?精品文档?

# 项目策划书案例范例

篇一,标准项目计划书范例

项目计划书

?
目运作情况,阐述产品市场及竞争、风险等未来发展前景和融资要求的书面材料 ?
保密承诺,本项目计划书内容涉及商业秘密,仅对有投资意向的投资者公开。未经本人同意,不得向第三方公开本项目计划书涉及的商业秘密。

一、项目企业摘要

创业计划书摘要,是全部计划书的核心之所在。
*投资安排

*拟建企业基本情况

*其它需要着重说明的情况或数据,可以与下文重复,本概要将作为项目摘要由投资人浏览,

二、业务描述

*企业的宗旨,200字左右,
*主要发展战略目标和阶段目标

*项目技术独特性,请与同类技术比较说明,

介绍投入研究开发的人员和资金计划及所要实现的目标,主要包括, 1、研究资金投入 2、研发人员情况
3、研发设备

4、研发产品的技术先进性及发展趋势

三、产品与服务



?精品文档?

*创业者必须将自己的产品或服务创意作一介绍。主要有下列内容,

1、产品的名称、特征及性能用途,*介绍企业的产品或服务及对客户的价值
2、产品的开发过程,*同样的产品是否还没有在市场上出现,为什么, 3、产品处于生命周期的哪一段
4、产品的市场前景和竞争力如何

5、产品的技术改进和更新换代计划及成本,*利润的来源及持续营利的商业模式
*生产经营计划。主要包括以下内容,

1、新产品的生产经营计划,生产产品的原料如何采购、供应商的有关情况,劳动力和雇员的情况,生产资金的安排以及厂房、土地等。 2、公司的生产技术能力
3、品质控制和质量改进能力 4、将要购置的生产设备
5、生产工艺流程

6、生产产品的经济分析及生产过程

四、市场营销

*介绍企业所针对的市场、营销战略、竞争环境、竞争优势与不足、主要对产品的销售金额、增长率和产品或服务所拥有的核心技术、拟投资的核心产品的总需求等,

*目标市场,应解决以下问题, 1、你的细分市场是什么,
2、你的目标顾客群是什么,

3、你的5年生产计划、收入和利润是多少,

4、你拥有多大的市场,你的目标市场份额为多大, 5、



?精品文档?

你的营销策略是什么,

*行业分析,应该回答以下问题, 1、该行业发展程度如何,
2、现在发展动态如何,

3、该行业的总销售额有多少,总收入是多少,发展趋势怎样, 4、经济发展对该行业的影响程度如何,

5、政府是如何影响该行业的,
6、是什么因素决定它的发展,

7、竞争的本质是什么,你采取什么样的战略,
8、进入该行业的障碍是什么,你将如何克服,
*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,

4、你的核心技术,包括专利技术拥有情况,相关技术使用情况,和产品研发的进展情况和现实物质基础是什么,
5、你的策略是什么,

6、在竞争中你的发展、市场和地理位置的优势所在,
7、你能否承受、竞争所带来的压力,

8、产品的价格、性能、质量在市场竞争中所具备的优势, *市场营销,你的市场影响策略应该说明以下问题,

1、营销机构和营销队伍

2、营销渠道的选择和营销网络的建设
3、广告策略和促销策略 4、价格策略

5、市场渗透与开拓计划



?精品文档?

6、市场营销中意外情况的应急对策

五、管理团队

*全面介绍公司管理团队情况,主要包括,

1、
公司的管理机构,主要股东、董事、关键的雇员、薪金、股票期权、劳工协议、奖

惩制度及各部门的构成等情况都要明晰的形式展示出来

2、
要展示你公司管理团队的战斗力和独特性及与众不同的凝聚力和团结战斗精神
*列出企业的关键人物,含创建者、董事、经理和主要雇员等, 关键人物之一

*企业共有多少全职员工,填数字,
*企业共有多少兼职员工,填数字,
*尚未有合适人选的关键职位,
*管理团队优势与不足之处, *人才战略与激励制度,

*外部支持,公司聘请的法律顾问、投资顾问、投发顾问、会计师事务所等中介机构名称。

六、财务预测

*财务分析包括以下三方面的内容,

1、过去三年的历史数据,今后三年的发展预测,主要提供过去三年现金流量表、资产负债表、损益表、以及年度的财务总结报告书 2、投资计划,

,1, 预计的风险投资数额 ,2,
风险企业未来的筹资资本结构如何安排 ,3,
获取风险投资的抵押、担保条件 ,4,
投资收益和再投资的安排 ,5, 风险投资者投资后



?精品文档?

