

最新贸易洽谈计划书(通用5篇)

光阴的迅速，一眨眼就过去了，很快就要开展新的工作了，来为今后的学习制定一份计划。优秀的计划都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？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。

贸易洽谈计划书篇一

创设新事业者透过现金流量表检核投资计划可行性后制定公司商业计划书范文，并对合资条件(如技术股)、投资策略(计划定位)、股权安排等有了盘算之后，再来就是请财务顾问或投资专家撰写投资计划书，以作为向投资者筹募资金的工具。本章依次介绍对投资计划书的基本认识，如何撰写投资计划书，最后以永辉投资股份有限公司为创业者所拟订的投资计划书为参考格式。

一、对创业投资计划书之基本认识

(一)投资计划书是创设新事业时筹措资金必备的文件

台湾地区工商界人士，大家都很忙，有潜力的投资者更忙，尤其要向大老板解释投资构想，大约允许1小时左右，在这1小时当中，仅能做摘要报告，引起他的注意，让他了解交给何单位，何人办理而已。因此必须准备好详细的投资计划书交给大老板，让他带回去给幕僚评估，有了正面的评估意见后，能作出投资决策。目前中国大陆地区私人或各类企业想要向外界筹募资金，有90%以上缺乏投资计划书，这些没有投资计划书的投资案，筹募到资金的概率很底很底。

(二)投资计划书是节省时间的利器

创设新事业投资构想通常相当复杂，要以口头解释让投资者完全清楚，可能要好几天，很少投资者有这耐性，但不完全

清楚整个投资构想，投资者又不敢投资。最轻松理想的方式是请投资者吃个饭，稍加解释，交给投资者已写妥之书面投资计划书，俟一段时间后，再问有什么不清楚的地方，再征询投资的意愿，省时又省力。

(三) 投资计划书是沟通协调的利器

投资计划书如需要较多的资金，势必接触可能投资者的数目会超过20个，因并非百发百中而要将众多投资者召集在一起，不但时间不容易找，且与会人数众多，会前未有共识，会中讨论容易失控，无法达成决议。对众多投资者于短时间内达成共识的方法，便是准备一份清楚易懂的投资计划书同时发给众多的投资者，再个别稍加解释。让有共识的人聚集在一起开会，才能很快达成决议。创设新事业筹划者应了解投资计划书是沟通协调的利器，如不用此工具面对众多的投资者，可能无法负荷，深感疲累，这也是让许多创设新事业计划踏不出第一步的原因。

(四) 好的投资计划必须正确、清楚

所谓正确，即必须注意数字品质，只要提到数字必须有根据，如为参考别人的数据，注明出处；如为假设，必须说明假设条件。例如，某项产品现在台湾市场为2亿元，必须注明出处。投资计划书中如第一年销货收入预计为2千2百万元，必须说明如下的假设：该产品在台湾市场的增长率为10%，且市场占有率假设为10%，即2亿元 $(1+10\%)^{10\%}=2200$ 万元。

贸易洽谈计划书篇二

济南智源四方节能科技有限公司是深圳市四方节能设备有限公司为开拓山东节能市场，借鉴国际先进营运经验和行销理念成立的一家集销售、安装、调试、服务为一体的节能节电服务公司，是一家在国内独具优势的专业用电管理设备制造商和专业用电管理服务提供商。

深圳四方节能设备有限公司技术力量雄厚，研发团队由具有国内领先技术的权威专家组成，公司研发管理团队中，硕士占15%、本科占40%、其他占45%。凭借多年的研发及生产的技术和经验，再结合国内外先进的管理理念，依次推出商场照明、路灯、风机水泵、球磨机、挤出机、中央空调、注塑机、空压机等一系列“sf”牌节电产品及各个系列的通用和专用型变频器产品，均获得了市场的一致认可和好评。

公司拥有丰富的能源管理解决方案规划和实施经验，基于先进的一体化节电系统优化技术、电力配电分析技术、变频变压技术、节电系统集成技术、工程改造技术，开发了一系列适合国内各行业的节能解决方案。在全国范围内为政府、路政、物业、制造业、媒体等企业和行业用户提供从节能方案支持、产品选型，到售后工程安装、设备调试、系统维护等全套专业的技术服务。

