

# 商业计划书预算(优秀5篇)

光阴的迅速，一眨眼就过去了，很快就要开展新的工作了，来为今后的学习制定一份计划。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的计划吗？下面是小编带来的优秀计划范文，希望大家能够喜欢！

## 商业计划书预算篇一

在今天的大学里，学生有更多的空闲时间，而图书馆等我们学习的地方却很远。在这种情况下，在人流集中的地方设立报摊是非常重要的。但是对于我们的经营者来说，在选择创业的时候，首先要明确自己的目标，是要把报摊发展成长期业务，还是仅仅作为对现有空闲时间的补充，还是为了其他目的。不同的目标决定了我们在这个项目上投入的资金、时间、精力和运营方式是不同的。这些因素往往直接影响甚至决定这个项目的最终命运。

大学生对校园报摊反馈的调查报告后，校园报摊开放流程如下：

- 1、开始不是基于校园，而是在你的脑海里。你需要考虑你想开什么样的报摊。开校园报摊和开传统书店没有区别。找到一个好的市场来使你的产品具有竞争力是成功的基石。
- 2、向学校申请开店。你应该详细填写你的商店提供的商品分类。比如你卖体育杂志，应该在“时政、娱乐、体育”在“体育”一个类，让你的客户能准确找到。然后你需要给你的店铺起一个醒目的名字，有的校园报摊展示个人信息，要如实填写，增加信任度。
- 3、进货。可以从熟悉的渠道和平台进货，控制成本，以底价进货是关键。

4、登录产品。你需要在记录簿上填写每种商品的名称、产地、位置、性质、外观、数量、交易方式、交易时限，与商品原价最匹配。名字要尽可能全面，突出优点。为了增加吸引力，校园报摊应该尽可能多的装饰，挂一些比较流行的人像。产品的价格设定也要尽量详细。如果需要邮寄，最好写明邮费由谁负责。通常，我们会提供起步价、底价和总价等由卖方设定的项目。假设卖家想卖一本10元的篮球杂志，打算卖到20元。如果你是传统的店主，就先在20块钱标个价，卖不出去的话，再降一点价。但是校园招标不一样，要设定底价，比如15元作为底价，保证商品不会低于成本购买。

5、营销推广。为了提升自己店铺的知名度，在开店初期就要适当进行营销推广，但仅仅发传单是不够的，还要带动群众通过各种渠道进行推广。比如在人流量大的餐厅的显眼位置，将产品分类列出，加加粗的产品名称，贴图片吸引眼球。也可以用免费广告，比如去卧室宣传。

6、待售服务。客户可能需要很多你在决定是否购买时没有提供的信息。他们随时会问你，你要及时耐心的回复。

7、评价还是投诉。信用是产品交易中非常重要的因素。为了共同营造一个信用环境，如果交易满意，最好给予对方好评，通过良好的服务获得对方的好评。如果交易失败，你要给差评或者咨询同行，减少损失，警告合伙人。如果对方投诉，要尽快处理，以免给他的信用留下污点。

8、售后服务。不用说，完善周到的售后服务是保持业务持久的非常重要的筹码。与客户保持联系，做好客户管理工作。

## 1、选择合适的产品钓大鱼

在校园开店，首先要有适合学生喜欢的产品。不是所有适合学生卖的产品都适合个人开店卖。物以稀为贵，不能选择到处都能买到的商品。既然那些商品随处可见，为什么买家要

来买你的呢？如果加上房租，肯定比其他地方贵。就算能卖，也赚不到钱。你需要找一些稀有的商品，这样人们会为你的商品支付很多钱。下面是差异化竞争策略的应用。

二是利用地区价格差异赚钱。不同地区的很多商品价格不一样，比如娱乐杂志，报纸。报摊比书店便宜很多，校园书店比校外便宜。生日礼物，小饰品之类的在专卖店比一般的店贵很多，所以你要把注意力放在自己的一面，去寻找身边比较丰富但是在其他地方没有或者贵的产品，这样才能卖个好价钱！这里应用了成本领先战略。做好，不要生吃，尽量不要涉足自己不熟悉的产品。因为特色少，容易吸引人。如果你很擅长摄影，喜欢数码产品，不管有没有实体店，都可以试试。

最重要的是努力成为这个领域的专家。主动回答买家的问题，向他们提供你所销售商品的相关知识。时间长了，口碑效果好。当人们想到在这个地区购物时，他们会首先想到你。总之，每个人都有自己的特长。任何时候，学会充分发挥自己的长处都是非常重要的。不要用自己的弱点去拼别人的优点。这里应用了专业化的相对创新策略。

