

· 实用商务文书写作丛书 ·

商务策划书写作范本

SHANGWU CEHUASHU XIEZUO FANBEN

79种常用策划书写作方法

86个商务策划书实用范例

冯章 等◎编著

FANBEN SHANGWU CEHUASHU XIEZUO FANBEN SHANGWU CEH



经济管理出版社

ECONOMY & MANAGEMENT PUBLISHING HOUSE

· 实用商务文书写作丛书 ·

商务策划书写作范本

SHANGWU CEHUASHU XIEZUO FANBEN

79种常用策划书写作方法

86个商务策划书实用范例

冯章 等◎编著



经济管理出版社
ECONOMY & MANAGEMENT PUBLISHING HOUSE

图书在版编目 (CIP) 数据

商务策划书写作范本/冯章等编著. —北京:经济管理出版社, 2009. 7

ISBN 978 - 7 - 5096 - 0671 - 1

I. 商… II. 冯… III. 商务—策划—写作
IV. H152. 3

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2009) 第 104189 号

出版发行: 经济管理出版社

北京市海淀区北蜂窝 8 号中雅大厦 11 层

电话: (010) 51915602 邮编: 100038

印刷: 三河市海波印务有限公司

经销: 新华书店

组稿编辑: 谭 伟

责任编辑: 谭 伟 孙 宇

技术编辑: 黄 铄

责任校对: 超 凡

720mm × 1000mm/16

20.75 印张 385 千字

2009 年 7 月第 1 版

2009 年 7 月第 1 次印刷

定价: 38.00 元

书号: ISBN 978 - 7 - 5096 - 0671 - 1

· 版权所有 翻印必究 ·

凡购本社图书, 如有印装错误, 由本社读者服务部
负责调换。联系地址: 北京阜外月坛北小街 2 号

电话: (010) 68022974

邮编: 100836

致读者朋友

曾有一位著名企业家说过：“每个企业都应当重视策划方案。不论是市场调研、广告文案，还是内部管理文案，都是企业生存和发展的前提因素。”

所谓商务策划是企业为了达到某种发展目标，而在前期对企业进行市场预测与规划的一项措施。它是建立在科学地调研、分析、搜集与整合的基础上的。商务策划文书便是根据一定的格式和内容的具体要求，为适应企业的商务运作而使用的书面材料。它属于应用写作的范畴，具有鲜明的目的性、明显的综合性、严谨的逻辑性等特点，是企业经营管理的一个重要方面，对于企业的创建、融资以及经营的成败起着决定性的作用。

为了满足企业在商务运作中对文案管理与使用的需要，我们特此编撰了此书。特别是对现代企业运作过程中有关各种文案的不同要求，我们做了大量的实际调查工作并进行了整合与讲解。

全书共分九章，分别讲述了创业与经营策划书、市场调查和预测报告、生产经营与后勤管理策划书、企业招聘与员工管理培训策划书、商务营销常用策划书、公关策划书、商务运作五大媒体广告策划书、财务与融资策划书、财务计划与管理策划书。

策划书写作的依据和前提是调查报告和分析报告，所以本书包括一些重要的商务报告；计划书和制度是策划书的具

体化，因此，我们也安排了这方面的内容。

本书的重要特色在于：

1. 新颖性。在编撰中参阅了大量的最新资料，并在体例上创造性地运用了“专家提示”、“避开误区”等栏目，使其精要突出。

2. 实用性。所介绍的文案写作方法具体、简明、可操作性强。

3. 全面性。对企业在商务运作中所可能涉及的策划文案作了全面的讲述，便于备查选用和参考。

可以说，本书是公司、企业文案撰写人员极好的工具书和写作指南，并对企业在商务运作中的管理有着极大的帮助。

参与本书编写的有冯章、蔡践、李平、周树清、李莛、徐立军、钱可华、张德斌、田唱、宁志英、雷波。

作者

2009年6月于北京

目 录

第一章 创业与经营策划书	(1)
◎创业策划书	(1)
◎经营计划书	(13)
◎销售计划书	(21)
◎人力资源策划书	(26)
◎促销策划书	(31)
◎广告策划书	(37)
◎企业具体投资项目分析报告	(44)
◎网络营销策划书	(56)
第二章 市场调查和预测报告	(65)
◎市场调查报告	(65)
◎市场预测报告	(70)
◎可行性研究报告	(73)
◎经济活动分析报告	(79)
◎产销分析报告	(87)
◎新产品开发和品牌形象的网上调查问卷	(89)
第三章 生产经营与后勤管理策划书	(92)
◎新产品开发策划书	(92)
◎技术改造策划书	(97)
◎质量管理策划书	(100)
◎企业生产管理规定	(106)
◎企业生产操作规范	(107)