四方公司已通过了软件企业认证、高新技术企业认证、ISO9001认证，所有产品均通过CE认证、省级SMQ质检认定，而且路灯照明节电器等产品已申请多项技术专利，同时获得国家创新基金支持项目。公司将继续秉承科技创新的优良传统，持续不断地推出满足市场需求的新一代产品，并逐步向高端应用领域迈进，努力开创我们充满希望而又任重道远的未来。

济南智源四方有限公司作为专业的节电管理服务提供商，我们根据不同企业的用电形态及负荷状况，来制定极富个性化的用电管理解决方案，并运用CEW专用电能优化软、硬件，使用户最终获得显著的经济收益。用电管理服务的专业化运作为节电设备推广提供了有力的支持。

投资成立公司计划书

一、基本情况：

1、企业名：济南智源四方节能科技有限责任公司

备、建筑材料、耐火材料的销售、安装调试；循环水处理药剂的代理销售，水处理设备、工程的应用设计、安装调试。

3、组织形式：有限责任公司

4、经营地点：山东济南

二、公司战略

1、公司短期战略目标(第1-2年)：发展前期的主要目标是进入、并打稳济南和济宁两个市场区域。公司建立初期重在站稳，推广公司营销理念，加大营销市场，稳步发展济南和济宁周边市场，并实现资金回拢。

2、公司中长期战略目标：在有一定的知名度和认可度后，可以集中大量的资金、人力和物力进行经营战略研究和山东其他地市的市場开发，通过深入调研，完善公司管理体系，统一公司营运制度、风格，扩大营销范围，争取将业务发展到山东所有县市区。

三、组织管理：

公司初期的组织形式将采取扁平式职能部门化管理，实行总经理负责制。总经理下设销售部、工程部、人事行政部。销售部设若干名销售员，主要开拓济南、济宁两地市场。

工程部设若干名设计安装工程师和安装工人；人事行政部暂设行政主管一名，主要负责人事、行政、后勤等事务。

四、经济可行性分析：

1、投资估算：成立公司费用：工商注册费5000元左右；办公室租赁全年费用控制在3万元，室内装修1万元，办公设备

（办公桌、椅、沙发、茶几、文件柜、小黑板等）5000元；
电脑一台4000元；复印机、传真机各一台5000元。合计6万元。

五、员工薪资待遇

销售员底薪800元/月，根据每人每月销售成绩享受效益奖，
并提成，提成比例：（1）产品以最低限价销售，提成比例为
销售价格的5%；超过最低限价，除按照最低限价提成5%外，
另提成差价的30%。另：根据当月签订合同额，销售员可报销
合同金额及合同利润的2-5%的餐费。

设计安装工程师底1000元/月，享受当月效益奖并根据安装情
况享受提成，提成比例为安装合同额的2%。

人事行政主管薪水1500元/月，享受当月效益奖；

所有员工每月50元交通补贴、50元电话补贴；

六、如何切入市场：

宣传公司前期入市，可召开行业邀请会，邀请同行及相关行
业人员来与会，邀请媒体前来采访，做专题报道，这比单纯
广告更有效，这个会议议程要求简单重点突出，不要求多长
时间，重点突出公司名称，主流产品，开完会再请媒体的
去happy一下，送点重金给你渲染一下。

