# 商务英语：如何写商业计划书（★）

来源：网络 作者：烟雨蒙蒙 更新时间：2025-06-19

*第一篇：商务英语：如何写商业计划书商务英语：如何写商业计划书（现状分析）这部分尽可能简明扼要而又全面地介绍公司的情况，以及公司所在行业的信息。市场环境，例如：The marketplace has been stagnant for 2 ...*

**第一篇：商务英语：如何写商业计划书**

商务英语：如何写商业计划书（现状分析）

这部分尽可能简明扼要而又全面地介绍公司的情况，以及公司所在行业的信息。市场环境，例如：

The marketplace has been stagnant for 2 years.We are poised now to...产品或服务，例如：

The present stage of S30 is in the design stage.产品生命周期，例如：

Our current product line is...价格和利润，例如：

Current prices are...and profits are...客户，例如：

Current customers are using our...for...销售渠道，例如：

We have service centers, retailers, manufacturer\'s representatives...管理团队情况，例如：

Most of our management is in place, however, we require a production manager to complete our team.财务状况，例如：

Current cash available is....商务英语：如何写商业计划书（确定目标）

企业目标是企业使命和指导方针的具体化和数量化，它反应企业在一定时期内经营活动的方向和所要达到的水平。企业目标的实现时间较长，一般为三到五年或者更长时间。好的企业目标具有总体性、与外部环境联系密切、有很大的激励作用、切实可行等特点。企业的基本目标，例如：

The primary objectives of our organization are to:

A

B

C

投资收益率(ROI)，例如：

Based on a XXX% market share for our XXX product by 20XX, we estimate our return on investment to be XXX%.财务目标，例如：

Last YearThis YearNext Year

Sales

$ Volume

Unit Volume

% Increase/Decrease

Share of Market

Gross Profit

Manufacturing

Fully Burdened

Marketing Expenses

Advertising

Sales Promotion

Trade Allowances

Other

欲计将来增长、改进的目标，例如：

Other objectives we have set for ourselves include XXX.We expect to replace(competitive/existing products or services)by XXX% by 20XX.We plan to add XXX(retailers, distributors, service centers)per month/year and we will have a total of XXX(retailers, distributors)by 20XX.商务英语：如何写商业计划书（组织结构）

投资者考察企业时，管理是最为重要的因素。没有一支优秀的管理团队和有效的组织模式，科技成果不可能和资本很好结合创造现实的生产力。一般需要介绍的管理人员有：总裁、常务副总裁、人事部总监、营销副总裁、财务副总裁、生产部总监。对每一位关键人员用文章一个段落的篇幅进行描述就可以。介绍组织结构时要注意以下问题：

1． 主要管理人员和专业人员的发展路径是怎样的？他们具有哪些技能？

2． 公司未来的组织机构是怎样的？

3． 谁将成为部门领导者？

4． 在哪些领域的管理应该加强？

5． 报酬机制如何？

团队结构介绍，例如：

Of the XXX people who make up the development staff, there are XXX founders who hold the following positions:

XXX, President

XXX, Vice President of Finance

XXX, Vice President of Marketing

XXX, Vice President of Sales

XXX, Vice President of Engineering

XXX, Vice President of Research

XXX, Vice President of Operations

XXX, Director of Marketing

XXX, Manager XXX Development

XXX, Corporate Attorney

管理人员描述，例如：

XXX, President

XXX Degree, University of XXX

XXX\'s professional experience includes many different areas in the XXX industry.人力资源需求，例如：

(Company)development team recognizes that additional staff is required to properly support marketing, sales, research, and support functions

商务英语：如何写商业计划书（产品分析）

产品介绍应包括以下内容：

1． 产品名称

2． 性能及特性

3． 产品所处的生命周期

4． 产品的市场竞争力

5． 产品的研究和开发过程

6． 发展新产品的计划和成本分析

7． 产品的市场前景预测

8． 产品的品牌和专利

此外，还要从顾客和投资者角度出发回答下面的问题：

1． 顾客希望企业的产品能解决什么问题，顾客能从企业的产品中获得什么好处？

2． 企业的产品与竞争对手的产品相比有哪些优缺点，顾客为什么会选择本企业的产品？

3． 为什么用户会大批量地购买企业的产品？

4． 本公司能提供哪些购买便利？

5． 企业为自己的产品采取了何种保护措施，企业拥有哪些专利、许可证，或与已申请专利的厂家达成了哪些协议？

6． 为什么企业的产品定价使企业产生足够的利润？

介绍产品，例如：

This capability for XXX is a unique feature enjoyed by(Company)and our customers.专利保护，例如：

