

商业计划书范文大全（一）

餐饮项目商业计划书范文

一， 项目分析

1、名头来历：

人间真情——有一户五口之家，母亲是江阴人氏，每逢佳节团聚必不可免的一道主菜，便是妈妈亲手烹饪的肉丝泡蛋。时年，父母年逾古稀，长子身旁服侍，次子闯荡神州，小妹更是飘洋过海。为感知牵挂，感恩养育，三兄妹携手足之情创立柔丝泡蛋连锁餐饮，寄慰人间真情——天涯翘盼，柔丝相聚。肉丝泡蛋原本江浙家常菜，为适应商标注册规范，特将“肉丝”变化成“柔丝”。

2， 现行运行：

初期首家店于1月26日在广州开业，除去春节长假原因，另选址不妥，无法到达预期效益，于4月26日进入危机管理程序{见手册}

3， 市场缝隙：

初期自首家店开业以来，出品研制成功得到固定忠诚消费群体承认;管理进入程序化;市场初探结束。更值得称谓的是原设计出品及派送方式得到满意和延伸，极具品牌竞争力，彼有一定著名度，可以继续从事市场拓展。

4， 餐饮效益：

餐饮业效益不一样于其他行业——资金周转周期短(按日计算)盈亏明显。

只要选址、选项、管理到位很快就会见到明显效益。

二， 项目进度

1， 初期试点阶段接近尾声

2， 二期品牌战略即将开始

多点带面，造势招商

A, 拟在广州繁华街市开设店铺作为形象旗舰店

时间: 4月下旬选址, 5月开业一家;6月-8月开业总共三家

B, 多店铺(一种大都市开三到五店)、

时间: 8月下旬在北京或上海选址, 10月开业第一家外阜分店;11月-12月开业总共三家外阜分店

C, 经营管理理顺期: 规范出品、科学管理

时间: 1月——6月

D, 多都市造势, 力争每个直辖市、特大都市、省会都市开设直营店, 目的总计108家。

时间: 初——末

3, 三期选项投资(有待量化)

A, 拓展国外行业市场

B, 拓展品牌纵横市场

C, 拓展跨行品牌市场

三, 项目实行

(1)集团企业组建: 限期1个月

内容: 合作协议、资金到位

费用: 场所租赁、手续办理、办公设备、经费等预算10——35万

(2)二期品牌战略

A, 拟在广州繁华街市开设店铺作为形象旗舰店时间: 4月下旬选址, 5月开业一家;6月-8月开业总共三家

投入1(旗舰店)投入2(两家分店) 总投入

营业面积300平米营业面积2×300平米 900平米

月均业绩26万月均业绩2×26万 78万

纯利润25%纯利润2×25%200万

回收期6个月回收期6个月 10个月

备用金10万备用金2×10万 30万

总投入49万+10总投入98万+20计147万+30=177万

B, 多店铺(一种大都市开三到五店) 时间: 8月下旬在北京或上海选址, 10月开业第一家外阜分店;11月-12月开业总共三家外阜分店

模式同 A, 总投入177

C, 经营管理理顺期: 规范出品、科学管理

时间: 1月——6月

D, 每个直辖市、特大都市、省会都市开设直营店, 目的总计108家。

时间: 初——末 资金投入以既有利润和加盟金滚动投入

E, 办公、差旅、公关等经费平均5万/月, 2年估计120万

F, 风险规避: 三个月考核期内保证直营店均值盈利在15%以上, 低于此原则则属于非盈利店, 可根据实际状况考虑下马

四: 项目总投入:

集团企业筹建费用+旗舰店开办费用+外埠形象店开办费用+集团项目运做费用=500万

五: 国内连锁餐饮行业数据体现

商务部最新调查显示, 全国限额(年销售额5000万元)以上连锁餐饮企业尤其是直营连锁快餐企业, 营业收入大幅增长。其中, 东部省市快餐营业规模明显超过正餐, 广东快餐的市场份额高达90%, 江苏、上海、辽宁、北京、浙江、山东等省市也已到达50%以上。连锁经营已成为餐饮业做大做强的主导经营模式。据记录, 截至, 我国限额以上连锁零售集团(企业)达1416家, 比上年末增长34.2%, 实现销售额10668.4亿元;限额以上连锁餐饮集团(企业)达300家。据商务部估计, 我国餐饮业市场将继续以17%左右的速度高速增长, 整年零售额将越过9000亿元台阶而直接突破1万亿元。

