

2023年全景商业计划书(模板5篇)

计划是一种为了实现特定目标而制定的有条理的行动方案。通过制定计划，我们可以将时间、有限的资源分配给不同的任务，并设定合理的限制。这样，我们就能够提高工作效率。下面是小编带来的优秀计划范文，希望大家能够喜欢!

全景商业计划书篇一

一、活动目的：

在当代大学生就业压力大，实践经验少的情况下，为培养大学生的创业意识，发掘大学生的创业典型，引导大学生转变就业观念，提高我校大学生就业创业能力，同时也是为了进一步展现当代大学生的创新创业能力以及社会适应能力，让更多的在校大学生更快、更好的融入社会，迎接新的挑战，开启新的未来。我系团总支学生分会特开展本次创业英雄会大赛。

二、活动时间：

xx年4月25日至5月14日

三、活动主题：

创业的日子，我们在感受生活

四、活动地点：

怀化学院东西校区

五、报名时间：

4月17日至4月21日

六、组织机构：

XXX

七、大赛流程：

宣传启动、理论含现场讲解（初赛）、交流会及颁奖晚会（决赛）三个阶段。

1、宣传启动环节4月17日至4月21日，成立大赛组委会。活动启动宣传和报名组织工作，4月22日，活动筹备正式开始。

2、理论环节（初赛）4月25日于经济学系201教室进行活动初赛，各参赛学生（团队）报名、递交参赛作品，凭选手递交创业计划书，以及选手对创业计划的现场阐述选出五组选手进入决赛环节。

3、老师针对活动主题进行讲座。

4、交流会及颁奖晚会（决赛）5月14日，选手通过ppt和视频，分享创业策划与比赛经验，比赛结果将分别依据小组涉及的创业计划书和选手现场表现，分别评选出一、二、三等奖。

八、参赛要求

1、参赛作品是以参赛项目为核心，以其商业化运作为主体的一份创业计划书。

2、参赛作品必须以文字的形式作为介绍，字数1000字以上；打印在a4纸上，同时递交word文档。发送到xxxxxxx□

3、参赛作品内容包括：商业模式描述、市场分析、产品或服务简介、运营思路、创业团队介绍等（最好是注明该作品的特色）。

5、参赛学生（团队）必须严格遵守大赛各项规定，逾期未交作品或未按时报到参赛者，视为自动放弃。实践环节中要遵守法律法规、注意人身财物安全。

九、评奖标准：

全景商业计划书篇二

我们小组的创业计划是开一家校园ktv之所以会产生这样的想法是因为现在的大学生课余时间非常多，对精神娱乐活动的要求也是越来越多了，所以很多大学生会经常性地出去唱k但校园附近并没有很合适的ktv要么是环境太差，要么是价格过高，再要么就是太远。而我们的校园ktv将同时解决这三方面的问题，做到规模小但是较为精致，价格优惠，方便同学。

2、项目背景

随着中国高校教育的发展，大学生的数量急剧增加，大学生就业问题也日益凸显，大学生就业难问题已成为社会热点之一。据人力资源和社会保障部公布的数据，我国将有2400万劳动力需要安排就业，其中将有超过700万大学毕业生需要解决就业问题。数据显示，20所高校毕业生规模达到611万，比增长52万。可以发现，近年来以及未来的几年里，大学生就业的形势必将依然很严峻。社会上的职位需求还是会远远低于应届毕业生的数量。那么那些毕业生将何去何从呢？因此，国家制定了一系列的鼓励大学生自主创业的政策，例如小额担保风险贷款，例如税收上的优惠等等。如今学校也很注意培养在校大学生的自主创业意识和能力，这也为我们的自主创业打下了一定的基础。

3、市场机会

如今的ktv可以说是种类繁多，琳琅满目，各式各样的都有。

但是在我们这高新区的学校附近却并没有让同学们满意的ktv。要么是环境太差，要么是价格过高，再要么就是太远。而且同学们的课余时间虽然较多但并不集中，而我们就可以抓住这一点，建一个有校园特色校园气息的校园ktv。如果能做到了解同学们的需要，了解同学们的爱好，了解同学们的心理，然后去迎合好同学们的这些需要、爱好和心理的话，我想我们的校园ktv肯定会受到同学的欢迎的。