2、根据业内人士的建议，通过对校园报刊亭销售的产品进行细分，发现适合校园开店的产品一般具有以下特点：

1) 体积小：主要是方便携带。

2) 独特或时尚：在校园里畅销的产品往往是独特的或非常时尚的。

3) 价格合理：如果你能在其他地方以更低的价格买到，没有人会从你这里买。

4) 没有书店，只有外面的大型超市才能买到，比如普通饰品。

当你选择一种或几种产品时，在确定你的选择是否正确之前，你应该开始了解客户和竞争对手的市场调查，因为大多数时候你的选择是基于你自己的经验或信息不对称来判断的，判断往往是错误的，最终可能导致你的业务失败。

## 商业计划书预算篇二

商业计划书一般可以分为七个部分，第一部分是概述，第二部分为业务及前景，第三部分是经营管理，第四部分是拟用筹资，第五部分为风险控制(因素)，第六部分是投资回报和退出，第七部分是营运及预测分析，第八部分是财务报表，第九部分是财务规划，第十部分是产品宣传：资料、小册子、报道和图片等，第十一部分为补充说明。

### 商业计划书概述的概念

经理人办公伙伴认为概述是投资者看到的第一个部分。它给予投资者对你和你的计划书的最初的印象，因此应该打印得正确无误，表述地清楚明白。

公司概述主要有：公司概述：包括公司名称、地址、联系方式等；公司的自然业务情况；公司的发展历史；对公司未来发展的预测；本公司与众不同的竞争优势或者独特性；公司的纳税情况等。

### 商业计划书概述怎么写

介绍公司过去的发展历史、现在的情况以及未来的规划。具体而言，主要有：公司概述：包括公司名称、地址、联系方式等；公司的自然业务情况；公司的发展历史；对公司未来发展的预测；本公司与众不同的竞争优势或者独特性；公司的纳税情况等。

例如：

2. 公司发展状况：公司的发展速度，有何成绩，有何荣誉称号等；
3. 企业文化：公司的目标，理念，宗旨，使命，愿景，寄语等；
4. 公司主要产品：性能，特色，创新，超前；
5. 销售业绩及网络：销售量，各地销售点等；
6. 售后服务：主要是公司售后服务的承诺。

详细一点的如：

公司基本情况：

公司名称

成立时间

注册资本

实际到位资本

其中现金到位

无形资产占股份比例 %

注册地点

公司性质为：请填写公司性质，如：有限公司、股份有限公司、合伙企业、个人独资等，并说明其中国有成份比例和外资比例。

公司沿革：说明自公司成立以来主营业务、股权。注册资本

等公司基本情形的变动，并说明这些变动的原因。

目前公司主要股东情况：列表说明目前股东的名称及其出资情况，如下表：

股东名称	出资额	出资形式	股份比例	联系人	联系电话
------	-----	------	------	-----	------

甲方

乙方

丙方

丁方

目前公司内部部门设置情况：以组织机构图来表示本公司的独资、控股、参股有公司经及非法人机构的情况：

以图形方式表示。

公司曾经经营过的业务有。...。...。

公司目前经营的业务为。...。...。

目前主营业务为。...。...。

公司目前职工情况：

## 商业计划书预算篇三

商业计划书

二零零一年三月

前 言

## 目录

### 第二节 公司产品某某市场分析

- 一、公司产品、特点及优势
- 二、行某某市场
- 三、公司的独特某某市场竞争力
- 四、竞争对手的优势及劣势

### 第三节 融资需求和财务预测

### 第四节 公司运营和管理

- 一、 公司发展战略
- 二、 公司的组织结构和管理模式
- 三、 人力资源规划
- 四、 软件开发管某某市场策略
- 五、 外部支持

## 商业计划书预算篇四

- 1、负责召集股东会；执行股东会决议并向股东会报告工作；
- 2、决定公司的生产经营计划和投资方案；
- 3、决定公司内部管理机构的设置；
- 4、批准公司的基本管理制度；
- 5、听取总经理的工作报告并作出决议；
- 6、制订公司年度财务预、决算方案和利润分配方案、弥补亏

