

真实商业计划书（精选8篇）

时光在流逝，从不停歇，前方等待着我们的的是新的机遇和挑战，一起对今后的学习做个计划吧。什么样的计划才是好的计划呢？以下是小编帮大家整理的真实商业计划书（精选8篇），欢迎大家借鉴与参考，希望对大家有所帮助。

真实商业计划书1

一、发展前景

随着近年来韩式在中国的流行，韩国文化逐渐进入我们的日常生活，韩国服装也逐渐被我们喜欢和追捧。在一个13亿人的市场，我想开一家韩国服装店。

二、店铺位置

为了减少资金投入，直接在xxx附近使用。

三、店铺装修

店铺装修与一个店铺的经营风格 and 对其外观的第一印象有关。装修前请装修公司画图，包括平面图、立面图、侧视图、材质、颜色、尺寸等。这一点要提前明确说明。为了沟通清楚自己要装修什么，最好带装修师去同类型的店实地观察，明确自己要装修，这样装修的店会更贴近自己的想法。

1、坚持韩式风格，一定要在店铺的装修上下功夫，给人强烈的视觉冲击和感染力，有一种耳目一新的感觉。

2、灯光等硬件设备也很重要，如果店面不够明亮，会给人一种要关门大吉的感觉！晚上门口的灯一定要亮着，这样可以吸引路过的顾客的注意力！冷暖灯光结合，夏天一定要准备空调，不然店里很难留住有耐心选衣服的顾客！估计花费xxx元。

四、发展战略

1、主要经营韩版服装、饰品，并出售韩版风格和独特设计的日用品。
16-

35岁的时尚男女是主要的服装年龄。通过网络和店面相结合，利用21世纪网络技术蓬勃发展的大前提，根据网络购物热潮推出的新购物理念，旨在带动新一代年轻人的购物热情。快捷、方便、多样、韩流是我们特色的累积奖励机制。

2、开业促销

一切准备就绪，我们就准备正式开业了。在开业当天，为了吸引顾客，不可避免地要举行一些促销活动，包括折扣、礼物和抽奖。同时，在周边社区散发一些传单。

3、长期发展营销战略

(1)原则:坚持自己的路线，快速更新网络。如果操作得当，可以慢慢适当扩大销售范围。

(2)政策:尽量规范每一个环节，为连锁的未来发展做好准备，也就是模式复制。

(3) 服务: 培训销售人员的基本兴趣、对客户的服务态度和服务目标。不管顾客买衣服还是钱少的衣服, 都要微笑, 满意的送走。只有在以前, 他们才有口碑之美, 回头客之美。顾客的要求要在能够实现的前提下尽可能满足。

(4) 方法: 第一次来店的惊喜: 免费赠送小饰品、吊坠, 让他们填写一张长期顾客表, 传递我们店的特色。增加客户购买的可能性:

(1) 传达先进的购物方式, 如每三天就有新商品和更新;

② 利用客户注册信息, 以某种借口给客户发邮件, 帮个小忙, 让他们来店里收或者告知打折消息, 或者送反季节衣服(待量化)或者免费送生日礼物; 选择商品和购买商品的渠道

1. 商品选择: 首先, 与韩国品牌就网上代理进行谈判, 争取最低的价格和更多的货源。其次, 针对韩国首尔的大宗批发市场, 选择优质产品。再次针对韩国购物网, 直接挂在我们网站上, 低买高卖。

2. 采购渠道: 韩国采购邮寄回国, 要谈物流公司, 建立良好的合作关系, 争取成本最低。

不及物动词人力规划

创业初期降低成本, 锻炼个人能力。我(安阳店装修, 开业收银等。注: 鼓励客户使用支付宝支付, 但不排除客户的现金交易), 东宇(网页维护, 到韩后进货), 王硕(进货), 张贾伟等学生(店伙计)负责。盈利后, 用投资分红的方法。

