

2023年商业计划书课程的重要性(优秀8篇)

时间就如同白驹过隙般的流逝，我们的工作与生活又进入新的阶段，为了今后更好的发展，写一份计划，为接下来的学习做准备吧！什么样的计划才是有效的呢？下面我帮大家找寻并整理了一些优秀的计划书范文，我们一起来看看吧。

商业计划书课程的重要性篇一

主要经营范围:微信平台代运营、微信平台开发、微网建设、微信互动活动策划；计算机软硬件开发和销售；计算机数据处理服务；数据库开发、维护和存储。

企业类型:服务类

姓名:

职位:公司法人负责人兼执行董事(ceo)

相关经历及学历:20xx年至20xx年，在北京武警部队担任网络操作员。

20xx年，成为孝感智胜文化传媒有限公司微信行业运营总监
20xx年，梦想编织团队成立并创建“校园微助手”微信公众平台，学校和团队获得校园移动app设计开发大赛创新奖二等奖，微信营销设计大赛优秀奖。孝感魏梦网络媒体有限公司成立于20xx年。荣获20xx年全国数学竞赛“国家一等奖”
现在，他是湖北工程大学的学生，并获得了国际网络初级工程师证书。

名称:

年龄:20岁

职位:公司董事兼首席运营官(首席运营官)

相关经验和教育背景:

20xx年到20xx年，他在高中开了一家便利店□20xx年成为孝感智胜文化传媒有限公司营销经理□20xx年组建团队到上海远大铝业做暑期工□20xx年设计制作湖北工程大学校徽钥匙扣，获得vi形象设计大赛优秀奖。同年，成立了一个梦想编织团队，并创建了“校园微助手”微信公众平台，学校和团队获得校园移动app设计开发大赛创新奖二等奖，微信营销设计大赛优秀奖。孝感魏梦网络媒体有限公司成立于20xx年。现在他是湖北工程大学的学生，并获得了国家市场营销教师证书。

目标客户描述:所有需要做微信平台开发、运营推广、线上线下活动策划的企业、大小公司、店铺、商户，都将成为我们的目标客户。

市场容量还是公司预估的市场份额:据目前调查，孝感市有几家微信平台开发商，但还没有专门做代理运营的。我们对于微信行业第二桶的市场占有率可以达到80%以上。市场容量变化趋势:随着移动互联网的快速发展和微信的普及，微信公众平台将成为企业对外宣传和服务的最有效平台之一，市场容量将继续上升。

竞争对手主要优势:孝感有几个做平台开发的竞争对手。他们的优势是有大量的人力物力来应对操作。对于全国市场的竞争对手来说，他们有更多的企业资源和大量的人力财力来开发更多的客户资源。竞争对手的主要劣势:大部分竞争对手都不愿意花时间精力去做这种和自己工资不成比例的工作，做事的思路跟不上节奏。因为这是微信公众平台四桶金里最脏最累的工作。

这个企业相对于竞争对手的优势:我们都是学生，在运营和策划上有最丰富的想象力和创新能力。可以说我们是微信公众平台运营中最专业的，我们的做事方式是创新思维，而不是死板的做法。创业初期我们觉得工作量不算大，工作难度也不算大。作为一个90后，敢打敢拼是我们的特点，为未来打下良好的经济基础。

这家企业相比竞争对手的主要劣势:同样，作为学生，我们没有更多的财力和时间来拓展业务，学习别人的做法。另外，有时候学校还有一些事情要处理，时间好像很短。

1. 基础操作包

- (1) 微信公众号开通与认证
- (2) 二维码vi设计与推广
- (3) 微信平台信息提升
- (4) 自定义菜单功能
- (5) 微信内容选择
- (6) 运营报告月报
- (7) 设置自动回复界面
- (8) 微信粉丝9号。微信数据分析与反馈
- (9) 实用营销

