

# 贵阳代做商业计划书、专业做商业计划书、代写项目计划书

产品名称	贵阳代做商业计划书、专业做商业计划书、代写项目计划书
公司名称	河南睿之慧企业管理咨询有限公司
价格	.00/件
规格参数	商业计划书:合作计划书 投资计划书:投资报告 全国:商业报告
公司地址	河南省郑州市金水区姚砦路133号金成时代广场3号楼1单元23层2301号
联系电话	15036000801

## 产品详情

### 1.定义

企划书就是创业者（或是企业主）与潜在投资者之间，一种\*有效的沟通工具。是构建企业的大体框架和前期预\*。

企划书的表现形式可以非常多样，但是本质上，企划书是一种说明公司的长期目标/总目标（Goals）、阶段目标/次目标（Objectives）、商业策略（Strategies）以及战术（Tactics）的文书，简单地说，企划书的目的是要说明公司未来要往哪里去，它要如何到达目的地，以及目标达成后的景象是如何。

### 2.商业企划书的分类

企划包括：市场营销调研企划，营销企划，市场定位企划，企业形象企划，产品企划，品牌企划，价格企划，营销渠道企划，促销企划，广告企划，整合营销传播企划，服务企划，网络营销企划，关系营销企划。

1) 市场营销调研企划：市场营销调研是进行营销企划的前提，调研的结果是企划方案的重要依据。

2) 营销企划：营销企划是企业市场营销活动中，为达到预定的市场营销目标，结合市场调研结果，全方位、多角度的把握目标市场和顾客群的利益共性，从而对企业的人、财、物等各种资源进行优化配置，并就整体市场营销或市场营销的某一方面进行分析、判断、推理、预测、事实和制定市场营销方案的

行为。

3) 市场定位企划：市场定位企划有利于增强企业核心竞争力和长期竞争的优势，有利于增强企业无形资产，市场营销企划是企业营销企划的前提和基础；市场定位企划有利于树立企业形象和企业品牌形象，有利于提高产品\*\*度和美誉度，有利于增强企业顾客的满意度；市场定位企划是企业整合营销企划的基础。市场整合营销企划事业其营造核心竞争力的基本手段；市场定位企划有利于企业对各级市场的建立和完善，有利于企业降低经营风险，从而确保企业长期战略目标的实现。

4) 企业形象企划：简称CIS ( Corporate Identity System ) 是指通过专业运作把企业经营管理和企业精神文化传达给社会公众，从而达到塑造企业个性、显示企业精神，使社会公众对企业产生认同感，营造企业的核心竞争力和长期竞争优势的一种行为。

5) 产品企划：产品企划的\*终目的不在于如何使消费者接受企业的产品，而是企业如何\*大限度的满足消费者的各种需求。

6) 品牌企划：品牌企划包括：品牌定位，品牌认知，品牌忠诚，品牌\*名。

7) 价格企划：价格企划就是企业为了实现一定的营销目标而协助处理企业内部各种价格关系的活动。其有利于实现企业的长期经营目标，有利于企业营造长期的竞争优势，有利于企业缓解巨大的价格竞争压力。

8) 营销渠道企划：营销渠道企划局是将生产者，中间商和消费者有效的连接起来。

9) 促销企划：促进销售简称促销，帮助消费者认识产品或服务给购买者带来的利益，促进和影响人们的购买行为和消费方式。

10) 广告企划：广告企划是对广告传播活动的运筹规划，是再从分获取市场信息的前提下，预测市场的发展规律，在符合广告主营销策略的基础上，科学地制定广告总体战略，以追求\*优化的广告效果的活动过程。而美工，POP，DM的制作只是\*终的执行的一种体现方式。

11) 整合营销传播企划：整合营销传播企划是企业对于消费者沟通中的传播行为进行超前的规划和设计，以提供一套统一的有关企业传播的未来方案，这套方案把公关、促销、广告及与一身的具体行动措施。

12) 服务企划：服务企划就是把用于出售或者是同产品连在一起进行出售的活动、利益或满足感有规划，有效果的实施。

13) 关系营销企划：关系营销是把营销活动看成是一个企业与顾客、供应商、经销商、竞争者、政府机构、社区及其他公众发生互动作用的过程，其核心是建立并发展与这些公众的良好关系。在这一过程中，营销人员对顾客所做的分析、判断、构思、设计、安排、部署等工作，便是关系营销企划。

14) 网络营销企划：网络营销企划是指企业以电子信息技术为基础，以计算机网络为媒介和手段，对整个行销活动进行的超前决策。