五、投资金额分析、月度成本分析

1. 装修费xxx
2. 存放衣服、配饰、小东西等。
3. 其他店内费用1000元；
4. 员工工资在获利后的月末结算，暂不计入投资；
5. 剩下的xxx作为流动资金。

真实商业计划书2

一、公司简介

深圳市好空气环保科技有限公司创立于XXXX年，以“致力开拓人类环境健康事业，缔造绿色生活新空间”为发展宗旨，贯彻全面发展环保新技术产业的经营战略，立足于室内空气净化市场！

公司凭借雄厚的科技实力，先进的设备，荣获多项空气净化产品国家级发明专利。同时，集产品研发、生产、销售及工程整治为一体，着力打造室内空气净化高新环保企业与品牌！公司团队秉承着“净化空气，良心品质”的企业精神，与多家国内认证机构合作，开拓旗下品牌——

“飞力西”，精心研制家化主线产品——

“飞力西”空气净化液系列。产品以健康、安全、高效的室内空气净化效果，取得良好的社会响评！其中，“飞力西”空气净化液新装修系列，可在16小时去除室内空气中93.1%甲醛、89.3%苯以及89.5%tvoc等有害污染物的效能，更是深得消费者青睐，广泛应用于新装修的家居、店铺、办公室、酒店、ktv娱乐场所等室内场所。

深圳市好空气环保科技有限公司倾心为每一个人、每一个家、每一个企业释放纯净、健康的好空气！

二、公司发展历程

XXXX年，深圳市好空气环保科技有限公司成功申请了国家级专利产品——飞力西空气净化液。

XXXX年，深圳市好空气环保科技有限公司正式成立，分别在深圳市和东莞市设立研发中心和销售中心。并得到了检测机构的认可。其公司大力开展了一系列的推广和打造品牌的活动：

- 1、免费为具备一定条件的商家进行除甲醛试验和检测活动；
- 2、派大批业务专员进行市场的深入走访和推广；
- 3、派发首批公司及其产品的宣传资料等。

XXXX年，深圳市好空气环保科技有限公司开通了企业微博，及时发布企业资讯和行业动态，与消费者、商家、业内外人士进行互动、交流。同时深圳市好空气环保科技有限公司进行全面的网络销售，实行了阿里巴巴以及淘宝相结合的销售模式。

XXXX年，深圳市好空气环保科技有限公司在广州参加的两次展会都取得了较大的成功，不仅增加了销售量，而且产品也得到了推广，其公司的影响力也变大了。

三、公司产品

飞力西空气净化液是深圳市好空气环保科技有限公司率先研发的新产品，主要针对房屋、办公室、店铺等室内场所装修使用，能短期内去除99%的装修污染物，持续使用更有效抑制污染物的生成，保证室内空气的洁净、清新，保证室内空气检测的达标。

1、技术原理

飞力西空气净化液有较强的吸附作用，它喷于空调滤网，并吸附在滤网中，利用有机物溶于有机物的原理，通过空调风循环运作，快速吸收空气中游离的甲醛、苯、氨等有机物，并能有效地吸附，阻断空气中的病菌等有害物质，长期使用可预防、抑制流行性感冒和以空气为传播介质的各种呼吸系统疾病；同时根除臭味，烟味等其它有害异味。

2、产品特点

- (1) 有较强的吸附作用，能有效地吸走空气中的有毒气体
- (2) 是一种无色无味无毒的有机溶液合成剂
- (3) 高效环保，不对空气造成二次污染
- (4) 高效快捷，空调运作1小时，室内空气循环20次，则空气净化20次
- (5) 成本低，性价比较高

