# 第一部分策划书摘要（推荐）

来源：网络 作者：梦里花落 更新时间：2024-09-12

*第一篇：第一部分策划书摘要（推荐）第一部分策划书摘要…………………第二部分产品/服务……………………第三部分行业及市场情况……………第四部分组织与管理…………………第五部分营销策略……………………第六部分产品制造……………………第七部分融...*

**第一篇：第一部分策划书摘要（推荐）**

第一部分策划书摘要…………………

第二部分产品/服务……………………

第三部分行业及市场情况……………

第四部分组织与管理…………………

第五部分营销策略……………………

第六部分产品制造……………………

第七部分融资说明……………………

第八部分财务计划……………………

第九部分风险评估与防范……………

第十部分项目实施进度………………

第十一部分 其它…………………………

备查资料清单 ……………………………

第一部分策划书摘要

说明：策划书摘要应该尽量控制在2页纸内完成。

创业策划书摘要应该涵盖该策划书的所有要点，浓缩所有精华，并要求简洁、可信、一目了然。

第二部分产品/服务

产品/服务描述(这里主要介绍拟投资的产品/服务的背景、目前所处发展阶段、与同行业其它企业同类产品/服务的比较，本企业产品/服务的新颖性、先进性和独特性，如拥有的专门技术、版权、配方、品牌、销售网络、许可证、专营权、特许权经营等。)

企业现有的和正在申请的知识产权(专利、商标、版权等)：

专利申请情况：

产品商标注册情况：

企业是否已签署了有关专利权及其它知识产权转让或授权许可的协议？如果有，请说明（并附主要条款）：

目标市场：这里对产品面向的用户种类要进行详细说明。

产品更新换代周期：更新换代周期的确定要有资料来源。

产品标准：详细列明产品执行的标准。

详细描述本企业产品/服务的竞争优势（包括性能、价格、服务等方面)：

产品的售后服务网络和用户技术支持：

第三部分行业及市场情况

1、行业情况（行业发展历史及趋势，哪些行业的变化对产品利润、利润率影响较大，进入该行业的技术壁垒、贸易壁垒、政策限制等，行业市场前景分析与预测）：

（1）列表说明过去3年或5年各年全行业销售总额：必须注明资料来源。

（2）列表说明未来3年或5年各年全行业销售收入预测：必须注明资料来源。

2、目标市场情况

（1）图表说明目标市场容量的发展趋势

（2）本企业与目标市场内五个主要竞争对手的比较：主要描述在主要销售市场中的竞争对手。（可以列表说明）

竞争对手 市场份额 竞争优势 竞争劣势

本企业

（3）市场销售有无行业管制，企业产品进入市场的难度分析

第四部分组织与管理

1、企业基本情况： 拟定的企业名称预期成立时间、预期注册资本其中：现金出资额及占股份的比例

无形资产出资额及占股份比例

预期注册地点

2、企业主要股东情况：列表说明股东的名称及其出资情况。

股东名称 出资额 股份比例 出资形式 联系人 联系电话

甲方

乙方

丙方

丁方

3、企业内部部门设置情况：以图形来表示本企业的组织结构，并说明每个部门的责权利、部门与部门之间的关系等。

4、企业员工的招聘与培训

5、董事会成员名单：

序号 职务 姓名 学历或职称 联系电话董 事 长副董事长董事董事董事

（1）董事长

姓名性别年龄籍贯联系电话

学历学位所学专业职称

毕业院校户口所在地

主要经历和业绩：着重描述在本行内的技术和管理经验及成功事例。

主要职责

（2）总经理

姓名性别年龄籍贯联系电话

学历学位所学专业职称

毕业院校户口所在地

主要经历和业绩：着重描在本行业内的技术和管理经验及成功事例。

主要职责

（3）技术开发负责人

姓名性别年龄籍贯联系电话

学历学位所学专业职称

毕业院校户口所在地

主要经历和业绩：着重描述在本行业内的技术水平、经验和成功事例。

主要职责

（4）市场营销负责人

姓名性别年龄籍贯联系电话

学历学位所学专业职称

毕业院校户口所在地

主要经历和业绩：着重描述在本行业的营销经验和成功事例。

主要职责

（5）财务负责人

姓名性别年龄籍贯联系电话

学历学位所学专业职称

毕业院校户口所在地

主要经历和业绩：着重描述在财务、金融、筹资、投资等方面的背景、经验和业绩。主要职责

（6）其他对企业发展负有重要责任的人员(可增加附页)

