

商业计划书

商业计划书(合集 15 篇)

时光飞逝，时间在慢慢推演，我们的工作又进入新的阶段，为了在工作中有更好的成长，是时候认真思考计划该如何写了。好的计划是什么样的呢？下面是小编为大家收集的商业计划书，欢迎阅读与收藏。

商业计划书 1

[封面]

这是你商业计划的内页封面，有必要将你的有关信息在此标明。你需要再加上一个封面，封面用纸的纸质要坚硬耐磨，尽量使用彩色纸张，这样可以使你的文件外观更具吸引力，但颜色不要过于耀眼。你还可以使用透明胶片作封面。

[你公司或项目名称]商业计划

[出版时间：年 月]

[指定联系人][职务][电话号码][传真机号码][电子邮件]

[地址][国家、城市][邮政编码][网址]

保密须知：本商业计划书属商业机密，所有权属于[公司或项目名称]。其所涉及的内容和资料只限于已签署投资意向的投资者使用。收到本计划书后，收件人应即刻确认，并遵守以下的规定：1) 若收件人不希望涉足本计划书所述项目，请按上述地址尽快将本计划书完整退回；2) 在没有取得[公司或项目名]的书面同意前，收件人不得将本计划书全部和/或部分地予以复制、传递给他人、影印、泄露或散布给他人；3) 应该象对待贵公司的机密资料一样的态度对待本计划书所提供的所有机密资料。本商业计划书不可用作销售报价使用，也不可用作购买时的报价使用。

商业计划编号： 授方： 签字： 公司： 日期：

目录：以下是本样本目录表。注意，当你作好你的商业计划书后，要重新编排页码。有关图表信息请参阅本样本第九章，提供这些信息的编排意见。

第一章：摘要

第二章：（现有）公司的（自我）介绍（或：新项目的达产状态）

一、宗旨（任务）

二、公司简介

三、公司战略

1．产品及服务 A

2．产品及服务 B，等等

3．客户合同的开发、培训及咨询等业务

四、技术

1、专利技术：

2、相关技术的使用情况（技术间的关系）

五、价值评估

六、公司管理

1．管理队伍状况

2．外部支持

3．董事会

七、组织、协作及对外关系

八、知识产权策略

九、场地与设施

十、风险

第三章：市场分析

一、市场介绍

二、目标市场

三、顾客的购买准则

四、销售策略

五、市场渗透和销售量

第四章：竞争性分析

一、竞争者

二、竞争策略或消除壁垒

1．竞争者[A，B 等]

2. WSOT 分析

第五章：产品与服务

- 一、产品品种规划
- 二、研究与开发
- 三、未来产品和服务规划
- 四、生产与储运
- 五、包装
- 六、实施阶段
- 七、服务与支持

第六章：市场与销售

- 一、市场计划
- 二、销售策略
 - 1、实时销售方法
 - 2、产品定位
- 三、销售渠道与伙伴
- 四、销售周期
- 五、定价策略
 - 1、产品、服务
 - 2、产品/服务 B
- 六、市场联络
 - 1、贸易展销会
 - 2、广告宣传
 - 3、新闻发布会
 - 4、年度会议/学术讨论会
 - 5、国际互联网促销
 - 6、其它促销因素
 - 7、贸易刊物、文章报导
 - 8、直接邮寄
- 七、社会认证

第七章：财务计划

- 一、财务汇总
- 二、财务年度报表
- 三、资金需求
- 四、预计收入报表
- 五、资产负债预计表
- 六、现金流量表

第八章：附录

- 一、[你公司或项目]的背景与机构设置
- 二、市场背景
- 三、管理层人员简历
- 五、行业关系
- 六、竞争对手的文件资料
- 七、公司现状
- 八、顾客名单
- 九、新闻剪报与发行物
- 十、市场营销
- 十一、专门术语

第九章：图表

商业计划书 2

(XXX 香薰灯)

项 目 名 称 XXX 艺术香薰灯系列产品全国独家总代理 项目单位 销
售有限公司 (暂定名) 地址电 话 传 真电子邮件 联 系 人

销售有限公司(暂定名)

20xx.3.09

目 录

第一部分 公司基本情况

第二部分 第三部分 第四部分第五部分第六部分第七部分第八部分

第九部分

公司成员及组织架构

产品/服务

研究与开发

行业及市场情况

营销策略

产品制造

投资说明和财务计划

风险控制

第一部分公司基本情况

1. 计划成立的公司的基本情况：

公司名称销售有限公司(暂定名) 计划成立时间 20xx-4-30（预计）

注册资本 100 万 注册地点 公司性质为：有限责任公司

2. 公司主要股东情况：

3.

