期间人员安排

1. 准备阶段和初赛阶段：

评委邀请：本部刘一宏主席，净月社联合作伙伴。

海报、展板和条幅制作：宣传部

邀请函、社团创意大赛立项书：秘书处

场地申请：

校园媒体邀请：

音响设备等借用：

物品购买：注册培训部魏微丽

推介会：社团创意大赛组委会全体成员

2. 复赛阶段：

十二支队伍人员派驻：负责，派驻人员为组委会成员

调研材料收集整理：秘书处葛颜飞

评委邀请：

3. 决赛暨颁奖典礼

评委邀请：社联主席团成员。

预邀评委：校社联、校学生会指导老师王娜；净月校区校社联指导老师；赞助商

海报、展板和条幅制作：

场地申请：

校园媒体邀请：

组织观众入场：

主持人邀请：

活动现场维护：

现场设备调试：

摄影：

新闻稿写作：

宣传报纸制作：编辑部

礼仪：

会后整理：

财务管理：

为观众颁奖：

九、活动注意事项

1. 文学院社联、社团成员齐心协力办好活动。如无特殊原因，活动组织者和节目参与者严禁迟到和缺席。
2. 活动参与者态度要端正，应尽量避免个人因素破坏整个活动。
3. 决赛活动开始之前，总调度者应告诉全体工作人员统一的

指挥手势以及其他命令方式，以应对突发事件。

4. 注重与其他社联合作的方式方法
5. 注意对赞助商的宣传，严禁造成负面影响
6. 活动期间工作人员注意服饰要求，注意言语举止要求

精选大赛策划案

计划书和策划书的区别篇三

一、 活动时间□20xx年3月28日(星期天)

二、 活动地点： 青云山

三、 主办单位： 福建中医药大学药学院广告部， 科技部， 生活部， 青年志愿者部

五、 前期准备：

1. 提前做好宣传工作，确定参加人数。
2. 副部长联系好旅行社，确定车和保险相关事宜(已确定)
3. 购买食品、水及备用药品(由各部门自行决定)
4. 参加人员应准备好各自所需物品。(如相机，拖鞋，备用衣物等)

六、 活动过程：

1. 3月28 日早上7：20在福建中医药大学校门口集中，7：30准时统一乘坐汽车出发(注意提前通知各组负责人准时通知成员集合)

2. 到达目的地大概时间：9：30

3. 活动内容：爬山，玩竹排，观看景点等等 组负责人定时清点人数。

4. 结伴同行，安全第一，不得擅自乱跑；玩竹 意安全，水深的地方绝对不能去。

5. 大概在12：00大家在某地点集合清点人数并就餐

6. 3：20在山脚集合并清点人数 8. 3：30准时坐车回校

七、活动经费预算：

费用aa制，各部门预收每人50元，按实际发生费用多还少补。

八、注意事项：

1、本次活动为自愿参加的非赢利活动，活动期间各参加人员对自己的行为负责并承担后果，凡参加者均被确知并同意本次活动各项条款的约束。

2、结伴同行，安全第一，团队活动一切听从负责人指挥，约定出发时间务必遵守。请参加活动人员务必牢记。

3、提醒所有司机(车主)带齐证件备查，出发前加满油。车辆行驶过程中请所有驾车人员注意安全。

4. 保持车速、车距，以防追尾，严禁强行超车，野蛮驾驶，不得脱队行驶，不得任意超车，所有车辆行驶中按顺序行驶。

5、请大家出发前带好卫生用品、备用衣物，相机、雨具、通讯工具等。

6、结伴游玩注意安全、相互照顾，不要单独行动。

总人数：60人

计划书和策划书的区别篇四

一、招新目的：

为响应校团委加强青年志愿者队伍的建设口号，奉行“自愿、奉献、友爱、互助、进步”的原则和“真诚奉献社会、无私服务群众”的工作宗旨。弘扬雷锋精神，多层次、全方位、深入持久地开展了大量的志愿服务活动。我校志愿者协会将策划举行12年招收新进志愿者活动。

二、招新要求：

平易近人、能吃苦耐劳、责任心强、服从安排、组织性强；具有较强的团队合作意识。会制作ppt、ps等，有一定的艺术细胞。

三、活动说明：

- 1、招新对象为全校11级新生及有志向加入青年志愿者队伍的在校各年级老生。
- 2、招新过程本着志愿的基本原则，参与招新的工作人员不得强拉，硬劝或以威逼、利诱、诋毁其他社团等不正当手段拉取会员。
- 3、工作人员需严格遵守招新期间工作安排，不得在工作期间聊天、打闹、玩手机、吃东西，更不得迟到、早退、中途脱岗。
- 4、活动期间，现场工作人员一律穿正装，严严禁穿着拖鞋。
- 5、活动前中后期所下达的各项工作的负责人及工作人员需严