- ◎增产节约策划书 (109)

第四章 企业招聘与员工管理培训策划书..... (113)

- ◎企业招聘策划文案 (113)
- ◎企业招聘面试指南 (117)
- ◎企业员工聘书和录用通知书 (118)
- ◎劳动合同管理规定 (120)
- ◎员工激励策划书 (121)
- ◎劳动合同 (122)
- ◎员工培训策划方案 (126)
- ◎员工测评与考核策划方案 (131)
- ◎考勤制度 (136)
- ◎企业职工奖惩规定 (139)
- ◎劳动保护制度 (143)
- ◎企业人事管理制度 (147)

第五章 商务营销常用策划书 (151)

- ◎营销策划书 (151)
- ◎企业产品采购与销售管理办法 (159)
- ◎商务谈判策划方案 (165)
- ◎营销组合实施评估文案 (167)
- ◎产品上市建议书 (170)
- ◎市场开拓计划书 (173)
- ◎产品设计可行性分析报告 (175)
- ◎新产品质量分析报告 (177)
- ◎产品包装管理方案 (179)
- ◎新产品开发可行性分析报告 (181)
- ◎价格走向分析报告 (183)
- ◎产品定价方案 (184)
- ◎营销渠道系统规划方案 (186)
- ◎营销渠道系统诊断书 (189)
- ◎渠道冲突处理方案 (193)

◎ 国际渠道合作伙伴选择方案	(195)
◎ 商品促销主题方案	(197)
◎ 营业推广方案	(201)
◎ 营业现场推广方案	(204)
◎ 营销人员培训计划书	(206)
◎ 营销人员绩效评估方案	(209)
◎ 国际营销计划	(212)
第六章 公关策划书	(216)
◎ 公关策划书	(216)
◎ 公关活动策划书	(219)
◎ 公关新闻宣传	(222)
第七章 商务运作五大媒体广告策划书	(225)
◎ 报纸广告策划文案	(225)
◎ 杂志广告策划文案	(231)
◎ 广播广告策划文案	(236)
◎ 电视广告策划文案	(242)
◎ 互联网广告策划文案	(248)
第八章 财务与融资策划书	(257)
◎ 筹资申请	(257)
◎ 股票上市公告书	(258)
◎ 公开发行股票申请书	(261)
◎ 企业财务状况分析与评价书	(267)
◎ 企业绩效评价报告书	(270)
◎ 财务报告	(276)
◎ 财务工作总结	(283)
第九章 财务计划与管理策划书	(288)
◎ 企业财务计划书	(288)
◎ 利润分配计划书	(290)

◎内部审计计划书	(292)
◎审计项目计划书	(299)
◎财务收支计划书	(301)
◎会计岗位职责	(303)
◎财务制度管理文书	(306)
◎货币资金管理文书	(312)
◎贷款项目评估报告书	(314)
◎贷款报批、报备材料策划书	(323)
参考文献	(325)

第一章 创业与经营策划书

创业与经营策划书是企业创业和经营等重大事项上所编写的整体规划方案。本章重点介绍了创业策划书、经营策划书、生产策划书、销售策划书、网络营销策划书等文体的写法。

◎ 创业策划书

一、概 述

1. 概念

创业策划书，也称创业计划书、创业企划书或商业计划书，是指企业或企业家在创业的初期编写的创立与运营的整体规划方案，为吸引投资而作的创业期文书。

2. 作用

(1) 使创业者明确总体创业思路 and 经营理念。每一位创业者或者准备创业者在创业之初都会对创建企业的发展方向及经营思路有一个粗略的设想，如果把这一段设想编写成规范的创业策划书，就会发现自己要从事的并非如所设想的那样容易。创业策划书的编写过程就是创业者进一步明确自己的创业思路和经营理念的过程，也就是创业者从直观感受向理性运作过渡的过程。

