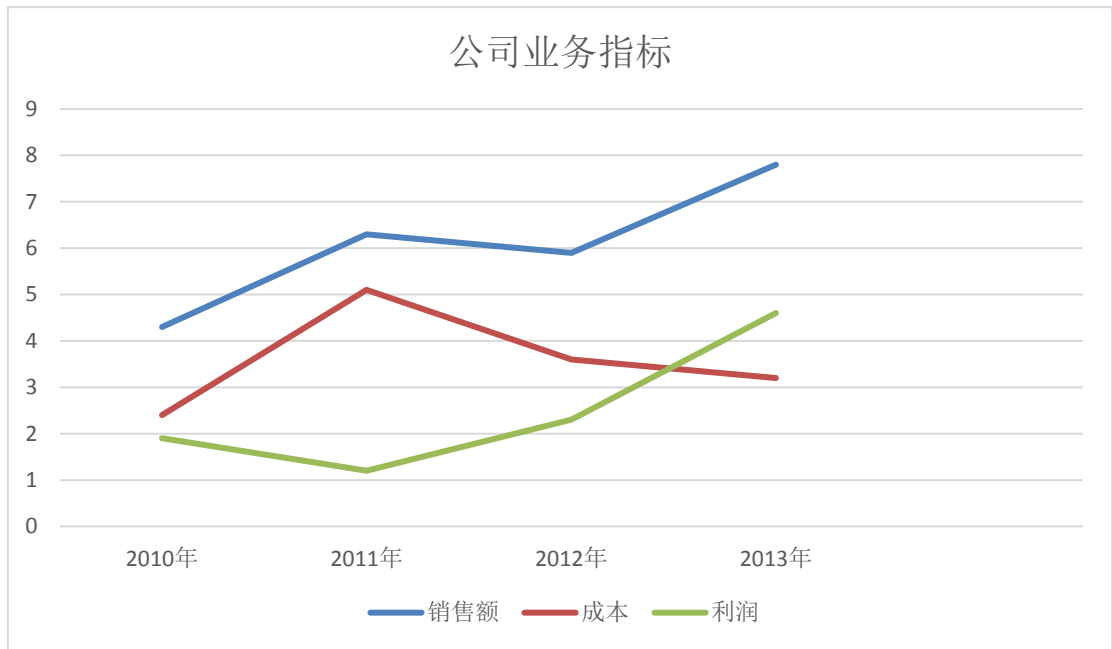


企业摘要

提供关于贵公司的简明描述（包括目标和成就）。例如，如果贵公司已成立，您可以介绍公司成立的目的、迄今为止已实现的目标以及未来的发展方向。如果是新创公司，请概述您的计划、实现计划的方法和时间以及您将如何克服主要的障碍（比如竞争）。

要点

总结关键业务要点。例如，您可以用图表来显示几年时间内的销售额、成本和利润。



目标

例如，包括实现目标的时间表。

使命陈述

如果您有使命陈述，请在此处添加。您也可以添加那些在摘要的其他部分没有涵盖的关于您的企业的要点。

成功的关键

描述能够帮助您的业务计划取得成功的独特因素。

位置

位置对于某些类型的企业来说至关重要，而对其他类型的企业而言则不是那么重要。

如果您的企业不需要考虑特定的位置，这可能是一个优势，应在此处明确地说明。

如果您已经选择位置，请描述要点。您可以使用下一项中概括的因素作为指导，或者介绍对您的企业来说十分重要的其他因素。

如果您尚未确定位置，请描述确定某个地点是否适合您的企业的主要标准。

考虑以上示例（请注意，这不是一份详尽的清单，您可能还有其他考虑事项）：

您在寻找什么样的场所，地点在哪里？从市场营销角度来讲，有没有一个特别理想的区域？必须要在第一层楼吗？如果答案是肯定的，那么您的企业必须处在公共交通便利的地带吗？

如果您正在考虑某个特定的地点或者正在对比几个地点，下面几点可能很重要：交通是否便利？停车设施是否完善？街灯是否足够？是否靠近其他企业或场地（可能会对吸引目标客户有所帮助）？如果是一个店面，它够不够引人注目，或者必须怎么做才能使它吸引目标客户的注意？

