

# 矿泉水商业计划书(优质5篇)

在现代社会中，人们面临着各种各样的任务和目标，如学习、工作、生活等。为了更好地实现这些目标，我们需要制定计划。计划书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇计划呢？下面是我给大家整理的计划范文，欢迎大家阅读分享借鉴，希望对大家能够有所帮助。

## 矿泉水商业计划书篇一

### 一、目标市场的选择

随着经济收入的增加，生活理念的提升，人们越来越重视健康境界的追求，对饮用水的习惯也在逐渐发生改变，喝健康的矿泉水以是人们日常生活的首选。因此在全国各地矿泉水的需求量很大。所以，目标市场选择主要是全国各地，省、市、县级代理商，超市、便利店、餐饮业、旅游景点、街头各大小商店、车站以及大型商场等。

### 二、营销方案

一定要新颖、形成差异化，这对一个饮料新品来说至关重要。产品一定可以是一种强大的“销售力量”，一定是打动消费者，并稳定消费群体，引起回头购买的最关键的因素之一。

#### 1、产品策略

坚持差异走特色发展之路，产品进入市场，要充分体现集群特点，发挥产品核心竞争力形成一个强大的产品组合战斗群，避免单兵作战。

#### 2、宣传策略

主打中高端矿泉水市场，塑造健康饮水概念，并进行含有大

量的天然游离二氧化碳和人体必需的十多种矿物质微量元素的矿泉水的. 产品类进行线上与线下的宣传。

### 3、分销渠道策略

分销渠道主要是通过多级经销商代理、连锁加盟、地区性买断、超市、商店、餐饮铺货等方式。最主要的是全国各地，省、市、县级代理商，超市、便利店、餐饮业、旅游景点、街头各大小商店、车站以及大型商场等。

### 4、促销策略

者留下我们的矿泉水是最好的选择，文化品位高，从深层次上让消费者认同企业产品。

### 5、广告促销战略

### 6、公关促销战略

现在旅游业、酒店等服务行业快速发展，因此人流量也相应增多，公司可以走公共战略，与旅行社、酒店建立合作关系，在其旅游指南或酒店手册中宣传自己产品的特点，让其帮忙推销产品；另外也可以与铁路部门、汽车总站做好公共关系，进一步扩大销量；百货超市、商店、餐厅等都可以进行销售。

### 7、网络营销战略

### 8、品牌包装战略

### 9、服务策略

细节决定成败，在“人无我有，人有我优，人优我新，人新我转”的思路下，在服务细节上狠下工夫。并建立起“贴身式”、“保姆式”的服务观念，在售前、售中、售后服务上，务求热情、真诚、一站式等等。

## 矿泉水商业计划书篇二

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。

### 第二部分：业务及前景

这部分论及大量有助于投资者了解你的业务的关键话题。每一处都很重要，但总贯全局还要有一个综合概要，如果不是明确精细的话，尝试去展示你的业务是怎样的独特。向读者展示是什么使你的业务在世界上的业务中有独到之处。阅读这一章节时，投资者将尽力确定这个产业成功的关键。换句话说，他将尽力证明这两三件事是在你的业务情况下必须及时做好以达成功的。注意编号体系有一个单独的数字作为标题而副标题含有小数，比如2.01。

#### 2.01概要

开始的一段以这样的句子起头，公司的注册地址为并列出公司办公地址、电话号码和需要接触的个人。

#### 2.02业务的实质

在这一部分要给出你所从事的业务的纲要。举个例子，你可以说，我公司设计、生产、销售、维修微机基础软件，这些软件控制用于监看门诊病人的医疗诊断设备。用一个精练的句子阐述你公司是干什么的，这也许是最好的开头。接下来，你要以概括的语句来描述你的产品或是服务。你需要用尽可能少的话来让投资者了解你的产品或服务。

#### 2.03业务的历史

你在这部分要说出公司何时组成，特别要说清楚第一件产品

或服务始于何时，以及公司经历过的最重要的里程碑式的事情。报告的业务历史部分必须短小精要。如果报告多于一页，或者最多，达到两页，你已经说了太多的历史了。要是公司有个特别精彩的经历，那也许可以作为一个特别的理由来囊括大段的历史，但无论如何都要简洁。