2. 地址及其优势

地址是湖北工程大学学生创业孵化基地116，各种创业青年聚集的地方。我们有共同的理想和梦想，有别人没有的想法。

我们可以在这里吸收更多的经验，可以同时拥有各种各样的客户。

3. 获取业务的方式

我们目前并不出名，所以我们会找出客户的目标，主动联系他们的经理，用最真诚的合作来获得我们需要的业务，或者与开发人员合作来运营他们需要外包的工作。

公司为有限责任公司，目前公司有6名成员。主要人员为执行董事万六申和首席运营官许凯。营销经理是程瑞，财务经理是吴，技术经理是吴迪，物流经理是陈家成。同样，我们将根据我们的业务量增加员工数量。公司已在工商局办理营业执照和税务登记，并在银行办理了企业账户等公司必要的工作。

众所周知，我们公司没有足够的启动资金，但它仍然有足够的必要费用给我们公司。同样，我们有国家政府的支持，必要时可以申请免息贷款。

公司面临的最大困难是相应专业人才短缺，设备不完善，办公设施不完善。至于风险，就是能否很好的完成客户给我们的项目，创新能力是否现实。

创业指导:微信营销15个细节

1. 玩微信的新人要从关注高质量微信开始学习，记住优秀玩家的方法，每天做笔记，对比一下有什么可以更好的做给自己以后的运营。

2. 微信运营的目的是维护客户关系，培养客户信任需要99%的时间。不要老想着促销。1月份培训客户需要29天。促销一天可能更有效。

3. 确定谁是每次沟通、互动和推动的对象。读者对这个人了解越多，信任度越高，包括他的名字，微信号，联系方式。
4. 要创造更多与读者交流的机会，就要多问读者问题。喜欢什么时候接收内容就问读者，希望读者多提意见。
5. 你不能被一月十万粉的案子冲昏头脑。再多的粉丝，如果不能转化为价值，还是没用。我们需要的粉丝是目标粉丝，粉丝的质量比数量更重要。
6. 内容一定要原创吗？不一定。如果不想做行业第一，内容不一定要原创，但一定要做一件事，就是加自己的见解！

商业计划书课程的重要性篇二

网吧作为一个新兴行业，已经逐渐走向标准化和品牌化。然而，行业限制和高准入门槛使其不再是普通人的投资项目。中小型网吧逐渐退出市场，同行业恶性竞争逐渐缓解。现在的网吧都是以通过合理的投资获取最大的利润为目的来投资经营活动。必须明确几点：

- 1、网吧不是暴利行业。指望一夜暴富，投资网吧是不现实的。网吧是一个持续、稳定、低风险的投资行业，所以很少听说网吧有亏损。
- 2、网吧的投资金额和收益是有迹可循的。投资网吧有一个总的原则。通过核算，一个成功的网吧，不到一年就能收回投资，最坏的情况是两年多也不能收回全部投资。网吧的设备可以照常使用3-4年，少数网吧有使用5年以上的设备，也就是三年赚一个网吧。
- 3、网吧是一个持续投资的行业，规模、连锁、品牌是网吧的发展方向。只有大量成功的网吧投资，你才能成为一名优秀的网吧行业投资者。

1、确定业务合作关系。

明确投资网吧的产业归属，确定双方的责任和义务。

2、选择合适的营业场所

最新政策是100台机器不低于300平米为准入门槛，房子有多个消防出口，中小学200米内不允许有网吧。（但是，可以用50台以上的机器加入项目）

3、执行相关程序和条件

a□房子的实际使用面积有多大？有物业管理费吗？所有费用的总和，如租金。

b□房子的配套供电和电价？配套电源不足可以申请专线吗？

c□电信光学钎焊线是否到位。

d□网吧手续齐全的来源和费用。

e□请文化部门检查这个地方

f□请消防部门检查消防设施是否合格

4、签订房屋合同

a□首先要确定房子是无抵押的房子

b□必须有合法的产权程序

c□签订合同不得少于5年

本合同一式三份，双方各执一份，营业执照一份交工商。合

同附件必须包括产权证书的复印件。

a□获得消防证书应该不难。

b□取得文化许可证，由兰州市文化局惠亮负责。

c□取得公安网吧检查证，

d□办理营业执照、

e□申请税务登记证，

f□办理其他网吧行业特殊证照，

需要咨询专业装修公司确定具体方案

(略)

采用成熟的网吧管理模式，追求效益最大化。

1、总投资：

2、收入统计(以下计数基于最小值)