如果可以为您的企业建立标识：本地法令中是否有可能对您有负面影响的规定？哪种类型的标识最能满足您的要求？您是否将标识成本纳入了启动成本费用？

内部设计

对某些企业来说，其场所的内部设计与地理位置同样重要。如果您的企业是其中一员，请说明如何确保企业顺利运转。

您如何计算所需的建筑面积？您是否已经提前制定了计划，以确保最大程度地利用空间（例如不同设备的摆放位置）？

如果您必须修建或者安装一个场所，有没有什么特别的要求/改动？如果这样做您是否需要物业业主或者其他人的许可？

在适用的情况下，您将如何展示产品？产品布局是否可以改善商店气氛和/或潜在地提振销售增长？

请描述在企业场所内部设计中，有哪些特点让您感觉自己和类似企业相比具有竞争优势。

企业描述

提供关于您的企业的简明和基于事实的描述：主要业务，和使其与众不同、具有竞争力和成功的因素。描述将使您的企业对潜在客户具有吸引力的特殊元素并确定贵公司的主要目标。

公司所有权/法人实体

表明您的企业是独资经营、有限公司还是合伙企业。如果合适，请明确业务类型（例如制造、销售或服务）。

如果需要执照或许可证，请描述取得执照或许可证的要求以及您目前的进展情况。

如果您尚未表明贵公司是新成立的独立企业、并购企业、特许经营企业还是之前业务扩展形成的企业，请在此处添加说明。

产品和服务

请说明您的产品和服务以及为什么市场对此会有需求。潜在市场是什么？它们如何使客户受益？您的哪些产品和服务赋予您竞争优势？

如果您同时在销售几个系列的产品和服务，请介绍一下都有哪些。您为何选择这种产品/服务组合？您如何调整这种组合以应对市场需求？

如果您的公司以产品为基础，您是否拥有或者需要库存管理？在重新订购项目时您是否考虑了“交付周期”？您是否需要审计或者安全系统来保护库存？

供应商

如果您供应商的信息（包括您与他们的财务安排）在您的企业中扮演十分重要的角色，那么请将相关信息添加至本节。

服务

无论您经营的是产品还是服务，请使用本节来介绍您提供给客户的服务标准和方式（包括售前、售中和售后）。

您如何使您的服务在竞争中脱颖而出？

管理

您的背景和经验如何帮助您的公司取得成功？您会在经营中拥有多大的主动性，您会将哪些管理工作委托给其他人？

如果您的企业雇佣了员工，请描述一下指挥机制。您将为员工提供何种培训和支持（例如公司政策的手册）？您会给为公司增长做出贡献的员工提供奖励吗？

如果您的公司是特许经营企业，您期望得到哪种帮助，这种帮助要持续多长时间？添加经营流程以及特许人提供给您的相关指导等信息。

财务管理

在撰写这个部分时，请注意公司财务的管理方式可能事关公司的成败。

基于您打算提供的特定产品或服务，请解释您将如何使企业盈利以及在什么时间之内开始盈利。您的企业会拥有良好的现金流，还是您得担心大额的应收账款和可能的坏账或收账问题？

您应该在附录中详尽说明启动资金和经营成本。然而，您在编制启动资金和经营预算的简要说明时可以参考相关的表格、图表或页码。

企业营销

企业的市场营销做得如何在很大程度上关系到企业的成败。至关重要的一点就是要尽全力了解您的潜在客户 - 他们是谁、他们想要什么以及可能抱有什么期望。

市场分析

您的目标市场是什么？（谁最可能购买您的产品或使用您的服务？）他们的人口统计特征如何？您的目标客户群的规模有多大？

他们分布在哪些地域？您如何让他们知道您是什么公司、地点在哪里以及可以提供什么（产品/服务）？

如果您认为您的产品/服务新鲜、有创造性或者并非十分常见：您怎么知道市场会对其有需求，您怎么知道人们愿意花钱买您提供的产品/服务呢？

考虑一下您正在设法进入的市场：它是在增长、萎缩还是静止不动？

您认为您可以达到多少市场占有率？您将如何提高市场份额？

市场划分

您的目标市场是否进行了细分？同类业务是否有不同的档次之分，每个档次提供的产品有质量、价格和等级的差别吗？

市场细分的标准是地理位置、产品系列、定价还是其他？

您的主营业务针对哪个细分市场？该细分市场占整个市场的百分比是多少？您的企业将在该细分领域占据多少百分比？

竞争情况

请简单介绍您最近面临的几个强大的竞争对手。他们各自取得了多少市场占有率？他们的优势和劣势是什么？您可以从他们做生意的方式中学到什么（包括定价、广告以及一般性的营销手段）？您将如何开展竞争？您希望如何提高竞争力？

您将面临什么样的间接竞争（如来自网络销售、百货商店或国际贸易进口的竞争）？

您将如何跟上科技的发展和不断变化的潮流（因为这些可能影响您的企业在未来的发展）？

宣传和推广

下列哪些宣传和推广的方式最能够促进您业务的增长？目录服务、社交网站、媒体（报纸、杂志、电视、广播）、直邮广告、电话营销、研讨会和其他活动、与其他公司合作宣传、销售代表、口碑营销还是其他？

您将如何制定宣传预算？

您将如何跟踪宣传和推广工作的成果？

您将定期宣传还是进行季度性的宣传活动？

您的产品将如何包装？您有没有研究什么类型的包装最能吸引您的客户？您有没有对不同形式的包装进行成本分析？

战略和实施方案

既然您已经说明了有关您企业的重要因素，建议您概括一下您的战略以便实施这些战略。如果您的企业是新成立的，请对开门营业所需采取的步骤按优先顺序排列出来。请说明您的目标、您打算如何达到这些目标以及实现目标的时间参数。

规划是您的业务计划中最重要但是容易被忽视的部分，它可以确保您（尽可能地）掌控各类事件以及您的企业发展方向。您将使用什么规划方式？