公司经营的业务：

主营产品或服务: 创新型

XXX 香薰灯

主营行业：综合性公司 经营模式: 代理，经销批发

4. 公司设置情况：

5. 销售公司与 A 阳光公司、东莞工厂的关联关系：

第二部分销售公司成员及组织架构

1. 销售公司团队情况：

初期（13 年 5 月-10 月）员工计划设定 4-6 人，其中行政财务 1 人，其余为销售人员 3 人；全部人员为大专以上文化程度。

3. 组织架构设置：

第三部分产品/服务

- 产品描述：(创新型 XXX 艺术香薰灯)：

- 知识产权：法国专利授权

- 产品商标注册情况：无，未申请

- 目标客户群：

- 公司产品的竞争优势：

创新型 XXX 艺术香薰灯系列产品拥有美国核心技术，中国市场上

目前没有完全同类型的产品。纯天然香薰片经加热后散发天然芳香、安神、驱蚊；浪漫柔和的 XXX 夜光、方便、安全使用，整体外观艺术观赏性强。

- 产品标准：按 A 阳光公司提供之标准。
- 产品的售后服务网络和用户技术支持: 由东莞工厂提供

第四部分研究与开发

公司技术研究及开发依托 A 阳光公司

商业计划书 3

商业计划书，英文名称为 Business Plan，是包括企业筹资、中小企业融资、企业战略规划与执行等一切经营活动的蓝图与指南，也是企业的行动纲领和执行方案，其目的在于为投资者提供一份创业的项目介绍，向他们展现创业的潜力和价值，并说服他们对项目进行投资。

商业计划书是公司、企业或项目单位为了达到招商中小企业融资和其它发展目标为目的，在经过前期对项目科学地调研、分析、搜集与整理有关资料的基础上，根据一定的格式和内容的具体要求而编辑整理的一个向读者全面展示公司和项目目前状况、未来发展潜力的书面材料,它有别于传统的《项目建议书》和《项目可行性研究报告》。商业计划书考虑问题更全面，更注重操作性、更强调经济效益，也有不同的格式和内容的具体要求。另外所针对的对象也有所不同，《项目建议书》和《项目可行性研究报告》是针对我国各级政府和其它有关部门的要求而整理的书面材料，而商业计划书是针对各类潜在的投资者而一开始就需要准备的一项最重要的书面材料。并且，如果国际中小企业融资是你中小企业融资计划的一个范畴，那么你一定要准备一份英文版的商业计划书。