Our product(s)is protected under the following:...产品价格优势，例如：

Regarding cost savings(product/service)will save our customers money in terms of XXX.产品测试，例如：

Completed tests have shown that XXX(results).产品特性描述，例如：

XXX is another powerful feature.This includes XXX.XXX saves a tremendous amount of time when XXX

商务英语：如何写商业计划书（市场分析）

这部分内容包括行业分析、市场分析和竞争分析。行业分析包括企业所在行业概述、对行业发展方向的预测、对驱动因素的分析。市场分析的核心内容是在市场细分的基础上确定目标市场。要让投资者了解市场的规模有足够大的赢利空间和发展空间；知道市场有良好的发展前景，即所确定的目标市场在未来将会长生不衰。竞争分析中要对全部竞争产品及竞争厂家作出描述与分析。尤其要分析这些竞争对手所占有的市场份额、年销量与销售收入，以及他们的财务实力。此外还要对自己产品所具有的优势作分析，对未来市场变化趋势作预测。介绍目标顾客购买的原因，例如：

It is easy to understand why the principal buying motives are XXX because XXX.介绍项目标顾客的特点，例如：

Young Married Couples

Age: 35-55

Income: Medium to high

Sex: Male or Female

Family: Married or no children

Geographic: Suburban

Occupation: White collar

Attitude: Early adapters

描述产品的竞争优势，例如：

The ability to XXX(what it can do)is unique to this product/service, and our research indicates that its performance is superior to anything else on the market today.对竞争产品做对比，例如：

Companies with competitive products/services in this market are XXX.XXX(competitor)products only operate in a XXX(limited, etc.)way

商务英语：如何写商业计划书（市场策略）

市场营销策略极富挑战性，投资者希望了解公司的产品从生产到大最终用户手中的全过程，因此这部分应该包括以下内容：

1．2．

3．4． 营销机构和营销队伍； 营销渠道的选择和营销网络的构建； 广告策略和促销策略； 价格策略；

5． 市场渗透与开拓计划；

6． 市场营销中意外情况的应急对策等。

价格制定策略，例如：

The prices for our products /services are determined first and foremost by XXX(competition, costs, suppliers, manufacturers, package deals).关于折扣，例如：

We can take advantage of volume purchases by XXX.关于直销，例如：

The majority of sales will be through direct sales by the(Company)sales staff.(Company)anticipates hiring XXX additional sales representatives to(cover additional territories, retailers, distributors, markets, sell specific products /services).销售渠道，例如：

By operating within these distribution channels in this manner we feel that we can maintain control of our market.In addition, we can generate growth at a reasonable pace and obtain excellent sales results.关于顾客服务，例如：

Another service to add value is to provide warehousing of customer inventory.This allows us to book larger orders and provide faster order response

商务英语：如何写商业计划书（生产分析）

这部分主要包括以下内容：

1． 新产品的生产经营计划；

2． 公司现有的生产技术能力；

3． 品质控制和质量改进能力；

4． 现有生产设备或将要购置的生产设备；

5． 改进或购置生产设备的成本；

6． 现有的生产工艺流程

研发阶段，例如：

Much of the time and effort at(Company)during the past XXX year period has been spent on research and XXX product/process development.生产制造，例如：

The process used to produce(product)begins with XXX(full description).产品性能，例如：

The acquisition cost for land and improvements is $XXX which will be allocated in XXX increments.关于设备，例如：

This equipment is used in the processes as described and configured above to ensure yield, lead-time, and costs are sufficient to provide projected gross margin

商务英语：商业计划书（财务分析）

财务分析应包括以下内容：

1． 展示财务现状；

2． 今后三年的发展预测；

3． 投资计划；

4． 财务预测：损益预测表、资产负载预测表、现金流量预测表；

5． 资本退出方式

现金流量预测表，例如：

Cash Flow Forecast

Last YearThis YearNext Year Beginning Cash Balance

Cash Receipts

Collection of Receivables

Interest Income

Total Cash Receipts

Cash Disbursements

Accounts Payable

Payments of Other Expenses

Income Tax Payments

Total Cash Disbursements

Net Cash from(Used for)Operations

Sale of Stock

Purchase of Equipment

Decrease(Increase)in Funds Invested

Short-term Borrowings(Repayments)

