

公司项目策划书

公司项目策划书「篇一」

商业项目计划书

(参考格式)

项目名称：

项目单位（盖章）

地址：

电话：

传真：

电子邮件：

联系人：

年月日

文字排版要求：

1、字型：大标题用2号黑体，中标题用3号黑体，小标题用3号楷体，正文用4号宋体。

2、纸型：统一用A4纸，左侧装订。

3、页边距：上2.6cm、下2.6cm、左3.0cm、右2.0cm。

4、结构层次序数：“一”、“（一）”、“1”、“（1）”。

摘要

说明：在两页纸内完成本摘要

【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、政治面貌、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。)

商业计划书的格式及内容要求

一、公司基本情况

公司成立时间

注册资本及变更情况(法人代码,有形资本,无形资本)

公司性质、经营范围(是否有特许经营权);股东及股份比例目前资产情况(总资产、总负债净资产,去年销售收入和纯利润);公司下属公司,合资公司及关联公司等情况;公司所属行业;公司的发展战略及公司发展的宗旨、近期和远期目标

二、产品和服务

公司的主营产品;产品的独特性;产品是否经过政府或行业有关部门鉴定(提供资料);产品获得过何种奖励或荣誉;产品是否申请知识产权保护(专利、商标、版权);现有生产设备的生产情况;需要增加设备情况及实施计划;公司是否还在准备其他产品的开发;生产成本详细说明及控制

三、公司的管理

公司的组织结构(画出结构图);公司主要管理者的性别、年龄、出世地、学历、学位、毕业院校、工作年限,在目前行业工作年限、获得的成就等;公司对主要管理和技术人员采取的激励机制;公司是否聘请外部管理人员(会计师,律师、顾问、专家);说明公司对知识产权、专有权、特许经营权等情况;说明公司的商业机密、技术机密等保护措施;公司是否存在关联经营和家族管理问题说明

四、行业及市场分析

公司所属行业的历史、现状和未来发展趋势;公司产品是行业里的上游、中游或下游产品;公司产品所在的行业段,目前全世界(全国)的市场容量有多大,这一容量以每年 %的速度增加或减少,每年实际的市场销售达到市场容量的 %,这一需求以每年 %的速度增加或减少;公司目前每年的销售收入占市场实际销售份额的 %

五、市场竞争及营销策略

公司产品所在的市场范围里有那些竞争对手,他们占市场份额是多少,你公司的市场份额是多少;与竞争对手产品相比,公司产品有那些独特之处,这些独特之处对客户是否有用;公司产品的独特之处能否被竞争对手效仿,公司是否采取实际措施保护自己的产品特点;如果公司产品与竞争对手产品相比没有技术上、设计上或其他方面的独特之处,公司采取那些有效手段与对手竞争,竞争的结果能否提高你公司产品的市场份额,预计经过竞争你公司的份额能提高到多少;公司产品的客户是那些人,他们的分布情况,他们怎样知道你公司的产品;公司采取那些市场营销手段(广告、展销会、培训班、电脑直销,电话销售,上门直销,分销网,零售网,邮购);简述销售过程和步骤;营销成本;准备拓展那些新市场;推出新产品的市场准备;现有的几家大客户。

六、研究与开发

公司现有技术开发人员数量;公司有那些开发设备;公司现有产品的技术水平(国内、国际先进、领先、);技术负责人的技术水平和管理能力;与同行业其他企业相比,你公司技术人员的收入水平;技术人员每年流失的比例是 %;公司采取那些措施保护关键技术;公司每年的技术开发投入占销售收入的 %

七、生产过程

生产地点;是委托生产或自己生产;是否能够保证原材料的供应,选择了几家供应商;生产设备性能质量如何;生产设备的最大生产能力能否满足市场增长的需要;交通运输条件是否方便;周边生产配套情况;采取了那些生产管理制度,是否完善,执行情况如何;检测设备;成品率,返修率,废品率等情况;

八、资金需求情况及融资方案

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；

九、项目实施进度

项目实施的计划进度及相应的资金配置；进度表。

十、财务计划

当前资产负债平衡表；第一年 12 个月每月销售收入预测；3-5 年销售收入预测；上述数据中，实际回款预测；上述月份和年份销售费用预测；上述月份和年份财务费用预测；上述月份和年份管理费用预测；上述月份和年份其他费用预测；第一年 12 个月每月现金流量表；3 年现金流量表；3-5 年的资产负债平衡表；投资回收期计算；盈亏平衡计算；结论。

