企业投资计划书

每一次的投资都需要经过精心的思考计算，而不是盲目的进行。下面是整理收集的企业投资计划书，欢迎阅读参考！

企业投资计划书　　一、概述

随着市场竞争的加剧，广告对于商家来说越来越重要，在品牌推广、新产品上市营销以及打击竞争对手等方面起着不可替代的地位。现有的电视、广播、报纸、杂志等广告媒体都已形成规模，在现代广告大潮中各展优势，各显其长，毫不相让地争夺市场份额，这些传统媒体都掌控在大的财团手中，中、小广告公司很难有立足之地；随着互联网的迅猛发展，其作为媒体的作用也日益突显出来，但对于普通的广告公司来说既带来了一定的商机，同时也由于风险较大，很少有人问津；户外广告牌一直是倍受广告公司和广告主青睐的媒体，但随着城市建设的发展，各大城市都在逐步进行整顿，取缔了一大批户外广告牌，对于剩余的广告牌进行了公开拍卖，由于数量有限，无形中大大提升了广告牌的成本，这对于中、小型广告公司来说只能是望尘莫及，望洋兴叹。由此各广告公司开始将投资目标由户外转向室内，投入新的广告媒体。新型无线数码变画灯箱广告媒体是由沈阳魔图灯箱开发有限公司最新开发的，由“魔图”第二代数

码变画灯箱组成的，画面可以变化 3 幅图片，同时滚动显示多达 16，000 个汉字，分布在各大商尝超市、写字楼、酒店等人流量较多的场所，形成一个广告发布网络，通过一个小型的无线控制发射中心，控制各个终端的文字显示内容，是新型的无线数码广告网。

二、“魔图”第二代数码变画灯箱

“魔图”变画灯箱是一种新颖的画面可以变化的广告灯箱，它可以动态展示多达 3 幅不同的画面，画面变换时间仅秒，其效果如同放大的等离子电视，自然、顺畅，彻底克服了传统灯箱单一静止的画面无动感、信息量少、缺乏视觉冲击力等致命的弱点，开拓出变画灯箱市场的新天地，是室内外广告灯箱的升级换代产品。可广泛摆放在百货商尝连锁超市、大卖尝电子市尝餐厅、宾馆、写字楼、银行、地铁、机尝候车厅、网吧、美容美发形象店、婚纱影楼、药店、花店、书店、时装店、车厢等一切经常以广告灯箱作为产品宣传工具或企业形象展示的场所。

“魔图”第二代数码变画灯箱是在原有产品的基础上增加了电子显示屏，将“魔图”变画灯箱技术和 LED 电子显示屏有机的结合在一起，使“魔图”变画灯箱不单显示变化的画面，在其上边还有一行 8-16个汉字位，可滚动显示多达 16，000 个汉字，形成了一个全新的无线数码变画灯箱广告媒体，这种全新的广告媒体更直接、快捷、美观、明朗的

表达了各商家所要宣传的思想，辅助商家实现其销售目标。“魔图”第二代数码变画灯箱在每一个终端上有一个唯一的号码，用户可以使用一台计算机，通过本公司自主开发的“无线控制数码信息发布系统”，控制每一个终端上文字显示的内容，可以发送信息到每一个终端，达到控制信息发布的目的。

三、市场分析

随着商业竞争的加剧，众商家纷纷为品牌营销、新产品上市推广等加大促销力度，提升企业自身形象，抢占商机。在变化莫测的商战中，灯箱则以明亮、直接面对面、视觉效果好的优势，成为企业或产品的主要宣传武器。但是随着室内灯光亮度的增强，传统的单一画面、呆板静止的灯箱广告已无法迎合高亮度、多样化室内布置的现代化商场环境要求，很难令消费者产生兴趣和好奇，达不到应有的宣传效果，已不能满足商家全方位、多角度、多画面的广告宣传需要。另外传统室内广告灯箱只有一幅画面，其使用权归楼宇的所有者拥有，其他广告商很难插足，没有形成一定的规模，不易推广。近期一种面向商业楼宇的电视信息联播网悄然兴起，在各大酒店、写字楼等电梯口安装一个 15 吋左右的液晶显示器，播放各种广告、娱乐等信息，这种媒体的缺点是投资额较高，画面尺寸较小，播出时间较短，不能满足广告商的大幅面需求。

新型无线数码变画灯箱广告媒体以全新的姿态呈现在如今多姿多彩的广告业内，满足了众多商家全方位、多角度、多画面的广告宣传需要，由于画面变化效果可以与电视效果相媲美，加上滚动的文字宣传，可以在众多的广告灯箱中跳出来，吸引更多顾客的“眼球”。这种新型无线数码变画灯箱广告媒体通过“无线控制数码信息发布系统”将每个终端有机的结合在一起，为商家的促销活动、产品推广及品牌宣传带来最佳的宣传效果。