4、经营战略

我们的校园ktv是建在校园里的，那么必然消费群体就只会是本校的学生。首先，我们要想地方政府和校方领导申请，力求获得批准和支持。学生的本职工作是学习，这点是毫无疑问的，这就对我们的营业时间进行了限制。为了不影响同学们正常的学习生活，我们的营业时间可以定为：平时是从上午9点到晚上10:30，周末和节假日可以给同学们提供一些夜场，使同学们能够获得尽情的欢唱时间。而且我们的收费方式将会和市场上的普通ktv略有不同。为了迎合短时间的人数零散的消费群体，我们采取用校园卡按小时按人数收费式的收费方式，就像澡堂一样，进去时刷卡，出来时再刷卡。这样还可以保证消费实名制，这样可以放置一些治安案件的发生，可以进一步地确保同学们的安全。同时我们设置有大小不同的包间，主要针对同学聚会使用。大家都知道，大学里的各种各样的同学聚会是很多很多的，所以这又将会是一个很大的消费群体。

5、市场营销

我们将会进行多方面多角度的宣传。有些人负责去宿舍发宣传页和优惠券，并向同学们做好讲解和宣传工作，使同学们能对我们的ktv有个大致的了解，用我们的热情和特色去吸引大家的注意；再者我们可以在钟楼广场上进行一些宣传和造势，要将我们的特色充分展现给大家，并现场派发宣传页和

优惠券；其次呢，我们还可以利用网络这个巨大的宣传平台，在学校贴吧里宣传我们的ktv。贴吧里的同学都是比较闲暇，也比较热衷于这些活动的，如果能打动他们的心理，那么一传十，十传百，我们的校园ktv肯定会很快被同学们所熟知；最后呢，我们还可以和各个学院的学生会或者一些大学社团进行联系，适当的可以为他们的一些活动了什么的提供一些赞助，同时利用他们和同学们广泛的接触机会进行我们ktv的宣传活动。

6、生产管理

生产管理方面我们将给同学们提供大量的工作和兼职机会。我们可以和各个学院的勤工助学部门或者是大学生创业就业协会之类的社团联合，给他们提供很多的服务员了之类的兼职工作，每个人可以每周之类其中的某一天的某一个下午之类的，尽量不耽误同学们的正常生活和学习，同时又为同学们提供锻炼自己和减轻经济负担的机会。这样可以实现双赢，因为他们的同学肯定会从他这里获得很多我们ktv的消息，变相地为我们ktv做了宣传。营业时间就是平时上午9:00到晚上22:30，周末和节假日在普通营业时间的基础上增加一个23:00到第二天早上6:00的午夜欢唱时间。当然由于包间有限，所以午夜欢唱需要提前预定，这样也可以限制同学们来午夜欢唱的次数，以免同学们经常熬夜而影响了正常的生活和学习。同时，我们的ktv也进行一些零食和饮料的销售。我们的零食和饮料之类的不会比外面贵很多，只会比外面超市卖的东西贵0.5到1元，这样就完全可以被同学们所接受，而同学们也就不再用再专门跑到外面去买东西。

7、投资分析

我们的这个校园ktv主张小而精，所以规模就不需要太大，房租也就不会特别高。同时我们的员工都是兼职的同学们，所以员工费用也不会太贵。剩下的就是内部装饰，购买器材之

类的了。大约需要个20到30万元的启动资金吧，这些钱我们首先会申请小额贷款，其次呢我们可以把我们的想法推向市场吸引投资，然后给投资人股份的方式吸引一些资金。

8、财务分析

财务这方面呢可以找一个学财会类的同学兼职，他不需要天天来，只要帮助我们吧财务分析做清楚，使我们能够很清楚的看懂我们每天的营业额，我们的成本计算，以及我们的利润是多少就可以了。兼职同学的`工资采用周结，每周结一次，这样可以方便兼职同学安排下周的生活，使兼职同学更为自由地决定下周还要不要来兼职等。

9、管理体系

我们采用经理，财务人员和兼职的管理运营体系。经理人就是和我一起创业的一些同学，大家分工明确，每人负责几个方面，都做好自己的本职工作。ktv有什么重大决定时有我们几个经理人协商决定。财务人员，虽也为兼职，但是却必须是长期兼职的，因为熟悉我们ktv财务状况和运营模式也不是一天两天的事。兼职同学则主要负责服务，保洁，前台和收费等基础事宜。