(2) 一份成功的创业策划书，不仅能增强创业者的创业信心，而且如果也具有有良好的可执行性和可操作性的特点，那么对于推进创业的成功是具有重要意义的。这是因为创业策划书既提供了企业全部现状及其发展方向，又提供了良好的效益评价体系及管理监控标准，使创业者在管理企业的过程中对企业发展的每一步都能做出客观的评价，并及时根据具体的经营情况调整经营目标，完善管理

方法。

3. 分类

以创业策划书的结构和篇幅来划分,可以将创业策划书分成两大类。

(1) 简式创业策划书。简式创业策划书是一种比较简单、短小的计划书,它包括企业的重要信息、发展方向,以及少部分重要的辅助性材料。简式计划书内容通常有 10~15 页。一般来讲,简式创业策划书主要适用于以下几种情况:

① 申请银行贷款。很多银行在受理企业贷款申请时,并未正式规定企业提供创业策划书。因此,一份简式策划书既能加深银行对企业的印象,也能够满足银行对于企业财务数据方面的要求。

② 创业者享有盛名。如果创业者在以前已经成功地创建过企业,或者来自一个著名的公司,那么给风险投资商一份简式的创业策划书就足够了。一位从 IT 行业出来的高层管理人员在筹建自己的企业时,他只向风险投资商提供了一份简式的创业策划书就顺利获得了投资,其主要原因就是这位创业者在专业技术方面有着非常高的声誉。

③ 试探风险投资商的兴趣。在向风险投资商提供完整的正式计划书以前,创业者也许会向他们提供简式创业策划书。那些有兴趣了解企业详情的投资者将会要求创业者提供更全面的计划书。

(2) 详式创业策划书。详式创业策划书的内容一般有 30~40 页,并附有 10~20 页的辅助文件。在这样的策划书中,创业者能够对整个创业思想有一个比较全面的阐述,尤其能够对策划书中关键部分进行详细的论述。详式创业策划书有下列几种用途:

① 详细探索和解释企业的关键问题。较小的篇幅很难充分地讲清一个企业的全貌,尤其对于大型制造业企业而言。另外,结合当前的经济形势,一个企业要获得成功就必须同时在几个领域有所创新,在这种情况下更是如此。

② 寻求大额的风险投资。创业企业要获得较大风险投资时,风险投资商一定会对企业的情况进行详细的了解与研究。此时,最好提供一份详式创业策划书,因为随着投资额的增大,风险投资商也会变得更加谨慎。

二、格式与写作要点

1. 格式

创业策划书没有固定的格式,下面以一种比较常见的创业策划书为例来进行介绍,以期给读者带来比较直观的印象。

创业策划书的框架：

- (1) 封面和标题页。
- (2) 目的陈述或执行纲要。
- (3) 目录。
- (4) 正文。

第一部分：企业基本情况。企业概述、产品、服务、市场与竞争、销售与促销、组织机构与管理。

第二部分：财务。融资方案与资金退出、资本设备目录、资产负债表、收支平衡分析、预期损益表、现金流量计划、内部收益率及利润分析。

第三部分：风险分析。个人简历、推荐信、意向书、租赁契约、合同、法律文件以及其他与计划有关的文件。

2. 写作要点

(1) 通俗易懂。创业策划书的编写要求简单明了、深入浅出，对必须运用的专业术语及特殊概念在附录中应给予必要的解释和说明。

(2) 严谨周密。创业策划书以客观表述企业状况为宗旨，应相对完整地陈述必要的内容，使计划本身更具有说服力，并体现专业素质。

就实际来讲，创业策划书是相对于市场策划而言的，它是表达市场潜力、前景和自身发展可行性的文案。那么，怎样才能写出一份理想的活动策划书呢？对此，应注意以下几点：

(1) 主题要单一，表现总的创业思想。在策划活动的时候，首先要根据企业本身的实际问题（包括企业活动的时间、地点、预期投入的费用等）和市场分析的情况（包括竞争对手当前的广告行为分析、目标消费群体分析、消费者心理分析、产品特点分析等）做出准确的判断，并且在进行一系列分析之后，扬长避短地提取出当前最重要的也是当前最值得推广的一个主题，即可行性的产品。