格遵守自己职责，保质保时完成分内工作。在完成本职工作前提下，需发扬志愿者团结精神，互帮互助。违反活动纪律者将按学校社团有关规定及青年志愿者协会制度进行处置。

四、活动时间：新生参加完军训后

五、宣传方面

1可以建立一个新生咨询qq群，便于新生咨询我们学校的情况，以便达到宣传我们协会的效果，为招新做准备。

2张贴海报与宿舍扫楼发传单。

3召开推介会。

4招新会期间在宿舍楼挂商家彩旗或横幅进行宣传。

六、招新与录用指导：

在招新、录用过程中中严格秉承公平公正的原则，在招新会议的精神指导下，有主席团严格分配各部门职责和管辖阶段，各部门通力协作。一个工作开展的好坏，不是硬性要求由多高，而是充分运用各部门的优势资源，大家协同工作，在协同工作效率的同时加强个内部委员之间的交流与合作，在协同工作中加深了解，提高整体效率和作风，使青协这棵大树常青。

七、面试办法：

1、面试公告海报

各部门将面试时间、地点、参与面试人员名单及时提交到相应负责部门，负责部门应认真制作公告海报在青协宣传墙张贴，公示面试信息。每个部门面试的具体时间详见海报栏。

如果面试时间、地点有改变，将另行通知。

2、面试过程(面试分为初试和复试)

初试：应招同学依公告海报在面试时间到指定地点等候面试，部门委员做好相关组织工作，并依据应招人数分配面试时间。面试时各部门委员交叉协同工作，在负责部门领导下完成初试任务。整个面试过程包括以下四个环节：

a□作简短的自我介绍；

b□简要陈述自己应聘该部门的原因、优势；

c□要求回答一个事先准备的问题；

d□自由交流。

复试：根据先前的留用的新委员名单分配在相应的活动中进行考核，利用考核机制再次评定留用委员(评定时经部门集体讨论，决定后提交录用人员名单)。

八、活动总结

招新活动结束后，由总负责人召开总结大会，对活动进行评点、总结，所有参与招新的协会人员准时到会，秘书处进行会议记录，各部门进行活动总结报告。

九、备注：

最后祝愿本次招新工作能够顺利进行，校青协的明天会更好！

计划书和策划书的区别篇五

摘要

随着我国经济的发展，人民生活水平的不断提高，食品结构与消费结构发生了翻天覆地的变化，休闲食品也得到了进一步的发展。针对宁国的山核桃产量丰富，质量也在逐渐变好，并且越来越被消费者所喜爱的现实情况提出了本策划。

本策划首先根据目前企业的目标和任务、市场环境以及消费者购买山核桃的时间段、地点等形势，在结合企业的内部环境和外部环境对山核桃的市场现状进行分析。然后根据上述的市场现状并结合山核桃对婴儿、孕妇、儿童以及中老年等人群的市场需求来确定本次营销的目标以及可能取得的预期效果，并明确市场的具体定位。运用市场营销策略的基本理论知识制定出具体的产品策略、价格策略、渠道策略和促销策略。对于所制定的营销策略实行定点公关计划、有奖销售活动、网络团购以及淡旺季促销等相关的行动计划，并开展以“宁国山核桃”为主题的文化活动来宣传山核桃的营养价值。最后对于本次策划的经济效果、品牌知名度和美誉度等方面对于宁国山核桃的市场销售进行整体评估。

一、 市场现状分析

（一） 企业的目标和任务

本营销策划案主要是宣传宁国山核桃品牌形象，将宁国山核桃打造成炒货类

的核心品牌，扩大宁国山核桃在芜湖的市场占有率。同时把宁国山核桃的营养、健康和美味等特质传递给广大消费者，提高“宁国山核桃”品牌的市场知名度和核心竞争力。

（二）市场环境分析

1、国内需求态势

中国是核桃生产和消费大国，全国年核桃坚果生产总量超过50万吨，除少部分出口国际市场外，主要供国内消费。随着我国经济的不断发展、人民生活水平的不断提高、城镇化的发展以及加工能力的提升，我国核桃及其制品的消费总量呈上升趋势，据国家有关部门预测，今后国内核桃需求量将每年增长10%左右。