七、出资情况：

1、周金鑫个人出资51万元，持股比例100%，完全为个
人公司。

2、注册资金尽量由代理注册公司垫付，公司成立一个月后代
理公司抽走。

经营理念：诚信做事客户至上

企业文化：敬业忠诚团结创新

经营宗旨：节能环保奉献社会

总经理致辞

贸易洽谈计划书篇三

商业计划书是一份全方位描述企业发展的文件，是企业经营者素质的体现，是企业拥有良好融资能力、实现跨越式发展的重要条件之一。

一份完备的商业计划书，不仅是企业能否成功融资的关键因素，同时也是企业发展的核心管理工具。

作为一份全方位的项目计划，其主要意图是递交给投资商，以便于他们能对企业或项目做出评判，从而使企业获得融资。

商业计划书有相对固定的格式，它几乎包括反映投资商所有感兴趣的内容，从企业成长经历、产品服务、市场营销、管理团队、股权结构、组织人事、财务、运营到融资方案。

只有内容详实、数据丰富、体系完整、装订精致的商业计划书才能吸引投资商，让他们看懂您的项目商业运作计划，才能使您的融资需求成为现实，商业计划书的质量对您的项目融资至关重要。

一个好的商业计划书是获得贷款和投资的关键。

如何吸引投资者、特别是风险投资家参与创业者的投资项目，这时一份高品质且内容丰富的商业计划书，将会使投资者更快、更好地了解投资项目，将会使投资者对项目有信心，有

热情，动员促成投资者参与该项目，最终达到为项目筹集资金的作用。

商业计划书是争取风险投资的敲门砖。

投资者每天会接收到很多商业计划书，商业计划书的质量和专业化就成为了企业需求投资的关键点。

企业家在争取获得风险投资之初，首先应该将商业计划书的制作列为头等大事。

贸易洽谈计划书篇四

新公司、新产品，没有任何底蕴，商业计划书，很多资料都没有，除了swot分析可以根据市场和经验写点，其他的基本没招。为了参赛，得想办法搜集资料，不能吹的没谱，技术创新也不是吹能吹出来的。晚上计划的事情只能明天做了，又得耽误一天时间。我的团队还没好的成绩，不能把时间短做为借口，只能说努力的还不够。近期效率不够高，管理、培训和个人业绩要同时提高，时间需要更好的安排，不能有丝毫的懒惰，这总比逼着自己找女朋友容易的多吧。

把布满灰尘的手提袋扔更角落，却发现后边竟然有罐2l装的橙汁，这玩意实在算不上喜欢，不知道什么时候脑袋发晕买的，至少不下两个月。一下喝不完，扔了，太浪费，送人，拿着太沉，还是放在显眼处，哪个朋友来的时候一定要把它拎走啊。顺便，赠送瓶红酒。

贸易洽谈计划书篇五

一、商业计划书摘要-4-

二、公司基本情况及未来发展战略-4-

1公司基本情况-4-

2公司组织结构图-5-

3企业发展战略-6-

4企业发展优势-7-

三、游戏平台介绍及市场环境分析-11-

1游戏平台介绍-11-

2平台定位-11-

3竞争环境分析-11-

四、商业实施方案-14-

1运营模式-14-

2营销战略-14-

3推广策略-17-

4盈利模式-17-

5收入预期-17-

6近期平台营销时间表-18-

五、市场分析-19-

1网络游戏的定义和分类-19-

2络游戏市场分析-20-

3中国休闲游戏市场分析-22-

4网络游戏行业政策-25-

六、风险与对策-26-

1市场风险-26-

2管理风险[来自管理资源吧]-27-

3技术风险-27-

4企业人员流动风险-28-

七、经济效益与社会效益-28-

1经济效益-28-

2社会效益-32-

一、商业计划书摘要

上海xx信息科技有限公司（简称科技）成立于20xx年，是国内领先的管理软件研发公司，一直致力于通过互联网为用户提供多元化的信息咨询、网络游戏产品及相关服务。

公司目前业务有2块，按先后顺序：

1、网络游戏虚拟物品交易平台

2、休闲交友游戏平台的研发与运营

未来，公司将立足于网络游戏开发及数字娱乐内容的领域，并以成为领先国内的游戏开发商及运营商为主要目标。公司将不断的透过研发、合作运营等方式增加平台游戏内容，以

社区交友、地方web休闲游戏等主要内容提供用户增值服务，为玩家提供最具人性化和娱乐性的游戏平台。

本报告主要讨论“休闲交友游戏平台”。预计20xx年底该项目同时在线人数超过6万人，全年收入达到5132.8万元。