

代写商业计划书精品案例解析

产品名称	代写商业计划书精品案例解析
公司名称	北京四方之志科技发展有限公司
价格	.00/件
规格参数	商业计划书代写:bp商业计划书 商业计划书代做:代写商业计划书 商业计划书制作:商业计划书ppt
公司地址	北京市海淀区北四环西路9号2104-234号
联系电话	18612115975 18612115975

产品详情

专注于高端商业计划书创意设计、致力于用户体验的创新型媒体商业计划书企业。为客户提供高效的服务,呈现出完美商业计划书的演示效果。商业计划书ppt美化汇聚国内商业计划书人才,商业计划书一站式服务平台,500强供应商,服务众多企业,专注全行业商业计划书PPT演示设计解决方案商业计划书ppt美化企业商业计划书宣传ppt,招商推介商业计划书,汇报商业计划书,创业路演ppt , ppt制作公司,代做商业计划书,多年商业计划书原创,美化,模板制作,价格优惠,出稿速度快,设计师一对一沟通制作,方便快捷品质高,支持原创修改。

营销计划的目的是描述了你的公司如何进入市场，提供的产品/服务，并留住顾客。重点放在4个P的：它们是：产品，促销，价格和地点。

产品。详细地说明所有目和未来的产品和服务，但主要集中于短期至中期。

促销。准确地解释营销/广告策略，如何使用和促销的原因。

价格。一定要提供一个明确的理由，你的定价策略。

地点。准确解释你的产品/服务将如何提供给你的客户。

详细信息说明如何留住你的客户计划，无论是通过客户关系管理(CRM)的应用，建设销售网络外部性，介绍正在进行的增值服务，或其他手段。定义好你的合作伙伴关系，从投资者的角度来看，你有什么样合作的人，几乎是一样重要，如有具体的合作协议好，一定要有文件证明其具体伙伴关系(例如如何合作，财政方面安排，各种类型的客户，未来的每一个合作伙伴等等)。

行动计划

行动计划的目标就是执行公司的设想。

理念与现实。该行动计划是为了使商业计划从概念变为现实，投资者不投资其概念，他们投资于现实。公司要用行动计划证明管理团队可以执行其概念，比别人更有能力。

日常进程。详细短期流程及系统，提供你的客户及产品和服务。

商业里程碑。奠定了重要的，长期业务的里程碑，并证明该团队能执行的长远眼光。伟大的方式是提出来的，里程碑是组织他们到图表里的关键，里程碑在左侧和目标日期在右侧，应该是一致的。确保里程碑预测符合其余的商业计划，特别是财务计划，这样更有发展瞻性，但更可信的。提出一项计划，该公司的增长过快，将表现出天真的管理团队，同时提出过于保守的增长计划，往往不能激发投资者的早期阶段(投资者早期通常寻找倍的投资回报率)。

怎样写好商业计划书

一、关注产品

在商业计划书中，应提供所有与企业的产品或服务有关的细节，包括企业所实施的所有调查。这些问题包括：产品正处于什么样的发展阶段？它的独特性怎样？企业分销产品的方法是什么？谁会使用企业的产品，为什么？产品的生产成本是多少，售价是多少？企业发展新的现代化产品的计划是什么？把出资者拉到企业的产品或服务中来，这样出资者就会和风险企业家一样对产品有兴趣。在商业计划书中，企业家应尽量用简单的词语来描述每件事。商品及其属性的定义对企业家来说是非常明确的，但其他人却不一定清楚它们的含义。制订商业计划书的目的不仅是要出资者相信企业的产品会在世界上产生革命性的影响，同时也要使他们相信企业有证明它的论据。商业计划书对产品的阐述，要让出资者感到：“噢，这种产品是多么美妙、多么令人鼓舞啊！”

二、敢于竞争

在商业计划书中，风险企业家应细致分析竞争对手的情况。竞争对手都是谁？他们的产品是如何工作的？竞争对手的产品与本企业的产品相比，有哪些相同点和不同点？竞争对手所采用的营销策略是什么？要明确每个竞争者的销售额，毛利润、收入以及市场份额，然后再讨论本企业相对于每个竞争者所具有的竞争优势，要向投资者展示，顾客偏爱本企业的原因是：本企业的产品质量好，送货迅速，定位适中，价格合适等等，商业计划书要使它的读者相信，本企业不仅是行业中的有力竞争者，而且将来还会是确定行业标准的者。在商业计划书中，企业家还应阐明竞争者给本企业带来的风险以及本企业所采取的对策。

三、了解市场

商业计划书要给投资者提供企业对目标市场的深入分析和理解。要细致分析经济、地理、职业以及心理等因素对消费者选择购买本企业产品这一行为的影响，以及各个因素所起的作用。商业计划书中还应包括一个主要的营销计划，计划中应列出本企业打算开展广告、促销以及公共关系活动的地区，明确每一项活动的预算和收益。商业计划书中还应简述一下企业的销售战略：企业是使用外面的销售代表还是使用内部职员？企业是使用转卖商、分销商还是特许商？企业将提供何种类型的销售培训？此外，商业计划书还应特别关注一下销售中的细节问题。