## 2.04业务的前景

说清楚公司的年次发展计划并指出其中的分界线。实际上，投资者需要了解你如何在五年内从现在所处的状况发展到你想要达到的状况。尽管计划书的这一部分必须要简洁，但在格式上有相当大的自由度。你可以简单地说明在接下来的五年里你打算继续生产你们的两种基本产品，到第三年的时候你将引入另一个类似的产品。依照这样的办法，你的业务的前景将会简洁而又切中要害。另外，如果你预料在达到稳定点前要经历许多变化，你应该指出会发生哪些变化。投资者需要准确地了解公司要获得成功必须做些什么。

## 2.05独特之处

给投资者的每份商业计划书都应该有一些独特之处。管理层独特？产品或服务独特？生产过

程独特？有独特的金融基础？所有的这些都可以囊括在内。重要的是要有一些东西使你的公司在和别的对投资者来说同样可得的投资机会的对比中凸现出来。投资者们不喜欢投资于人云亦云的公司。他们想要有独特的商业地位的公司。在一个像这样的单独的章节中，或是在整篇商业计划的各章节中，你要着重强调你公司的独特之处。如果你的业务里有一个新产品，一个生产的专利，或是别的特别不寻常的方面，那么应该像这样在单独一章里列出。除了要包括这部分之外，企业主还应在商业计划书中间歇地突出公司。

## 2.06产品或服务

在这部分你要精确的描述你的产品或服务，要求是不给读者对于你所生产的或是计划生产的东西留下疑问。如果你有好几种产品或服务，用单独的段落来叙述其中的每一种。你应叙述产品的价格，价格如何确定以及毛利数目。企业主容易轻率地对待产品的定价。花足够的时间来考虑所有影响产品定价的因素，确信你能够用坦率而有逻辑的话来解释定价背后的道理。是因为竞争迫使价格趋向于那个方向吗？价格定得高是因为你能侥幸成功吗？你必须准备回答这些问题。

## 2.07产品的消费者或购买者

详尽地叙述产品的消费者：哪些人使用它们，用它们来干什么，为什么要用你的产品或服务。他们购买你的产品是否只是因为价格，还出于其它什么考虑吗？对消费者而言你的产品或服务满足了哪方面的需要？在这部分里你还要列出你的产品的最大的三个主顾，以及价值和他们各自购买的数量。这可以用分栏的形式来做，第一栏是公司，第二栏是价值，第三栏是购买的数量。如果投资者对你的公司感兴趣，你就给他开一张客户清单。在你和投资者接触的开始阶段，计划书的这一部分会给他一个关于你的业务的印象。

## 2.08行业或市场

在这里你要描述产品的总的市场情况：总的市场价值，成长的速度，对产品或服务的总的需求。市场规模的前景预测是必要的。

## 矿泉水商业计划书篇三

所谓清楚就是容易懂，让拿到投资计划书的人不必再经口头解释，就可以容易地了解整个投资构想。要清楚，需注意以下。

投资计划书要有目录，目录里要指明各章节及附件、附表之

页数，以方便投资者很快就可以找到他所要的资料。此外，必须有 投资案汇总 章，这是专门给大老板或高阶人员看的，让他们了解投资计划的大概构想，并知道交给哪个单位或哪个人去评估。

此外，段落要有标题才能清楚，最好每500字以内就要有个标题，让投资者只看标题就约略了解下面500个字是要说什么，并决定要不要看详细内容。例如本段主要在说明 好的投资计划书必须正确清楚 。

段落之结构要清楚，一般秩序是 一 ，（一）、1、（1）；甲、（甲）。亦即 一 里面要分段落时用（一）（二）（三）；（一）里面要分段落时用1. 2. 3. ；1、里面要分段落时用（1）（2）（3），以此类推。本书之附件5-1可做为参考。

（五）投资计划书最好委由有经验的财务顾问或投资 专家 撰写

常看到许多创设新 企业 的投资计划书，简直不知从何看起，顶多只能了解产品或技术是什么，即使有简单的财务预算，数字大部分来自直觉，没有根据，不足采信，表达的名词不符合财务会计术语，易生混淆，投资条件不容易了解，即使了解亦不符合商业习惯。这样的投资计划书引不起投资者兴趣，筹募不到资金是不足为奇的。

最好的解决之道便是委由有经验的财务顾问或投资专家撰写。将拟好之 现金流量表及附表 提出来当作参考资料交给财务顾问或投资专家操刀。有经验的财务顾问或投资 专家 不只被动代拟，更可积极为创设新事业投资计划位定，拟出投资者可接受投资条件，并可进一步代为寻找投资者。

