



江苏省某公司吊顶项目 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/>

目 录

第一章 项目总论..... 1

第二章 项目公司概况..... 1

 第一节 公司简介..... 1

 第二节 公司股本情况..... 1

 第三节 公司组织结构..... 1

 第四节 公司管理层介绍..... 1

第三章 项目产品概况..... 1

 第一节 项目产品及简介..... 1

 第二节 产品工艺流程..... 1

第四章 项目市场分析..... 1

 第一节 金属装饰材料行业市场分析..... 1

 第二节 天花吊顶市场分析..... 2

 第三节 天花吊顶竞争力分析..... 3

 第四节 项目市场预测..... 3

第五章 项目商业模式及发展规划..... 3

 第一节 项目商业模式..... 3

 第二节 商业模式可行性..... 3

 第三节 项目发展规划..... 3

第六章 项目营销策略..... 3

 第一节 人力资源战略..... 3

 第二节 经营管理战略..... 4

 第三节 品牌营销战略..... 5

第七章 项目建设投资说明..... 5

 第一节 投资测算条件的设定..... 5

 第二节 资金保障计划..... 6

 第三节 退出机制..... 6

第八章 财务估算..... 6

 第一节 经营业绩..... 6

第二节 盈利前景.....6

第三节 财务评价.....6

第一章 项目总论

近年来，中国的天花吊顶行业发展迅猛，由单一的产品向系统化、智能化发展，特别是金属天花吊顶的广泛应用，使得该行业获得了新的生命力。公司新建标准天花板、开放式天花板、异形板、金属复合板系列的四条生产线可有效满足不断增长的市场需求。公司将针对不同目标市场消费者制定不同的营销策略，从而进一步提高市场占有率，赢得市场竞争优势。

.....

第二章 项目公司概况

第一节 公司简介

第二节 公司股本情况

第三节 公司组织结构

第四节 公司管理层介绍

第三章 项目产品概况

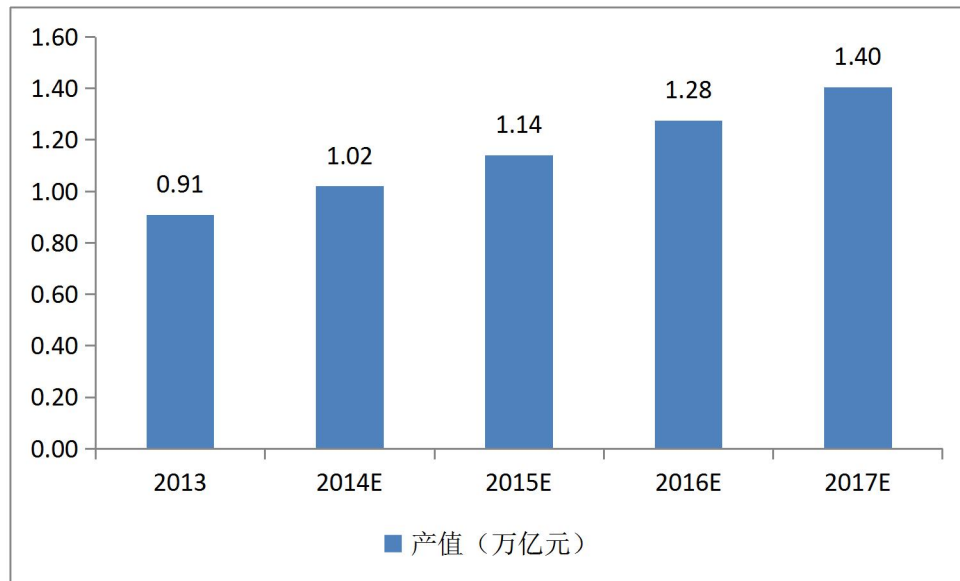
第一节 项目产品及简介

第二节 产品工艺流程

第四章 项目市场分析

第一节 金属装饰材料行业市场分析

在公共建筑装饰行业中金属装饰材料达到装饰总产值的 30%左右。统计数据显示，2013 年建筑装饰行业继续保持增长，产值约 2.95 万亿元，同比增长 12.17%。估算 2013 年公共建筑金属装饰材料总产值可达 9100 亿元。现代常用的金属装饰材料包括铝及铝合金、不锈钢、铜及铜合金等。



.....

第二节 天花吊顶市场分析

一、天花吊顶市场现状

2014 年是我天花吊顶行业“品牌建设年”，也是中国天花吊顶行业“大产业”时代的第一个年头。2014 年上半年，我国天花吊顶行业总产值比去年有大幅的提高，总产值为 218.3 亿元，与去年同比增长 38%。



.....