双方股权的比例安排 ,6,
投资资金的收支安排及财务报告编制 ,7,
投资者介入公司经营管理的程度 3、融资需求

创业所需要的资金额,团队出资情况,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,如银行贷段等。 *完成研发所需投入,
*达到盈亏平衡所需投入, *达到盈亏平衡的时间,

项目实施的计划进度及相应的资金配置、进度表。
*投资与收益

*简述本期风险投资的数额、退出策略、预计回报数额和时间表,

七、资本结构

*目前资本结构表

篇二,一个非常完整的项目策划案例

1

适用企业,设计公司．咨询公司．策划公司．律师事务所．翻译公司．软件开发组．自由职业者．装修公司．
创业团队．专栏 编辑．学校教研室．工程公司．
活动组织者．设计师．婚庆公司．分析师．广告公司．
影视剧组．SOHO一族．研发团队．网站设计组．作家．风险



?精品文档?

投资团队．建筑师．社团组

壹、上海市总体市场现状分析

一、上海房地产市场最新经济政策

1. 蓝印户口、住房信贷政策取消

从20xx年4月120xx年5月1

2.

20xx年9月11.5%征收契税,购买花园住宅按成交价格的3%

3.

4.

亿元,在浦东建造全程为113公里的铁路预计在100万标准集装箱。

5. 上海——中环线规划工程

为了缓解上海中心城区的道路拥堵,在内环线与外环线之间将建设一条中环线,其中,中环线北段汶水路高架,共和新路—
大柏树,工程将在今年年底实施建设。整个中环线,浦西段,可望2005年完成。

2

适用企业,设计公司．咨询公司．策划公司．律师事务所．翻译公司．软件开发组．自由职业者．装修公司．
创业团队．专栏 编辑．学校教研室．工程公司．
活动组织者．设计师．婚庆公司．分析师．广告公司．
影视剧

?精品文档?

组．SOHO一族．研发团队．网站设计组．作家．
风险投资团队．建筑师．社团组

6.“三环+三纵三横+十三射”

上海中心城区的主体路网络将形成“三环+三纵三横+十三射”的格局,其要点是,内环线以内地区,实现高架道路交通快速疏解,逐步实现中心城“三建设的市域高速公路相衔接。整个方案计划在2005

7. 预售商品住房交易执行新规定

从20xx年7月1结果与合同面积的差异处理办法。

8. 知》

20xx年10月,房地产开发企业自制 。

9.

20xx100万平方米重大工程配套商品房建设工程”正式启动。首批项目有572万平方米。此工程建设拟每年新开工100万平方米,以多层住宅两室一厅建筑面积70平方米左右为主导房型,价格控制在每平方米3000至3500元左右。

10. 第一个房地产资金信托产品在沪推出

3

适用企业,设计公司．咨询公司．策划公司．律师事务所．翻译公司．软件开发组．自由职业者．装修公司．创业团队．专栏 编辑．学校教研室．工程公司．活动组织者．设计师．婚庆公司．分析师．广告公司．影视剧



?精品文档?

