

商业 策划书

目录

第一篇：商业策划书范文

第二篇：商业策划书

第三篇：商业策划书格式

第四篇：商业策划书

第五篇：商业 策划书

正文

第一篇：商业策划书范文

格式一、

首先大标题；接着是副标；主办方,承办方

一、活动目的 二、活动对象 三、活动时间 四、活动地点 五、活动准备工作(要详细) 六、时间安排表(看情况决定要不要) 七、宣传方式 八、活动流程(越具体越好) 九、资金预算

(假如是比赛类活动加上奖项设计,评分标准,参赛要求)

勤工俭学献爱心活动策划书

一、活动宗旨：为了响应省劳动厅和省教育厅的号召，切实培养大学生的实践能力，我系在沐林公司的赞助下开展勤工俭学献爱心活动。通过本次活动我们要让同学们真正走渗入渗出社会深入社会。

二、活动策划组：总策划：梁主任副策划：陈建刘益军孙勇审核人：李智辉负责人：数字自动化系学生会

三、活动方式：1.首先在学生中宣传本次活动的宗旨，学生以参加社会实践锻炼自己的社会实践能力为目的。参加者在本系同学中选拔。参加者首先到办公室报名。参加者需有一定的口才能力和较好的知识功底。家教对象为初中生全部课程。2.根据学生报名的情况再以传单的形式派工作人员到望城大街小巷宣传。3.沐林公司以献爱心为宗旨，让美食遍布社会，爱心温暖人间。4.本次活动经费开支由沐林公司独家赞助。

四、活动时间计划：1.本次活动计划开展一至两个月(从9月20日起至11月20日截止)2.9月20日至10月1日在学生中宣传并组织家教人员选拔。3.10月2日至10月17日向社会入行宣传。4.11月17日截止家教。5.11月17日至11月20日对本次活动入行总结。

五、活动人员安排：1.沐林公司赞助由主席团和社会实践部负责。2.活动策划由主席团和学习部负责。3.活动审核由团总之负责。4.活动通知由办公室负责。5.活动传单由网络部和宣传部负责。6.活动人员选拔由主席团，团总之及各部部长负责。7.传单发放由各部门派一代表负责。8.家教情况由生活部和体育部负责。9.家教情况由生活部和体育部负责。

六、活动总结：活动总结以文艺节目的方式开展。我们将邀请院领导，系主任，沐林公司负责人员及相关家长参加

。勤工俭学活动策划书

一.活动背景 社会形式日新月异，人力资源是重中之重。当今社会对大学生们能力的要求越来越高。与此同时，大量在校学生又迫切希望走向社会，在勤工俭学的同时，锻炼自己，服务社会！

二.活动意义 通过开展勤工俭学活动，我院勤工俭学的学生将拥有锻炼自己服务社会的工作平台。同时是他们从小事做起，为适应未来社会培养责任感，以及吃苦耐劳的精神。同时满足用人单位的需要。

第二篇：商业策划书

管理学院艺术团 6 周年

庆典系列活动

商业企划书

管理学院艺术团简介

管理学院艺术团在管理学院党委、团委老师的大力支持下于 XX 年 10 月正式成立，它是一个挖掘艺术人才，展现大学生风采，促进个人全面发展的学生团体。艺术团自成立以来取得一系列成绩：XX 年举办大型文艺晚会“含苞的太阳”，在河大校园掀起一股热爱文艺的热潮，在广大师生中获得良好口碑；XX 年在校元旦文艺晚会上，我院获一等奖；本团成员还参加河北电视台“激情九九”节目并获擂主称号；部分成员入围统一“闪亮之星”全国大学生歌手选拔赛；XX 年举办“悠悠古城高校情”驻保高校文艺盛典；我们还积极参与赫达集团文艺汇报演出、民族敬老院义务演出、舞蹈协会周年庆典、紫园小区慰问演出等一系列校内外大型文艺活动，各界反响良好。该团下设：