Ending Cash Balance

商务英语：商业计划书（附件）

附录同样是商业计划书的一个重要部分。为了使正文言简意赅，许多不能在正文过多叙述的内容可以放在附录部分。特别是一些表格、个人简历、市场调查结果、相关的辅助证明材料等，都应该放在附录部分。

一般附录包括：

1． 重要合同

2． 信誉证明

3． 图片资料

4． 分支机构表

5． 市场调查结果

6． 主要领导人履历

7． 技术信息

8． 生产制造信息

9． 宣传资料

附录部分的撰写原则：

1． 商业计划书必须与附录分开，附录多时应按功能分类；

2． 附录部分为商业计划书提供必备的补充资料，不必把所有东西都放入附录，只放那些能真正增加正文说服力的。

3． 附录要尽可能短，避免长篇大论

**第二篇：商务英语写作(商业计划书写作格式)**

商务英语写作:商业计划书写作格式

http://news.iciba.com2008-03-24 13:39:08来源：爱词霸资讯官网

封面(Title page)

0.1 企业的名称和地址Name and address of business

0.2 负责人的姓名和地址Name(s)and address(es)of principals

0.3 企业的性质Nature of business

0.4 报告机密性的陈述Statement of confidentiality

目录(Table of contents)

1.概述/总结(Executive summary)

2.行业及市场分析(Industry analysis)

2.1 对未来的展望和发展趋势(Future outlook and trends)

2.2 竞争者分析(Analysis of competitors)

2.3 市场划分(Market segmentation)

2.4 行业预测(Industry forecasts)

3.企业的描述(The description of the venture)

3.1 企业的宗旨和目标（Mission statement and objectives）

3.2 产品或服务的描述(Description of the product or service)

3.3 企业的规模(Size of business)

3.4 产品的进一步开发(Future potential/product development)

3.5 竞争优势(Competitive advantage)

3.6 办公设备和人员(Office equipment and personnel)

3.7 创业者的背景(Backgrounds of entrepreneurs)

4.生产计划(Production plan)

4.1 制造过程/被分包的数量(Manufacturing process / amount subcontracted)

4.2 选址(Location)

4.3 厂房(Physical plant）

4.4 机器和设备(Machinery and equipment）

4.5 原材料的供应情况(Sources of raw materials to be supplied)

4.6 生产能力和提高的可能性(Output limitations，if any，and scale-up possibilities）

4.7 质量控制计划(Quality control plans)

5.营销计划(The marketing plan)

5.1 定价(Pricing)

5.2 分销(Distribution)

5.3 促销(Promotion)

5.4 产品预测(Product forecasts)

5.5 预见的涨价(Anticipated mark-up)

5.6 竞争对手的反应(Competitors’ response)

5.7 市场份额预测(Market share projection)

5.8 控制(Controls)

6.组织计划(Organizational plan)

6.1 所有权的形式(Form of ownership)

6.2 合作者或主要股权所有人的身份(Identification of partners or principal shareholders)

6.3 负责人的权利(Authority of principals)

6.4 管理层成员的背景(Management team background)

6.5 组织成员的角色和责任(Roles and responsibilities of members of organization)

7.风险与对策分析(Assessment of risks)

7.1 企业弱点的评价(Evaluate weakness if business)

7.2 新技术(New technologies)

7.3 应急计划(Contingency plan)

8.财务计划(Financial plan)

8.1 各种业绩比率和投资回报(Summary of performance ratios, ROI etc.)

8.2 销售预测(Sales forecasts)

8.3 财务预测的假设(Assumptions underpinning financial forecasts)

8.4 损益表(Income statement / Profit and loss statement)

8.5 预测现金流量表(Cash flow projections)

8.6 资产负债预估表(Pro forma balance sheet)

8.7 量本利分析(Break-even analysis)

8.8 资金来源和运用(Sources and applications of funds)

9.融资需求(Financing requirements)

9.1 融资前的活动小结(Summary of operations prior to financing)

9.2 现在的股东和未付债款(Current shareholders, loans outstanding)

9.3 资金需要量及时间(Funds required and timing)

9.4 投资回报(The deal on offer)

9.5 资本负债比率和盈利与利息比率(Anticipated gearing and interest cover)

9.6 投资者退出方式(Exit routes for investors)

附录(Appendix)

1.管理人员简历(Management team biographies)

2.职业咨询人员背景(Names and details of professional advisors)

3.技术参数和图纸(Technical data and drawings)

4.专利、版权、设计等(Details of patents, copyright, designs）

5.审计的报表(Audited accounts)

6.信件(Letters)

7.市场调研数据(Market research data)

8.租约或合同(Leaser or contracts)