损方案；

7、对公司增加或减少注册资本、分立、合并、终止和清算等重大事项提出方案；

8、聘任或解聘公司总经理、副总经理、财务部门负责人，并决定其奖惩

1、执行董事会决议，主持全面工作，保证经营目标的实现，及时、足额地完成董事会下达的利润指标。

2、组织实施经董事会批准的公司年度工作计划和财务预算报告及利润分配、使用方案。

3、组织实施经董事会批准的新上项目。

4、组织指挥公司的日常经营管理工作，在董事会委托权限内，以法人代表的身份代表公司签署有关协议、合同、合约和处理有关事宜。

5、决定组织体制和人事编制，决定总经理助理，各职能部门和下属各关联公司经理以及其他高级职员任免、报酬、奖惩，决定派驻下设办事处和人员。建立健全公司统一、高效的组织体系和工作体系。

6、根据生产经营需要，有权聘请专职或兼职法律、经营管理、技术等顾问，并决定报酬。

7、决定对成绩显著的员工予以奖励、调资和晋级，对违纪员工的处分，直至辞退。

8、审查批准年度计划内的经营、投资、改造、基建项目和流动资金贷款、使用、担保的可行性报告。

9、健全财务管理，严格财经纪律，搞好增收节支和开源节流

工作，保证现有资产的保值和增值。

10、抓好公司的生产、服务工作，配合各分公司搞好生产经营。

11、搞好员工的思想政治工作，加强员工队伍的建设，建立一支作风优良、纪律严明、训练有素，适应“四个一流”需要的员工队伍。

12、坚持民主集中制的原则，发挥“领导一班人”的作用，充分发挥员工的积极性和创造性。

13、加强企业文化建设，搞好社会公共关系，树立公司良好的社会形象。

14、加强廉政建设，搞好精神文明建设，支持各种社团工作。

15、积极完成董事会交办的其他工作任务。

1、坚决服从总经理的统一指挥，认真执行其工作指令，一切管理行为向总经理负责；

2、严格遵守公司规章制度；认真履行其工作职责

3、协助总经理做好综合、协调各部门工作和处理日常事务；

8、负责公司的印鉴、文印的管理和信件的收发以及报刊订阅、分发工作；

9、协助参与公司发展规划的拟定年度经营计划的编制和公司重大决策事项的讨论；

13、负责组织全公司员工大会工作。开展年度总结评比和表彰活动；

14、负责做好公司来宾的接待安排，做好重要会议的组织、会务工作；

15、负责公司对上级主管部门联系，公司有关法律咨询和联系工作；

16、负责做好公司的宣传报导工作；

17、完成公司领导交办的其他工作任务；

2、严格遵守公司规章制度，认真履行其工作职责；

5、负责制订和修改技术规程。编制产品的使用、维修和技术安全等有关的技术规定；

6、负责公司新技术引进和产品开发工作的计划、实施，确保产品品种不断更新和扩大；

7、合理编制技术文件，改进和规范工艺流程；

9、负责制定公司产品企业统一标准，实现产品的规范化管理；

10、编制公司产品标准，按年度审核、补充、修订定额内容；

12、及时指导、处理、协调和解决产品出现的技术问题，确保经营工作的正常进行；

13、及时搜集整理国内外产品发展信息，及时把握产品发展趋势；

14. 负责编制公司技术开发计划，抓好技术管理人才培养，技术队伍的管理。有计划的推荐引进、培养专业技术人员，搞好业务培训和管理工作。

2、严格遵守国家财务工作规定和公司规章制度，认真履行其工作职责；

6、负责编写财务分析及经济活动分析报告。会同信息部、经营部等有关部门，

7、有权参加各类经营会议，参与公司生产经营决策；

15、认真完成领导交办的其它工作任务

1、大力组织信息资源开发，编制全市信息资源开发利用规划。

2、承担经济信息采集、及时收集有关企业产品的相关信息。积极配合企业各部门开展经济预测与调查分析等应用开发任务。

## 商业计划书预算篇五

我国入世后，农业面临严重挑战和产业结构调整，绿色农产品生产及精深加工是农民和企业发展的关键问题，而出路只有通过采用现代农业高新技术，开发高附加值的绿色生物产品，从而提高经济、生态、社会效益，并对整个行业起到示范作用。