组．SOHO一族．研发团队．网站设计组．作家．风险投资团队．建筑师．社团组

上海国际信托产品在沪推出《新上海国际大厦项目资金信托计划》。市民可投资位于陆家嘴的新上海国际大厦,此产品规模为2.3亿元人民币,计划期限为三年,每份合金额不低于人民币5万元,预计可获得的年收益率达4%。

11. 上海明确20xx年底创建国家园林城市

上海将启动新一轮绿化建设计划,首期目标为到20xx城市,中期目标实现市民出门500米可见3000M座300亩以上的区级公园,5公里范围内有一座1000植物园大小的市级大公园。

2

12. 绿化建设重头戏，“一纵两横”

“

安路沿线景观绿化。8块大型集中绿地,新增绿化面积78102万平方米。20块4万平方米

11159.53亿元,比去年同期增

2个百分点。

2,
20xx全市完成固定资产投资总额289.7亿元,比去年同期增

长21.2%。

3,
20xx年一季度,上海城市建设计划投资额542亿元,其中城市基础设施



?精品文档?

计划投资额为219.23亿元,占总投资额41.8%。

4,
截止20xx年9月底,全市商品房空骆面积为779万平方米,其中住宅

452万平方米,比去年同期减少28%,而空骆一年以上的住宅为222万

4

适用企业,设计公司．咨询公司．策划公司．律师事务所．翻译公司．软件开发组．自由职业者．装修公司．创业团队．专栏 编辑．学校教研室．工程公司．活动组织者．设计师．婚庆公司．分析师．广告公司．影视剧组．SOHO一族．研发团队．网站设计组．作家．风险投资团队．建筑师．社团组

平方米,比去年同期减少28%。

5

适用企业,设计公司．咨询公司．策划公司．律师事务所．翻译公司．软件开发组．自由职业者．装修公司．创业团队．专栏 编辑．学校教研室．工程公司．活动组织者．设计师．婚庆公司．分析师．广告公司．影视剧组．SOHO一族．研发团队．网站设计组．作家．风险投资团队．建筑师．社团组

篇三,项目策划案案例

江南物流15000平方米仓储基地项目策划案,简略,

?精品文档?

一、项目说明

四川江南物流有限公司主营业务仓储、装卸、配送、货运及货运代理业务。为了大力开发第三方物流业务,实现公司
“做大仓储、做精专线、做强企业”的经营战略,发挥仓储货源和自营专线的协作优势,培育企业的核心竞争能力,满足不同客户的不同需求,公司拟在成都三环--
外环附近建设建筑面积15000?的标准仓库,将公司仓储面积扩展到50000平方米以上,进入成都市仓储物流5强行列。

,表-1,

三、行业市场分析

1,综合环境分析 ,表-2,

4、江南物流的商业模式、产品、服务现状分析,表-5,

三、项目开发和建设实施计划

1,项目内容,在成都三环--
外环附近建设建筑面积10000?的标准仓库,总建筑面积为11000?,

具体计划如下, ,表-6,

?库区,表-7,

五、项目可能形成的产业规模和市场前景

1,规模优势。西南物流在成都的仓储总面积将超过50000平方米,企业将进入四川省仓储物流企业五强行列,年新增仓储及相关服务的销售收入合计400—
450万元万,年新增净利润120-
150万元,同时巨大的、自有仓储货源,



?精品文档?

将极大加快华冠物流构筑省内货运专线网络步伐,对公司整体战略的实施起到重要的推动作用。

2,项目总效益。规模形成后,单个项目年实现销售收入400万元,净利润100万元,届时江南物流仓储物流项下的总收入将达到1500万元/年,带动货运专线收入和中转收入约500万元,公司在四川的年业务总量将超过2000万元。

附录商务计划书结构及主要内容

篇四,项目计划书案例

项目计划书

1.概述

## 1.1 编写目的

本文档为了保证项目团队按时保质地完成项目目标,便于项目团队成员更好

地了解项目情况,使项目工作开展的各个过程合理有序,因此以文件化的形式,把对于在项目生命周期内的工作任务范围、各项工作的任务分解、项目团队组织结构、各团队成员的工作责任、团队内外沟通协作方式、开发进度、经费预算、项目内外环境条件、风险对策等内容做出的安排以书面的方式,作为项目团队成员以及项目干系人之间的共识与约定,项目生命周期内的所有项目活动的行动基础,项目团队开展和检查项目工作的依据。

## 1.2 项目背景



?精品文档?