商业计划书 4

一、项目名称：

项目单位：

项目负责人：

说明：本创业计划书为商业机密，所有权属于*****公司，所涉及的内容和资料只限于已签署投资（合作）意向书的投资者使用，收到

本计划后，收件方应立刻确认，并遵守以下约定：

1、在未取得****公司的书面许可前，收件人不得将本计划书的内容复制，泄露或散布。

2、收件人若无意投资或合作本计划所述项目，应尽快将本计划书完整退回。

目录：

1、计划摘要、2、企业介绍、3、产品/服务介绍、4、创业团队、5、市场预测；

6、制造计划、7、营销策略、8、财务规划、9、风险评估、10、发展目标

二、企业介绍：

1、企业宗旨：

2、企业的基本情况：

A、

a、企业名称；b、成立时间；

c、注册地点；d、经营场所；

e、企业的法律形式：有限责任公司；

f、公司法人代表；g、注册资本；

h、主要股东；i、股份比例、

B、

a、企业未来发展的计划；

b、企业的发展方向和发展战略

3、企业的发展阶段：介绍说明企业发展的不同时期，

A、初创时期，发展早期，稳定发展期，扩张时期的情况。

B、可能出现的企业兼并，企业重组情况，企业产品的市场占有率。

三、产品/服务介绍

1、产品/服务的概况：产品/服务的概念，性能，特性，用途及其先进性，创新性和独特性。

2、产品/服务的竞争力和市场前景：说明企业的产品/服务与同类

产品/服务相比的优缺点，消费者选择使用这种产品/服务的可能性及原因，这种产品与服务的市场空间大小。

3、产品/服务的研发/提供过程：企业的研发成果和成果的先进性；是否通过有资质的机构鉴定；是否获得有关部门或机构的奖励；是否参与制定产品的行业标准，质检标准；是否采用何种方式改进产品的质量和性能；企业是否开发新产品的计划。

4、产品成本分析：产品研发费用，设备购置成本，开发人员薪资成本，每件产品的实际成本。

5、产品的品牌和专利：企业为保护自己的产品采取了何种保护措施；产品拥有哪些专利，许可证或者与已申请专利的厂家签订了哪些协议。

四、创业团队：

1、介绍创业团队的基本情况

2、介绍创业团队成员尤其是创业核心成员的特长和有关教育，工作背景以及主要投资人和以上人员的持股情况。

3、公司的组织结构图，各部门的功能与责任，各部门的负责人及主要成员，公司的报酬体系，公司股东名单（认股权，比例，特权），公司的董事会成员，各位董事的背景资料

五、市场预测：

1、对需求的预测：市场是否存在对这种产品的需求？需求程度是否可以给企业带来所期望的效益？市场规模多大？需求发展的未来趋向及其状态如何？影响市场需求的有哪些因素？

2、对市场竞争状况的分析：市场上主要的竞争对手是谁？是否存在有利于企业产品发展的市场空间？企业预期的市场占有率是多少？企业进入市场会引起竞争对象何种反应？这些反应对企业发展又会有什么影响？

3、目标顾客和目标市场的详细准确的情况。

六、制造计划：

1、产品制造方式：说明企业是自己设厂（自建厂房，购买厂房，租用厂房，厂房总面积和生产面积，厂房所在地的交通运输，通讯条

件) 还是通过委托加工或其他方生产产品、

2、生产设备：使用什么设备，设备专用还是通用，设备先进程度如何，价值多少，最大生产能力多大，能否满足企业产品销售需求，随着生产规模扩大是否需要增加或更新设备，设备增加与更新的数量和状况，怎样做好员工操作技能的培训工作

3、产品的工艺和质量：

A、产品的生产制造过程，采用何种工艺，工艺流程如何，各工艺流程的质量控制计划和指标计划。

B、主要原材料，设备部件，关键零配件等生产必需品的供货渠道的稳定性，可靠性，质量如何。

C、正常生产条件下，产品的正品率，次品率可控制在何种范围，如何保证新产品进入规模生产时的稳定性和 可靠性。

七、营销策略：

1、了解产品/服务市场以及销售方式和竞争条件

2、说明市场机构和营销渠道的选择

3、营销队伍的组建，构成和管理

4、建立稳定销售网的策略

5、制定促销计划和广告策略、

6、价格决策和策略

八、财务规划：

1、创业计划书的条件假设（财务规划与企业的生产计划，人力资源计划，营销计划密不可分）

2、现金流量表，资产负债表，损益表

3、产品在每一时期的发出量是多大？何时开始产品线扩张？每件产品的生产费用是多少？每件产品的定价是多少？使用哪种分销渠道，预期的成本和利润分别是多少？要雇佣哪几种类型的人？雇佣何时开始，工资预算是多少？