(2) 具有良好的可执行性。一个合适的产品，一则良好的创意策划书，再加上一支良好的执行队伍，才是成功的市场活动。而执行是否能成功，最直接和最根本地取决于策划书的可操作性。策划要做到具有良好的执行性，除了需要进行周密的思考外，详细的活动安排也是必不可少的。

(3) 变换写作风格。一般来说，策划人员在策划书的写作过程中往往会积累自己的一套经验，当然这种经验也表现在策划书的写作形式上，所以每个人的策划书可能都会有自己的模式。但是往往就是这样的模式限制了策划者的思维，没有一种变化的观点是不可能准确把握市场的。而在策划书的内容上也同样应该变换写作风格，因为如果同一个客户三番五次地看到你的策划都是同样的套路，

就很容易在心理上产生一种不信任感，而这种首因效应有可能影响了创意的表现。

(4) 切忌主观言论。在撰写策划书时，市场分析和调查是十分必要的。只有通过对整个市场局势的分析，才能够更清晰地分析出创业的前景和可行性。创业策划书应运用比较集中性的语言，力求对策划中所涉及的内容进行不加主观倾向性的阐述，尤其不能使用广告性的语言。在策划书中所引用的数据应准确。

3. 主要内容

(1) 计划摘要。计划摘要要列在创业策划书的最前面，它是浓缩了的创业策划书的精华。计划摘要涵盖了计划的要点，以求一目了然，以便读者能在最短的时间内评审计划并做出判断。

计划摘要一般要包括以下内容：公司介绍；主要产品和业务范围；市场概况；营销策略；销售计划；生产管理计划；管理者及其组织；财务计划；资金需求状况等。

在介绍企业时，首先，要说明创办新企业的思路、新思想的形成过程以及企业的目标和发展战略。其次，要交待企业现状、过去的背景和企业的经营范围。在这一部分中，要对企业以往的情况做客观的评述，不回避失误。中肯的分析往往更能赢得信任，从而使人容易认同企业的商业计划书。最后，还要介绍一下风险企业家自己的背景、经历、经验和特长等。企业家的素质对企业的业绩往往起关键性的作用。在这里，企业家应尽量突出自己的优点并表示自己强烈的进取精神，以给投资者留下一个好印象。

在计划摘要中，企业还必须要回答下列问题：①企业所处的行业，企业经营的性质和范围；②企业主要产品的内容；③企业的市场在哪里，谁是企业的顾客，他们有哪些需求；④企业的合伙人、投资人是谁；⑤企业的竞争对手是谁，竞争对手对企业的发展有何影响等。

摘要要尽量简明、生动，特别要详细说明企业自身的不足之处以及企业获取成功的市场因素。如果企业家了解他所做的事情，摘要仅需两页纸就足够了。如果企业家不了解自己正在做什么，摘要就可能要写20页纸以上。因此，有些投资者就依照摘要的长短来“把麦粒从谷壳中挑出来”。

(2) 产品（服务）介绍。在进行投资项目评估时，投资人最关心的问题之一就是风险企业的产品、技术或服务能否以及能在多大程度上解决现实生活中的问题，或者风险企业的产品（服务）能否帮助顾客节约开支，增加收入。因此，产品介绍是创业策划书中必不可少的一项内容。通常，产品介绍应包括以下内容：产品的概念、性能及特性；主要产品介绍；产品的市场竞争力；产品的研究和开发过程；发展新产品的计划和成本分析；产品的市场前景预测；产品的品牌

和专利。

在产品（服务）介绍部分，企业家要对产品（服务）作出详细的说明。说明要准确，也要通俗易懂，使不是专业人员的投资者也能看明白。一般的产品介绍都要附上产品原型、照片或其他介绍。一般产品介绍必须要回答以下问题：