是实行“十一五”规划的开局之年，在增长居民消费、扩大消费需求的政策推进下，餐饮业将深入增强自主创新能力，规模化、产业化、现代化发展加紧，餐饮经济市场活力不停增强，根据餐饮业发展模型分析，估计我国人均餐饮消费支出将增长17.6%，到达800元；餐饮业市场运行将继续以17%左右的速度高速增长，整年将越过九千亿元台阶而直接突破一万亿元大关，到达10400亿元。

淘宝网店的商业计划书范文

----有关手机配件

执行总结：

(1) 定位：

在当地即哈尔滨做出优质服务，进而发展到全国。

(2) 使命：

完毕客户的一切需求，把客户的需求及时予以答复，随时对网站的信息进行阅读，把商品结算及售后的服务到家，第一时间把商品送到位。

(3) 背景简述：

手机无疑是现代社会中最为火爆的产品之一，手机的损坏和折旧更是快上加紧，顾客的需求量是很大的。不过手机配件的高昂价格使诸多消费者在老式店铺头疼不止，而在网上进行的手机配件店铺虽然是在增长，却赶不上顾客的消费程度。

(4) 构造：

我们团体由五人构成，共同分担业务职责和商品的投资。

商业机会：

(1) 市场机会：

ABI 预测未来 5 年内手机配件市场将持续增长。

(2) 远景分析：

全球的到收入超过 800 亿美元。而我们的回报应当在两年后得到回报。对于每个人付出贰拾元钱的话，只要有两万客户就可以到达二十万的收益。(而这两万人也只不过是整个太原的高校所有人数的

商业模式：

(1) 市场定位：

市场首先定在我们哈市的几所有名高校

(2) 产品与服务：

产品波及到卡通手机袋、内存卡、读卡器、耳机、数据线、电池、充电器、饰品、来电闪光等等。距离较近的采用亲自上门供货，距离较远的与快递企业进行合作。

(3) 闪烁缤纷的创新之处:

我的创新就是他人的老套路，那就是打质量战，既予以客户可信赖的心理品牌，也把自己的市场弄出样子，著名度增长。另一点就是在于对客户的及时供货和优质的售后服务

组织描述:

(5) 组织的性质:

两个人对个人的网上购物平台(c2c)，未来有也许发展到两个人队一种团体甚至是企业企业组织的网上购物平台。

(6) 组织的构成:

有我的供应商，和我的专业物流企业，但目前只能在于快递企业了等等。实行项目管理构造体制，设置技术、信息和市场分组，分别担保管理网店状况(在线征询、与供应方进行联络、网店销售状况)、信息资源组织管理(网店的销售状况、更新网店的内容)、和网站市场推广营销的细分项目工程实行(有关热门论坛发帖、群上发言、博客的醒目位置、潜在客户的 e-mail);寻求合作伙伴(网上提供商及我们可信赖的厂家)和聘任顾问，处理商业、经济、管理、法律和信源工作岗位制度(此乃后话)。

(7) 组织的使命:

完毕客户的一切需求，把客户的需求及时予以答复，随时对网站的信息进行阅读，更新我们的商品，把商品结算及售后的服务到家，第一时间把商品送到位。

(8) 组织的目的:

把社会生活中的所有对手机爱好者和头疼者予以最佳的协助,为爱好者增添信息新鲜感,为头疼者处理他(她)们的难处,使所有人都成为手机的最佳匹配者。

项目描述:

(1) 现实状况与描述:

有关此种产品在老式商业中是非常火爆的,经营的效益非常好,几乎每天的每时每刻都由顾客的光顾,不过由于价格的差异和商品的优劣,消费者往往欲步又止,欲买又停。往往处在难以抉择的境地,胆怯花冤枉钱。对于大学生及某些社会上的友好客户对网上的购物很感爱好,他们认为在网上可以买到愈加满足自己需求的东西,并且是很廉价的东西。当然诸多人对于网上购置手机配件是件新鲜的事,对于他们的认识和接受需要进行宣传。不过若能打通这一市场,那一定是不小的,我们相信市场调查,同步相信自己的预测。

(2) 市场风险投资:

物品轻小易携,批价都在市场价如下,可以直接从厂家那儿进货(能的话可以与其协商,合用其力量帮忙把或直接发放到客户手中),并且此种物品的买卖老式经济的成本也并不是非常大。业务联络时的通讯费用一种月最多就在 50 元,给商家的备用资金估计在 200~400 元,印发传单及名片的费用在 100~200 元,租相机在 100 元左右。前期的总共费用基本就在 600 元左右。具有投资少,发展潜力大的长处。

(3) 经营方略及计划:

按所需进货,追求进货及发货的速度,以及商品的质量。在进价与售价之间摄取较合适的利润,再一是从邮局的邮费上赚取可接受的利润。先在当地站住脚跟,从小的、大家受欢迎的商品开始做起,建立好的产品质量和店铺的信誉。

项目方案:

(1) 项目内容:

明确了此项目是为了众多的手机顾客提供优质快捷的服务。

(2) 技术方案:

需要网上操作网页平台的计算机知识,学会这些技术,以及其他的技能,直接购置,自主开发,外包及其他技术。

项目进度:

(1) 分阶段项目任务

一,对品牌的手机电池作为卖出重要对象;二,添加某些手机的装饰,手机保护套及手机原装套,小饰物等;三,配置某些简朴的手机配件进行简朴的维修。四,各方面尽心良好对顾客进行赠送活动。

(2) 项目管理:

网上操纵买卖交易的对话框,进行售后服务;及物流寄送的操作上。

组织机构及人力资源:

(1) 项目实行的组织构造;

发起人为张悦和宋艳超孙彦慧、鲍金玲牛雪莹,投资者也是,实行者也是。

市场分析:

(1)

目前在哈市中小型都市里，对手机的配件的买卖多为老式经济，网上经营者很少。并且在网上经营的效果是很有成效的。刚开始的市场规模不是老大。但会伴随对产品的信誉度的提高，潜在客户会愈加的，充足体现网上的长处。对于同行业的竞争，发扬优势，改善短处。

营销方案：

线上+线下，两种方略均采用多种措施，详细在营销方案中见

投资规模及筹资方案：

(1) 估算资金规模：

伴随对于手机的广泛运用，多种各样的顾客数量在不停的增长，以及开店所需项目(业务与市场支出)，和某些商店专题信息公布，网站广告公布，制定信息分析服务和专题汇报(上面的组织构成有详细的阐明)等，仅以市面人口(太原人口为 36, 000, 000)的 40%(1, 440, 000)计算，并以边卖边盈利的经营模式最多在 4000 元左右(此处讨论了对更大的投资规模)。当然这是对于发展更大的店铺，对于刚上市的营业店铺上不了 1000 元的，并且是两个人的出资。

(2) 筹资方案：，

找合作伙伴不过更多来源于双方的家长的鼎力相助等等。

财务分析：

(1) 成本：

对于在淘宝商城和 QQ 旗下的当当网建立自己的可供大家浏览的店铺是免费的,对于传单及提供者的资金配用也使少许的,(详细的数目在市场风险投资中有阐明)及某些基本产品的买进和运出。

(2) 盈利模式:

C2C 及 C2B 的商业模式

(3) 盈利能力:

由于顾客的密集型,不仅是顾客的需求,并且是所在地区的高校及社会友好顾客的众多,盈利能力应当是相称好的。当然有也许在头一种月,出现无人问津的状况,原因是网店的著名度不大信用度并不高所致,毕竟是一种开张很快的店,因此是很正常的。只要我们家大网店的推广度是绝对能吃到我们开店的第一碗饭的,也许会出现图片拍摄不够清晰、图片处理技术不够完善的问题,因此尽量把它们拍得真实某些。加上我们为自己店铺做的真正的市场宣传,以及注意自己的说话态度和沟通方式。相信我们的但愿是巨大的。

(4) 经济和社会效益分析:

于是在此行业内的新型尝试行业,并且对手的力量并不是不可估计的,虽然力量悬殊,我们也有符合市场规律的经销措施。只要我们合法经营,合法竞争,相信我们的经济效益应当广阔。对于人与人之间构成的社会关系,我们重要放在市场需求大的高校及以及某些消费水平高的小区,对其消费水平的认真透彻认识,那么社会经济和盈利效果应当非常明显。

(5) 回收期估算:

买卖双方获取的都是在对比了足够多的买(卖)信息的基础上真实有用信息。时间快,信息多,科学决策。网络是实现信息共享和实现多方合作的平台的双重最大作用,就在此基础

之上，不出两年可以赚回本钱。

项目风险投资及对策：

(1) 经营风险:

由于在运行当中渠道冲突，伙伴关系，客户关系的处理之上，因此平时都应当注意：商品版权规避与商品版权维护；专业性、权威性；及时更新网店商品信息及适应性战略分析调整和项目实行计划调整；同步做好对于下一时刻的网络资源的深刻认识。

(2) 政策风险:

也许由于管理层次和运行程序的不善，要及时发现漏洞，善于修补，以更好的适应客观的政策。

(3) 技术风险:

员工及我俩良好的市场推广行为，学习有经验的，技术水平高的网上推销员，积极加强我们的信息技术的高校能力，包括某些阅读能力，社交能力，使用 photoshop 软件的技术，保持网上开店的专一性和科学性，使之按规定的轨道运行

饰品经营店商业计划书范文

背景分析

据我国权威机构对中国女性饰品市场的调查显示，目前我国女性饰品市场人均拥有率局限性 5%，而发达国家一般都在 45%左右，其中最高的是日本的东京为 98%。据专家估计，我国女性用品消费率正按每年 19%的年增长率递增，可期待的巨大市场空间和可怜的市场拥有率形成了鲜明的对比。就目前而言，可供消费者满意的产品并不多，市场中的产品和店面形式也参差不齐、良莠不分。因此说饰品行业的市场发展空间是很大的。

项目概述

在店铺漫天飞的今天，个性是店铺的灵魂，是店铺的生命。为了区别于一般的女性饰品店，我们将以壁挂、藤编容器等家居小饰品作为经营项目，以专业化和个性化为主导理念，以一般消费者为客户群。我们将采用网上经营的模式，构建自己的饰品店网站，采用“一站式”销售实现经营利润的最大化。以电子互动平台来全面提高产品供销链的上市速度，及时补货，与客户进行充足的交流。经营饰品店的想法源于我们自身对个性饰品，家居装饰的浓厚爱好，以及饰品行业巨大发展潜力的吸引。我们但愿我们的产品——一种藤编花瓶，一副泰式壁挂，一盏贝壳灯具，能为您的温馨小家增光添彩，营造出浪漫满屋的气氛。

一、企业简介

1、企业经营宗旨及目的

我司坚持诚信为本，顾客利益至上的经营宗旨。我们会时刻关注顾客需求，以企业网站为平台，留心客户反馈信息，为客户提供多种征询服务。并以市场为导向，加紧产品更新速度，从而保证我们的家居饰品的优质与时尚，满足人们追求个性、简洁、时尚的欲望。

靠薄利多销，走经营流水，凭品质和设计，赚客户承认度，这就是我们的经营之道。相信依托企业同仁的努力，我们的产品会赢得良好的信誉，在获得丰重利润的同时，也帮顾客发明出温馨舒适的家居气氛。实现企业与客户的双赢，这便是我们的目的!

2、 企业简介

(1)企业名称：猴哥淘艺

(2)业务范围：家居小饰品——各式壁挂、藤编花瓶、布质靠垫、陶瓷画、陶瓷花瓶、小地毯、电器套等。

3、 企业管理

(1)管理思想：以质量管理理论为指导，规定人员和产品必须不停完善、学习、成长，同步对经营过程彻底进行再思索和再设计，以便在业绩衡量原则(如成本、质量、服务和速度等)上获得重大突破，完毕企业再造。企业采用网络化层级管理体制，实现集权和分权统一，稳定和变化统一，一元化和多元化统一。

(2)管理队伍：以总经理为管理中枢，下设产品服务总监，市场营销总监、网站技术主管，财务主管。

(3)管理决策：以总经理为关键召开企业会议，各部门主管参与，共同讨论企业有关事务。波及企业战略方向选择以及不一样工作单元自主性劳动的范围与边界确定等问题，总经理拥有最高决策权。企业管理在强调统一指挥和一定程度集权的同步，也重视分权。工作单元内的一线人员，也就是各部门主管，有权在企业战略参数的范围内自主地处理也许出现的紧急状况。

4、 团体概述

我们企业的四位创立者都是在校的女大学生，目前均就读于电子科大人文社科学院行政管理专业。扎实的管理理论功底和深厚的友谊使我们共同设计出了一套严密且分工明确的管理体系，让大家可以各司其职，各尽其责。

如下便是企业四位组员简介：

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/508053005124006102>