



## 湖北省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](mailto: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：**湖北省某公司海外市场开发项目商业计划书

**项目竞争力分析：**

(1) 公司产品丰富，产品涵盖了通信工程项目所需的各种电缆，可以为客户提供一站式服务。

(2) 公司拥有近二十年的出口经验，在海外市场，特别是南美市场有一定的知名度。

(3) 产品性能优良，稳定性好，在同类产品中具有很高的性价比。

**营销方案：**

(1) 市场细分：优质的客户能够持续不断地从公司提供的产品中获得最大化的利益，这样他们会有稳定的需求和采购习惯，这种合作关系也就变得易于维持。同时这类客户看重公司为满足其需求而投入的资源，并心甘情愿地为之偿付，因此是公司海外市场开发首要的目标客户。

(2) 定价策略：对初次进行海外市场开发的公司而言，实现市场份额应该处于主导地位。同时作为市场的追随者，对领导者的价格应有全面的分析，若领导者的价格能够实现公司的目标回报率，则公司应该接受领导者的价格并相应调整以占领市场份额。

(3) 销售渠道策略：分销是产品营销的一个重要方式，公司想实现海外市场开发，取得一定的市场占有率，建立完善、高效的分销渠道是关键。



湖北省某公司海外市场开发项目

**投资收益：**

项目预计投入资金 1100 万，其中 100 万来自银行贷款，公司占合资公司 51% 的股份。通过财务分析可以看到，项目投产后五年财务状况良好，能够带来丰富的投资回报，其中项目投产五年后便可实现总资产翻倍，有很好的投资回报率。

**项目风险：**

**市场风险：**市场风险主要来自两个方面，一方面是市场上的厂商数量增加导致市场上同类产品过多，企业面临的竞争力增加；另一方面是市场中不利于企业产品的因素增加导致产品需求下降。目前看来，海外市场的增长潜力巨大，市场长期来看是趋于增长的，而竞争对手的壮大可能是公司面临最大的市场风险。尽管巴西电缆产品市场竞争不如国内激烈，但是随着南美市场的高速增长，各大电缆巨头均已蠢蠢欲动，这势必会增加海外市场的竞争。

**财务风险：**海外投资项目由于所在地域、文化和环境等均与国内不同，因此在财务管理上与国内相比，存在很大差异，这就增加了公司在海外项目财务管理上的风险。应收账款风险存在于每个企业中，最常见的应收账款风险是坏账损失，特别是利用商业信用较多的企业，承受的应收账款风险就可能越大。

## 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 6 层

联系电话：0311-86062302 0311-80775186 15130178036

**山东分公司：**山东省济南市历城区二环东路东环国际广场 A 座 20 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