**附件6**

**项目计划书样本**

这是你的项目计划书的封面，有必要将你的有关信息在此标明（大赛组委会不提倡对参赛作品进行豪华包装）。

**项 目 名 称**：

**项目计划书**

（ 年 月 日）

项目负责人：

学号：

班级：

学院：

指导老师：

1. **摘要**

**【摘要相当于一份计划书的点睛之笔.如果没有好的摘要，你的计划书也不会引起投资者的注意。因此建议你要先编制一个摘要，用它作为你全部计划的基本框架。摘要不需要过长,提取精华即可。】**

请简要叙述一下几点内容：

* 1. 项目描述（介绍项目的目的、意义、内容及运作方式等）
	2. 产品与服务（陈述你的产品或服务以便让别人能够看懂，包括产品的竞争优势）
	3. 行业及市场（行业历史与前景，市场规模及增长趋势，行业竞争对手及本公司竞争优势，未来3年市场销售预测）
	4. 营销策略（在价格、促销、建立销售网络等各方面拟采取的策略及其可操作性和有效性，对销售人员的激励机制）
	5. 资金需求（资金需求量、用途、使用计划，拟出让股份，投资者权利，退出方式）
	6. 财务预测（未来1年或3年的销售收入、利润、资产回报率等）
	7. 风险控制（经营过程中可能出现的风险及拟采取的控制措施）

**第二章 综述**

**【看过摘要部分，意向投资方已经对你的计划有了大概的了解。那么，接下来就要通过本章的综述展现给你的意向投资方一个鲜活的项目策划方案，进一步从框架理念看到有充分依据的市场反馈需求的饱满的可行性计划书。这样，你的计划书就有了坚实的基础，有了足够说服对方的份量。切忌不要过于繁杂，条理清晰，强而有力即可。】**

**一、项目描述**

1. 项目背景
2. 项目宗旨
3. 项目介绍

**二、产品与服务**

1、产品品种规划

2、研究与开发

3、未来产品和服务规划

4、实施阶段

5、服务与支持

**三、行业与市场分析**

**【这一章是编写商业计划书最重要也是最困难的一章，如果不重视对这一章的编写，那么你的计划将成为最糟糕的计划。在这一章中，你要指出你在哪个行业领域、市场领域、岗位功能方面展开竞争？市场特点与性质怎样？你是如何划分市场格局的？】**

1、市场介绍

2、目标市场

3、顾客购买准则

4、竞争对手分析

**四、市场与销售**

1、市场计划

2、销售策略

3、渠道销售与伙伴

4、销售周期

5、定价策略

6、市场联络（展会/广告宣传/新闻发布会/年度会议/学术讨论会/国际互联网促销等）

**五、营运组织设计**

1、组织结构

2、团队成员岗位描述和要求

3、建立团队愿景、使命和精神

**六、实施进度计划**

1、短期目标

2、中期目标

3、长期目标

**七、财务计划**

1、资金需求与使用计划

2、融资计划

3、损益预估表

4、现金流预测

5、资产负债预估表

6、盈亏平衡分析

7、投资回报率

8、投资收回年限

**八、风险控制**

 1、政策风险

2、法律风险

3、竞争风险

4、亏损风险

**提示：**确信在你的商业计划书中，已尽可能地回答了如下问题

1. 你的管理队伍拥有什么类型的业务经验﹖

2、你的管理队伍中的成员有成功者吗﹖

3、每位管理成员的动机是什么﹖

4、你的公司和产品如何进入行业﹖

5、在你所处的行业中，成功的关键因素是什么﹖

6、你如何判定行业的全部销售额和成长率﹖

7、对你公司的利润影响最大的行业变化是什么﹖

8、和其他公司相比，你的公司有什么不同﹖

9、为什么你的公司具有很高的成长潜力﹖

10、你的项目为什么能成功﹖

11、你所预期的产品生命周期是什么﹖

12、是什么使你的公司和产品变得独特﹖

13、当你的公司必须和更大的公司竞争时，为什么你的公司会成功﹖

14、你的竞争对手是谁﹖

15、和你竞争对手相比，你具有哪些优势﹖

16、和你的竞争对手相比，你如何在价格、性能、服务和保证方面和他们竞争﹖

17、你的产品有哪些替代品﹖

18、据你估计，你的竞争对手对你的公司会做怎样的反应﹖

19、如果你计划取得市场份额，你将如何行动﹖

20、在你的营销计划中，最关键的因素是什么﹖

21、你的广告计划对产品的销售会是怎样的影响﹖

22、当你的产品／服务成熟以后，你的营销战略将怎样改变﹖

23、你的顾客群体在统计上的特征是什么﹖

24、你认为公司发展的瓶颈在哪里﹖

25、你的供应商是谁﹖他们经营的有多久了﹖

26、你公司劳动力供应来自何处﹖

27、可供投资人选择的退出方式是那些？