第五部分营销策略

1、产品销售成本的构成及销售价格制订的依据：

如果产品已经在市场上形成了竞争优势，请说明与哪些因素有关（如成本相同但销售价格低、成本低形成销售优势、以及产品性能、品牌、销售渠道优于竞争对手产品，等等）：

2、在建立销售网络、销售渠道、设立代理商、分销商方面的策略与实施：

3、在广告促销方面的策略与实施：

4、在产品销售价格方面的策略与实施：

5、在建立良好销售队伍方面的策略与实施：

6、产品售后服务方面的策略与实施：

7、其它方面的策略与实施：

8、对销售队伍采取什么样的激励机制：

第六部分产品制造

（如果是非制造业，则不需要产品制造，可以制定相应的经营计划）

1、产品生产制造方式（企业自建厂生产产品，还是委托生产，或其它方式，请说明原因）： 企业自建厂，购买厂房还是租用厂房，厂房面积是多少，生产面积是多少，厂房地点在哪里，交通、运输、通讯是否方便：

现有生产设备情况（专用设备还是通用设备，先进程度如何，价值是多少，是否投保，最大生产能力是多少，能否满足产品销售增长的要求，如果需要增加设备，采购计划、采购周期及安装调试周期）：

请说明，如果设备操作需要特殊技能的员工，如何解决这一问题：

2、简述产品的生产制造过程、工艺流程：

如何保证主要原材料、元器件、配件以及关键零部件等生产必须品的进货渠道的稳定性、可靠性、质量及进货周期，列出3家主要供应商名单及联系电话：

主要供应商1

主要供应商2

主要供应商3

正常生产状态下，成品率、返修率、废品率控制在怎样的范围内，描述生产过程中产品的质量保证体系、以及关键质量检测设备：

3、产品成本和生产成本如何控制，有怎样的具体措施:

4、产品批量销售价格的制订，产品毛利润率是多少？纯利润率是多少?

第七部分融资说明

1、为保证项目实施，需要的资金是万元，需投资方投入万元，对外借贷万元。如果有对外借贷，担保措施是什么?

2、请说明投入资金的用途和使用计划:

3、拟向外来投资方出让多少权益？计算依据是什么?

4、预计未来3年或5年平均每年净资产收益率是少？

5、外来投资方可享有哪些监督和管理权力?

6、如果企业没有实现项目发展计划，企业与管理层向投资方承担哪些责任?

7、外来投资方以何种方式收回投资，具体方式和执行时间：

8、在与企业业务有关的税种和税率方面，企业享受哪些政府提供的优惠政策及未来可能的情况（如：市场准入、减免税等方面的优惠政策）:

9、需要对外来投资方说明的其它情况:

第八部分财务计划

1、产品形成规模销售时，毛利润率为%，纯利润率为%

2、请提供：未来3—5年的项目盈亏平衡表、项目资产负债表、项目损益表、项目现金流量表、项目销售计划表、项目产品成本表;

注：每一项财务数据要有依据，要进行财务数据说明。

第九部分风险评估与防范

请说细说明该项目实施过程中可能遇到的风险及控制、防范手段（包括可能的政策风险、加入WTO的风险、技术开发风险、经营管理风险、市场开拓风险、生产风险、财务风险、汇率风险、投资风险、对企业关键人员依赖的风险等。每项要单独叙述控制和防范手段）第十部分项目实施进度