新型无线数码变画灯箱广告媒体的特点：

它既具有传统广告灯箱的宣传效果，又具有现代电视媒体的表现形式；

其变化显示效果能吸引% 的消费者，效果远远超过传统灯箱；

3 幅图片每 12—20 秒钟内变化一遍，在 20—50 米范围内的人群均可以看到；

变化的图片显示+滚动的字幕说明，其宣传效果比单一的图片显示或单一的文字宣传高出 5—8 倍。

四、经营模式

新型无线数码变画灯箱广告媒体可以变化 3 幅画面，同时在其上面可以滚动显示多达16，000 个汉字，并可以通过“无线控制数码信息发布系统”控制每个终端的显示内容。投资商可以利用其中 1 幅画面和每月一定次数的电子

显示屏上汉字信息发布的代价，换取数码变画广告灯箱的摆放权和另外 2 幅画面的经营使用权，用这种方法可以将所投资的 200 个或更多的数码变画灯箱摆放在一个城市的各大商尝酒店、写字楼、机尝火车站等人流量高的公共场所，除了赠送的 1 幅画面外，投资方还剩下 2 幅画面，按 200 个终端计算，还剩 400 幅画面，此外，用户还可以控制这 200 个终端的电子显示屏，为商家做文字广告宣传。用户可以将画面广告和文字广告捆绑在一起销售，达到更好的宣传效果，也可以分别销售；可以按其行业全部卖给一家广告客户，统一进行宣传。

五、竞争力分析

新型无线数码变画灯箱广告媒体是高科技专利产品，用专利保护变画灯箱；

新型无线数码变画灯箱广告媒体必须用软件生成“魔图”和网格，用软件来控制新型无线数码变画灯箱广告媒体；

“魔图”制作软件采用安装登记的方式，防止盗版软件产生；

用户可以买断一个城市，甚至一个省的专利独家经营使用权，保护其不受侵犯。

六、效益分析

新型无线数码变画灯箱广告媒体分为二部分，一部

分是终端——“魔图”第二代数码变画灯箱，生产成本为 5，000 元/个；另一部分是“无线控制数码信息发布系统”，价格为 10 万元，包括：一台电脑和一个无线发射机。

每个城市按 200 台终端计算，灯箱规格为×，画面变化 3 幅，每幅画面的平均销售价为 1000 元/幅·月；安装费按 600 元/个；维修人员每 25 个灯箱配 1 名维护人员，需要 8 人，费用为 1000 元/人·月；换画成本 400 元/幅，每年换 4 次；有效销售时间按 9 个月；短信通讯费按每个终端每月发 150 条，每条元，每个点按 3 家广告客户计算：

年广告销售收入：200 个点×2 幅画面×1000 元/幅·月×9 个月＝360 万元/年

每年费用：税金：3,600, 000 元×6% ＝216,000元

维护成本：1000 元/人·月×8 人×12 月＝96,000元

换画成本：400 元/幅×4 次×200 个点＝320,000元

销售费用：3,600, 000 元×10% ＝360,000元

短信通讯费：150 次×元×200 个点×3 家×12 月＝108,000元

公司管理费用：3,600,000元×3% ＝108,000元

纯利润为： 360 万元－万元－万元－32 万元－36 万元－万元－万元

＝万元

投资总额：系统投资：10 万元

终端投资：200 个点×5，000 元/个＝100 万元

安装投资：200 个点×600 元/个＝12 万元

不可预见投资：20 万元

合计投资总额为：142 万元

投资回报周期为：142 万元÷= 个月

注：这不包括电子显示屏的广告收入。

七、投资方案

先融资，再招商：先融到投资新型无线数码变画灯箱广告媒体所需的资金，购买一套“无线控制数码信息发布系统”和一定数量的 “魔图”数码变画灯箱，放置到在大型商尝宾馆、酒店、高档写字楼、银行、车站、机场等人次流量高的场所，然后进行广告招商推广；

先买断，再招商：买断新型无线数码变画灯箱广告媒体在该城市的专利权，用其中的一幅图片为代价融资，然后购买系统和终端设备放置到在大型商尝宾馆、酒店、高档写字楼、银行、车站、机场等人次流量高的场所，然后进行广告招商推广；

边投资，边建设：购买一套“无线控制数码信息发布系统”和少量的“魔图”数码变画灯箱，放置在主要的商尝酒店等主要场所，承接广告，用其广告收入再购买一定数量终端设备继续铺设网络，滚动发展；

分片投资，统一管理：找几个投资商，按不同的行业分别投资，其终端设备技术工作及管理是按系统统一管理，销售收入按合作比例分配给各投资商，降低投资成本，分担投资风险。

企业投资计划书　　防护用品有限公司是一家集生产加工、经销批发、出口贸易于一体的工贸结合加工贸易公司，目前主要生产经营产品有杯型口罩、鸭嘴口罩、折叠口罩、平面口罩、3M 口罩、3 层平面口罩、FFP2 口罩、N95 口罩、无纺布口罩、活性炭口罩、一次性失禁用品、一次性防护服、圆橡筋、钩编筋、扁橡筋等，同时代理肝素帽、三通阀，实现了多元化经营。