①顾客希望企业的产品能解决什么问题，顾客能从企业的产品中获得什么好处？

②企业的产品与竞争对手的产品相比有哪些优缺点，顾客为什么会选择本企业的产品？

③企业为自己的产品采取了何种保护措施，企业拥有哪些专利、许可证，或与已申请专利的厂家达成了哪些协议？

④为什么企业的产品定价可以使企业产生足够的利润，为什么用户会大批量地购买企业的产品？

⑤企业采用何种方式去改进产品的质量、性能，企业对发展新产品有哪些计划等。

产品（服务）介绍的内容比较具体，因而写起来相对容易。虽然夸赞自己的产品是推销所必需的，但应该注意，企业所做的每一项承诺都要努力去兑现。要牢记，企业家和投资家所建立的是一种长期合作的伙伴关系。

（3）人员及组织结构。有了产品之后，创业者第二步要做的就是结成一支有战斗力的管理队伍。企业管理的好坏，直接决定了企业经营风险的大小。而高素质的管理人员和良好的组织结构则是管理好企业的重要保障。因此，风险投资家会特别注重对管理队伍的评估。

企业的管理人员应该是互补型的，而且要具有团队精神。一个企业必须要具备负责产品设计与开发、市场营销、生产作业管理、企业理财等方面的专门人才。在商业策划书中，必须要对主要管理人员加以阐明，介绍他们所具有的能力，他们在本企业中的职务和责任，他们的详细经历及背景。此外，在这部分商业策划书中，还应对公司结构做一简要介绍，包括：公司的组织机构图；各部门的功能与责任；各部门的负责人及主要成员；公司的薪酬体系；公司的股东名单，包括认股权、比例和特权；公司的董事会成员；各位董事的背景资料等。

（4）市场预测。当企业要开发一种新产品或向新的市场扩展时，首先就要进行市场预测。如果预测的结果并不乐观，或者预测的可信度让人怀疑，那么投资者就要承担更大的风险，这对多数风险投资家来说都是不可接受的。

避开误区

空口许诺，只能得意于一时。如果企业不能兑现承诺，不能偿还债务，企业的信誉必然要受到极大的损害，因而是真正的企业家所不屑为的。

市场预测首先要对需求进行预测：市场是否存在对这种产品的需求？需求程度是否可以给企业带来所期望的利益？新的市场规模有多大？需求发展的未来趋向及其状态如何？影响需求的都有哪些因素？其次，市场预测还要包括对市场竞争的情况——企业所面对的竞争格局进行分析：市场中主要的竞争者有哪些？是否存在有利于本企业产品的市场空当？本企业预计的市场占有率是多少？本企业进入市场会引起竞争者怎样的反应？这些反应对企业会有什么影响等。

在创业策划书中，市场预测还应包括以下内容：市场现状综述；竞争厂商概览；目标顾客和目标市场；本企业产品的市场地位；市场细分和特征等。

风险企业对市场的预测应建立在严密、科学的市场调查基础上。风险企业所面对的市场，本来就有更加变幻不定的、难以捉摸的特点。因此，风险企业应尽量扩大收集信息的范围，重视对环境的预测和采用科学的预测手段和方法。风险企业家应牢记的是，市场预测不是凭空想象出来的，对市场错误的认识是企业经营失败的最主要原因之一。

(5) 营销策略。营销是企业经营中最富挑战性的环节。影响营销策略的主要因素有：消费者的特点；产品的特性；企业自身的状况；市场环境方面的因素等。最终影响营销策略的则是营销成本和营销效益因素。

在商业策划书中，营销策略应包括以下内容：市场机构和营销渠道的选择；营销队伍的管理；促销计划和广告策略；价格决策等。

对创业企业来说，由于产品和企业的知名度低，很难进入其他企业已经稳定的销售渠道中去。因此，企业不得不暂时采取高成本低效益的营销战略，如上门推销，大打商品广告，向批发商和零售商让利或交给愿意经销的任何企业销售。对发展企业来说，它一方面可以利用原来的销售渠道，另一方面也可以开发新的销售渠道以适应企业的发展。