十一、风险因素

请详细说明该项目实施过程中可能遇到的风险，提出有效的风险控制和防范手段

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；

十二、投资者退出方式

股权回购

依照事业商业计划的分析，公司对实施股权回购计划应向投资者说明。

利润分红

投资商可以通过公司利润分红达到收回投资的目的，按照本商业计划的分析，公司对实施股权利润分红计划应向投资者说明。

股票上市

依照商业计划的分析，公司上市的可能性作出分析，对上市的前提条件作出说明。

股权转让

投资商可以通过股权转让的方式收回投资。公司对投资商进行股权转让的说明。

十三、其他

指出三名公司之外的投资推荐人

最大元器件、原材料供应商的电话和联系人

最大分销商电话和联系人

公司最大结算银行的电话和联系人

公司应收款的滞后期

公司应付款期限

公司产品库存一般保持在怎样的数量

公司元器件、原材料的储备情况

增值税、所得税申报情况

前几年利润分配情况

公司总经理详细的个人简历及证明人

十四、附录

媒介关于公司产品的报道；

公司产品的样品、图片及说明；

有关公司及产品的其它资料。

公司项目策划书「篇二」

会议主题： xxxx 项目施工中事宜及进度要求

日期： xxxx 年 xx 月 xx 日

时间： 14:00-15:30

地点： xxxx 商贸城 xx 办公室

出席人： xx 置业 xxx、xxx， 监理 xxx， xx 建筑 xxx， 分包单位 xxx、xxx

记录： xxx

会议要点：项目分包单位组织机构人员及工作中有关事宜和工期进度要求。

会议议程

一、完善场地临建工作

二、及时做好原始资料整理工作

三、做好各种防护工作，确保安全生产

四、发现问题及时解决、道路开口事宜

五、桩基单位和检测单位有关工作

六、前期报建工作准备

纪要内容

一、分包单位管理人员名单抄送总包单位，每周一下午 2:00 开工程例会，每月开一次总结会议。

二、(1)根据施工平面图合理布置并绘制场地临建及堆场的平面布置图，完善各种临建房(如：木工棚、钢筋制作棚等)，要求 xx 月 xx 日完工；

(2)各种临建房用水、用电安装应安标化工地要求进行配置安装；

(3)加快临时道路及冲洗台(要有图纸)的施工，要求 xx 月 xx 日完工。

三、(1)各类资料要同时跟进(a、预制钢筋砼桩基出厂合格证;b、基桩性能检验评定结果)；

(2)施工组织设计报审表(附：施工组织设计方案)

(3)施工测量放线报验申请表；

(4)工程定位测量记录；(由监理单位、施工测量单位、承包单位鉴定、盖章)；

(5)桩基性能检测报告及打桩施工方案；

(6)规划局定位放线及红线坐标点的书面文字，(签字盖章)由 xxx 协同周著来办理。

四、(1)临时用电变压器的围护，围栏高 xx-xx 米，安门配锁；

(2)xx 路高压线防护措施的落实和施工；

(3)临时用房最好避开高压线，如果安检部门认可最好要按避雷器(完全接地)。

五、(1)靠近涌珠泉路的树木需要移位的建议移至北侧围墙边，不超过1米栽一排。

(2)打桩中发现的一些问题，总包单位应会同建设、设计、勘察、监理单位共同研究对策及时解决，如问题仍解决不了，应及时停工调整施工方案。

(3)完善各项报建、报验工作，提前和质检站沟通联系拿工程编号；(4)编制总进度计划及月、旬进度计划表并抄送至芜湖宇地置业工程部；

(5)大工山路主入口道路开口七月底完成；

(6)涌珠泉路南北头设置减速带和警示标志。

六、望今后工作中建设单位、总包单位、分包单位、监理单位等要精诚合作、团结一致，努力完成各自的工作任务。

XXXX年XX月XX日

公司项目策划书「篇三」

一、活动主题：

20相约XX清凉一夏。

二、活动目的：

为了丰富广大员工的文化生活、完善公司福利，感谢各位员工辛勤的付出和努力的工作。通过本次活动促进员工之间的相互了解，增强相互之间的团结及友谊。

三、活动宗旨：

- 1、加强团队凝聚力与团队协作能力；
- 2、激发职员参与公司各项活动的热情；
- 3、加强和巩固职员对公司的管理制度、企业理念、产品知识等的熟悉；
- 4、休闲娱乐，缓解工作疲劳；

四、活动项目：

XX漂流，XX一天游(仅作参考)