4、现金收支分析，资金来源和使用

九、风险评估：

1、政策风险：国家政策的调整 and 变化导致产品发展和产业格局的

变化有可能给企业带来的政策性风险。

2、不可预见的风险：一些不可预见的事件（战争，动乱，天灾人祸，大规模流行疾病）也可能导致企业的经营，发展面临风险。

3、市场风险：国际和国内市场环境的改变，行业竞争的加剧等市场环境的变化也会给企业带来经营，发展的风险。

4、经营管理风险：经营项目在运营过程中由于决策失误，开发项目失败，客户合作项目流产，工作管理的失误，工作运营成本增加、

5、财务风险：企业的经营过程中出现投资资金不到位，资金周转困难，财务管理出现漏洞以及陷入“三角债”困境，都会使企业发展举步维艰、

十、发展目标：

1、企业发展分为几个阶段，每个阶段的重点工作是什么？

2、企业的短，中，长期发展计划是什么？

商业计划书 5

一．团队现况

晨曦团队创立于今年十月初，最初成员只有两人，我们关于联盟打折这项服务的最初构想产生于暑假期间，经过近三个月的市场调查、市场分析，我们在国庆节期间正式开始签约加盟商家，目前在市区已有电脑行业加盟商 13 家，其中笔记本专卖店 7 家，涉及惠普、戴尔、Thinkpad、联想、神舟等几个品牌，台式机组装店 6 家（太阳城 2 家，电子时代广场 4 家）；

MP3、MP4 加盟商 4 家；药店 1 家、花店 2 家、蛋糕店 1 家；目前正在联系步行街部分品牌商家加盟。在学校我们正计划用一种有效的模式来联系一部分餐馆加盟我们。虽然，我们现在的加盟商家还不是很多，涉及领域也并不广泛，但通过和商家的联系，我们觉得这项服务的可行性还是很强的，我们相信最终一定能达到我们预想的效果。

二．项目概况

（1）项目介绍

联盟打折服务就是以“集百卡为一卡”的理念，发行一款设计时尚、新颖并具备一定技术含量的打折卡，取代各个加盟商家各自的贵

宾卡、会员卡、打折卡等服务，购卡者凭此卡可在同城的任何一家加盟店享受不同程度的打折服务，从而满足消费者轻松、时尚、优惠尽享的购物需求。

打折，作为一项营销手段一直能很好的吸引消费者，所以众多商家都推出了不同的打折服务，发行五花八门的各类打折卡来吸引消

费者成为其忠实的会员，以至于有些消费者能同时携带几十张不同的会员卡去购物，但是这样繁琐的购物只会让人负重不堪，可是有了这样一张联盟打折卡，就能让消费者在方便携带的同时，还享受无尽的会员优惠从而尽享购物时的轻松愉快、时尚高贵。

（2）该项目的市场总量预估：

仅以学校市场分析：据调查分析，新城区学生除学费和住宿费的人均年消费额约为 7000 元，假设使用我们的联盟打折卡的同学在我们的加盟商家内买东西的年平均花费金额有 20xx 元，而我们的打折卡在一年内能占有学生总数 50% 的份额（新城区三所大学共计约有 4 万人），即拥有约 20000 会员，则在加盟商家使用该卡消费的年成交额为 $20000 \times 20xx = 4000$ 万元，根据加盟协议，我们按 1%—2% 的持卡成交额从商家收取加盟费用，就有约 60 万的收入，另外售卡费用约为 30 万，所以我们的年收益额约为 90 万，除去积分兑礼品支出、促销活动的支出、制卡成本、网站维护、广告宣传、硬件设施设置等各项开支，年预计净利润在 50 万左右，而且随着会员数量增加、加盟商家增多，收益会持续增长；后期随着社会市场开拓逐渐完善，年利润会更加庞大，年利 100 万的目标绝对是不久的将来就能够实现的。

三．市场分析

目前联盟打折服务在平顶山还没有兴起，而在国内一些大中城市却早已畅行其道，通过对其他地方联盟打折卡业务的考察，可以证明其市场前景是很广阔的。下面对平顶山市区进行市场分析：

我们根据消费群体的不同，将平顶山市场分为学校市场和社会市场两个方面。

（1）学校市场

新城区有三所大学，在校学生人数超过 4 万，但由于交通问题，

外出消费人群数量有限，大部分人的基本消费都在校园内，但是学校内商家繁多，竞争激烈，学生消费分散，导致每个商家的利润空间有限，很难再有更多的盈利。

但如果我们能通过打折卡加盟学校的一部分商家，分别涉及餐饮、衣鞋、礼品、体育用品、电子产品、车票、娱乐、旅游等这些和学生平时消费密切相关的项目，并在加盟商店推出除打折外、还享有消费积分换礼品等一系列吸引人的会员优惠活动来吸引同学们只在加盟商家购物，这样一来，就有效缩减竞争范围，让商家和同学都获得了实惠，而我们则通过发行大量的打折卡和收取商家加盟费来获取利益，真正实现三方共赢。