2、每月固定费用

3、成本回收

我们要建的网吧不会是传统的网吧。除了网吧的基本功能之外，还要开发新的功能，比如玩游戏、上网。只有引入新的服务，网吧才能成为真正的娱乐、休闲、交流的场所。

商业计划书课程的重要性篇三

执行摘要商业计划书最重要的部分，因为如果执行摘要不能引起投资者的兴趣，他们甚至不会去看计划书的其余内容。

在执行摘要的开头，简洁明了地解释公司开展的业务。然后，介绍为什么能够取得成功，它具备哪些独一无二的特质。例如，管理团队是否拥有出色的竞争力？是否拥有专利？是否是所在市场的先行者？是否存在着尚未被满足的巨大市场机会？等等。

最后，在执行摘要中需要提供财务预测概要。具体而言，需要包括未来五年中，每一年的预期营业收入、成本支出和利润，以及需要的资金数额和这些资金的关键用途。

公司概况这一章，简要介绍了公司的发展历程。这一部分需要回答的问题，包括公司的成立时间和成立过程、公司的法人实体类型、以及目前为止取得的成就。

过去的成就非常重要，它可能是评估你公司成功潜力的最佳参考指标，所以一定要确保公司取得的所有关键里程碑都包括在这一部分中。

行业分析由如下两个子章节构成：

1、市场概览

市场概览部分讨论公司所在市场的规模和特征。例如，如果你的公司是一家餐厅，那么这部分就需要包括餐饮行业的市场规模，对细分市场（例如，快餐业vs正餐业）和市场发展趋势的简要讨论。

2、相关市场规模

相关市场规模是对市场规模更加具体的计算，它的定义是：如果你的公司取得100%的市场份额，每年能够获得的营业收入。相关市场规模是两个数字的乘积：1) 每年可能会购买你的产品和/或服务的消费者数量；2) 每一年，这些消费者愿意为你的产品和(或)服务所支付的费用。

消费者分析包含如下两个子章节：

1、目标消费者

目标消费者这一部分需要精准地定义公司当前和(或)计划针对的目标消费者。需要尽可能多地提供目标消费者的统计信息，例如性别、年龄、收入、地域分布、婚姻状况和教育情况。

2、客户需求

在商业计划书的这一章，详细阐明消费者需要你的产品和(或)服务的原因。例如，消费者最看重的是速度?质量?位置?可靠性?舒适性?价格?价值?诸如此类。

竞争分析包含如下三个子章节：

1、直接竞争者

所谓直接竞争者，是指采用与你的公司同样的解决方案，并满足同样的客户需求的公司。例如，如果你经营一家意大利餐厅，那么其它意大利餐厅就是直接竞争者。

在商业计划书的这一章，介绍你的直接竞争者有哪些，以及他们的竞争优劣势。

2、间接竞争者

间接竞争者虽然也满足同样的客户需求，但和你的公司采用

不同的解决方案。例如，如果你经营一家意大利餐厅，那么法国餐厅就是间接竞争者。

在商业计划书的这一章，介绍你的间接竞争者有哪些，以及他们的竞争优劣势。

3、竞争优势

在这一章阐明你的竞争优势至关重要。具体而言，介绍能够支撑你的公司与直接和间接竞争者进行竞争、并取得领先的因素。

营销计划包含如下四个子章节：

1、产品和服务

介绍公司提供的产品和/或服务的详细信息。

2、定价

详细介绍你的定价策略。尤其需要重点讨论定价策略与竞争态势的关联。例如，你的公司是高端品牌？还是低成本品牌？根据选择的定价模型，介绍你所预期的品牌定位。

3、推广方案

推广方案详细介绍你用来吸引新消费者的策略。例如，你可能选择广播广告、按点击次数收费的网络广告、或新闻稿件，等等。在这一章，详细介绍你会使用的每一种推广形式。

4、渠道方案

渠道方案介绍消费者能够购买你的产品和/或服务的方式。多数情况下，消费者只能直接从你的公司购买，他们既可能前往实体渠道购买，也可能通过网络购买。在其它情况下，你

可能拥有渠道商或合作伙伴，来销售产品或服务。在这种情况下，需要详细介绍渠道体系的架构。

运营方案包含如下两个子章节：

1、关键运营流程

关键运营流程是你的业务每天必须执行的工作。在这一章，你需要详细介绍这些工作。例如，你是否需要运营一个消费者服务部门？如果答案是肯定的，那么它具体扮演怎样的角色？完成这一章节，你将能够极为清晰地阐明你希望建立的组织架构。