详细列明项目实施计划和进度（注明起止时间）

第十一部分其它

为补充本项目策划书内容，需要进一步说明的有关问题（如企业或企业主要管理人员和关键人员过去、现在是否卷入法律诉讼及仲裁事件中，对企业有何影响）: 请将产品彩页、企业宣传介绍册、证书等作为附件附于此。

（注：此策划书为参考格式，非具体要求，各参赛团队可根据自己实际情况结合此样式做适当调整与修改）

文章来源-迎客楼、首页是：

**第二篇：策划书摘要**

策划书摘要：

1.每年应届毕业生首要工作是找份好的工作，在找工作之前，他们首先要选购一身好的西服，而市场上卖家的西服都是标准货号，大多做工不够精细，而我们可以提供上门量身订做的服务，并且免费送货上门，用合理的价格和精细的做工成为大学生最好的选择。

2.因为学校每天都要举行大型的活动，可是在很多正式的场合下，他们很多人因没有西服而烦恼，我们会用一个合理的价格来出租西服，为他们排忧解难。

3.每一个团体都想有展现个性的一面，在衣服上有象征自己团体的标志就成了他们展现个性的最好的方式。一个寝室想有寝服，一个班级想有班服，一个社团想有象征自己社团的服装。我们可以让他们提供服装，并在衣服上印自己喜欢的图案。

产品： ①西服定制②西服出租③个性衣服印制

消费人群：大学生，高中生。

服务：我们的服务宗旨是为大学生提供便利。

市场情况：

① 大连每年将有5万人，每5个人之中至少有一人需要西服，人数可达到1万人，而他们

大多数选择价格便宜的标准货号，我们可以为他们提供性价比最高且量身定做的衣服，我们可以有一半的客户，一件西服毛利润是50元，利润可达25万。

② 一个店铺有20件衣服，如果每天可以有10件衣服出租，租一件衣服是15元，一天的利润是150元。

③ 90后是追求个性的一代，衣服印图，如果有一批50人的团队需要印图，一件成品收5

元加工费，利润可达250元。

行业情况：

① 市面上西服中低档次西服不同，300元以下的西服做工粗糙，容易起褶皱。因为他们是

经过各级经销商拿或卖货，所有差价都需要买家承担，而我们直接从工厂拿货，可以除去很多差价，所以性价比很高

② 租赁衣服的店铺大多在市区繁华地带，学校附近很少有租赁西服的地方，我们可以填充

这份市场

③ 市场上衣服印图大多是在商场里，价格偏贵，我们希望填充这份市场空白。

核心竞争力：

**第三篇：策划书摘要**

策划书摘要

1.提要:

本策划主要根据物流运行原理,结合地区地方性特点,以农业农产品的集中运输发货为手段,达到促进地方农业经济发展,农产品商品经济发展,并一定程度上增加当地就业岗位,从而促进当地经济发展,并可通过实施情况,对测试加以改变,继而推广到其他地区,促进其他地区经济发展的目的.2.项目背景分析及项目提出:

成都市地势较低，云层厚，大气保温性好，而且纬度低，积温较高,地势平坦，水源充足，无旱灾、水灾,具有得天独厚的农业发展条件,是我国具有典型代表性的农业发达地区,是试验本策划的最佳试验地点.四川省人口众多,每年所需要的农产品数量巨大,但缺少系统的科学化的规范指导,农产品的收集,运输,销售状况相对比较混乱,但基于成都市发达的交通网络,可以形成规范化的农产品统一收集整理定价,并进行统一的发货运输,进而可以规范市场秩序,统一物价,达到快捷方便,促进经济发展的效,基于成都市的有利条件和现状,我们提出了进行农产品统一管理,进行物流化操作的理念和观点.3.投资背景分析