2、宁国山核桃产品及市场概况

作为核桃的一种，宁国山核桃油酸值低碘值高，是利于消化、可以预防心血管疾病的优良食用油，对降低血脂、预防心血管疾病有较好的功效。果仁含有9%左右的蛋白质和17种氨基酸、20种矿物元素，具有极高的营养价值，近几年更是越来越受消费者青睐，市场越来越广，发展前景一片光明。

由于炒货行业对资金技术的要求较低，故导致该市场的准入门槛较低，这无疑让宁国山核桃的市场面临更多的不可预知的竞争阻力之风险。山核桃作为休闲食品的一种，市场专属性不强，故面临着众多的替代品，换言之宁国山核桃所面临的风险不仅来自于行业内的，同时也面临着行业外的。山核桃在一般情况下，属于传统型低附加值产品，可塑空间相对有限。目前炒货市场竞争对手相对较多的同时对抗强度相对大，产品竞争已从原有品类、包装、口味、价格、渠道、促销上升为品牌和文化层面的全面对抗，而且行业内战略群体分层界面逐步清晰，同一战略群体内的主要竞争对手的竞争力交替提升。

（三）消费者市场分析

由于山核桃是大众性休闲食品，零售点覆盖较广，故对于该

类食品消费者无论从购买的时间、地点、还是所购具体品种上选择的余地很大，故深入考察分析消费者在山核桃上的购买习惯对于宁国山核桃的市场开拓与新品牌推广很有必要。以下将从芜湖消费者山核桃购买地点选择习惯上依据调查数据具体分条分析阐述。

1、消费时间段调查

每年的十二月、一月、二月、三月一般为一年中山核桃市场销售旺季，七月、八月一般为销售的低点，对于其原因我们可结合自身生活实际予以理解，具体来说山核桃属于干货，食用易引起干渴、上火，而七八月份正处夏季，本身大排汗量就容易引起干渴，故人们在此时节一般在日常生活中没有食用干货的习惯。

2、购买场所的调查

由于消费者购买地点的选择习惯直接影响到我产品的销售渠道，因此消费者购买地点的调查也是进行市场调查的基础，以下是针对芜湖市的干货市场等进行调查分析。所示消费者对于山核桃的消费的地点所占比例最大的是便利店，其次依次为超市、商场，专卖店，而我产品在销售终端上所采用模式基本为专卖店型，故在终端的选择上。

（四）企业的swot分析

1、内部环境分析

实现了大面积的良种化栽培，形成了产业化的核桃生产基地，产品从生产到销售整个过程的一体化水平很高，产品品质有保证。核桃生产发展潜力大，既有广阔的适宜山区可以发展，又有必备的生产经验，还有一定的科技成果储备。

2、外部环境分析

随着我国经济的不断发展、人民生活水平的不断提高、城镇化的发展以及加工能力的提升，我国核桃及其制品的消费总量呈上升趋势，据国家有关部门预测，今后国内核桃需求量将每年增长10%左右。

二、营销策略

（一）目标和预期效果

在市场环境进行分析的基础上，确定企业的细分市场，以及围绕细分市场的产品定位。在预期效果上，要针对芜湖市场，向目标消费群体宣传产品定位概念，将产品卖点植入目标顾客群体，并通过系列活动达到一定的产品促销效果，能扩大产品销售。

（二）市场细分

1、儿童市场

儿童正处在身体发育的关键阶段，及时补充营养是孩子健康成长的保证。山核桃健脑，能够促进大脑发育，使孩子更加聪明。所以儿童市场也是我们的细分市场。

2、中老年市场

中老年人每天适当地服用核桃仁，能软化血管，减少肠道对胆固醇的吸收，对预防心脑血管系统疾病有积极作用，还能消除或减轻神经衰弱症状。因此，中老年市场具有很大的市场潜力。

3、礼品市场

山核桃营养价值高，价格相对也比较高，因此适合开发礼品市场。因此，开发精包装产品，打入礼品市场也是公司的市

场战略。

（三）市场定位

通过前面的市场的现状和市场细分可以得出我们宁国山核桃的市场主要是针对以下几个方面对市场进行定位：

- 1、功效定位，将定位点集中在绿色健康、营养价值高方面，强调山核桃对孕妇、儿童和老年人的种种益处。
- 2、观念定位，宣传礼品定位观念，强调送礼送健康，送礼送山货等。