10、机遇和风险

机遇和风险往往是并存的。机遇越大，难度越大；风险越高，回报越高。所以我们必须进行充分的市场分析和调研，去了解同学们的喜好和心理，只有这样才能抓住同学们这个巨大的消费群体。同时我们要去了解学校和国家的政策，看看国家和学校是否会同意甚至是去扶持帮助我们。因为不管怎么说ktv也都是带有娱乐性质的场所，所以学校是否会同意，国家是否会扶持这都是不好说的事情，所以前期一定要了解充分再开始我们的创业。

11、风险资本的退出

一旦我们的校园ktv开起来了，就意味着我们的资金已经成为了一种投资。想要轻易退出并收回那些钱是不可能的了。所以我们一定要努力去把ktv做好做下去，只有这样才是最好的结果。而如果真的到了无法经营的一步时，我们会先考虑将其转让，转让给其他有创业意向的同学或者转让给其他的想要投资的投资人。其次，我们还可以考虑在校外的某个地方继续将我们的ktv开下去，当然，离开了校园这个大环境，我们的经营策略什么的都是要改变的。最后实在不行了，就是把我们的设备转让给其他的ktv商家或者是准备开ktv的人，尽可能多的收回一些成本吧。

全景商业计划书篇三

1. 企业基本情况

本公司是一家正在创建的专门从事个人形象设计的公司。随着人们生活水平的不断提高和改革开放的不断推进，越来越多的人意识到提升个人形象着实有助于人际关系的改善和事业的成功。与目前已存在的面向名人和演员的形象设计公司不同，我们将市场定位于即将毕业的大学生和白领人士，以帮助他们实现职业形象的塑造。

为此，我们拟将公司设在高校和商业住宅密集的文一路上，这里的年轻人更能接受现代个性化的服务，并能保证他们方便地到本公司来进行包装。

我们有着—群优秀的色彩、服饰专业设计师，能根据顾客的气质风格、性格、喜好、经济承受力，为顾客提供—套形象设计方案，并根据顾客要求建立长期服务关系。我们更有一群富有热情并致力于经营这家公司的管理人员[]xxx是一名出色的营销专家，她将出任公司的营销主管;xxx是一位财务方

面的专家，她将出任本公司的财务主管。此外，我们还聘请了法律顾问。

2. 投资安排

公司的创建需租用写字楼200平方米，由于地处文一路，月租金为3万元，连同装修、设备费用共需投资50万。几位经理人员共投资20万，尚需融资30万，外部投资者可获得40%的股份，并且我们将采用二次融资的方法，在5年内偿还这笔投资。

我们预计公司第一年的收入可达22.8万，投资回收期约为4年。

第二部分. 市场分析

1. 服务需求调查：通过对在校大学生和白领人士的抽样调查，我们发现分别有35%和50%的人表示需要有专人为他们进行形象设计。

杭州现有30多所高校，在校大学生约为30万，估计在xx年将达到30万以上□xx年省应届大中专毕业生和研究生达到9.6万人。随着就业压力的增大，给面试官留下一个好印象显得十分重要，相信会有越来越多的大学生走进我们公司。而今，越来越多的白领脱下了职业装，换上了个性十足的服饰，即所谓的“星期五便装”，然而上班毕竟不同于逛街或居家，也不能任其发挥到无所顾忌。就办公室的着装来说，既要保证大方得体，既有时尚感，又不可过分张扬。这使我们的形象设计师又有了施展才能的机会。据估计，将有6万左右的白领人士选择专业设计师为他们进行设计。

2. 价格需求调查：

大学生由于经济实力有限，与白领所能承受的价格相差较大。

如上图所示，大学生能承受的价位在1000元以下，主要集中在

在300元~500元，而白领阶层则集中在1000元左右。我们将根据他们不同的消费能力，制订出适合他们的不同的方案，在最大程度上满足他们的要求。

3. 竞争调查：

据我们的调查，在杭州，绝大多数的形象设计公司针对的是企业形象、产品形象，真正从事个人形象设计的只有几家。

毛戈平形象设计工作室、爱情故事形象设计中心等定位于著名演员和高消费人群，收费高达几千元，与我们并不存在直接的竞争。如爱情故事美容广场地处武林路，营业面积1300平方。广场设有三个楼层：一层为顾客接待区、发型师美发区和技师工作区；二层设有宽敞的洗发区，专业美容区以及地下的培训区。专门针对时尚人群，主要业务为美容美发设计。而本公司则主要为顾客提供整体形象的设计方案，并根据不同顾客的要求，提供不同的服务，即“个性化服务”。包括色彩、服饰、仪态、形体等多方面的服务内容。