成都市总面积1.24万平方公里，下辖9区4市6县，户籍人口1082万人，是四川省省会.2024年,成都市农业增加值达267.8亿元，增长3.7%；农村居民人均纯收入达 7129元，增长10% ；全市农林牧渔业总产值441.1亿元，增长

3.7%。但相对于工业化和城镇化发展水平，我市农业发展尤显不足, 主要表现在：种植业和养殖集约度低，标准化程度不高；社会化服务体系不够完善，农业专业技术推广人才比例低，科技创新能力不能适应现代农业发展要求；农产品物流体系薄弱.随着城市化进程加快，我市城乡建设用地矛盾日渐突出，稳定粮食生产的压力日益加大；农业基础设施不能完全适应现代农业发展需要，种植业生产抵御自然灾害能力较弱；种植业规模化、标准化、产业化程度低，精深加工规模小，名优品牌少；优质、安全、生态农业发展不够，种子、种苗、农业投入品及农产品质量监控体系还不健全。农业物流业总体规模偏小，年交易额超过10亿元的农业物流市场仅6家；农业物流业基础设施不能适应现代农业物流发展需要；以农产品批发市场为载体的农产品质量安全体系还不健全；农业物流业基本上只具备单一的市场交易功能，与现代物流业发展要求存在较大差距.这些都表明农业物流在成都市拥有相当大的发展空间及法扎必要性.4.投资与招商引资方式

1.股份投资,多要素入股,一定的启动资金,前期的投资土地等要素都可以是投资人申请入股的要素.2.对于广告宣传,农产品的收购点销售点位置设置,对于农产品的运输发放等项目的经营权可在一定情况下提前对外出售已收回一部分的前期投资资金.3.对外招商主要以农产品的收购站点,农产品发货物流站点为主,对于拥有大面积农产品种植面积的农民,可直接建立收购合作关系,通过与收购点物流站点签订合约形式统一运作,规范秩序.对于物流站,可通过竞标方式选取最佳合作伙伴.4.对外项目主要以对于农产品的统一收购,进行整理,集中货源,在统一收购价格前提下,确保农产品价格在稳定区间内波动,并通过统一的物流站进行农产品的销售,建立专业的运输体系,进行农产品的运输发货.5.合作,与农民与农产品销售商进行合作,原则是:由农民与销售自主经营选择,只提供规范的收购与发货渠道,并在经营时提供一定的指导,并给以限定价格.6.捐建捐赠.利用社会实体单位的实物捐建捐赠,对于单位,是一种最好的宣传手段.可以节省资金,打响知名度.7.对公司进行大范围的宣传,但应当具有针对性的,对于农民,销售商,物流站点等进行集中重点宣传.5目的建立一个大型的物流公司,下设多个物流站点,集农产品的收购与阿火于一体,用以规范农产品市场,促进农产品商品经济发展,增加就业,促进农业与经济双重发展.

**第四篇：策划书摘要**

阳春三月太平洋眼镜店SP活动方案

策划书摘要

此次SP活动是在新学期给广大校友的一次回馈，目的是让每一校友都能体会到我们太平洋眼镜店的爱心。

1、活动部分：我们会立足民大实际，结合广大校友需求，开展一系列校园优惠活动。

2、宣传部分：在已有宣传方式的基础上开拓更大面积的市场宣传，并维护好店面的整体形象。

3、具体操作部分：我们力求成立专门的活动小组来负责这次方案的施行。其中的细节部分我们定将加以注意，挣取最大程度上满足民大校友需求。

此次SP活动我们将以百分百的努力服务大家，相信我们一定会取得佳绩，具体内容在策划书中有相应的阐述。谢谢欣赏！

一、前言

门店介绍

太平洋眼镜店今年初春进军民大市场，店面坐落于北区通往小镇小门外正街的西侧第三个铺面，可以说店面位置和内部装修在小镇来讲具有很强优势。店面开业之初生意还算可以，可是慢慢的就变得门可罗雀了。在重新做了自身产品和定价调整后，如何尽快打开民大市场成了亟需解决的问题。