2、里程碑

在商业计划书的这一章，列举在未来你希望实现的关键里程碑，以及实现里程碑的预期时间节点。

在这一章，你将为至关重要的具体工作设立目标，例如新产品完成研发和发布的时间，计划实施新的合伙关系的时间，等等。

管理团队包含如下三个子章节：

1、管理团队成员

这一章详细介绍当前管理团队的成员及其背景。

2、管理团队空缺

尤其当你是一家创业公司时，你的团队中肯定存在空缺的职位；存在你希望在未来能够补充的角色。在这里具体介绍空缺的职位，以及你希望未来能够填补空缺的候选人所具有资格条件。

3、董事会成员

如果你的公司拥有顾问委员会或董事会，在这一章详细介绍董事会成员及其简历。

财务规划包含如下四个子章节：

1、营业收入模型

2、财务概要

完整的财务模型(损益表、资产负债表和现金流量表)应该放在附录中，但是这一章需要包括财务概要。例如，未来五年的营业收入、关键费用支出和预期净利润。

3、融资要求/资金使用

如果你在为公司寻求融资，这一章需要详细介绍需要的金额，并且资金用途也至关重要。

4、退出策略

尤其是当你寻求股权融资时，需要详细阐述你预期的退出策略。可能性最高的退出策略是将你的公司卖给更大的公司。如果是这种情况，详细介绍可能对收购你的公司感兴趣的公司类型，及其可能收购的原因。如果可能的话，列举潜在收购者的名称。

支持性文件

如上文所述，完整的财务模型(损益表、资产负债表和现金流量表)应该放在附录中。

类似地，任何能够帮助你说服阅读者、使他们相信你的公司能够取得成功的支持性文件都应放在附录中。例如，客户名

单、所获奖项，尤其是所获专利。

希望这份商业计划书提纲能够帮助你理清自己的思路，并为建立和经营一份成功的事业所必需回答的关键问题带来答案。

商业计划书课程的重要性篇四

现在市场竞争很激烈，各种方案和计划的投入真的是良莠不齐。每个运营商都想在市场上领先，但往往得不到自己想要的。现在很多餐厅都面临一个很大的问题，就是餐具使用前的购置和使用后的处理。于是我们想到了用餐具吃饭。反正我们努力了就什么都知道了，相信自己的想法是可以实现的。因为我们的市场还有待开发，我们还需要各种新方案的投入，这是不容置疑的。

因为市场上有人们想象不到的东西。比如因为筷子，我不知道每年要砍多少树，也不知道要污染多少环境。这些现象是由我们生活的餐馆的不良做法和不负责任的做法造成的。只有这样，我们的环境才会被污染得如此严重。现在我们知道发生了什么，我们应该想出一些解决办法来解决这些不良现象。我们不能让那些污染环境的行为继续下去。

人以食为天，身体是革命的本钱。我们每个人每天都在吃饭，每个人都想吃一顿干净的饭，所以开餐馆的前景是辉煌的。餐馆为人们提供了一个吃饭的地方。然而，在我们的世界里，每个人每天都在吃东西。也就是说，我们的市场是巨大的，我们的客人是众多的，我们的生意是有关系的，我们的餐厅将会有有一个美好的未来。

最近，餐饮业市场呈现出欣欣向荣的景象。我们有理由相信餐馆市场会有一个更好的未来。

如果我们能找到一种新的东西来代替筷子和其他餐具，那么我们的环境将会发生很大的变化，我们将会在市场上找到一

种新的方式，让每个人都能吃到各种干净、健康、营养的食物。

我们提出了一种新的配方，就是在现有的食物中添加一种凝结物，使餐具可以食用，可以用来代替餐具的功能。这样，我们就不会有污染环境的问题，我们的环境也不会因此而受到污染。人们生活在这样的环境中会感到舒适。人们来到餐馆会感到安心和舒适。

