

# 美容产品商业计划书

## 篇一：美容项目商业计划书

### 美容项目

### 商业计划书

内容详情/syjhs/

### 前言

《美容项目商业计划书》为中国产业信息研究网独家首创针对项目投融资咨询服务的专项计划书。计划书分为：行业通用版、专业定制版。行业通用版是三胜咨询根据行业一般水平测算好了行业指标数据，作为行业通用的模板计划书，企业可以自行补充单位信息，稍做调整就可以作为项目计划书使用。我们也可以根据企业具体项目要求专项编写专业定制版，并根据详细要求合理报价，为企业项目立项、上马、融资提供全程指引服务。

商业计划书（Business Plan）是企业或创业者为了达到招商融资和其它发展目标之目的，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投资商及其他相关人员全面展示公司和项目目前状况、未来发展潜力的书面材料。商业计划书是包括项目筹融资、战略规划等经营活动的蓝图与指南，也是企业的行动纲领和执行方案。

商业计划书是一份全方位描述企业发展的文件，是企业

经营者素质的体现，是企业拥有良好融资能力、实现跨式发展的重要条件之一。一份好的商业计划书是获得贷款和投资的关键。如何吸引投资者、特别是风险投资家参与创业者的投资项目，这时一份高品质且内容丰富的商业计划书，将会使投资者更快、更好地了解投资项目，将会使投资者对项目有信心，有热情，动员促成投资者参与该项目，最终达到为项目筹集资金的作用。

商业计划书是争取风险投资的敲门砖。投资者每天会接收到很多商业计划书，商业计划书的质量和专业化就成为了企业需求投资的关键点。企业家在争取获得风险投资之初，首先应该将商业计划书的制作列为头等大事。一份完备的商业计划书，不仅是企业能否成功融资的关键因素，同时也是企业发展的核心管理工具。作为中国最早的投融资策划专业公司之一，三胜咨询具有：一流专家团队、丰富编制经验、数百个可查询案例、国际规范、质量超值。

《美容项目商业计划书》由三胜咨询公司领衔撰写，依托三胜咨询庞大的细分市场数据库，在大量周密的市场调研基础上，主要依据了国家统计局、国家商务部、国家海关总署、美容相关行业协会、中国产业信息研究网的基础信息，对我国美容行业的供给与需求状况、市场格局与分布等多方面进行了分析，并紧密结合项目情况对美容项目未来发展前景进行了研判。本报告深入挖掘项目的优势，将项目潜力、

商业模式、运营规划、财务预计等方面的内容完美地展现给投资者，最大限度提升您的公司/项目价值，确保您的商业计划处于同行领先水平，将是您成功融资的敲门砖。我们策划制作的商业计划书在投资商与金融机构的慎审下确保您的项目计划处于同行领先水平，是您成功融资立项的先决要素。