而另外的形象设计室其实是美容美发店或是服装店的附加业务，尚未形成规模，影响不大。因此，可以说，普通人的形象设计市场尚无人问津。下表显示我们的竞争地位：

竞争对手

比较毛戈平形象设计室爱情故事形象设计中心小型形象设计室倾城之阳形象设计公司

市场定位演员和高消费人群时尚人群散客大学毕业生和白领阶层

收费水平(平均)xx元以上1000元左右400元左右400元左右

服务内容化妆、服饰美容美发美容美发或服饰色彩、服饰、

仪态、体形

4. 市场预测(市场规模、市场前景及增长趋势分析)

服务的购买力预测：在这项新型服务投入市场之初，消费者尚不熟悉，而我们是根据顾客的经济实力来制定设计方案的，因此，开始的顾客购买力是较弱的，或者说他们可能不会选择全套的设计方案，而只选择其中的几个部分。但经过一段时间的推广，消费者逐渐熟悉了该项服务便会认识到只有全套的设计才是最有效的时候，顾客的购买力就会增长。

服务内容的预测：随着形象设计服务的深入人心，本公司将根据顾客要求适当拓宽业务，开展各项培训活动。如美化形体培训、提高气质风度的培训等等。

市场占有率预测：现阶段开办的形象设计公司可以说抓住了形象设计领域的先机，可以肯定的是，一定会有更多的公司想进入分一杯羹，本公司的优势是以优良的服务从顾客毕业的那一年起为顾客提供长达5~15年甚至更长的服务。关键是让所有的在校大学生了解我们公司、信任我们公司，我们的目标是每当人们照镜子时就能想到倾城之阳。估计我们的市场占有率可达30%左右。

资源预测：人力资源是本公司的发展源泉，随着顾客的增多，我们必将聘请更多的中高级设计师和设计员。根据我们的调查，杭州现有形象设计学校一家，上海有两家，北京广州两地有20多家，相信我们可以从中挑选出优秀的设计新星。

文档为doc格式

全景商业计划书篇四

宝盒校园商业计划书

国佳

日期：二零一四年三月六日

目录

一、市场分析

二、项目概述

三、区域物流分配中心及人员配备

四、预计财务状况

五、校园市场运行

六、可行性

一、市场分析

近年来，电子商务等行业飞速扩容，带动了我国快递业快速发展，业务量年均增长速度达到20%以上，快递业已经成为我国发展前景广阔的朝阳产业。不过，与日俱增的快递业务带来的是更多的快递服务质量。

现在国内几大快递公司拥有强大的干支线运输能力，但末端派送体系却是行业一直没有解决的问题，快递的基本功能之一就是提供快件“门到门”的服务，正是这一派件方式引起了上述诸多的问题，快递送到家无人签收，放小区保安那里经常被拒，此外不少顾客面临着个人隐私、安全等问题。于是快件自提就被自然催生出来，成为了快递企业解决“最后一公里”发力关键点。宝盒试图联合多家快递，搭建城市配送公共平台。

二、项目概述

“宝盒自助快递系统”工作原理其实很简单。快递人员只需录入自己和收件人的手机号码、扫描快件条码，就能自助将快件放入尺寸不同、类似超市自动寄包柜的“宝盒”中。“宝盒”的门一关闭，基于物联网技术的系统便会发短信通知收件人下楼收件。自助取件时，收件人仅需输入收到的短信中的验证码及密码等信息即可。经宝盒测算，如此一来末端快递派送效率可提高6倍以上。

通过宝盒派送的快递流程也和往常大致相同。快递人员每日在指定地点派件，到了指定时间若还没有人前来领取，快递员便将物品存入宝盒中，并短信告知客户。在宝盒出现故障无法发出短信时，“宝盒”的液晶屏上显示有客服电话，可以通过客服核实后取到快件。

