



广东省某酒店用品采购市场建设项目 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：广东省某酒店用品采购市场建设项目商业计划书

项目竞争力分析：

本项目采用传统的采购方式加代理国外知名品牌的采购模式，两种采购模式的结合，能够突显以下几方面竞争优势：

1、降低采购成本

此模式下，公司事先大批量采购产品，然后再向顾客报价，这样可以大大降低商家的采购成本，采购价格可低于片区代理商的 10%，低于目前采购价格的 20%。

2、缩短采购周期

公司事先进行大批量采购，可以缩短顾客的采购时间，加快交货时间。

3、可按酒店预算配置

通过这种模式，公司可以按照酒店的预算资金配置所需产品，从而满足顾客的要求，更便捷更好地完成采购工作。

营销方案：

实行“市场推广+渠道销售”的总体营销战略。围绕这一战略，在加强内部管理的同时，加大宣传工作和品牌经营力度，强调公司专业、诚信和优质的服务，使之成为国内的主要品牌，并逐步扩大市场份额。

筹建业务部门，将客户分类管理，明确管理制度，保证每个用户都有专人定期服务，避免出现失落客户。同时通过分类，可以让管理人员将主要精力集中在重要客户的管理上，通过服务好这些客户充分的发掘这些客户的潜力，公司充分利用现有的客户资源，同时通过制度和组织结构的完善将现有的客户潜力充分发掘。

参加酒店用品展览会，公司可以通过选择合适的酒店用品展会，如广州酒店用品展览会、深圳酒店设备用品展览会等，公司以参展的形式推销产品有利于提升企业形象，实现品牌升值，立刻吸引客户眼球，汇聚人气，从而提高参展效果，创造最大的经济效益。



广东省某酒店用品采购市场建设项目

投资收益：

本项目拟分三步走：计划第一年争取实现年销售额 3 亿元，第二年实现 4 亿元，第三年实现 5 亿元年销售额；前三年总利润合计达到 1.36 亿元。

图表 1：项目收入预测表

序号	项目	年份				
		第 1 年	第 2 年	第 3 年	第 4 年	第 5 年
1	国外品牌代理收入	180,000,000	240,000,000	300,000,000	300,000,000	300,000,000
2	其他品牌产品收入	120,000,000	160,000,000	200,000,000	200,000,000	200,000,000
3	合计	300,000,000	400,000,000	500,000,000	500,000,000	500,000,000

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