秘书处：管理各队人员档案以及活动报告总计。

舞蹈队：优雅的舞姿演绎我们的生活。

歌唱队：青春的歌喉歌唱青春的风采。

器乐队：用跳动的音符谱写生命的乐章。

表演队：导演校园生活场景，浓缩多彩校园文化。

礼仪队：展示魅力的舞台，自我素质的充分展现。

主持队：用灵魂的感染带动世界的观众

实践部：以超强的实力支撑艺术的舞台

在艺术团各小组的团结协作下，艺术团成为河大艺术台上的一道最亮丽的风景线。

艺术团参演简析：

艺术团成员均为河北大学学生，具有较高的文化素质和艺术修养，拥有热血沸腾的青春和积极向上的态度，本着寓教于乐展现风采的初衷，为商家提供高水平的优质演出，切实的表达商家的宣传目的。我们有着主持.舞蹈.歌唱.器乐等各方面舞台经验丰富的文艺骨干，有能力承办完整的商业演出，省去了商家拼凑节目的繁琐过程，我们将是您最明智的选择。（附件二：方式费用）

注：我团各队成员训练均由专业教师辅导，各队每周至少训练一次，成员们积极活跃在年级和个学院等大小型演出的舞台上，专业水平和经验都不亚于社会的商演团体，相对收费价格也低很多！

