

最新商业计划书产品介绍(实用5篇)

时间过得真快，总在不经意间流逝，我们又将续写新的诗篇，展开新的旅程，该为自己下阶段的学习制定一个计划了。那关于计划格式是怎样的呢？而个人计划又该怎么写呢？这里给大家分享一些最新的计划书范文，方便大家学习。

商业计划书产品介绍篇一

第一部分：计划摘要。（计划摘要浓缩了的商业计划书的精华，主要是用来激起投资者的兴趣，以求一目了然，以便投资者能在3到5分钟时间内评审计划并做出初步判断。）

第二部分：综述。主要包括：

- 1、公司概况；
- 2、技术、产品（服务）；
- 3、市场分析；
- 4、竞争分析；
- 5、营销策略；
- 6、投资说明；
- 7、投资报酬与退出机制；
- 8、风险分析；
- 9、人员及组织管理；
- 10、经营预测；

11、财务规划分析。

第三部分：附录（包括附件和附表）

【摘要内容参考】

1. 公司基本情况（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，政治面目，行业从业年限，主要经历和经营业绩。）
3. 产品/服务描述（产品/服务介绍，产品技术水平，产品的新颖性、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. 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。）

商业计划书产品介绍篇二

商业计划书，英文名称为businessplan，是包括企业筹资、融资、企业战略规划与执行等一切经营活动的蓝图与指南，也是企业的行动纲领和执行方案，其目的在于为投资者人提供一份创业的项目介绍，向他们展现创业的潜力和价值，并说服他们对项目进行投资。

商业计划书是公司、企业或项目单位为了达到招商融资和其它发展目标为目的，在经过前期对项目科学地调研、分析、搜集与整理有关资料的基础上，根据一定的格式和内容的具体要求而编辑整理的一个向读者全面展示公司和项目目前状况、未来发展潜力的书面材料，它有别于传统的《项目建议书》和《项目可行性研究报告》。商业计划书考虑问题更全面，更注重操作性、更强调经济效益，也有不同的格式和内容的具体要求。另外所针对的对象也有所不同，《项目建议书》和《项目可行性研究报告》是针对我国各级政府和其它有关部门的要求而整理的书面材料，而商业计划书是针对各类潜在的投资者而一开始就需要准备的一项最重要的书面材料。并且，如果国际融资是你融资计划的一个范畴，那么你一定要准备一份英文版的商业计划书。

商业计划书产品介绍篇三

执行摘要

这一部分是投资人最先阅读的部分，却是在商业计划书写作中最后完成的部分，是对整个商业计划书精华的浓缩，旨在

引起投资人的兴趣，有进一步探究项目详细的渴望。执行摘要的长度通常以2-3页为宜，内容力求精练有力，重点阐明公司的投资亮点，尤其是相对于竞争对手的抢眼之处。一般，净现金流入、广泛的客户基础、市场快速增长的机会、背景丰厚的团队都是可能引起投资人兴趣的亮点。

产品和服务介绍

此部分主要是对公司现有产品和服务的性能、技术特点、典型客户、盈利能力等的陈述，以及未来产品研发计划的介绍。在我们接触到的众多商业计划书中最常见的毛病就是对于产品技术的介绍过于专业和生僻，占用了过多的篇幅。在大多数情况下，商业计划书的执笔者就是创业者本身，他们大多是技术出身，对于自有产品和技术有着一种自然而然的自豪和亲近，所以经常进入“情不自禁”和“滔滔不绝”的情绪之中。而另一方面，投资人本质上是极为看重收益和回报的商人，而且他们多是经济或金融背景，对于技术方面的专业介绍也不是特别在行。他们更加认同市场对于公司产品的反映。所以，建议在产品和服务部分只需讲清楚公司的产品体系，向投资人展示公司产品线的完整和可持续发展，而将更多的笔墨放置在产品的盈利能力、典型客户、同类产品比较等内容的介绍上。

商业计划书产品介绍篇四

1. 项目的经营对象和范围
2. 投资规模
3. 所需要的融资服务的规模
4. 建设周期
5. 项目收益的主要来源(这部分要详细可信)