选题背景

（1）大学生市场是当今商家争夺的热点。

近年来许多产品面向的都是大学生市场，大学生的许多需求促进了商家进入的步伐，作为一家眼镜店，面对大学生市场具有比其它类产品所不具有的优势。因此，能否做好一系列的活动事关店面在大学生市场的发展。（2）学生近视率近年来连年攀升。

近视人群是眼镜市场的主要客户，学生无疑是这一市场的主体。市场需求量大，如何才能让更多客户选择我们太平洋眼镜店是我们亟需解决的一个问题。

选题意义

通过对现实的思考以及对各种因素的细致考虑，我们充分发挥创造性思维。我们可以：

（1）充分运用所学知识，并运用于实践。（2）运用营销组合，充分提高盈利减小风险。（3）挖掘团队队员的闪亮点，体现团队价值。（4）开拓民大市场，服务更多的校友。

二、活动主体

1、我们的目标

短期目标：做好此次校园推广。（1）建立优秀的团队；

（2）拓展市场，达到此次预想目标；（3）争取获得一定的收益。长期目标：形成稳定的民大市场。（1）完善校园推广方案；（2）盈利能力不断增强；

（3）与学校的相关组织建立良好的合作关系。

2、活动对象

（1）现有客户：对曾经来我店配过眼镜或做过护理的客户，可以用本店的发票来领取大礼包。

（2）潜在客户：实行优惠制度并发放会员卡，凭卡可以参与本店所举办的一系列宣传抽奖活动。

3、活动主题

口号：“爱护你的眼睛，让它享受‘太平’”

让更多的校友配上合格的且质量有保证的眼镜，并是本店获取一定收益，从而达到双赢的效果。

4、活动开展

（1）校外活动（3月1号——3号）

举办店外展销活动，并印发宣传手册，系统的介绍本次活动所涉及的商品及相关优惠方式。

（2）校内活动（3月4号——6号）

申请校内场地，初步拟定为北区大餐厅前，与学校的有关公益协会合作，开展“护眼宣传日”活动。

三天活动安排为：印发护眼小手册、护眼公益签名、现场传授护眼小常识。

三、活动宣传

1、媒体宣传

利用民大论坛、广播、民大QQ群等宣传此次活动的有关事项，力求消息简洁明了且有吸引力。

2、人员宣传

（1）利用参与此次活动的团队进行不定向宣传；

（2）联合校内公益协会进行定向宣传并公示此次活动的海报。

四、执行方案

1、准备工作

前期准备（2月20号——28号）（1）组建活动团队并做好人事安排；（2）筹备活动所需物品；（3）细化各项流程，查缺补漏；（4）进行民大调研并与校方达成合作。中期操作（3月1号——6号）

具体落实校外和校内活动，争取受众面积最大化，并积极做好店面的形象宣传。

后期延续（3月6号之后）

根据实际需求开展不同方式和不同层次的宣传活动并定期对前期活动进行总结。

2、财务分析

（1）员工工资

4000元（2）物品费

3000元（3）场地费

1000元（4）备用资金

3000元

共计

11000元

五、风险控制

1、风险预防

（1）小镇城管人员的查点；（2）资金不足的可能性；（3）人员流失的可能性；（4）天气影响；（5）活动能否达到预期效果；（6）活动管理中存在的缺陷。

2、风险降低

（1）认真做好前期各项准备工作；

（2）对可能遇到的问题进行事先应急准备；（3）注意团队意识培养；（4）依实际情况灵活调整方案。

六、效果预估

通过对民大市场进行的前期调研并结合本店一年多来的经营考查，从而制定出符合实际的新学期SP活动方案。对于方案的具体落实状况直接影响到本次活动所要达到的效果。本次活动的前期收效是以后本店进行其他活动的关键指导，鉴于此，只要成功落实方案，那么本店必将能够取得理想效果，我们对此充满信心！

