



河北省木糖醇项目 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：河北省木糖醇项目商业计划书

竞争分析：

木糖醇市场上，近年世界年需求量在 10 万吨以上，而世界年产量仅为 6 万吨。随着人们生活水平的提高，消费量还在逐步递增。我国生产的木糖醇主要用于出口，尽管如此，国内销售量每年仍以约 10% 的速度递增，国内潜在市场巨大，市场前景广阔。综合平衡近几年的需求量和实际生产量，可以预测在未来十五年内木糖醇市场都将保持供不应求状态，发展形势良好。。

市场营销：

华北是我国化纤工业的主要基地之一，拥有众多的粘胶纤维生产厂家。项目公司设在石家庄，优化了公司生产和销售等环节。结合浆粕行业和粘胶纤维行业的现状及发展态势，公司将浆粕的近期目标市场定位在华北地区的河北、天津等地的粘胶纤维厂家，中期目标市场将以江浙地区、华东地区和东北地区的粘胶纤维厂家为主，远期争取辐射全国。考虑到国内不具备木糖醇深加工技术，所以木糖醇的目标市场选在拥有木糖醇深加工能力的丹麦、美国、日本和芬兰。

图表 1：营销策略一览表

4P		策略目标	策略内容	实施方式	策略原则
产品	核心产品	使客户认识并能首选我公司产品	以质量求生存	确保产品性能优良	满足客户需求，确保客户满意
	有形产品		以品牌求发展	合理包装，提高品牌知名度	
	附加产品		以服务保市场	提供优质服务	
价格		使产品顺利进入目标市场并为客户所接受	竞争导向定价策略	按照竞争因素对产品进行定价	产品顺利进入市场与取得既定收益相结合
渠道		使产品顺利到达目标客户手中	一层级渠道策略	建立以公司总部为核心、“划区而治”的分销模式	销售成本最低

促销策略	扩大市场占有率	人员推销、广告、促销、	以人员推销为主，辅之样品促销、网络广告和参加行会等方式	树立良好的公司及产品形象
------	---------	-------------	-----------------------------	--------------



河北省木糖醇项目

投资分析：

项目总投资为 57019 万元，注册资本占总投资的 59% 即为 33402 万元，其中风险投资 18512 万元，直接投资 11860 万元，专利技术 3000 万元和其它投资 30 万元。另外，银行借款 28547 万元，其中长期借款 23617 万元，短期借款 4930 万元（主要为流动资金借款）建设期利息 648 万元，贷款年利率为 5.49%。

社会效益：

项目公司的正式投产可以帮助政府解决农民增收及下岗职工再就业等社会难题，具有巨大的社会效益。既有效地防止了焚烧秸秆带来的环境污染问题，又保护了森林资源。另外，废水经过处理后可以循环使用，对环境保护有着重要意义。

.....

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