3、使用方法

- (1) 关闭空调电源，拔去插头，打开空调表面面板，取下过滤网
- (2) 用清水把空调过滤网清洗干净（建议一周清洗一次）

(3) 把整个空调滤网喷上飞力西空气净化液（建议每天喷一次）

(4) 将过滤网装上，运转空调。

四、合作伙伴

在广州会展上，深圳市好空气环保科技有限公司分别被南方电视台和广东电视台进行采访活动，与这两家电视台紧密合作。

真实商业计划书3

一、提供的明确的服务范围

1、微笑服务：在与人交往中微笑往往有意想不到的效果。

2、礼品服务：在特别的日子送上精美的一个小礼物，如可爱的小娃娃、小零钱包。

3、会员卡服务：凡是填好资料并承认的会员，在店铺消费均可享受8.8折。

4、情侣会员卡：凡是填好资料并承认的会员，在店铺消费均可享受8折。并可以8折享受新推出的产品例如情侣鸳鸯饮。

二、延伸服务

可以接受电话订购和网上订购。

三、产品分析

(1) 产品在同类产品中的档次

①产品的价格认识

价格是经济环境中的一个敏感因素。市场价格对竞争力的下面与负面的影响，并不可小看。顾客购买力有限，对价格十分敏感。基本上价格必须得使得大众都能接受。如果价格要调整，在价格提高的同时，也必须在服务质量方面得到提高。

②产品的外观与形象

以甜美温馨为主题，产品的包装须讲究细致入微。

（2）产口的分类与定位

①②③④蛋糕。供应商：雪贝尔电话及网上订购。蔬果榨汁：水果批发市场，价格便宜品种齐全。其他饮料（如可乐，雪碧，奶茶，咖啡等）面粉，奶油材料

⑤新型巧克力

⑥提供模具，可手工制作符合自己心意的特色巧克力，蛋糕，冰淇淋

⑦特色油炸冰淇淋

⑧可与部分小学联系，收取一定费用，提供去学校教小朋友制作蛋糕巧克力

⑨每天都推出一种固定的特价产品，并且之前做好宣传，可以保证不是前几天卖剩下的

四、与竞争对手的竞争状况分析

（1）在竞争中的地位

像这样的糕点店在南京仙林大学城附近并不多，市场容量很大。并且我们店不单单是销售产品的商店，还提供自己动手，手工制作。这种手工糕点店就是将来的发展趋势，这种经营模式不仅可以吸引女性消费者，还能够吸引想为恋人送上独一无二祝福的情侣们。

（2）主要的竞争对手

竞争对手的优势与劣势

优势：

①服务优势：以提供精致服务以及不断创新产品而闻名（雪贝尔）以品质上佳的蛋糕及卓越的服务打响名号（皇冠玛利奥）②便利优势：都使用柜台式销售

③品牌优势：知名度高

④价格优势：价格适中

⑤拥有仙林地区其他蛋糕店所没有的特色手工制作

劣势：

①环境：单一柜台式销售已渐渐被淘汰，取而代之的将是新型模式的蛋糕店。

②成本：前期投入成本会比较大，收回成本可能需要一段时间

五、项目分析

（1）店铺的核心

diy手工制作，真诚贴心服务。顾客所需要的正是我们所需要的。

（2）店铺地理位置的选择

大成对面，南京银行旁边。

（3）店铺的装修及表现风格

以甜美温馨为主要表现风格，以粉色，白色，淡绿色，色系为主，以心形为主要设计图案。

（4）服务人员的招聘

服务人员的一言一行关系着店铺的形象。

- 1，从业人员必须持有“健康证”。
- 2，找有经验的以及文凭高的优先考虑。
- 3，有创新思维的优先考虑。

费用

（1）开业庆典

确定庆典所需传播的信息，安排好庆典花束及加强派发传单人员对周遭地区的宣传。

（2）开业预算

- 1、启动资产：60000元
- 2、设备投资：房租3000元，押金6000元。
- 3、门面装修（包括店面装修、灯箱、音响）约10000元。

4、统一服装费约500元，点心师傅两名，服务人员两名，宣传、外送人员（派发传单人员）三人。（由于是合伙经营，所以没有工资，从盈利中获得分成。）

5、机器设备最大的投资：35000元

6、广告媒介费用：2 0 0 0 元.