为了顾客的健康，我们的饭菜质量和卫生得到保证。我们的餐桌是高温离子机，对要吃的餐具进行彻底消毒。而且我们的餐具很好吃，让你吃到健康舒适的饭菜。给你一个满意的答案！

都说生意不会做，资本才是主宰。无论如何，经济利益是我们的直接目的。我们公司可以节省很多花在餐具上的钱，以及运输成本和木材消耗。更重要的是，一次性餐具的处置和环境影响的二次费用。我们不妨算一下：比如一天有一百个顾客，就要用一百多套餐具。就算一个人浪费一套餐具，每套三元就是三百元，加工侧面的成本也至少五十元。而且我们的餐具根本不需要钱。这个经济效益应该让你满意。

餐厅的后勤工作是一件比较麻烦的事情。服务人员不能马马虎虎，员工必须尽职尽责。只有这样，餐厅的正常工作才能开展好。

我公司以盈利为宗旨，以热情的服务态度为宗旨，为每一位客户提供美味优质的饭菜。我们有理由相信公司会有一个更好的未来，它的发展将是有希望的。它将以先进的步伐走在时代的前列。即使再过几十年，我们也不会落后，也能跟上潮流。

略

如果我们公司的行业不能运行，或者市场上没有客户或消费者，那么我们公司可以在股东大会决定后宣布破产或撤销公司。

商业计划书课程的重要性篇五

当前,中国健身行业大多数健身俱乐部经营惨淡,投资商对管理企业创收效益一筹莫展,金钥匙007(中国)健身策划管理有机构就这一现象,把多位成功管理者的经验与科学营销方法融为一体,将其对外公布和展开实施,包括健身俱乐部直接经营管理、健身行业从业人员教育培训、健身俱乐部委托管理、健身俱乐部器材以及相关产品销售方面,企业发展规划制定、咨询管理和市场开发人员培训、俱乐部经理培训、销售人员培训等业务。

我们的委托管理,不见利润分文不取

我们的筹建运营,您不满意分文不取

我们的技能培训,您不认同分文不取

俱乐部的选址主要有三个方向:一是繁华商业中心;二是高档社区集中地;三是高端地产内部会所。前两者必须自己做充分的调查与分析,第三者是近两年流行起来的,需要仔细分析开发商提供的文字介绍和招商信息,而且必须对社区的入住人群进行分析。

找一个繁华商业中心或是高档社区集中地并不难,难的是判断其价值是否适合开健身俱乐部,而且我们经常会有多个选择,最终如何决策也是很头疼的一项事务。

根据笔者经验,选址的价值评价系数有以下几个指标:

1、周边环境:

