



广东某功率放大器项目 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：广东某功率放大器项目商业计划书

项目产品竞争力分析：

本项目放大器产品以其高电压、大电流、高集成度在业界享有一定的声誉，其民用、工业用、军用产品均质量可靠，性能优越且稳定，在同类产品中出类拔萃，且在欧美市场拥有较大的市场份额和占有率。

营销方案：

充分运用网络营销。即运用百度、谷歌等搜索引擎，采用型号及产品属性等关键词竞价排名搜索的方式在网络上直接推广，便于客户直接通过产品型号或相关产品属性找到公司经营产品，从而形成购销关系。另外，在行业网站，如 ic.net, diytrade, ic72, globlesource 等刊登库存信息，以便最终客户或中间贸易商以最简单的方式找到公司，达成合作。



广东某功率放大器项目

项目优势分析：

本项目优势主要为产品优势、品牌优势、销售渠道优势、人力资源优势、市场定位优势。

（一）产品优势。

（二）品牌优势。

（三）销售渠道优势。项目公司成立以来，一直从事欧、美、日、韩、台湾产工业用、军用偏冷门 IC 的国内贸易，积累了大量的工业类及军工类优质客户

及销售经验，建立了专业的销售队伍，并顺应时代发展需要，大力推广网络营销模式，销售渠道高效畅通。

（四）人力资源优势。

（五）市场定位优势。

投资收益：

本项目计划投资 500 万元，公司自筹资金 150 万元，社会募集 350 万元。根据测算，本项目以未来 3 年为计算周期，预计未来三年销售收入大致应在 1500-2800 万元之间，未来三年预计每年为企业创造 150-280 万元的经济效益。未来 3 年的投入资本回报率维持在 25%以上的较高水平。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。

图表 1：未来三年销售收入及利润



项目风险：

该项目有一定的风险，主要风险体现在资金风险、市场风险、竞争风险、政策风险、环境风险、管理风险，只切实履行好市场开发战略和营销组合策略，加强内部管理，健全企业的财务制度和有效管理，则可以降低其风险，确保投资收益的效果。

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