7、首期进货款：面粉、奶油、及以上产品定位的原材料以及糕点订购3000元。水电等杂费：700元】

8、蛋糕的制作方法可购买光盘自学，这样可以节省不少成本费用。目前市场上《全套蛋糕制作教学光盘》一般17盘含70项目技术共200元/套。

六、广告策略

（1）广告的目标

1、期望的目标

提高认知度，初步建立良好的店铺形象，赢得社会公众的好感，为以后的发展打下基础。

2、根据市场情况可以达到的目标

打开认知度，促进产品销售，顾客来访的增加。

（2）广告市场策略

1、广告主题

以介绍店内精致小点心，冷热饮，手工制作为主，以介绍店铺环境为辅。设计的广告要

能突出和符合店铺形象的。

2、广告创意的途径与内容平面广告宣传册：地点：中高级住宅区，学校内部、门口，商业步行街及商业区等。宣传时间：一个月

方式：派发清单

店内广告：

在店内有充分空间的条件下，张贴部分美食平面广告图片。

七、经济效益估算

1、月销售额：21000元据有关内行人士评估，如此一家小型蛋糕店的经营在走上正轨以后，每月销售额可达21000元。

2、每月支出：14033元房租：，约5000元。

3、货品成本：售价30%左右

4、水电等杂费：700元设备折旧费：按5年计算，每月1333元

5、月利润：6967元左右按此估算，一年左右即可收回投资。

真实商业计划书4

一、项目背景概述

在21世纪的社会，随着市场的进一步开放，出现了越来越多样式新颖的家具。在基本的生活需求得到满足后，一些人开始注重家居生活的质量，特别是家居产品对于健康的影响，因此环保家具渐渐被人们所重视，绿色消费风潮也推动了环保家具的发展。环保家居是指那些立足于生态产业

的基础上，合理开发、利用自然材料生产出来的能够满足使用者特定需求，有益于使用者健康，并且具有极高文化底蕴和科技含量的家具。其中包含几层含义：一是家居本身无污染、无毒害；二是要具有较高艺术内涵和审美功能，与室内设计相呼应，创造一个和谐优美的居家办公环境；三是便于回收、处理、再利用，当家具不再使用进行处理时，不会对环境造成污染。

创新是环保目的实现的保障。随着社会的发展和人们收入水平的提高，有创意的家居的家居越来越吸引人们的眼球。创意家居是指在满足产品本身的实用功能外，在外观的设计上融入时尚，个性化追求的家居用品。产品以独特的设计打动人心，融合了设计师的创新和灵感。符合人们对生活环境以及生活品质的高要求。创意时尚家居展现的魅力能舒缓生活中的部分压力，增添生活以及工作的乐趣。

创意与环保相结合，将是社会家居市场的潮流。其付出成本巨大，不易被广大人群接受，前期的主要消费市场是高收入人群。但是其未来发展的广阔的市场、科学技术的进步和政府政策的支持，将促使其价格的降低。因此其发展前景非常可观。

二、产品特点

1. 产品材料：创意环保家居用品一般来说，都是用轻质的，环保的材料精心制作。有机材料用得较多，无毒无味，高档些的创意家居用品还用到了很多高科技的新型材料。满足人们追求健康、时尚的要求。

2. 产品功能：创意家居用品强调功能的组合，很多都具备各种功能，集观赏性和实用性为一体。比如柜体的位置渐变，抽屉、沙发的大小渐变

以及色彩的渐变。不同鲜艳度的色调家具搭配摆放，通透的材质形成根据光线变化而变化的色彩群，这样多样的色彩可以让人们在不同的搭配中享受色彩变化的游戏快乐。符合你们实用性和功能性结合的要求。

3. 产品市场：创意家居用品在市场上不多见，体现个性的理念。我们的产品根据家居的功能以及造型因素的需要，运用形态构成、色彩构成设计理论，结合人体学、材料学、工艺等相关学科有机地创造出结构合理、造型优美、符合功能需要的家居造型。