(2) 3公里以内社区情况：社区大小，住户数及特征分析，可开发能力和潜力，有无配套。

注：能力是指进行市场开发的容易程度；潜力是指目标人群进健身俱乐部消费的可能性。

(3) 周边同等产品消费场所分析：例如娱乐场所、咖啡馆、美容美发等。

2、交通情况：

(1) 四周道路分析

(2) 公交数量分析

3、人流分析：

主要是俱乐部门面所对的道路的车流量、人流量分析。

4、配套设施

(1) 用水情况：冷、热水问题是否便利

(2) 电网情况、通讯网络情况；

(3) 停车位情况；

(4) 店外广告位情况：

5、建筑硬件

(1) 未来俱乐部所在楼层；

(2) 未来俱乐部简单规划：外部景观和内部功能区设置等；

(3) 如果不是底层，需要考虑楼层的承重问题；

(4) 建筑的防水、渗水能力；

(5) 建筑周边业态，开设健身俱乐部是否会对其生活或营业造成影响，将来的不可预测和可预测麻烦有多少。

6、竞争分析

(2) 300米以内替代产品分析：其他健身、运动或休闲娱乐场所的分析，如spa会所、桑拿按摩、保龄球馆等。

7、地块前景

城市未来的发展战略中是否有该地块的发展价值。

8、投资分析

(1) 房屋租赁价格

(2) 水、电、气价格

(3) 其他优惠政策和条件

(4) 投资回报周期

(5) 投资风险预测

通过这些技术指标，可以对每个地块做一个投资价值分析，从而分别得出价值分数，这样就可以很容易选定健身俱乐部开设的地址了。

1、将俱乐部三公里范围内人流量最大的繁华地段陈列出来，招收发卡员并分为若干组别、由每个组的主管带领到各相应地段发放免费一次健身卡。发卡员对感兴趣的潜在顾客可以

立即带至俱乐部交于健身顾问进行咨询讲解，促使顾客当时办卡。

2、组织教练、顾问、发卡员到全市高档写字楼和住宅小区发放宣传单，还可进行小型宣传推广活动，对小区居住人员进行身体测试、健身咨询等，发掘潜在客户群。

3、由全职顾问联系政府相关部门、医院、外资企业等收入高、效益好的单位到俱乐部开展活动，并进行跟踪回访尽力签下团体单。团体单的个人健身卡价格可以灵活制定，500—600元都可以。因为真正到俱乐部健身的人可能不到总人数的10%，而且很难坚持下去。所以，团体卡的价格优势是最能够吸引企业或单位集体购买的原因。

1、逐步减小发卡的力度，只保留一部分优秀的发卡员在最好地段继续发卡；全职顾问的队伍逐步扩大，并象保险公司营销队伍一样形成一种庞大的气势，使俱乐部销售人员无处不在。

2、媒体方面：电视、杂志依然坚持做品牌宣传广告，并继续以抵卡或合作的形式进行，做到少花钱多办事。报纸则发布大量的硬广告(以价格为主的宣传广告)，告诉受众俱乐部的价格优势。那些宣传“怎样健身、健身的好处”等有益于整个健身行业的广告最好不做。

我们始终不做市场的培养者和行业的“行善者”，一定要做市场的掠夺者和收获者。所以当其它俱乐部在报纸上做软性宣传时，我们就在它的旁边推出硬性广告，“从别人的口里抢食”。那么硬性广告该如何做呢——说白了就是做价格诉求广告，告诉受众xx俱乐部为庆祝xx节日，现在推出年卡为xxxx元，限100名。在俱乐部开业初期至正常的运营至少需要8个月的时间，通过前期的宣传营销工作，俱乐部会有一定的知名度，若此时搞个优惠活动，会吸引一批以前来俱乐部咨询过，但因价格过高或别的原因没办卡的人会立即办卡，因为对顾客来说机会不容错过。“限100名”当然永远也到不

了100名。

每推出一次硬性报纸广告，其广告效应可以延续三天。想要使每天到俱乐部咨询的顾客如潮，必须在全市的几大报纸轮番推出广告，而且每三天推出一次，将所有报纸的读者搜索干净，直至销售额有所回落为止。报纸广告投入的费用与俱乐部通过广告实现的销售额之比为10%，即拿出4000元做广告就可以得到40000元的回报。现今，中国的健身俱乐部舍得拿钱做广告的，可以说不到5%。而且专门成立营销部的也很少，大部分销售都是守株待兔，等顾客自己上门。

殊不知健身俱乐部也是一个企业，有投资就必须要有回报。健身俱乐部销售的是服务，既然是销售就必须要有进入市场，必须要有销售手段，设立营销部和发布媒体广告都是顺应市场竞争的需要。发展阶段 品牌营销与业绩营销两手齐抓，品牌营销实际也是为经济效益服务的，当我们的品牌已深入人心时，经济效益会同时达到一个很高的水平。

商业计划书课程的重要性篇六

- 1、负责召集股东会；执行股东会决议并向股东会报告工作；
- 2、决定公司的生产经营计划和投资方案；
- 3、决定公司内部管理机构的设置；
- 4、批准公司的基本管理制度；
- 5、听取总经理的工作报告并作出决议；
- 6、制订公司年度财务预、决算方案和利润分配方案、弥补亏损方案；
- 7、对公司增加或减少注册资本、分立、合并、终止和清算等