公司成立于 2000 年，自创建以来，始终坚持“卓越品质、服务社会”的经营理念，致力于国内外防护用品市场开发，在全体员工的共同努力下，公司的规模不断扩大，实力不断增强，管理科学，经营业绩不断攀升，2007 年产值突破 1000 万，2008 年实现产值 1200 万，2009 年实现产值 1500 万，实现了快速、健康、可持续发展，展示出勃勃生机与活力，成为全国防护用品行业的一颗正在跃起的璀璨明星。

公司坚持以人为本的管理理念，尊重员工的选择，尊重员工物质文化需要，开展丰富多彩的文化娱乐活动，积极进行企业建设，吸引了大批有志之士加盟。公司致力于为

员工创造优厚的物质生活条件，工资福利水平不断提升，员工教育培训如火如荼，创设员工发挥聪明才智、展示能力的平台，激发了广大员工为企业尽智尽力的积极性和主动性，打造了一支诚信、负责、创新、高效、务实的企业团队。

公司以“长期合作、互惠共赢、诚信服务”为市场宗旨，引进先进技术和设备，开发多种品种，大力挺进国内外高端市场，赢得了国内外客户的广泛赞誉。目前，公司在全国 30 多个省区 196 个大中城市建立了完善的销售网络，同时积极扩展国外市场，与美国、法国、日本、德国、澳大利亚等客商建立了长期良好合作关系，有力地促进了公司扩张与发展。

武汉中宜新防护用品有限公司实力雄厚，服务优良，生产订单应接不暇，国内外市场潜力无限，客观上需要调整经营战略，扩大生产规模，创建知名品牌，实现永续发展。为适应不断蓬勃发展的新形势，公司拟扩大投资规模，在武汉市江汉北路九运赏荷居 1304 征地 15 亩，特制定此投资计划书。

二投资计划概要。

公司将秉承“为出资人创利，为员工谋利，为社会服务”的投资理念，本着对每一位投资者极端负责的态度，继续保持艰苦创业、勤俭节约的优良作风，继续发扬开拓创新、团结奋进、锐意进取的拼搏精神，把每一分钱都花在刀

刃上，以最小的投资争取最大的收益，创造丰厚的社会财富和企业利润，让投资方满意，让消费者放心，让员工得利，服务企业与社会的和谐发展。

根据公司目前的发展需要，需要用地面积 15 亩，地址在武汉市江汉北路九运赏荷居 1304；根据武汉的土地、设备、薪资水平等市场价格，预计投资整个规模 3000 万，()其中，机器设备 800 万，基建投资 1500 万，流动资金 700 万。

由于目前的口罩、棉签、湿巾市场前景广阔，我公司拥有成熟的市场渠道和经营管理经验，因此新建企业仍以类产品为主要方向，顺利投产后可以根据市场的需要和社会的发展，科学调整产品经营战略方向，以便与时俱进，实现永续经营和可持续发展。

本计划主要介绍了包含征地、基础设施建设、设备投资、人员配置、运行方式等方面的投资预期以及市场分析、风险评估等。

三投资运行模式。

经济学原理认为，在市场经济条件下，面临这激烈的市场竞争和瞬息万变的内外部市场环境，必须坚持以最小投入获取利益最大化的原则，从而规避风险，有效控制资金安全。也就是说，在保持企业正常运转、资金周转健康的情况下，投资越小，资金越安全；利润越大，受益越大；资金

越节约，风险越小。基于这样的认识，拟采取以下投资运行模式。

据武汉土地市场价格，拟投资 1500 万购置 15 亩土地；在办理好土地使用证以及所有权证书后，将土地抵押给银行，银行贷款主要用于建设厂房、车间、办公室、厂区铺路、绿化等基础设施建设；然后将厂房等资产抵押，银行贷款再用来购置机器设备；最后将固定资产设备抵押，用来购置生产原料、招聘人员、开发市场等，在此基础上实现正常生产与资金周转。

如此只需先期注入足够资金，层层抵押，最终实现正常运转，一次投资，实现连锁反应，推动良性发展。既有利于节约资金，提高有限资金的利用率，也能够有效规避风险。假如土地、厂房、设备、人力资源、原料等分别从外部注入资金，不但增加了企业的运营成本，造成融资压力过重，而且加大了风险，不利于企业长期发展。因此先期的土地投资是关键中的关键，重点中的重点，解决好这个问题，其他难题将迎刃而解，务必加大投资管理，确保资金安全到位。

四市场分析。

公司拟将各类型口罩系列、棉签系列、湿巾系列产品作为主要生产经营对象，其面临市场环境及竞争态势分析如下。

1 政治法律环境良好。改革开放三十多年来，随着

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/188121047126006140