本项目为配合国家的产业政策和现代农业高新技术产业化工程等专项计划的实施，依靠科技进步与创新，综合利用本地区农产品资源，选择绿色产品优生区建立区域产业市场，创名牌产品的种植带和养殖带，提高绿色产品质量，加强绿色农产品生产过程中和生产环境的保护和监控，特别是化肥、农药、饲料等农业投入品有害残留的控制；提高农产品分级包装、储藏、保鲜和加工水平，改进农产品的品种和品质，健全质量安全标准体系和非疫区出口基地，生产有机型绿色优质农产品。提高种植和精深加工技术与整体装备水平，深度开发和综合利用植物中精油、香精、果苷、食用色素、黄

酮类、多酚类、多肽类等有效功能成份。生产出适应市场需求的系列产品，扩展产品的应用范围，降低生产成本，提高产品的市场竞争能力，增强企业综合实力，使区域资源优势真正变为产业优势和经济优势，应对加入wto是我国农业中高新产品走出国门。因此，本项目对实现我国由农业大国向农业强国转变、调整农业结构、增加农民收入具有非常重要的意义。

玫瑰属于蔷薇科、落叶丛生灌木，花朵艳丽芬芳，是芳香植物家族的骄骄者。玫瑰花在中药和中药学中被称为“君子药”。其性质温和、香气甜润，具有行气活血、开窍化淤、舒肝醒脾，促进胆汁分泌、具有帮助消化的功效。据《本草纲目》记载：玫瑰花香最浓、清而不浊；柔肝醒胃、疏气活血。历史上更有武则天朝饮玫瑰花露、夜敷玫瑰花瓣，虽年逾花甲仍面若桃花；杨贵妃更用玫瑰花瓣沐浴的记载。科学研究证实：玫瑰花不仅因为营养丰富成为人类一大饮食资源，更因为自身富含的抗衰老物质成为化妆品的上好材料。玫瑰花香气纯正、浓厚、味道鲜美，是加工生产天然原味食品的上好材料。现在已经开发成功的玫瑰食品有玫瑰花茶、玫瑰花酱、玫瑰露酒、玫瑰糕点、玫瑰风味饮料等，市场前景广阔。

玫瑰鲜花也是现代生态美容品的上选之材，玫瑰花中含有丰富的果酸、还原糖、磷、铁矿物质以及多种维生素，维生素c含量特别高，与果酸成分一起能有效的促进肌体新陈代谢、促进表皮血液循环、增强皮肤的氧化还原作用促进细胞再生；从而起到平皱、保湿、抗衰老的美容功效。市面上的各种天然皮肤保养品更是以玫瑰精油和玫瑰纯露最为畅销。更有用玫瑰精油为主料加工成的系列香水（几乎所有的高级香水里都选用玫瑰精油为主料）spa按摩油、玫瑰洁面霜、玫瑰花泥蜜、玫瑰保湿凝胶、玫瑰精油面膜。

我国是玫瑰的故乡，人工长期栽培有几十个优良品种。影响力比较大的有山东平阴玫瑰、定陶玫瑰、河南商水玫瑰、鄢

（音：烟）陵玫瑰、江苏的四季玫瑰、甘肃永登县的苦水玫瑰等地方名种。其中甘肃苦水玫瑰以香味纯正、玫瑰精油得率高、耐干旱、耐苦寒（在东北佳木斯种植成活）、耐土地贫瘠、管理粗放的优势受到大面积种植户的青睐。在甘肃已经发展有3万亩左右的规模，人工取玫瑰精油更有数百年的历史，栽培、采收和加工技术非常纯熟。

放眼国际，国外玫瑰的优良品种主要有保加利亚大马士革玫瑰、法国地中海格拉斯玫瑰、土耳其玫瑰、摩洛哥玫瑰、印度玫瑰。其中保加利亚玫瑰和法国玫瑰领导了“国际香型玫瑰”主流，是香料用玫瑰的一流品种，规模化种植经济效益显著，玫瑰精油更是保加利亚的传统“外贸精品”。

我国工业化加工玫瑰油的历史很短促，20世纪80年代甘肃永登县开始用水煮蒸馏法提取玫瑰精油。苦水玫瑰油产量曾达到年产800公斤，由于玫瑰香型不符合国际潮流，产品基本没有能够外销。除了国内的食物、化妆品工业少量使用外，苦水玫瑰精油还通过中间商人零星流入到东南亚和日本消费市场，但因为失去了在主流香料市场上树立自身独特品牌的机会，一直无缘进入欧洲、北美的高档香料市场。近几年通过甘肃省政府的不懈努力，苦水玫瑰开始出现在国际市场，据说法国已开始购买苦水玫瑰油，用来调制中、低档香水，目标顾客主要是亚洲赴欧洲的游客。平阴玫瑰以前一直走干燥制花茶的路子，现在也开始提炼玫瑰精油，但是无论从产量和知名度上看都无法和苦水玫瑰相比较。