重大事项提出方案；

8、聘任或解聘公司总经理、副总经理、财务部门负责人，并决定其奖惩

1、执行董事会决议，主持全面工作，保证经营目标的实现，及时、足额地完成董事会下达的利润指标。

2、组织实施经董事会批准的公司年度工作计划和财务预算报告及利润分配、使用方案。

3、组织实施经董事会批准的新上项目。

4、组织指挥公司的日常经营管理工作，在董事会委托权限内，以法人代表身份代表公司签署有关协议、合同、合约和处理有关事宜。

5、决定组织体制和人事编制，决定总经理助理，各职能部门和下属各关联公司经理以及其他高级职员的任免、报酬、奖惩，决定派驻下设办事处和人员。建立健全公司统一、高效的组织体系和工作体系。

6、根据生产经营需要，有权聘请专职或兼职法律、经营管理、技术等顾问，并决定报酬。

7、决定对成绩显著的员工予以奖励、调资和晋级，对违纪员工的处分，直至辞退。

8、审查批准年度计划内的经营、投资、改造、基建项目和流动资金贷款、使用、担保的可行性报告。

9、健全财务管理，严格财经纪律，搞好增收节支和开源节流工作，保证现有资产的保值和增值。

10、抓好公司的生产、服务工作，配合各分公司搞好生产经

营。

11、搞好员工的思想政治工作，加强员工队伍的建设，建立一支作风优良、纪律严明、训练有素，适应“四个一流”需要的员工队伍。

12、坚持民主集中制的原则，发挥“领导一班人”的作用，充分发挥员工的积极性和创造性。

13、加强企业文化建设，搞好社会公共关系，树立公司良好的社会形象。

14、加强廉政建设，搞好精神文明建设，支持各种社团工作。

15、积极完成董事会交办的其他工作任务。

1、坚决服从总经理的统一指挥，认真执行其工作指令，一切管理行为向总经理负责；

2、严格遵守公司规章制度；认真履行其工作职责

3、协助总经理做好综合、协调各部门工作和处理日常事务；

8、负责公司的印鉴、文印的管理和信件的收发以及报刊订阅、分发工作；

9、协助参与公司发展规划的拟定年度经营计划的编制和公司重大决策事项的讨论；

13、负责组织全公司员工大会工作。开展年度总结评比和表彰活动；

14、负责做好公司来宾的接待安排，做好重要会议的组织、会务工作；

15、负责公司对上级主管部门联系，公司有关法律咨询和联系工作；

16、负责做好公司的宣传报导工作；

17、完成公司领导交办的其他工作任务；

2、严格遵守公司规章制度，认真履行其工作职责；

5、负责制订和修改技术规程。编制产品的使用、维修和技术安全等有关的技术规定；

6、负责公司新技术引进和产品开发工作的计划、实施，确保产品品种不断更新和扩大；

7、合理编制技术文件，改进和规范工艺流程；

9、负责制定公司产品的企业统一标准，实现产品的规范化管理；

10、编制公司产品标准，按年度审核、补充、修订定额内容；

12、及时指导、处理、协调和解决产品出现的技术问题，确保经营工作的正常进行；

13、及时搜集整理国内外产品发展信息，及时把握产品发展趋势；

14、负责编制公司技术开发计划，抓好技术管理人才培养，技术队伍的管理。有计划的推荐引进、培养专业技术人员，搞好业务培训和管理工作的。

2、严格遵守国家财务工作规定和公司规章制度，认真履行其工作职责；

6、负责编写财务分析及经济活动分析报告。会同信息部、经营部等有关部门，

7、有权参加各类经营会议，参与公司生产经营决策；

15、认真完成领导交办的其它工作任务

1、大力组织信息资源开发，编制全市信息资源开发利用规划。

2、承担经济信息采集、及时收集有关企业产品的相关信息。积极配合企业各部门开展经济预测与调查分析等应用开发任务。

商业计划书课程的重要性篇七

商业计划书

二零零一年三月

前 言

目 录

第二节 公司产某某市场分析

一、公司产品、特点及优势 二、行某某市场

三、公司的独特某某市场竞争力 四、竞争对手的优势及劣势

第三节 融资需求和财务预测

第四节 公司运营和管理

一、 公司发展战略

二、 公司的组织结构和管理模式