三、行动计划

（一） 淡旺季促销安排

1、淡季营销

综合调查数据我们可分析得出以下结论，其一，夏季为山核桃市场消费的低谷期；其二、便利店、超市对于山核桃的消费因季节性影响较小。由此我们可得出结论——要想最大程度的解决山核桃销售的季节性波动问题，突破口重点在于服务行业。锁定突破口，接下来的问题就是具体如何去做了，具体安排如下：

2、旺季突击

计划书和策划书的区别篇六

一、项目名称：

项目单位：

项目负责人：

说明：本创业计划书为商业机密，所有权属于*****公司，所涉及的内容和资料只限于已签署投资（合作）意向书的投资者使用，收到本计划后，收件方应立刻确认，并遵守以下约定：

1、在未取得*****公司的书面许可前，收件人不得将本计划书的内容复制，泄露或散布。

2、收件人若无意投资或合作本计划所述项目，应尽快将本计划书完整退回。

目录：

1、计划摘要、2、企业介绍、3、产品/服务介绍、4、创业团队、5、市场预测；

6、制造计划、7、营销策略、8、财务规划、9、风险评估、10、发展目标

二、企业介绍：

1、企业宗旨：

2、企业的基本情况：

a□

a□企业名称□b□成立时间；

c□注册地点□d□经营场所；

e□企业的法律形式：有限责任公司；

f□公司法人代表□g□注册资本；

h□主要股东□i□股份比例、

b□

a□企业未来发展的计划；

b□企业的发展方向和发展战略

3、企业的发展阶段：介绍说明企业发展的不同时期，

a□初创时期，发展早期，稳定发展期，扩张时期的情况。

b□可能出现的企业兼并，企业重组情况，企业产品的市场占有率情况。

三、产品/服务介绍

1、产品/服务的概况：产品/服务的概念，性能，特性，用途及其先进性，创新性和独特性。

2、产品/服务的竞争力和市场前景：说明企业的产品/服务与同类产品/服务相比的优缺点，消费者选择使用这种产品/服务的可能性及原因，这种产品与服务的市场空间大小。

3、产品/服务的研发/提供过程：企业的研发成果和成果的先进性；是否通过有资质的机构鉴定；是否获得有关部门或机构的奖励；是否参与制定产品的行业标准，质检标准；是否采用何种方式改进产品的质量和性能；企业是否开发新产品的计划。

4、产品成本分析：产品研发费用，设备购置成本，开发人员薪资成本，每件产品的实际成本。

5、产品的品牌和专利：企业为保护自己的产品采取了何种保护措施；产品拥有哪些专利，许可证或者与已申请专利的厂家签订了哪些协议。

四、创业团队：

1、介绍创业团队的基本情况

2、介绍创业团队成员尤其是创业核心成员的特长和有关教育，工作背景以及主要投资人和以上人员的持股情况。

五、市场预测：

3、目标顾客和目标市场的详细准确的情况。

六、制造计划：

3、产品的工艺和质量：

a□产品的生产制造过程，采用何种工艺，工艺流程如何，各工艺流程的质量控制计划和指标计划。

b□主要原材料，设备部件，关键零配件等生产必需品的供货渠道的稳定性，可靠性，质量如何。

c□正常生产条件下，产品的正品率，次品率可控制在何种范围，如何保证新产品进入规模生产时的稳定性和可靠性。

七、营销策略：

1、了解产品/服务市场以及销售方式和竞争条件

2、说明市场机构和营销渠道的选择

3、营销队伍的组建，构成和管理

4、建立稳定销售网的策略

5、制定促销计划和广告策略、

6、价格决策和策略

八、财务规划：

1、创业计划书的条件假设（财务规划与企业的生产计划，人力资源计划，营销计划密不可分）

2、现金流量表，资产负债表，损益表

4、现金收支分析，资金来源和使用

九、风险评估：

1、政策风险：国家政策的调整 and 变化导致产品发展和产业格局的变化有可能给企业带来的政策性风险。

2、不可预见的风险：一些不可预见的事件（战争，**，天灾人祸，大规模流行疾病）也可能导致企业的经营，发展面临风险。

3、市场风险：国际和国内市场环境的改变，行业竞争的加剧等市场环境的变化也会给企业带来经营，发展的风险。

十、发展目标：

1、企业发展分为几个阶段，每个阶段的重点工作是什么？

2、企业的短，中，长期发展计划是什么？

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