**【说明】**商业计划书分通用版和定制版

**【定价】**通用版全套：¥9500 电子版：9000 可开具增值税专用发票

**【定制版】**定制版根据具体项目合理报价，是结合客户提供的资料清单，打造个性化的商业计划书，突出亮点，更容易打动投资方。详情请咨询在线客服>>

投资决策 研究先行中国产业信息研究网 三胜咨询  
旗下门户 2

内容详情/syjhs/

商业计划书合作流

程：

双方初步沟通——我方出方案及报价——确定合作签订合同——贵方付款——双方深入沟通，贵司提供项目资料——我方起草材料——交付修改最终定稿。

第一章 概要

1.1 项目背景

## 1.2 项目基本情况

## 1.3 项目总体描述

## 1.4 主要财务指标

## 1.5 项目投资亮点

### 1.5.1 亮点一

### 1.5.2 亮点二

### 1.5.3 ……

## 1.6 项目投资回报

## 第二章 公司基本情况及未来发展战略

## 2.1 公司基本情况

### 2.1.1 公司简介

### 2.1.2 经营宗旨及目标

### 2.1.3 公司商业模式

### 2.1.4 项目的赢利点

#### 2.1.4.1 核心赢利点

#### 2.1.4.2 产业链赢利点

## 2.2 公司的发展战略规划

### 2.2.1 企业定位

### 2.2.2 公司的发展战略

#### 2.2.2.1 企业发展目标

#### 2.2.2.2 企业发展策略

#### 2.2.2.3 企业发展计划

## 2.2.2.4 战略实施步骤

**\*\*【商业计划书收费标准】\*\***

## 第三章 美容市场分析

### 3.1 国际美容市场分析

投资决策 研究先行中国产业信息研究网 三胜咨询旗

下门户 33

内容详情/syjhs/

#### 3.1.1 国际美容市场现状及趋势

#### 3.1.2 国际美容产业发展的启示

### 3.2 国内美容市场分析

#### 3.2.1 国内美容市场规模及增长

#### 3.2.1 国内美容市场利润规模及增长

#### 3.2.1 国内美容市场发展面临的问题

### 3.3 美容产业发展态势

#### 3.3.1 行业生命周期

#### 3.3.2 市场竞争对手分析

#### 3.3.3 行业发展态势分析

#### 3.3.4 美容市场潜力分析

## 第四章 项目目标市场分析

### 4.1 项目建设给客户带来的价值

#### 4.1.1 价值一

#### 4.1.2 价值二

#### 4.1.3 ……

### 4.2 美容目标市场分析研究

#### 4.2.1 美容市场规模分析及预测

#### 4.2.2 美容目标客户的购买力

#### 4.2.3 美容市场中关键影响因素

#### 4.2.4 美容细分市场分析研究

### 4.3 项目计划拥有的市场份额

### 4.4 企业竞争力分析

#### 4.4.1 企业在整个行业中的地位

#### 4.4.2 和同类型企业对比分析

#### 4.4.3 竞争对手分析

#### 4.4.4 SWOT 分析

### 4.5 竞争策略

## 第五章 产品/服务介绍

### 5.1 项目方案

#### 5.1.1 项目建设规模

#### 5.1.2 产品/服务特点

##### 5.1.2.1 产品/服务性能

##### 5.1.2.2 技术特点

投资决策 研究先行中国产业信息研究网 三胜咨询旗

下门户 4

内容详情/[syjhs/](#)

### 5.1.3 项目盈利模式

#### 5.1.3.1 盈利模式一

#### 5.1.3.2 盈利模式二

#### 5.1.3.3 ……

### 5.2 项目业务描述

#### 5.2.1 经营业务

##### 5.2.1.1 美容方案设计

##### 5.2.1.2 业务一

##### 5.2.1.3 业务二

##### 5.2.1.4 ……

#### 5.2.2 服务对象（客户定位）

#### 5.2.3 服务市场（市场定位）

### 5.3 产品/服务的竞争优势

#### 5.3.1 项目运作优势

#### 5.3.2 专业人才优势

#### 5.3.3 ……

### 5.4 市场验证

## 第六章 项目建设计划

### 6.1 项目建设主要内容

#### 6.1.1 建设规模与目标

#### 6.1.2 项目建设内容

#### 6.1.3 项目进度安排

## 6.2 原材料保证

## 6.3 建设工期计划

**\*\*【商业计划书范文】\*\***

## 第七章 运营管理及营销策略

### 7.1 公司管理

#### 7.1.1 组织形式

##### 7.1.1.1 公司组织结构

##### 7.1.1.2 公司管理团队

#### 7.1.2 人力资源管理

##### 7.1.2.1 考评制度

##### 7.1.2.2 激励机制

##### 7.1.2.3 员工培训

投资决策 研究先行中国产业信息研究网 三胜咨询旗

下门户 55

## 篇二：美容院创业计划书

### 美容院加盟店创业计划书

桂林电子科技大学信息科技学院

企业管理模拟科目

市场营销（休闲产业方向）

美

容

院

加  
盟  
店  
创  
业  
计  
划  
书

指导老师： 杨帆老师

小组成员： 10541XX2 朱雨菡

10541XX6 郑 赞

10541XX9 林立鸿

10541XX1 李艳芳

10541XX5 贺英芝

10541XX6 廖雅云

时间： XX 年 10 月 20 日

目录

第 一 章 项 目 背

景 .....

..... 1

1.1 美 容 院 项 目 背 景 介

绍 .....

|                   |   |
|-------------------|---|
| .....             | 1 |
| 1.2 中国美容院现状 ..... |   |
| .....             | 1 |
| 第二章 公司总述 .....    |   |
| .....             | 2 |
| 2.1 公司介绍 .....    |   |
| .....             | 2 |
| 2.2 服务简介 .....    |   |
| .....             | 2 |
| 2.3 公司的定位 .....   |   |
| .....             | 3 |
| 第三章 市场和竞争分析 ..... |   |
| .....             | 4 |
| 3.1 市场分析 .....    |   |
| .....             | 4 |

|     |         |   |
|-----|---------|---|
| 3.2 | 竞 争 分 析 | 6 |
|-----|---------|---|

|  |                 |   |
|--|-----------------|---|
|  | 第 四 章 品 牌 和 营 销 | 7 |
|--|-----------------|---|

|     |             |   |
|-----|-------------|---|
| 4.1 | 美 容 院 的 品 牌 | 7 |
|-----|-------------|---|

|     |                 |   |
|-----|-----------------|---|
| 4.2 | 美 容 院 的 营 销 战 略 | 7 |
|-----|-----------------|---|

|  |               |   |
|--|---------------|---|
|  | 第 五 章 战 略 规 划 | 9 |
|--|---------------|---|

|     |         |   |
|-----|---------|---|
| 5.1 | 战 略 目 标 | 9 |
|-----|---------|---|

|     |         |    |
|-----|---------|----|
| 5.2 | 发 展 战 略 | 10 |
|-----|---------|----|

|  |                 |  |
|--|-----------------|--|
|  | 第 六 章 人 力 资 源 管 |  |
|--|-----------------|--|

理 .....  
..... 10

6.1 美容院的人力设计 .....  
..... 10

6.2 人员组织的功能与职责 .....  
..... 11

6.3 人员招聘 .....  
..... 16

第七章 财务分析 .....  
..... 18

7.1 采购预算 .....  
..... 18

7.2 财务报表 .....  
..... 20

## 第一章 项目背景

### 1.1 美容院项目背景介绍

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/478124032037007007>