（2）社会市场

与市区消费群体相比，无论是商家数量、产品种类还是消费人群的规模和金额，学生市场都逊色很多，所以如何能够把握住社会市场，加盟一些优秀的市区商家，把握大量的社会消费群体才是打折卡业务的核心。但是市区商家的激烈竞争却也是有目共睹的，而联盟打折卡的最有效功能就是削减竞争的激烈程度。

商业计划书 6

一、项目名称：

绿色特色餐饮

二、创业目标：

发展以“巴味”为注册商标的绿色特色餐饮品牌，利用合理有效的管理和投资，建立一个具有浓郁巴渝文化特色的绿色餐饮有限连锁集团公司。巴渝文化餐厅已成为目前餐饮经营者建店的一种时尚，主要也是因为消费者同样喜欢在这种环境中用餐。使消费者在吃的过程中了解一些当地的历史知识，风俗文化是它的最大优点。这种餐厅在短期内还不会被淘汰。当然还必须看该餐厅在对文化挖掘的层次和深度。

三、市场分析目前餐厅的现状：

1、品牌餐厅：陈麻婆、味道江湖、卞氏菜根香、川东老家等这些品牌餐厅已成为“国营企业”的代名词，由于其不求上进和管理低下

已处于淘汰的边缘。

2、酒店餐厅：由于其“高门槛”的公众形象和书本式的经营作风，已将大部分消费者拒之门外，除了锦江宾馆、家园国际酒店、皇冠假日酒店的餐厅外其他都惨淡经营。

3、民俗、文化酒楼：由于其独特的店面设计和新颖的菜品，再加上价位的合理已成为目前市民消费的主力餐厅。他们中 decision 的代表是：民俗——巴国布衣、陶然居、重庆菜根香；文化——菜香源、红杏、大蓉和、私房菜、蓉杏、文杏、满庭芳等。综上所述，要想快速成功，必须走民俗文化酒楼这条路。随着经济稳定快速增长，城乡居民收入水平明显提高，餐饮市场表现出旺盛的发展势头。目前我国的餐饮市场中，正餐以中式正餐为主，西式正餐逐渐兴起，但目前规模尚小；快餐以西式快餐为主，肯德基、麦当劳、必胜客等，是市场中的主力，中式快餐已经蓬勃发展，但当前尚无法与“洋快餐”相抗衡。相比洋快餐专业化、品牌化、连锁化的成功营销模式。中式餐饮发展显然稍逊一筹，如何去占领那部分市场，是我们需要解决的问题。随着人们对自身健康及食品安全关注程度的提高。而洋快餐油炸、高能量为主的食品长期食用导致肥胖等问题曝光后。饮食安全成为一个热门话题？如何给消费者一个放心安全的饮食，成为餐饮业今后发展的主题。可以预见运用环保、健康、安全理念，倡导绿色消费将是今后餐饮业的发展趋势。绿色特色餐饮的提出其实也是社会文明程度的进步，是一个新的餐饮文化理念。在未来几年内，我国餐饮业经营模式将多元化发展，国际化进程将加快，而且绿色特色文化餐饮必将成为时尚，这无疑给投资绿色餐饮业带来了契机。

四、市场调研：

必须在决定投资前进行详细的市场调查，具体了解目标消费群、竞争对手、所在商圈状况，以及与餐饮行业相关的法律手续、租赁合同、供应商关系等。具体项目由餐饮咨询公司负责。选址条件：所在商圈必须具备办公中心、商业中心、居住中心三个条件，必须是交通便利、视野宽阔、50 米内有停车位置的标准门面。所选场地门口或周围必须能停几十辆车 所选楼层不得超过三楼 场租费用不得超过 40 元/