**第五篇：策划书摘要全**

策划书摘要

公司:众爱食品有限公司

日期:2024 年 6月 21日

策划人: 众爱公司董事会

策划书摘要目录

1.策划书提要

2.公司简介及产品的提出

A.现在人们的健康状况及理念

B.现在保健食品市场分析

C.公司及产品提出

3.产品摘要

A.生产方式

B.创意策划指导思想

C.产品摘要

4.策划书目录

5.策划者简介

1.策划书提要

在分析了现在人们的健康状况及理念，现有保健品市场后，提出了成立众爱有限责任公司和关于亚健康方面的保健食品，以充分发掘保健品消费市场之潜力，满足亚健康人群对保健品的需求。简单表述为：通过当代高科技技术生产人们信得过产品，经得住国外专家的实验论证的高品质保健品，以满足亚健康人群对提高生活，拥有健康体魄的期望。

2.公司简介及产品的提出

A.人们健康状况及理念

随着社会的飞速发展，人们的压力越来越大，长时间的缺少运动。以及物质生活的不断提高，各种亚健康症状随之发生。由于各种因素儿童也有此趋势。人们越来越注重养生，希望提高身体健康。

B.现在保健市场分析

现在中国保健食品还停留在中级阶段，类型单一，效果不明显，主要靠市场营销寻找客户，迫切需要高级产品，尤其是亚健康人群没有针对性食品。

C.公司及产品提出

众爱公司是一个致力于人类健康的科技和人才共有的股份有限责任公司，拥有优秀的科研队伍及经验丰富的管理人才，还聘请知名学者原克波作指导专家，我们实行一条龙服务，把好各环节每一关，我们公司值得信赖

综上分析，我们众爱团队提出针对亚健康人群制作这一系列的高级保健食品

3.产品摘要

Ａ生产方式车间流水线作业

Ｂ创业策划书指导思想

写策划书应该要强调技术含量高的作品，要能够是高新技术，或者有“亮点”，而非一般的买卖东西。一个好的创意，应该要包含三

个特点：独创性、先进性和可靠性。

1、描述创业机会：对即将加入的领域开发程度及产品特性做一个定性，从而确定计划提纲的总原则是倾向于稳健性还是高回报性。瞄准清晰的市场需求、瞄准具体的目标顾客(群)，涉及市场规模、快速发展潜力、产业生命周期等方面

2、描述产品/服务的概念：就产品类技术、服务类理念方面做一概述。就独创性、技术含量、技术优势及持续性、市场价值、进入壁垒等方面作一阐述，使阅读者对产品或服务构想有一个整体把握。

3、描述管理能力：就管理团队人员构成及素质、创业信念、实施计划的能力等方面进行描述。

4、描述赢利潜力，预期收入：描述资金需求、收益预测、退出策略等，根据总原则进行具体描述。

Ｃ产品摘要

针对儿童较易出现不恰当的饮食习惯，造成部分营养元素如维生素、矿物质等的缺乏，公司推出“儿童保健弹Q糖系列糖果” 该产品将富含丰富的优质水果成分及各种不同的维生素、矿物质补充成分合理搭配。

中年人作为社会和家庭中的主要建设者和劳动者，面对这各种压力，较易出现饮食不规律和亚健康问题，在针对这类人群的糖果有补充维生素的果味，五谷味，防辐射的茶味、及具有排毒功效的薄荷口味等。

老年人是社会中最需营养保健的一类人群，老年人较为常见的营养与健康问题有钙质的流失、体内代谢的减弱及废物的沉积。针对这些较为常见的问题，我们将推出有助于老年人消化吸收、提高代谢水平、曾强抵抗力等几类糖果。

４策划书目录㈠产品及服务 ㈡行业及市场情况 ㈢组织与管理

㈣产品制造(见附表: 众爱公司保健糖果产品生产)

本文档由站牛网zhann.net收集整理，更多优质范文文档请移步zhann.net站内查找