



珠海某公司海外市场开发项目 商业计划书案例

编制单位：北京尚普信息咨询有限公司

联系电话：010-82885739 传真：010-82885785

邮编：100083 邮箱：hfchen@shangpu-china.com

北京总公司：北京市海淀区北四环中路 229 号海泰大厦 1118 室

网址：<http://plan.cu-market.com.cn/>

<http://www.shangpu-china.com/>

项目名称：珠海某公司海外市场开发项目商业计划书

项目产品竞争力分析：

通过分析可以看到巴西作为一个新兴经济体有很大的发展潜力，而且因其在南美具有重要地位，占领了巴西市场便可辐射整个南美市场，这对公司这样初次走向国际的公司是一个很好的海外市场桥头堡。目前虽然有不少电缆巨头开始重视巴西市场的发展，但是它们的战略重心仍然在欧洲、北美和亚太市场，这给了公司进入巴西市场一个绝佳的机会，因此公司应该抓住这个机遇，积极开发巴西乃至南美市场。

营销方案：

营销战略决策的核心部分是市场细分，即把大市场划分成若干个较小的、更同质化的子市场。细分的目的是使公司能够更有效、更经济地锁定目标客户。客户选择是公司必须要做的最重要的决策，因为公司的资源、技能、经营战略和组织结构都必须适应这些目标客户的需求，公司提供的产品、定价、沟通促销和分销系统要和客户的需求、偏好和采购程序相适配。



珠海某公司海外市场开发项目

项目优势分析：

本项目优势主要为技术优势、市场优势、人才优势、区位优势。

（一）技术优势：经过近三十年的发展，公司积累了丰富的生产技术和研发能力，培养了一批高素质的研发团队，并在公司董事长、高级工程师某某的带领

下取得了辉煌的成绩。其中在同轴电缆及其内薄层的制作方法、线缆张力控制装置、泄漏同轴电缆等方面取得了数十份专利，并早在 2002 年，公司产品通过了 ISO9001: 2000 版认证以及 ISO14001 环境标准和 OHSAS18001 职业健康安全标准的国际认证。

（二）市场优势。

（三）人才优势。

（四）区位优势。

投资收益：

本项目计划投资 1100 万元，公司自筹资金 1000 万元，申请银行贷款 100 万元。根据测算，本项目动态回收期为 2.39 年；本项目的内部收益率约为 50%，大于行业基准收益率 10%；这些财务指标都证明了本项目的可行性，表明项目具有较强的盈利能力，能够为投资者带来高额的报资回报。

项目风险：

公司海外市场开发面对的风险主要有：管理风险、市场风险、财务风险和汇率，通过对这些风险的分析，公司应该成立海外市场开发组，制定详细的海外项目运营计划，确保合资公司顺利投产；提高在海外市场的一体化服务能力，保证客户群的稳定；建立完善的内部控制体系，控制财务风险。

尚普咨询各地联系方式

北京总部：北京市海淀区北四环中路 229 号海泰大厦 1118 室

联系电话：010-82885739 13671328314

河北分公司：河北省石家庄市长安区广安大街 16 号美东国际 D 座 601 室

联系电话：0311-86062302 0311-80775186 15130178036

山东分公司：山东省济南市历下区泉城路 180 号齐鲁国际大厦 D 座 8 层

联系电话：0531-61320360 0531-82861936 13678812883

天津分公司：天津市和平区南京路 235 号河川大厦 A 座 16 层

联系电话：022-87079220 022-58512376 13920548076

江苏分公司：江苏省南京市秦淮区汉中路 169 号金丝利国际大厦 13 层

联系电话：025-86870380 18551863396

上海分公司：上海市浦东区新区商城路 800 号斯米克大厦 606 室

联系电话：021-51860656 18818293683

西安分公司：西安市高新区科技五路北橡树星座 B 座 2602 室

联系电话：029-89574916 15114808752

广东分公司：广州市天河区林和西路 157 号保利中汇广场 A 座 9 层

联系电话：020-84593416 13527831869