4. 价格策略：消费者主要集中在追求效率与时尚的生活节奏快的年轻人中，用合理的资金价格的方式，针对他们的爱好和需求提供不同的产品，让客户得到最满意的服务。

三、市场

近年来，创意家居用品行业爆发出了强大的潜力，拥有广阔的市场前景——

新房要装饰，旧房要翻新，婚房要布置，儿童房年年换新颜，有家有房就会不停地购买、不停地更换家居、不停的装饰。装饰、储物、厨卫、礼品饰品等等，都是生活必需品，消耗大、更新快。14亿人的家居市场，蕴藏着无可比拟的庞大商机。

据调查显示，未来5年，中国时尚家居市场容量每年将超过再创新高，被列为未来10年5大黄金产业！中国的35%以上的城镇居民家庭表示，将购买时尚有创意的家居用品。相关人士称，随着我国经济水平的不断发展和人均年收入的高速增长，带动了创意家居用品需求的高速增长。

四、竞争

商业目的：

1. 满足社会需要
2. 创造就业机会
3. 促进员工发展
4. 建立社会资本
5. 推动社会发展

对竞争者的分析：普通家具含有等甲醛等有害气体，长期居住对人体健康造成隐患甚至危害，尤其是对儿童，现在的儿童都是家里唯一的希望，身体健康也就显得尤为重要，创意环保家居不仅使用上便利多效，提高了单位面积的使用率而且对人体没有危害，达到了现代年轻人对高效和健康的追求。

竞争优势：面对现在居高不下的房价，不少年轻人买房成了巨大的难题，小户型成了这些年轻人的首选，创意环保家具多功能、便利小巧的设计大大提高了单位面积的利用率，也适应了现代年轻人快节奏的生活方式，便于拆装、储存、搬运，其大方简洁的视觉效果符合现代年轻人的审美眼光。

五、营销

依托于科学管理，提高产品质量；加强技术的研发，压低销售价格，扩大消费人群；诚信经营，树立起良好的销售形象；主要集中网店销售，节约销售环节和成本，做大做强之后再进行连体实体店的开张；公司除了通

过开发客户赚取佣金收入外，还将自有资金进行合理的投资从而获得收益，后期开发家居的连锁实体店。

营销战略：

1. 依托于科学管理，提高环保家居产品的质量；
2. 加强技术的研发，压低环保家居的销售价格，扩大消费人群；
3. 诚信经营，树立起良好的销售形象；
4. 主要集中网店销售，节约销售环节和成本，做大做强之后再行连体家居实体店的开张；
5. 公司除了通过开发客户赚取佣金收入外，还将自有资金进行合理的投资从而获得收益，后期开发家居的连锁实体店。

营销渠道：

家居产品从生产者向消费者转移所经过的通道或途径，它是由一系列相互依赖的组织机构组成的商业机构。即产品由生产者到用户的流通过程中所经历的各个环节连接起来形成的通道。销售渠道的起点是家居生产者，终点是用户，中间环节包括各种批发商、零售商、商业服务机构。

1. 以其陈述式的销售方式对于一些具有特定功能或者形式的家居产品特别有效，能具体介绍家居的环保在哪，健康在哪。
2. 展会销售：随着绿色产业经济的发展，不少绿色家居把展会作为业务拓展的渠道之一。展会不仅能促进绿色家居产品的推广外，还能聚集纵

多的品牌和产家，可以谈合作经销，也可以寻找到加盟商。除此之外，还吸引了消费者，促进销售。

3. 连锁专买的品牌经营店：具有创意的绿色家居的专卖品牌经营店在众多的家居品牌中最具亲和力，以其新颖的款式、健康的设计赢得了现代人的认可。

人员推销：对员工进行培训，提升他们的口才和能力。实行多形式的方法：会议推销、柜台推销、上门推销。对绿色家居的环保性与顾客进行信息交流。注重推销的灵活性，满足的顾客环保多样化需求，推销人员进行信息的反馈和统计，方便下次设计师的设计。以此达到推销的三重性，即满足消费者要求，保护了环境，又达到项目的促销目的。