同时，若想叫快递，可以在机器附近的传达室索要快递密封袋，自行封好，把快递费夹在面单里，投递到机器下方的投递口即可。

目前，宝盒自助快递系统主要面向各大高校以及社区投放。

平均寄送每件快递，快递公司会向消费者收取7元以上的费用，宝盒会向快递公司收取1.5元的运送费用。降低看快递公司因支付快递员薪酬而支出的成本，同时加快了最后一公里的配送效率。而对于消费者而言，不用再担心无法及时收到快递，门卫拒收亦或是快递员服务态度不好等困扰已久的问题。

三、区域物流分配中心及人员配备

通过一定的市场调查可知大学平均每天的快递数量在600件左右。因此这一分块区域的物流中心的面积在30至35平方米，为降低成本可以在的居民区租赁一间面积相当的住宅作为快递周转单号录入的仓库。根据市场调查此类房源目前的月租金约为1700元。

平均每个快递周转站需要四名员工，其中一名快递分拣员，日薪60元，快递单号的录入员，负责扫描录入每件快递单号，并对物品进行编号，方便同学取件。日薪60元。以每日600件快递为例工作时长不超过2小时。另外两人为快递员，负责每日将物件送至指定地点，并将没有及时取走的快递件存放入“宝盒”寄存箱。日薪75元。工作时长不超过2.5小时。两人轮班。同样，为了降低企业的成本，由于在学校周边的特殊优势，所有人员都将以校园兼职为主。

四、预计财务状况

目前在校园中主要的快递公司为“四通一达”，此外还有一些新兴快递公司。首先与各小型快递公司寻求合作，进行试水性合作。力求获取一半的“最后一公里”投递业务量。同时，力求能够获得每个快递公司在物品无法及时被领取后能够被放入宝盒寄存箱中的授权允诺。此后，根据与各公司合作实践的经验调整宝盒的经营策略，并与各主流快递公司间寻求合作，获取更大的客户量。以此来保证宝盒在校园投放的盈利可能。在试水阶段的前两周，不向各快递公司收取任何费用，以市场的实际反映向各公司证明宝盒的产品市场需求量和吸引力。

宝盒箱成本总计8万

维护费用4.5万

在平稳发展的态势下，预计7个月后可以开始进入盈利阶段

五、校园市场运行

学生会是学生和学校之间的桥梁，因此要打入学生市场首先宝盒选择与学生沟通。通过学生会向学校和学生之间传达这一新型便捷的快递渠道。同时以赞助校园活动等方式扩大宝盒在校园中的知名度，以学生会为媒介，接触到学生和学

校领导，从而成功的在校园中试点这一项目。

在另一方面，可以与学校的勤助部门接触。勤助是学校与学生间相互交流接触的一个很好的平台。宝盒公司在为勤助提供项目的同时，也为自己做了免费的广告，不仅扩大了在学生中的影响力也能够多接触学生群体，了解学生这一庞大的客户群体对于快递行业的建议和需求帮助公司改善进步制定更好的发展方向。于此同时也使得公司的兼职人员有了一定的固定性，在一定程度上降低了公司的用人风险。

六、可行性

目前，宝盒的运营模式在社区已经得到了初步的认可。鉴于现在学校的快递的现状。正是一个非常好的切入学生市场的机会。首先，学校内经常发生快递员骑车撞到学生的事件，但是没有一个办法解决这样的问题。学校的各个领导和各位同学急需一种新的快递方式改变这一现状。此外，由于校园这个特殊的地点，学生每天大量的快递集中铺摊在地上，还是上个世纪八十年代的派送方法，给人以脏乱差的感觉。这种现状急需扭转。宝盒便可以借此机会进入。

另外，学校有很多学生需要兼职，学生群体是一个较为廉价的劳动力，也可以借此机会，进入学校。达到双赢的局面。何乐而不为呢。

全景商业计划书篇五

- 1、物流产业的发展将成为中国经济发展的一个重要的产业部门和新的经济增长点
- 2、物流产业发展将促进国民经济各产业部门的健康发展

二、市场劣势分析

- 1、第三方物流市场需求不足，物流与供应链的服务水平有待提高
- 2、物流管理不统一，阻碍了全国性综合物流体系的建立
- 3、物流研究相对落后和物流专业人才短缺