河北大学管理学院艺术团

此次活动简析:

~~~~ 写此次活动的原由,估计盛况描述,对商家优势优惠~~~~

注:与其他校园团体.学生会机构等相比有着明确的责任分配,承办的商业宣传均有专门人员负责。将本着承诺第一的信念,为您做好宣传活动!

\*与中国移动通信公司保定分公司合作具体活动事宜 活动时间:XX年4月\*\*~\*\*

活动安排:(一)XX年4月\*\*~~~~~

(二)XX年4月\*\*~~~~~

(三)XX年4月\*\*~~~~~

(四)根据公司意见增加相关活动

活动详细介绍:

(四)根据公司意见增加相关活动

注:在活动期间义务为移动公司进行业务介绍及当前热门活动推广

附件:

系列活动总赞助:4200元

六周年庆典晚会冠名: 3530元 晚会费用包括: 设备费用 2800元 {舞台+灯光+音响+}, 现场礼品 100元, 演出服装费 300元, 背景喷绘幕(4\*10m)400元,发放宣传物免费, 现场杂费支出 330元。

其他活动费用包括:请柬 20元,通信 30元,交通 100元,电费 20元,工作餐饮水 200元,抽奖礼品 300元,展板 2个 200元,条幅 2条 200元 宣传

包括：a 主持人口头宣传 b 商家到场宣传 c 展板 d 条幅 e 海报 f 传单 g 游戏提问 h 网络同时发布（可添加） i 其他校园媒体报道

欢迎商家带来更多更新颖的宣传模式，我们将尽可能为商家提供属于自己的个性化平台。

附件二：

声明：我团只接受安全的，健康的，积极向上的文艺商演，每人可单独参演，也可承担全部演出。

演员单独参演

参演费用细则：

1 主持 150 元/人 5 表演相声 30 元/人 2 歌曲一首 40 元/人 6 器乐演出 40 元/人 3 舞蹈一曲 30 元/人 7 礼仪 30 元/人 4 表演小品 30 元/人 8 走秀 30 元/人

注：不含舞台设备及服装费用，主持稿及演出内容演员自理；其它具体事项在协议中体现。

承办整场演出

大致内容：

5 首歌曲，2 个相声表演类，3 个舞曲，2 个礼仪，2 个器乐表演，1 个走秀，整体主持。

大致时间：2 个小时左右（全天）

大致费用：800 元 / 场

附件三：

舞台音响器材我团可代为租赁，当前市场器材价格如下：

灯光类

1、电脑摇头灯（575w/ 800w）300元 / 台

2、电脑摇头灯（1200w/ 1500w）500

3、筒灯（par56）30

4、激光灯（60mw）50

5、追光灯（1200w）200

6、强力频闪（1500w）100

7、天地排（XXw）50 音像类

1、户外远程音响（六只音箱+三台功放）

2、双15全频箱（含一台功放）500

3、单15全频箱（含一台功放）400

4、单12全频箱（含一台功放）300 舞台类

1、烟雾机 100

2、泡泡机 100

3、冷焰火（2米20秒）20

4、冷焰火（2米20秒）30元 / 台元 / 盏元 / 台元 / 盏元 / 盏

元 / 盏元 / 套元 / 对元 / 对元 / 对元 / 台元 / 台元 / 只元 / 只

1000

第三篇：商业策划书格式

商业计划书的格式

尽管有些差异，商业计划一般分为十个主要的部分，每一部分有许多更小的部分组成。同时，在计划之后加一个附录也是很常见的。起初，商业计划的写作都是靠感觉。一开始，你只需写几个主要的部分。在每一部分下面，你介绍新的部分。随着内容的增多，商业计划逐渐形成一定的格式，直到最后，发展成为一个标准的整体。在接下来的介绍中，我们将对十个部分作逐一介绍，包括其中的每一个小部分。为了便于你的理解，我们在每一个部分的介绍后面作一个简要的总结，提醒你哪些你应该重点理解。还有一点涉及到如何开头的问题。如果一个商业计划是为一个已有企业的一个新业务而写，那么应有一个对现况的讨论作为背景。第一部分概要第二部分公司第三部分产品和服务第四部分行业和市场第五部分营销策略第六部分管理和关键人物第七部分研究途径第八部分五年计划第九部分机会和风险第十部分资本需求下面是其他的策划范文：房地产营销策划书 元旦晚会策划书 网络推广策划书

#### 第四篇：商业策划书

##### 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，提供这些信息资料的编排意见。第一章：摘要 3 第二章：公司介绍 6 一、宗旨（任务） 6 二、公司简介 6 三、公司战略 7 1. 产品及服务 a: 7 2. 产品及服务 b, 等等: 8 3. 客户合同的开发、培训及咨询等业务: 8 四、技术 8 1、专利



技术：82、相关技术的使用情况（技术间的关系）：8 五、价值评估 9  
六、公司管理 91. 管理队伍状况 92. 外部支持：103. 董事会：10  
七、组织、协作及对外关系：10 八、知识产权策略 11 九、场地与设施  
12 十、风险 12 第三章：市场分析 13 一、市场介绍 13 二、目标市场 14  
三、顾客的购买准则 15 四、销售策略 16 五、市场渗透和销售量 16 第  
四章，竞争性分析 17 一、竞争者 17 二、竞争策略或消除壁垒 18 1. 竞  
争者[a, b 等]18 第五章；产品与服务 19 一、产品品种规划 19 二、研究  
与开发 20 三、未来产品和服务规划 20 四、生产与储运 20 五、包装 21  
六、实施阶段 21 七、服务与支持 21 第六章 市场与销售 22 一、市场计  
划 22 二、销售策略 23 1、实时销售方法 23 2、产品定位

23 三、销售渠道与伙伴 23 四、销售周期：25 五、定价策略 26 1、  
产品、服务：26 2、产品/服务 b27 六、市场联络；27 1、贸易展销会  
27 2、广告宣传 28 3、新闻发布会 28 4、年度会议/学术讨论会 28 5、国  
际互联网促销 28 6、其它促销因素 28 7、贸易刊物、文章报导 29 8、直  
接邮寄 29 七、社会认证 29 第七章 财务计划 29 一、财务汇总 29 二、  
财务年度报表 30 三、资金需求 30 四、预计收入报表 31 五、资产负债  
预计表：32 六、现金流量表：32 第八章 附录 32 一、[你公司或项目]的  
背景与机构设置：33 二、市场背景：33 三、管理层人员简历 34 五、行  
业关系 34 六、竞争对手的文件资料：34 七、公司现状 34 八、顾客名  
单 35 九、新闻剪报与发行物：35 十、市场营销 35 十一、专门术语 35

图表 35 更多的相关策划书范文推荐：旅游策划书 拉赞助策划书 节目策划书

### 第五篇：商业 策划书

策划书即对某个未来的活动或者事件进行策划，并展现给读者的文本；策划书是目标规划的文字书，是实现目标的指路灯。一份好的策划书往往能够决定您的目标能否有效快速达到。下面是我们好范文推荐的策划书供您参考：

商业策划书，也称作商业计划书，是创业者手中的武器，是提供给投资者和一切对创业者的项目感兴趣的人，向他们展现创业的潜力和价值，说服他们对项目进行投资和支持。

一份完善的商业策划书几乎包括投资者所有感兴趣的内容：创立公司的商业机会、公司计划的发展进程、所需要的资源、风险和预期回报。

只有内容详实、数据丰富、体系完整、装订精致的商业策划书才能吸引投资者，让他们看懂您的项目商业运作计划，并产生浓厚的投资兴趣，才能使您的创业成为现实，商业策划书的质量对您的创业融资至关重要。

### 商业策划书的价值

商业策划书的价值在于对决策的影响，就这点来说，商业策划书的价值是无法衡量的。如果一个企业在决策之前不做一个非常周密的计划，那样的决策是缺乏根据的。商业策划书是为了展望商业前景，

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/526104103113010151>