私人创业者应不吝惜给财务顾问或投资 专家 适当的报酬。所谓 天下没有白吃的午餐 ，私人创业者由于仍然穷或不富有，处处都要省钱，但这笔钱是必须且值得付的。行行有专

业，创设新事业往往是人生的重大抉择，不宜拿这种事自行摸索，而应该减少决策失误到最低。

通常必须付给财务顾问或投资专家之报酬，一般系由他们所花的时间乘以每小时应计算费用而得，但因为较难客观计算，也有采取每个字新台币2~5元为计算基础作为代撰投资计划书之酬劳。写出来的投资计划书所有权为委托者所有，他们可以拿出来向投资者作报告，因此无论该投资案筹募资金成功或失败，都必须支付这些酬劳。

另外，财务顾问或投资专家可能要求全部或部分投资者由其代找，如筹募资金成功时必须付佣金(中间介绍服务费)，佣金的计算可能是所有投入资金的1~5%，或无偿取得新公司某个比例之股份，或取得创设新事业者所得权益之10~20%。

#### (六) 创设新公司投资计划书必须以电脑作辅助工具

投资计划书之修改乃是必然的，无法一次就拟妥，较大的投资案，必须集合众人的意见，更需多次的修改。当策略改变时，整个投资计划书全部改变。例如本来要做两样产品，改为一样产品；或本来自行销售，改为仅接受委托制造，皆会使投资计划书改变。此外，资讯不断地明朗化，计划书内容亦会不断地更新，例如投资组合与经营组合渐渐确定，市场、销售渠道渐渐更清楚等等。

透过不断地沟通协调并修改投资计划书，可集结众人智慧，使投资构想更合理，更实际，更可行。估计这样的文字修改达50次以上，才能使一家公司创设。这种性质的文件唯有电脑处理，才能减轻负担。个人电脑的使用已相当普遍，在文字方面可由其中的文书处理之电脑软件如wordstar,pe2来处理，在数字方面可用电子试算表软件来处理，如lotvs-1-2-3□

财务顾问或投资专家如涵蓄接受委托撰写投资计划书的业务，最好使用个人电脑处理，否则将会苦不堪言或则工作

效率奇差。

## 二、创业投资计划书之撰写步骤

这里虽然是对帮忙撰写之财务顾问或投资专家的建议，但创设新事业者仍应了解本节并充分配合。

步骤一 取得创设新事业者认可的现金流量表及全部附表。

步骤四 研拟生产成本，包括直接人工，直接材料、工厂费用之估算是否合理？

步骤五 研拟销售及管理人员之人事费用。

步骤六 销售及管理费用是否低估？一般技术人员都会低估此项费用。

步骤七 上电脑建立电子试算表或修改创设新事业者所提供在磁碟上之电子试算表，并不断拟修正找出可行的投资计划。

## 矿泉水商业计划书篇四

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。

### 第二部分：业务及前景

这部分论及大量有助于投资者了解你的业务的关键话题。每一处都很重要，但总贯全局还要有一个综合概要，如果不是明确精细的话，尝试去展示你的业务是怎样的独特。向读者展示是什么使你的业务在世界上的业务中有独到之处。阅读这一章节时，投资者将尽力确定这个产业成功的关键。换句话说，他将尽力证明这两三件事是在你的业务情况下必须



及时做好以达成功的。注意编号体系有一个单独的数字作为标题而副标题含有小数，比如2.01。

## 2.01 概要

开始的一段以这样的句子起头， 公司的注册地址为 并列出公司办公地址、电话号码和需要接触的个人。

## 2.02 业务的实质

在这一部分要给出你所从事的业务的纲要。举个例子，你可以说， 我公司设计、生产、销售、维修微机基础软件，这些软件控制用于监看门诊病人的医疗诊断设备 。用一个精练的句子阐述你公司是干什么的，这也许是最好的开头。接下来，你要以概括的语句来描述你的产品或是服务。你需要用尽可能少的话来让投资者了解你的产品或服务。

## 2.03 业务的历史

你在这部分要说出公司何时组成，特别要说清楚第一件产品或服务始于何时，以及公司经历过的最重要的里程碑式的事情。报告的业务历史部分必须短小精要。如果报告多于一页，或者最多，达到两页，你已经说了太多的历史了。要是公司有个特别精彩的经历，那也许可以作为一个特别的理由来囊括大段的历史，但无论如何都要简洁。