平方米，选址时由餐饮咨询顾问负责。

五、餐饮特色：

以秘制配方为主的川粤鲁京大融和菜系，宣扬巴渝绿色饮食文化，菜品盛器独特；并成立以餐饮咨询公司负责为主的菜品研发室，每周出二个创新菜，每季度换一次菜谱，做到产品人无我有，人有我优，质量稳定。菜品以巴渝文化为诉求，以奇特鲜原料为典故，由研发室创新出与装修风格一致，绿色环保、滋补养生、色香味俱佳的菜肴。再次整理一套四季特色滋养套餐 菜系，最后运用特色婚宴 和特色寿宴两个项目来为餐厅助品增收。

六、目标市场的定位。

中高收入者能接受的绿色餐饮业。顾客群：个体私营业主+白领+其他。

七、市场策略。

产品规范化、标准化、管理科学化、经营连锁化。并导入比香港五常法还优秀的黄小平十常管理法。具体由餐饮咨询公司负责执行。

八、餐厅设计

1、整个餐厅设计体现巴渝文化风格，色彩采用比胡桃木颜色稍浅。巴渝文化的东西覆盖全餐厅。

2、虽然是文化绿色餐厅，但客用设备，尤其是卫生间 设备力求高档。

3、餐椅、落台、碗、碟、调羹、筷架、菜品盛器、衣服套、筷套、窗帘、桌布、口布、服装、迎宾台、水牌等必须定做，并有餐厅标志。

4、包房应有十五个以上，并采用全落地玻璃。地面使用目的板，墙壁留有专用传菜孔，屋内配有内线电话。豪华包房必须配有电视、沙发等设备)

5、大厅需能容下标准十人台 25 张。最好配有舞台。地面铺防滑 80 厘米砖，顶棚使用暖色日光灯做主力光源。

6、厕所铺防滑地板砖，面积不能太小。员工厕所与客用厕所分开。

7、厨房铺防滑地砖，火头必须在 10 个左右。内含凉菜房、小吃房、洗碗间、库房、打荷房。厨房不得少于 300 平方米。

8、整个餐厅含有：销售接待区、吧台、收银台库房、办公室、杂物间、更衣室、配电房、音控室等。

9、包房名：使用重庆十七道老城门命名或重庆老地名命名、或用活动包房名，用餐时挂订餐客人姓氏的牌子于门前）。

10、门匾采用木制招牌。

11、门旁或前厅设有“XXX序或赋”。

12、嘉宾留座牌全部用木刻。

13、包房过道挂有重庆食文化的画框，大厅挂有本店特色菜的出处典故。

14、厕所挂重庆言子或重庆歇后语的漫画。

15、菜谱专门设计，本店名菜使用彩色照片，菜谱每页都有印有“行酒令”。

九、投资费用预算

1、装修：130万

2、厨房设备：30万

3、照明设备、空调、卫生间、办公室、收银台：80万

4、餐厅用具：30万

5、前期广告费、开业庆典：15万

6、流动资金：50万 总共资金准备：350万 另加房租50万 共计400万

十、人员配置

1、厨房：50人

2、楼面：70人
总经理：负责整个酒楼的经营
大堂经理：协助总经理，负责楼面的管理工作
销售经理：协助总经理，负责酒楼的销售工作
主任：负责楼面的片区管理工作
部长：协助主任做好各再分片的细化工作
营养点菜员：专门为客人点菜、营养配菜、推荐菜
营销员：负责酒楼的销售导引回访工作
服务员：执行为客人的服务工作
迎宾：迎接客人的到来、引领客人入座
传菜员：负责将客人所点菜品分送到各所点桌席
泊车员：负责引领客人到店、并照看好用餐客人车辆
库管员：负责库房物品的管理和收发工作
收银员：负责每天客人用餐的结

算工作吧员：负责酒水的发放和果盘制作
洁净员：负责整个餐厅的清洁工作
采购员：负责整个酒楼物品的采买工作
美工：负责整个酒楼的宣传工作
维修工：负责整个酒楼设备的正常运转
办公室主任：负责整个酒楼文件的打印、分发、会议记录和办公室日常工作
稽核：负责监督和检查收银、吧台、库房的帐目核查工作
质检监察员：负责全酒楼各部门各岗位的行为规范。仪容仪表、质量监察等工作
财务部：负责酒楼所有 decision 的用法帐目的处理工作