二、金属天花吊顶市场竞争格局

三、金属天花吊顶市场价格分析

第三节 天花吊顶竞争力分析

第四节 项目市场预测

第五章 项目商业模式及发展规划

第一节 项目商业模式

一、公司直销

二、经销商制度

第二节 商业模式可行性

第三节 项目发展规划

一、未来发展战略方针

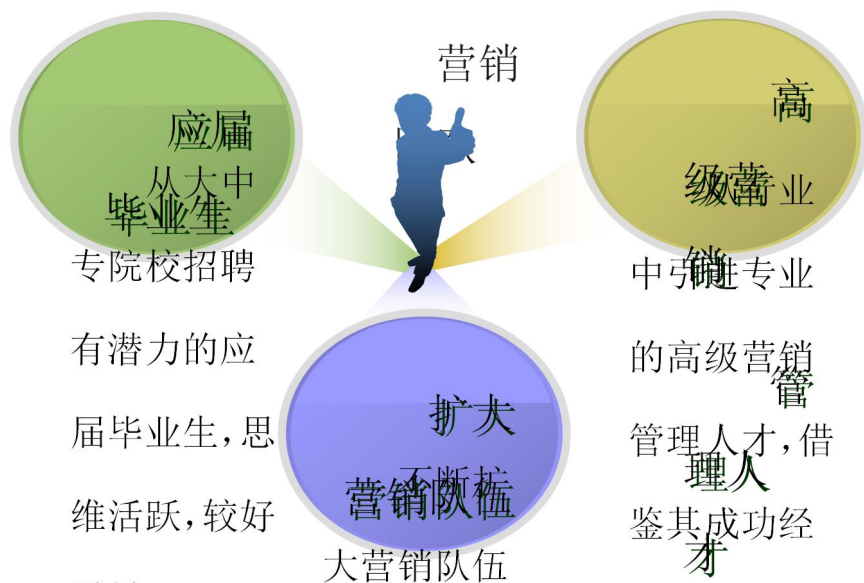
二、阶段性发展目标

第六章 项目营销策略

第一节 人力资源战略

一、建立强有力的营销团队

经营模式更加突显为以销售为主导的产销型公司，经营模式的转变，导致企业对高素质专业营销人才需求。



首先是要引进营销人才。公司营销人才的引进主要采取两种方式：一是从大中专院校招聘有潜力的应届毕业生，应届毕业生思维活跃，较好引导，企业通过自己培养人才，可以提高员工的忠诚度，同时还能深度了解行业中其他企业的战略经营情况。公司必须要承担一些人才成长储备的成本，才能以备企业将来发展需要。

其次要不断扩大营销队伍建设，做好营销人员的培训与开发，结合对营销员的网络培训计划，从企业文化、专业知识、市场行情、情商智商等多方位、多渠道、多形式进行培训与开发，并为营销人员设立阶段性成长目标，帮助其快速成长为专业的、训练有素的营销专才，为企业储备一批、沉淀一批专业的营销人才做准备。

.....

二、做好人才梯队建设

三、培养一批专业的管理人才

四、让老员工在企业内部合理的岗位流动

五、不断提升员工的满意度

第二节 经营管理战略

一、以市场为导向

二、不断提升服务的标准化

三、构建学习型公司

市场经济瞬息万变，面对强大的竞争对手，企业原有的知识、经验已远远无法应付不断变化的新情况、新任务，唯有不断的学习、学习、再学习，以补充自己的知识，提高企业的水平和能力，保持自身的核心竞争力，才能在知识竞争中立于不败之地。首先要撑握的是学习型组织的五项修炼即自我超越、改善心智模式、建立共同愿景、团队学习、系统思考。

其次，要构建学习型组织必须制订科学的学习制度，营造良好的文化氛围，企业可以通过每月的学习会，引导员工积极主动去学习。科学的学习制度是推动组织学习的强心剂，没有科学健全的学习管理制度，员工的学习就可能时紧时松，产生很大的盲目性，甚至会导致企业投入多而效益少的问题。

.....

第三节 品牌营销战略

第七章 项目投资建设说明

第一节 投资测算条件的设定

一、建设内容及工程量确定

二、建设周期确定

三、投资规模测算

本项目的主要投资支出包括建筑工程费、设备购置费、相应的安装费及工程建设其他费用和基本预备费、流动资金等费用。

1、工程费用

四个系列产品生产厂房的建设及设备购买和安装、道路管线等附属工程。

2、工程建设其它费用

其它费用包括：建设单位管理费、设项目前期工作咨询费、工程保险费、工程质量监督费、办公及家具购置费以及人员培训费等。

3、基本预备费

按固定资产及工程其他费用总额的 5% 计算。

4、流动资金

参照相关规定，铺底流动资金按项目初始流动资金的 30% 估算，其他流动资金按 70% 估算。

序号	名称	金额（万元）	占比
1	建筑工程费		
2	设备购置费		
3	安装工程费		
4	其他费用		
5	流动资金		
6	预备费		
8	合计		

.....

第二节 资金保障计划

第三节 退出机制

第八章 财务估算

第一节 经营业绩

第二节 盈利前景

第三节 财务评价

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解放路 43 号银座数码广场 15 层

联系电话：0531-61320360 13678812883

天津分公司：天津市南开区鞍山西道信诚大厦 3 楼

联系电话：022-87079220 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：上海市浦东新区新区商城路 800 号斯米克大厦 6 楼

联系电话：021-51860656 18818293683

陕西分公司：西安市高新区科技五路北橡树星座 B 座 2602 室

联系电话：029-63365628 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

重庆分公司：重庆市渝中区民权路 28 号英利国际金融中心 19 层

联系电话：023-89236085 18581383953