系统名称, XXXX系统 英文名称, XXXX System

委托单位, [ 北京XXXX有限公司 ]开发单位, [ 北京XXXX科技有限公司 ]

开发日期, [ 2007-01-01 ---- 2007-12-31 ]版权信息, [Version1.0]

## 1.3 定义

CMPP,基于TCP的长连接接口和短连接接口标准
XXXX,通过手机查看接收到的报纸内容。

1.4 参考资料

《北京公司XXXX管理办法》
《北京公司XXXX系统投标书》
《北京公司XXXX系统技术文件》
《北京公司XXXX系统开发合同》
《北京公司XXXX系统项目任务书》

2.项目目标,

在6个月内,在北京公司公司完成通过手机和网上订阅“XXXX”业务系

统平台开发并交付使用。

3.项目范围,

3.1详细见《北京XXXX系统软件开发合同》附件一业务需求描述,概要如下,

1. 软件开发,

? 手机短信订阅 ? 彩信打包 ? 内容采编 ? 栏目管理 ? 订阅统计 ? 计费统计

?精品文档?

2. 项目实施,主要包括培训、安装、维护和验收工作。

3.2 用户交付物

4.组织结构,

4.1项目组成员,

项目经理, 需求分析人员: 系统设计人员,

4.2组织结构图

4.3职责说明

篇五,网站项目策划书(实例)

目录

摘要?????????????????????????????????????????????
?????????????????????????????????????????????????
????????????????????????????????????????? 1

一、项目简介?????????????????????????????????????
?????????????????????????????????????????????????
????????????????????????????????????????? 2

,一,网站简介

??????????????????????????????????????????????
??????????????????????????????????????????????
????????????? 2

,二,网络营销分析
??????????????????????????????????????????????
??????????????????????????????????????????????
?????? 2

二、市场的需求分析????????????????????????????
??????????????????????????????????????????????
????????????????????????? 2

,一,需求分析
??????????????????????????????????????????????
??????????????????????????????????????????????
????????????? 3

三、技术的可行性分析????????????????????????????
??????????????????????????????????????????????
????????????????????????? 3

,一,操作系统
??????????????????????????????????????????????
??????????????????????????????????????????????
????????????? 3

,二,网站安全性
??????????????????????????????????????????????
??????????????????????????????????????????????
?????????? 3

,三,相关程序和数据库
??????????????????????????????????????????????
??????????????????????????????????????????????? 3

四、网站设计需求??????????????????????????????
??????????????????????????????????????????????
??????????????????????????? 3

,一, 建立完善的产品信息系统
??????????????????????????????????????????????
??????????????????????????? 3

,二,吸引更多的客户
??????????????????????????????????????????????
??????????????????????????????????????????????
?? 4



?精品文档?

,三,为现有的客户提供更有效的服务
??????????????????????????????????????????????
???????????????????? 4

,四,建立完善的网上服务系统
??????????????????????????????????????????????
???????????????????????????????? 4

五、网站的设计风格??????????????????????????????
??????????????????????????????????????????????
???????????????????????????? 4

六、网站整体设计??????????????????????????????
??????????????????????????????????????????????
???????????????????????????? 4

,一,前台的基本功能
??????????????????????????????????????????????
??????????????????????????????????????????????
?? 4

,二,后台的基本功能
??????????????????????????????????????????????
??????????????????????????????????????????????
?? 5

,三,购物流程图?????????????????????????????????
?????????????????????????????????????????????????
????????????????????? 5

七、数据库设计?????????????????????????????????
?????????????????????????????????????????????????
????????????????????????????????? 5

八、网站推广方法?????????????????????????????????
?????????????????????????????????????????????????
????????????????????????????????? 6

,一, 论坛推广
?????????????????????????????????????????????????
?????????????????????????????????????????????????
???????????????? 6

,二,搜索引擎推广方法
?????????????????????????????????????????????????
?????????????????????????????????????????????? 6

,三,电子邮件推广方法
?????????????????????????????????????????????????
?????????????????????????????????????????????? 6

,四,QQ群推广方法

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/478014065033006053