十一、盈亏预测

1、如果按每人均 40 元，每日 500 人次，月营业额为 60 万，费用控制在 18 万，综合毛利按 50% 计算，每月可盈利 12 万元，每年利润为：144 万，收回投资期为：3 年

2、如果按每人均 40 元，每日 700 人次。月营业额为 80 万，费用控制在 24 万，综合毛利按 50% 计算，每月可盈利 16 万元，每年利润为：190 万，收回投资期为：2 年

3、如果按每月营业额为 100 万，费用控制在 30 万，综合毛利按 50% 计算，每月可盈利 20 万元，每年利润为：240 万，收回投资期为：1 年半

4、如果按每人均 40 元，每日 1000 人次，月营业额为 120 万，费用控制在 36 万，综合毛利按 50% 计算，每月可盈利 24 万元，每年利润为：280 万，收回投资期为：1 年多一点
为了缩短投资收回时间，应在装修上力求节约，降低费用，企业实行十常管理法 但不能脱离策划太远，否则又无法做到期望销售额。

十二、装修

- 1、实行公开招标
- 2、选择有过装修大型餐厅经验的装修队伍
- 3、公司派专人监督装修，并随时与装修方探讨设计方案
- 4、装修时间不得超过 3 个月

十三、员工招募

- 1、提前两个月开始招聘工作
- 2、提前一个月开始员工岗前培训

3、开业前十天开始上岗

十四、广告策划

- 1、提前 1 个半月策划完毕开业广告
- 2、提前 1 个月开始出现广告
- 3、装修开始之时即在餐厅周围出现布幅广告
- 4、提前 20 天策划完毕开业庆典方案

十五、供货商入场

- 1、提前两个月开始接洽供货单位
- 2、提前 1 个月定下供货商名单

十六、手续办理装修之前开始办理各种经营手续，开业前必须完善。

十七、规章制度提前一个月必须写完公司所有规章管理制度

- 1、企业理念
- 2、财务管理制度
- 3、员工守则
- 4、厨房管理制度
- 5、采购管理制度
- 6、楼面管理制度
- 7、宿舍管理制度
- 8、员工奖惩制度
- 9、各部门人员职责
- 10、黄小平十常管理法
- 11、员工绩效考核管理法

12、公司会员管理手册当上述各项工作完成后，一个正规的，有生气的餐饮企业才算真正诞生了，但更艰巨的任务也随之而来了。只要我们拥有一个团结的集体，强劲的管理班子，独特的营销策划、不断在观念、服务、环境、菜品、上进行创新。不断打造亮点餐厅就会出现火红的场面，通过口碑相传，逐步形成品牌，连锁全国。

商业计划书 7

一、创业计划书

是创业者计划创立的业务的书面摘要。

它用以描述与拟创办企业相关的内外部环境前提和要素特点，为业务的发展提供指示图和

衡量业务进展情况的尺度。

通常创业计划是市场营销、财务、出产、人力资源等职能计划的综合。

写好创业计划书要思索的题目：

(一)关注产品

(二)敢于竞争

(三)了解市场

(四)表明步履的方针

(五)展示你的治理步队

(六)精彩的计划摘要

二、创业计划书的内容

一般来说，在创业计划书中应该包括创业的种类、资金规划及基金来源、资金总额的分配比例、阶段目标、财务预估、行销策略、可能风险评估、创业的念头、股东名册、预定员

工人数、详细内容一般包括以下十一个方面：

(一)封面

封面的设计要有审美观和艺术性，一个好的封面会使阅读者产生最初的好感，形成良好的

第一印象。

(二)计划摘要

它是浓缩了的创业计划书的精髓。

计划摘要涵盖了计划的要点，以求一目了然，以便读者能在最短的时间内评审计划并作出

判定。

计划摘要一般包括以下内容：

公司先容；

治理者及其组织；

主要产品和业务范围;

市场概貌;

营销策略;

销售计划;

出产治理计划;

财务计划;

资金需求状况等。

摘要要尽量简明、生动。特别要说明自身企业的不同之处以及企业获取成功的市场因素。

(三)企业先容

这部门的目的不是描述整个计划，也不是提供另外一个概要，而是对你的公司作出先容，

因而重点是你的公司理念和如何制定公司的战略目标。

(四)行业分析

在行业分析中，应该准确评价所选行业的基本特点、竞争状况以及未来的发展趋势等内

容。

关于行业分析的典型题目：

(1)该行业发展程度如何?现在的发展动态如何?