三、 人力资源规划

四、 软件开发管某某市场策略

五、 外部支持

商业计划书课程的重要性篇八

是投资者首先要看到的内容，它必须让投资者有兴趣并渴望得到更多的信息；

包括：

公司名称、地址等；

公司的业务；公司的' 发展历史。

将自己的创意（产品或服务）向投资者作介绍，包括：

1、产品的名称、特征及性能用途？（保健品、药品、医疗器械等）

2、产品处于生命周期的哪一段□□bp机；药品专利到期否？）

3、产品的市场前景和竞争力如何？

4、产品的技术改进和更新换代的成本？（造船业的沉没成本）

介绍投入研究开发的人员、资金及所要实现的目标，包括：

1、研究资金投入？（立普妥□ intel□三星）

2、研发人员情况？（华为）

3、研发设备？

4、研发产品的技术先进性及发展趋势□(3g□4g)

在投资者考察项目时：“人”是非常重要的因素。

（雷军投资的三个依据之一、巴菲特）

创业者能否成功，取决于是否拥有一个强有力的管理团队，这一点特别重要。（衣食住行：美特斯邦威、娃哈哈、万科、李书福）

阐述产品的生产制造及经营过程；

产品的原料如何采购（原料药、铁矿石）、供应商的有关情况（丰田的供应商）、

劳动力和雇员的情况，生产资金的安排以及厂房、土地等；

内容要详细，细节要明确。这一部分是投资谈判中对投资项目进行估值的重要依据，

也是创业者所占股权的重要组成部分。

1、目标市场：

对产品的销售额、增长率和产品或服务的总需求做出有依据的判断；

因素进一步分析，使投资者认同目标的合理性，以及他们将承担的风险，一定要说你是如何得出你的结论的。

2、行业分析

要回答以下问题：

- 1、该行业发展程度如何？现在的发展动态？（智慧医疗）
- 2、该行业的总销售额有多少？发展趋势怎样？
- 3、经济发展对该行业的影响程度如何？
- 4、政府是如何影响该行业的？（医药领域反贿赂）
- 5、竞争的本质是什么？（差异化；低成本）；你采取什么样的战略？
- 6、进入该行业的障碍是什么？你将如何克服？（药品生产许可）

3、竞争分析

要回答如下问题：

- 1、你的主要竞争对手？
- 2、你的竞争对手所占的市场份额和市场策略？
- 3、可能出现什么样的新发展？（如飞信、微博、微信）
- 4、在竞争中你的优势所在？（如地理位置）
- 5、产品价格、性能、质量在市场竞争中所具备的优势□□20xx
4 9□发改委放开非公有医疗机构服务价格）

4、市场营销（史玉柱）

应说明以下问题：

- 1、营销队伍；（如直销企业：安利）
- 2、营销渠道的选择和营销网络的建设（天狮等）
- 3、广告策略和促销策略（鸿茅药酒）；
- 4、价格策略（云南白药）；
- 5、市场营销中意外情况的应急对策（加多宝：王老吉品牌续约问题）；

介绍公司管理团队情况，包括：

公司的关键雇员、薪金、奖惩制度；

展示管理团队的战斗力、独特性、团结战斗精神。（华为的狼性）

投资者希望从你的财务分析部分来判断你未来经营的财务损益状况，进而判断能否确保自己的投资获得预期的理想回报。

财务分析包括以下三方面的内容：

- 1、过去3年的历史数据，今后3年的发展预测；

提供过去3年现金流量表、资产负债表、损益表；

- 2、投资计划：

预计获得的投资数额；

获取投资的抵押、担保条件（蒙牛的股权事件）；

投资者投资后双方股权的比例安排；

投资资金的收支安排；

投资者介入公司经营管理的程度；

3、 融资需求

资金需求计划：为实现公司发展计划所需要的资金额、资金需求的时间性、资金用途（详细说明资金用途，并列表说明）

融资方案：公司所希望的投资人及所占股份的说明、资金其他来源，如银行贷款等。

详细说明项目实施过程中可能遇到的风险：

技术风险！ 市场风险！

管理风险！ 财务风险！

其他不可预见的风险！

绝大多数小企业都不能成长为大企业！

提出有效的风险控制和防范手段。

股票上市：对公司上市的可能性做出分析，对上市的前提条件做出说明；