保加利亚和法国一直是传统的玫瑰精油生产大国，法国更同时是香水和化妆品制造大国，两国不仅在玫瑰品种上领导和代表了国际玫瑰精油的市场风向，更在加工和提炼技术上精益求精，现在国际上最有名的玫瑰浸膏有机溶剂萃取设备就是法国制造的“通奈尔”330系列萃取设备。但是近年来两国在国际市场玫瑰精油需求持续升温的情况下却不约而同的连续减产，香料玫瑰的种植面积也一再萎缩，造成了国际市场上高品质玫瑰油货源短缺。究其原因，是“比较优势”经济

规律使然：经济全球化除了给香料消费市场注入雄厚资金，追逐高品质产品外，对法国和保加利亚这样的欧盟国家也带来的传统产业大调整的巨大阵痛。玫瑰油的价格和市场规模虽然持续上扬和扩大，但是生产国的土地和人工成本也迅速增加，体现在玫瑰种植这样的劳动力密集型行业里，技术进步基本没有起到降低劳动强度、减少人工开支的作用。保加利亚在20世纪80年代玫瑰种植面积一度扩大到20xx公顷左右，年出口玫瑰精油20xx公斤以上，那时候在鲜花采摘季节，机关、学校都放假，政府组织尽可能多的人直接深入田间帮助农民尽快采摘鲜花。后来国家性质改变后就再无法组织足够的人工参加劳动了，缺少人手的农民只能逐年减少种植面积。到20xx年，保加利亚仅出口玫瑰油1000公斤，大马士革玫瑰精油的市场地位也受到法国格拉斯玫瑰的严峻挑战。目前全世界玫瑰精油的市场规模大约是20吨/年，主要生产国有保加利亚、法国、土耳其、摩洛哥、意大利、印度和中国。国内玫瑰油需求大户集中在化妆品、烟草等高附加值行业，云南红塔集团配制香烟用香精每年需要从国际市场购买80公斤左右的玫瑰精油，随着我国经济发展水平逐年提高，国内对高品质玫瑰精油的需求将不断增长，如果不能迅速扩大玫瑰油的供给，势必会造成价格的进一步升高，直接影响到玫瑰油在天然香料中的霸主地位。

玫瑰精油[otro]也翻译作玫瑰油，阿拉伯语，原文来自古波斯语，意思是“使香气甜美”。玫瑰油是世界名贵的高级浓缩香精，是香精油中的精品，被称为“液体黄金”。玫瑰精油用途广，经济价值高，是制造高级名贵香水的既重要又昂贵的原料，还可以用来制造美容、护肤、护发等化妆品。成分纯净，气味芳香的玫瑰精油一直是世界香料工业不可取代的原料。玫瑰油被誉为“液体黄金”，其实贵于黄金，一公斤玫瑰油的价格等于一公斤半的黄金，这需要3吨玫瑰花瓣，相当于300多万朵玫瑰花，约亩种植面积。

陕西恒康生态农业发展有限公司在气候温和，土地肥沃的洛

川县、户县、蓝田、长安区沿秦岭北麓发展世界优良香料玫瑰品种—法国格拉斯玫瑰。目前种植面积达到300亩，年产玫瑰45吨。因此，玫瑰油的提取成为该公司确保玫瑰生产健康稳定发展，实现增产增值的关键所在，同时对推动陕西省，乃至我国的玫瑰和玫瑰油生产具有重要的意义。

目前国际市场对香料的需求量很大，并逐年增加。1985年世界香料总销售额为78亿美元，平均年增产11.7%，玫瑰精油的增幅平均为10%。据报导从1988年以来，在国际市场上对的玫瑰精油的需求量每年以10%的速度增长。在国际市场的售价达到每公斤3500-6000美元。

我国生产的国际香型玫瑰油每公斤售价已达5000美元，中国香型玫瑰油每公斤1万多元人民币。法国玫瑰香水(100ml/瓶)在我国售价每瓶高达1500-3800元，且销售势头看好。

重点阐述项目应用领域及符合条件的具体条目；项目的市场需求情况（定量分析）；国内外产业和技术发展现状，发展趋势及本企业所处的地位。