(2)立异和技术提高在该行业扮演着一个怎样的角色?

(3)该行业的总销售额有多少?总收入为多少?发展趋势怎样?

(4)价格趋向如何?

(5)经济发展对该行业的影响程度如何?政府是如何影响该行业的?

(6)是什么因素决定着它的发展?

(7)竞争的本质是什么?你将采取什么样的战略?

(8)进入该行业的障碍是什么?你将如何克服?该行业典型的回报率有多少?

(五)产品(服务)先容

产品先容应包括以下内容：产品的概念、机能及特性;主要产品先容;产品的市场竞争力;产品的研究和开发过程;发展新产品的计划和本钱

分析;产品的市场远景猜测;产品的品牌和专利等。

在产品(服务)先容部门，企业家要对产品(服务)做出具体的说明，说明要正确，也要通俗易懂，使不是专业职员的投资人也能明白。一般地，产品先容都要附上产品原型、照片或其他先容。

(六)职员及组织结构

在企业的出产流动中，存在着人力资源治理、技术治理、财务治理、功课治理、产品治理等等。而人力资源治理是其中很重要的一个环节。

由于社会发展到今天，人已经成为最宝贵的资源，这是由人的主动性和创造性决定的。企

业要治理好这种资源，更是要遵循科学的原则和方法。

在创业计划书中，必需对主要治理职员加以阐明，先容他们所具有的能力，他们在本企业中的职务和责任，他们过去的具体经历及背景。此外，在这部门创业计划书中，还应对公司结构做一扼要先容，包括：公司的组织机构图;各部分的功能与责任;各部分的负责人及主要成员;公司的报酬体系;公司的股东名单，包括认股权、比例和特权;公司的董

事会成员;各位董事的背景资料。

经验和过去的成功比学位更有说服力。假如你预备把一个特别重要的位置留给一个没有经

验的人，你一定要给出充分的理由。

(七)市场猜测

应包括以下内容：

- 1、需求进行猜测;
- 2、市场猜测市场现状综述;
- 3、竞争厂商概览;
- 4、目标顾客和目标市场;
- 5、本企业产品的市场地位等。

(八)营销策略

对市场错误的熟悉是企业经营失败的最主要原因之一。

在创业计划书中，营销策略应包括以下内容：

- (1)市场机构和营销渠道的选择;
- (2)营销步队和治理;
- (3)促销计划和广告策略;
- (4)价格决议计划。

(九)制造计划

创业计划书中的出产制造计划应包括以下内容：

- 1、产品制造和技术设备现状;
- 2、新产品投产计划;
- 3、技术晋升和设备更新的要求;
- 4、质量控制和质量改进计划。

(十)财务规划

财务规划一般要包括以下内容：

其中重点是现金流量表、资产负债表以及损益表的制备。

活动资金是企业的生命线，因此企业在初创或扩张时，对活动资金需要预先有周详的计划

和进行过程中的严格控制;

损益表反映的是企业的盈利状况，它是企业在一段时间运作后的经营结果;资产负债表则反映在某一时刻的企业状况，投资者可以用资产负债表中的数据得到的比率指标来衡量企

业的经营状况以及可能的投资回报率。

(十一)风险与风险治理

- (1)你的公司在市场、竞争和技术方面都有哪些基本的风险?
- (2)你预备怎样应付这些风险?
- (3)就你看来，你的公司还有一些什么样的附加机会?
- (4)在你的资本基础上如何进行扩展?
- (5)在最好和最坏情形下，你的五年计划表现如何?

假如你的估计不那么正确，应该估计出你的误差范围到底有多大。

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/248135140131006140>