营销公关：准确掌握政府、企业等社会信息，与其建立并维持良好关系；加强和电视台、报刊、网络等的交流和沟通。

1. 在产品广告实施前构造市场氛围
2. 利用广告制造新闻
3. 为顾客提供新的超值服务计划
4. 构筑产品与顾客之间的有效通道
5. 控制消费倾向倡导者意见
6. 借用公益团体的社会影响力

价格：面对高消费人群的需求，保持一定高的成本的绿色家居的价格，又要以技术为依托，降低大部分环保家居的价格，以能被广大人群非消费。

商品陈列：在实体店，模拟一个办公或者居住环境，使用创意环保家居布置，营造高效的办公气氛，舒适的使用环境。在网上建立模拟3d效果，并且，在虚拟设计环境里可供顾客选择自行挑选中意的家居进行模拟试用。

服务：创新服务递送系统。设立热线，专供顾客的沟通和投诉；实行送货上门，售后付款；提供专门人员的上门安装和售后专修；网上提供人员对产品介绍和解释的服务。

运送：网上销售方面，加强与快递公司合作，实行送货上门；在实体店的销售，与运输公司合作，专车送货。

信用管理：注重网上顾客的口碑，对不合格的网络和实体店的促销员进行惩罚

真实商业计划书5

背景

一日三餐必不可少，早餐最重要。早餐的质量决定了人一整天的精神状态。所以，我们把目光放在这个重要的领域。除了人们思维的现代化，愿意自己准备早餐的人越来越少，尤其是一些大中型公司的学生和员工。一是因为早上时间短，二是因为准备早餐太麻烦，我们给他们发早餐的计划很有希望。现在，很多人去一些早餐店吃早餐，甚至有些人在路上收拾行李吃饭。而且有时候因为各种原因买不到自己想要的东西。这样，如果我们能根据顾客的口味准备好他们需要的早餐，用一种温暖新鲜的方式送给他们，他们还有理由拒绝吗？这再次表明了我们计

划的可行性。目前，我们的服务目标最初是针对公司的学生和员工，这是经过深思熟虑的。这是一个庞大的人群，从而为我们创造了一个巨大的市场。而且学生需要营养的早餐，为一天的学习打好基础，公司也希望员工早餐营养均衡，让员工每天精神饱满的见面。因此，对学生和员工实施我们的计划是有根据的，也是完全可行的。

前景

虽然我们的市场还很小，但许多社区居民家里都有家庭主妇准备早餐，然后舒舒服服地吃营养早餐。许多学生早起在食堂吃饭。他们起床晚，根本不吃早餐，但我们公司有信心拓展市场。我们公司的早餐种类很多，包括一些餐厅的特色食品和小吃，一般都不送。

冬天来了，天气变冷了。有些大学生不想早起去食堂吃早餐。我们可以送到你家，早餐质量绝对有保证。许多学生会接受我们的送货上门服务，以确保课堂效率和保护他们的健康。

很多公司的白领早上都赶着上班，经常空腹。我们可以与各公司合作，在工作时间前的某个时间为公司员工提供营养和早餐，让员工有足够的精神投入到一天的工作中。提供的早餐种类很多，物美价廉，送到公司，为员工节省时间，不影响早餐质量。我相信许多企业会与我们合作

对手

孙子兵法有一个经典的战略思想：只有认识自己，认识自己，才能打赢每一场战役。商业也是一样，不仅需要了解自己的优势和劣势，还需要了解竞争对手的优势和劣势。

以上内容仅为本文档的试下载部分，为可阅读页数的一半内容。如要
下载或阅读全文，请访问：[https://d.book118.com/187010060026006
156](https://d.book118.com/187010060026006156)