## 2.04 业务的前景

说清楚公司的年次发展计划并指出其中的分界线。实际上，投资者需要了解你如何在五年内从现在所处的状况发展到你想要达到的状况。尽管计划书的这一部分必须要简洁，但在格式上有相当大的自由度。你可以简单地说明在接下来的五年里你打算继续生产你们的两种基本产品，到第三年的时候你将引入另一个类似的产品。依照这样的办法，你的业务的

前景将会简洁而又切中要害。另外，如果你预料在达到稳定点前要经历许多变化，你应该指出会发生哪些变化。投资者需要准确地了解公司要获得成功必须做些什么。

## 2.05 独特之处

给投资者的每份商业计划书都应该有一些独特之处。管理层独特?产品或服务独特?生产过

程独特?有独特的金融基础?所有的这些都可以囊括在内。重要的是要有一些东西使你的公司在和别的对投资者来说同样可得的投资机会的对比中凸现出来。投资者们不喜欢投资于人云亦云的公司。他们想要有独特的商业地位的公司。在一个像这样的单独的章节中，或是在整篇商业计划的各章节中，你要着重强调你公司的独特之处。如果你的业务里有一个新产品，一个生产的专利，或是别的特别不寻常的方面，那么应该像这样在单独一章里列出。除了要包括这部分之外，企业主还应在商业计划书中间歇地突出公司。

## 2.06 产品或服务

在这部分你要精确的描述你的产品或服务，要求是不给读者对于你所生产的或是计划生产的东西留下疑问。如果你有好几种产品或服务，用单独的段落来叙述其中的每一种。你应叙述产品的价格，价格如何确定以及毛利数目。企业主容易轻率地对待产品的定价。花足够的时间来考虑所有影响产品定价的因素，确信你能够用坦率而有逻辑的话来解释定价背后的道理。是因为竞争迫使价格趋向于那个方向吗?价格定得高是因为你能侥幸成功吗?你必须准备回答这些问题。

## 2.07 产品的消费者或购买者

详尽地叙述产品的消费者:哪些人使用它们,用它们来干什么,为什么要用你的产品或服务。他们购买你的产品是否只是因

为价格,还出于其它什么考虑吗?对消费者而言你的产品或服务满足了哪方面的需要?在这部分里你还要列出你的产品的最大的三个主顾,以及价值和各自购买的数量。这可以用分栏的形式来做,第一栏是公司,第二栏是价值,第三栏是购买的数量。如果投资者对你的公司感兴趣,你就给他开一张客户清单。在你和投资者接触的开始阶段,计划书的这一部分会给他一个关于你的业务的印象。

## 2.08 行业或市场

在这里你要描述产品的总的市场情况:总的市场价值,成长的速度,对产品或服务的总的需求。市场规模的前景预测是必要的。

## 矿泉水商业计划书篇五

冬虫夏草俗称虫草,为中国名贵中药材,据《本草纲目》、《本草从新》、《本草纲目拾遗》等记载,冬虫夏草具有保肺益肾,秘精益气,止血化痰,能治诸虚百损,专补命门之功效。几千年来虫草一直被列为滋补药物之首,并有东方传奇式珍宝之美誉,但由于虫草在自然界天然生长所需条件极高导致其产量极少,货源奇缺。因此其价格始终居高不下,也由此限制了其应用与推广的范围。

随着上一世纪末海内外华人经济条件的普遍好转,以及对生存质量的逐步升级,造成了全球对天然虫草掠夺性的开发,加之自然生态环境的日益破坏,从而导致天然虫草资源的日益枯竭。

据权威部门统计,目前全球天然虫草的年产量已不足10吨,且还在逐年减少。而每年的市场需求远远大于其产量,需求矛盾使得虫草价格节节攀高,流通领域的假冒伪劣品充斥市场。

## 2. 产品基本概述

目前世界上已发现同属 虫草属 的虫草已有三百五十种之多，其中在中国已发现过六十余种，包含。。。。。

虽然已发现的品种繁多，但其中具有药用价值的品种却并不多。

## 2 人工培育

经过多年的努力，对北虫草子实体的人工培育和工厂化生产技术已经成熟，并且透过稳定而良好的技术大大的提高了药用成分的含量，为这种珍贵的天然中药的低价量产和品质提升，开创了良好的基础。

发明人不但运用现代生物工程解决了对北虫草的驯化、量产与品质提升，并取得了多项制程和产品类别的专利，拥有充分的知识产权，这也对未来产品的上市和竞争取得了相对的优势和保障。