(6) 财务规划。财务规划需要花费较多的精力来做具体分析，其中就包括现金流量表、资产负债表以及损益表的准备。流动资金是企业的生命线，因此企业在初创或扩张时，对流动资金需要有预先周详的计划和进行过程中的严格控制；损益表反映的是企业的盈利状况，它是企业在一段时间运作后的经营结果；资产负债表则反映在某一时刻的企业状况，投资者可以用从资产负债表中的数据得到的比率指标来衡量企业的经营状况以及可能的投资回报率。

财务规划一般要包括以下内容：创业策划书的条件假设；预计的资产负债表、预计的损益表、现金收支分析；资金的来源和使用。

可以这样说，一份创业策划书概括地提出了在筹资过程中风险企业家需做的事情，而财务规划则是对商业策划书的支持和说明。因此，一份好的财务规划对评估风险企业所需的资金数量，提高风险企业取得资金的可能性是十分关键的。如果财务规划准备得不好，会给投资者以企业管理人员缺乏经验的印象，降低风

险企业的评估价值，同时也会增加企业的经营风险。那么如何制订好财务规划呢？这首先要取决于风险企业的远景规划，是为一个新市场创造一个新产品，还是进入一个财务信息较多的已有市场。

着眼于一项新技术或创新产品的创业企业不可能参考现有市场的数据、价格和营销方式。因此，它要自己预测所进入市场的成长速度和可能获得的纯利润，并把它的设想、管理队伍和财务模型推销给投资者。而准备进入一个已有市场的风险企业则可以很容易地说明整个市场的规模和改进方式，风险企业可以在获得目标市场的信息的基础上，对企业第一年的销售规模进行规划。

企业的财务规划应保证和创业策划书的假设相一致。事实上，财务规划和企业的生产计划、人力资源计划、营销计划等都是密不可分的。要完成财务规划，必须要明确下列问题：

- 产品在每一个期间的发出量有多大？
- 什么时候开始产品生产线扩张？
- 每件产品的生产费用是多少？
- 每件产品的定价是多少？
- 使用什么分销渠道，所预期的成本和利润是多少？
- 需要雇用哪几种类型的人？
- 雇用何时开始，工资预算是多少等。

三、典型范例

地产项目全程策划书文案

一、市场调研

1. 前言

本次市场调研的背景、动机、运用手段、目的等。

2. 市场分析

(1) 当前市场分析（开发总量、竣工总量、积压总量）。

(2) 区域市场分析（销售价格、成交情况）。

3. 近期房地产的有关政策、法规、金融形势等

4. 竞争个案项目调查与分析

5. 消费者分析

(1) 购买者地域分布。

(2) 购买者动机。

(3) 功能偏好 (外观、面积、地点、格局、建材、公共设施、价格、付款方式等)。

(4) 购买时机、季节性。

(5) 购买反应 (价格、规划、地点等)。

(6) 购买频度。

6. 结论

二、项目环境调研

1. 地块状况

(1) 位置。

(2) 面积。

(3) 地形。

(4) 地貌。

(5) 性质。

2. 地块本身的优劣性

3. 地块周围景观 (前后左右, 远近景, 人文景观, 综述等)

4. 环境污染及社会治安状况 (水、空气、噪音、土地、社会治安等)

5. 地块周围的交通条件 (环临的公共交通条件、地块的直入交通等)

6. 公共配套设施 (菜市场、商店、购物中心、公共汽车站、学校、医院、文体娱乐场所、银行、邮局、酒店等)

7. 地块地理条件的强弱分析 (SWOT 坐标图、综合分析等)

三、项目投资分析

1. 投资环境分析

(1) 当前经济环境 (银行利息、金融政策等)。

(2) 房地产的政策法规。

(3) 目标城市的房地产供求现状及走势 (价格、成本、效益等)。

2. 土地建筑功能选择 (见图表, 省略)

3. 现实土地价值分析判断 (以周边竞争楼盘的售价和租价作为参照)

4. 土地延展价值分析判断 (十种因素)

5. 成本敏感性分析

(1) 容积率。

(2) 资金投入。

(3) 边际成本利润。

6. 投入产出分析

(1) 成本与售价模拟表。

(2) 股东回报率。