6. 项目的年回报率(详细可信)

7. 项目建设者和经营者的资历(此处也是重要部分)

8. 其他情况, 其中包括是否经主管部门批准, 有特殊的项目是否已经办理好特殊手续。

是否是国家或者地方重点扶持项目等等

第一部分xx项目摘要

一、公司简单描述

二、公司的宗旨和目标

三、公司目前股权结构

四、已投入的资金及用途

五、公司目前主要产品或服务介绍

六、xx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、公司优势说明

十、目前公司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xx项目综述

第一章公司介绍

一、公司的宗旨

二、公司简介资料

三、各部门职能和经营目标

四、公司管理

1、董事会

2、经营团队

3、外部支持

第二章xx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、**xx**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**xx**市场分析

一、**xx**市场规模、市场结构与划分

二、**xx**目标市场的设定

三、**xx**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、**xx**市场趋势预测和市场机会

六、**xx**行业政策

第四章**xx**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

商业计划书产品介绍篇五

目录

- 一、企业概况.....
- 二、商业构想和市场分析.....
- 三、主营产品.....
- 四、定价计划.....
- 五、选址计划.....
- 六、促销计划.....
- 七、法律形式.....
- 八、启动资金.....
- 九、启动资金来源.....
- 十、组织结构与员工.....
- 十一、企业运营与成本预测.....
- 十二、现金预算.....

十三、盈利情况预测.....

十四、资产负债表.....

一、企业概况

企业名称：湖南电脑科技有限公司

法律形式：合伙企业

联系地址：湖南省怀化市迎丰东路的612号

电话[]15274582565e_mail[]wei121422198@

经营范围：

制造业[✓]服务业批发商[✓]零售商

商业计划简述

产品或服务

零售一些品牌电脑、数码等电子产品。提供电脑的组装、维修和维护。

顾客

学生、居民

所有者

(姓名、地址、资质、企业中的作用、相关经历)

胡伟：怀化学院董事兼技术总监

吸收就业人数10

启动资本

投资30万

运营资本10万

总计30万

资本来源

业主的储蓄30%

合伙人出资30%

民间借贷20%

银行贷款20%

二、商业构想和市场分析

商业构想描述

(如确定的需求、谁是顾客、满足顾客需求的产品或服务的种类、如何接近顾客等。)

随着人们生活水平的提高，电脑的进一步普及，人们对电脑的需求很大，而如今大部分的家庭都有了电脑，对电脑的维修和维护，无疑有了巨大的市场。

在当今是科技飞速发展的时期，人们对电子产品更是有了极大的需求。人人都想有一台电脑。本店正是为了迎合此种消费趋势打造的。

经过认真全面的市场调查发现，如今很多家庭都已有了电脑，但是对于他们并不是很懂电脑技术，对于一些常见的故障，他们不能解决，就会请人修理。我公司将提供服务。而且，电脑用久了自然而然的会出现一些故障。只要你一个电话打过来，我公司将派人去修理。

市场分析

(如地域、城镇、顾客种类、市场规模、竞争对手情况、新企业所占的市场份额等)

1. 产品和服务需求调查：通过对居民的抽样调查，我们发现80%的人有电脑，但90%的人表示不知道装系统。这无疑需要的大量的维修人员。更多的人准备买的脑。在这样一个信息技术高速发达的今天，不上网那真是太落伍了。人们就不断的追求自己的电脑。

2. 竞争调查：就以我们怀化为例吧，我们发现这买电脑的有好几家，好几个到的电脑城，但修电脑的没几家。

三、主营产品

产品或服务的详细描述

产品/服务(1)(2)

名称

华硕笔记本电脑mp5

规格(例如大小，颜色，质量等)

367×268×34.8~44.3mm

纯黑2.2公斤198×114×16mm

典雅黑

150g

包装

厂家全包。

厂家全包。

售后服务

7天无理由退换货，1个月保修，终身成本维修

一星期包换一年保修全国联保

四、定价计划

产品/服务(1)(2)

顾客愿意出的价格中;低

竞争对手的价格中;低

我方价格

中上中