三、未来产品和服务规划

公司未来的发展目标是该行业的标准，做到该行业标准制定的企业，特许联盟的品牌单位，最终将逐步脱离实际物流操作，而是该行业标准的制定企业，将提供物流相关服务，如车辆采买、加油、在储代销、仓单质押性质的信贷等业务。

四、企业形象包装

企业形象对客户来说尤为重量，我们的企业形象要独特，并在客户的心目中建立理想的形象。初期公司的人员素质十分重要，因为公司的发展方向并不是实际的仓储运输，而是物流与供应链的系统整合，所以公司务必要建设企业独特的品牌效应。

五、服务与支持

公司建立针对客户的服务维护系统，向所有客户提供系统服务，这个服务体系将保证公司销售及运作的顺利完成，并使客户满意，利用系统及时反馈和调节公司的服务策略，以快速解答客户问题，采用电子方式进行服务与支持，这样可以有效地节约时间，这些服务主要使用电子邮件和自动电子邮件确认服务等。

六、营运特点

1、关系契约化

通过合同等形式规范物流经营者与公司的业务关系，以契约或合同来管理提

供者的物流服务活动及其过程，以合同的形式来明确各物流联盟参加者与我们之间权责利的相互关系。

2、服务个性化

不同的物流消费者存在不同的物流服务需求，根据不同物流消费者在企业形象、业务流程、产品特征、顾客需求特征、竞争需要等方面的不同要求提供针对性强的个性化物流服务和增值服务。

3、功能专业化

公司所提供的是专业的物流服务，从物流设计、物流操作过程、物流技术工具、物流设施到物流管理必须体现专门化和专业水平，这既是物流消费者的需要，也是公司自身发展的基本要求。

4、管理系统化

这是满足运行和发展的基本要求，促进物流管理的科学化，提高物流效率和物流效益，公司要具备技术上的先进性和经济上的节约性，现代物流服务的核心目标是在物流全过程中以最低的综合成本满足顾客需求；做为物流企业来讲，其所追求的最高境界应该体现为物流企业对于其所面对的可控制资源与可利用资源最大限度上的合理化开发与利用。发展物流服务业务，可以不需要拥有多少设施和装备，更多的是进行策划、组织和管理。选择具有一定规模的生产或加工企业（客户），针对现有物流管理提出各种可选择性方案，并说服客户由本企业来进行全部或部分的物流管理工作，这就要求公司要有一个能够具备整合力度的系统，这个系统一定要及时性，局域网肯定不行，公司要对员工要进行培训和在相

关设备、教育的投入。

5、建立物流电子信息系统

现在物流最大的阻碍是物流信息的管理，在物流服务的过程中，要实现信息实时共享，如果一个物流企业自身解决不了物流信息的传递问题，那它始终达不到物流高级化，这也是物流作业企业要规模经营，网络化运作，信息沟通的必要手段，通过信息传递的及时，减少物品在物流环节中不必要的停滞，加快物品流通速度。我们要办成属于物流行业，但又有别于纯物流行业同时也不是信息咨询业的企业。

七、市场运营计划

公司应综合考虑网络直销和建立销售队伍来促进销售，与此同时，公司将致力于以建立华中局部网络为主，覆盖周边城市其他的物流网络。具体实施步骤下：

1、实行市场渗透，在充分调查各环节之后进入物流市场；

3、实行定价策略

占的成本比重是很低的，他们最注重是应该是物流质量，对于非经营性的个人来说，他如果让公司上门提送货、要的是有一定市场知名度的放心公司。公司最终定价的原则是根据：供需情况、成本、毛利目标、市场价格形势和公认价格等综合得出。公司将按月、季度、年度来审查价格，以保证基本利润不受损失。

4、市场推广

利用自身的各种资源来发现不同的宣传方式，使用各种各样的方法来获取免费广告宣传和促销效果。为保证公司产品的成功出台，需要扩大促销力度，需要特别有能力的专业化程

度高的顾问、广告代理商或公共关系公司，计划在主要贸易杂志上发布广告性质的软性文章，制定综合性的广告宣传内容和推广计划。

5、社会认证

社会对我公司的评价是一种重要的销售工具，它可增进我公司的社会认可度，缩短推广周期，可找一些行业分析家、主要顾问、大学为我们的服务进行公开的支持性评论，或我公司进行国际化的质量标准认证。