五、活动时间：

20 年 5 月 1 日

六、参与范围：

全体职员工

七、主办部门：

行政管理部

八、协办单位：

东莞市明珠旅行社

九： 活动安排：

1、在东莞驶往 XX 的两个钟头的路程中，在车上组织全体职员及领导猜谜、男女同事集体对歌；

2、就地组织全体参与的娱乐活动，包括文艺节目表演、企业知识竞答；

十： 活动流程：

1、车上 2 小时的猜谜与唱歌由导游及领队主持，全体同仁积极互动；

2、首先到达 XX 景区后跟随导游游览美丽的湖光山色，欣赏青山夹着碧绿宁静的江水，仿佛沉静在美的画中，全身心的放松，感受这一刻的宁静吧。3、午餐后在导游的带领下来到 XX 漂流景区，依次先更换好衣服，在指定地点按顺序登车，前往漂流起点，经验票后领取救生设备、划桨、头盔。并按要求穿好救生衣，在救生员指引下开始漂流。漂流过程请服从救生员指挥。

十一、活动其它项：

交通：全程空调旅游车(按 45-53 座车，600 人，共安排 11 辆旅游大巴)一车安排一个导游及一个公司领队

门票：旅行社购买景点首道门票

餐饮：正餐十人一桌，八菜一汤

导游：优秀中文导游服务

保险：旅行社责任险(旅游意外险建议客人购买)

十二、注意事项：

1、在旅游过程中，请大家随时注意自身安全，如无特殊原因，请勿擅自离团自由活动。全程必须服从旅行社统一安排。

2、在游览过程中请大家务必遵守时间，听从导游和领队安排。

3、去旅游前请大家准备点现金、身份证，以备旅途中使用。旅行中务必小心保管自己的行李、手机、钱包、相机及其他贵重物品。

4、如有晕车、晕船等现象者，请提前备好药品。并在出行时提前告诉导游和领队。以防途中发生异常反应。

5、旅行中，每次出发或返回时，请各小组组长认真确认本组成员是否到齐。如有任何异常请知会领队及导游。

6、旅行时，请大家特别要注意服装和鞋子，尽量要轻装出行，少带杂物，以减轻负荷；鞋子要选用球鞋、旅游鞋，勿穿高跟鞋，以免造成行、走登山不便和有碍安全。

7、大家在游览景区、景点时应注意无照游商围追兜售和宰客欺客的现象。这些无照商贩经常向过往行人和旅游团队兜售水果、饮料和小纪念品，请大家谨慎购买。

8、大家在景区游览时要注意景区内的各个标识牌，避免造成走失或迷路等不必要的麻烦。必要时请用笔记录下来，以便查看。

9、大家在景区游览时如果要暂时离开团队，如去洗手间，请告知导游、带团负责人、组长或其他团友。

十三：漂流前的准备：

1、多带套衣服：漂流不可避免会“湿身”，上岸后没有干衣服换是很难受的。参加漂流不要穿皮鞋，平底拖鞋、塑料凉鞋和旅游鞋都可以。坏天气水上冷，好天气水上晒，要注意防寒防晒，太名贵的服装鞋帽最好不要用于漂流。

2、上筏只带饮用水，另手机、证件和现金怕水的东西都不要带。

漂流注意事项

★游客参与漂流请先更换好衣服，在指定地点按顺序登车，前往漂流起点，经验票后领取救生设备、划桨、头盔。并按要求穿好救生衣，在救生员指引下开始漂流。漂流过程请服从救生员指挥。

随身携带。

★游客在漂流过程中不得脱掉救生衣等救生设备，遇有急流险滩时双手紧抓游艇两边的扶手，禁止在非游水区游泳。

★漂时不要做危险动作：一般来说，漂流河段都是比较安全的，只要不自作主张随便下船、不互相打闹、不主动去抓水中的漂浮物和岸边的草木石头，漂流筏不会翻。一旦“翻船”也没关系，憋住气，小心不呛水就行，因为你穿有救生衣；

★漂流船通过险滩时要听从从船工的指挥，不要随便乱动，应紧抓安全绳，收紧双脚，身体向船体中央倾斜；

★漂流过程中注意沿途的箭头及标识，它可以帮助你找主水道及提早警觉跌水区。

★近视的朋友请记住用小绳子固定眼镜

十四、工作职责：

领队：

导游：（一）（二）（三）

小组组长：第一组长：xx 第二组长：xx 第三组长：xx 第四组长：xx 第五组长：xx

十五、行程安排：

XX空中漂流，XX一天游

行程特点：领略中国最出名漂流之乡万种激情，探出人生感悟真谛，感受岭南温泉文化，品尝广东第一鸡，品味北江小三峡渔家风味餐。

8：00

于指定地点集中出发，途经广深高速、北二环高速、广清高速到达美丽的广州后花园——清远市。一路上参与开心娱乐节目。全程高速约2.5小时。

11：00

前往码头乘船游览XX 它位于升平镇以南1公里处的北江河上，平静、莲碧、倒影、绿意构成一幅百里北江山水画廊，两岸连绵的青山夹着碧绿宁静的江

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/246232132020010221>