9.供应商的报价单(Price lists from suppliers)

10.客户的订单(Orders from customers)

**第三篇：商务英语商业信函**

商务英语商业信函2025-05-05 12:48

P.O.Box010Tel:1234567Shandong University

Jinan,Shandong,China

May5,2025

Professor Edward Cooper

Dept.of English

University of hawaii

Honolulu,Hawaii96822

U.S.A.Dear professor Cooper

It is undenied that compter is becoming more Ａnd more benificial to our daily life Ａnd almost every

field.Simutenously,the widely used of Internet brings us so much convenience.Making friends on Internet seems to be a tend Ａnd fashion in today society.However,what attitude should we hold toward it?

Evidently,makingfriends on Internet has its boon.In the current drastically competing world,we face up with a great deal of pressure.We can pour out our pressure,sorrow Ａnd offense to people on the other side of world.Commonly,most people have the similar sense that we prefer to state our grim emotion to strangers whom we are not directly facing with.In addition,making friends on Internet enlarges our insight that we cannot obtain from our campus.Internet friends tell us what is happening in their places Ｏr their job experience.Also,it enlarges our communication with outside.However,making friends on Internet has its negative factors.Afterall,Internet is a virtual world.We cannot understand persons in the other side.Crimes through Internet are increasing at an alarming rate.Deceived people are seen everywhere.All these have to attract our attention.In short,we should have a correct attitude toward it in order to aviod unnecessary losses of private safety Ａnd property.Yours sincerely

(signiture)

Sky

**第四篇：商业计划书**

商业计划书格式样例

[公司或项目名称

商业计划书

主联系人

职务

电话号码

传真号

电子邮件

地址

邮政编码

保密须知

本商业计划书属商业机密，所有权属于公司或项目名称。其所涉及的内容和资料只限于投资有限公司的投资者使用。收到本计划书后，应在7个工作日内予以回复确认立项与否，并遵守以下的规定。

1、若不希望涉足本计划书所述项目，请按上述地址尽快将本计划书完整退回。

2、在没有取得公司或项目名称的许可，不得将本计划书全部或部分地传递给他人；

3、应该象对待贵公司的机密资料一样的态度对等本计划书所提供的所有机密资料。本商业计划书所涉及项目投资与管理内容均可具体协商。

申请人 /公司（签章）：

项目负责人签字：

申请日期：

一、摘要

二、公司介绍

1、公司历史沿革

2、公司宗旨

3、组织及管理（公司位置、组织结构、人员构成和管理模式）

4、公司历史业绩

5、公司的外部公共关系

三、管理团队

1、管理团队：主要管理人员（总经理、销售、生产、研发、财务等重要部门领导）的资料，包括：姓名，职位，性别，学历，以往业绩，毕业院校，所持有公司股份或期权等重要资料；

2、管理体制和激励机制：公司组织结构、经营决策程序、运行管理机制、员工激励制度；

3、外部支持（顾问关系）：公司聘请的法律顾问、投资顾问、会计师事务所等中介机构的名称；

4、股份分配在贵公司的股本中重要股东的情况，列表说明重要股东的名称、持股量、股份单价、占总股份的比例等资料。若有自然人、持股会为股东，要详细介绍其背景。

5、董事会：简略概括一下你的董事会的背景、组成和董事会成员的简历。

四、产品和服务

该部分主要介绍风险项目下的核心产品，内容包括

1、公司目前所有产品清单及其适用领域，简要介绍主导产品；

2、风险项目的简要介绍，包括：项目名称、产品方案；产品应用领域；

3、产品前期开发研究进展情况和现实物质基础，包括：

产品开发处于何种阶段；

产品的创新之处，在国内外领先程度（提供相关证明材料）；

开发和研究的设备、条件；

生产线建设程度；

4、产品的市场优势，包括：

专利技术

产品上市的周期；

产品自身的影响力或依托单位的品牌形象等；

5、该产品是否申请过国家有关基金资助？有无最后验收、鉴定的结论、评奖等。

6、就风险项目而言，详细介绍有关开发资源与条件情况，包括：产品开发能力的保障，包括 1）资金筹措2）开发队伍：技术专家、协作开发人员3）设备场地4）政府许可5）外协外委单位6）外部技术专家等资源；

7、资金筹措到位后，对于上述资源的满足程度。

五、技术来源

该部分详细描述风险项目产品所依赖的关键技术、相关技术的情况。

1、贵公司近年来主要研究的技术领域和相关的技术成果；

2、风险项目产品开发、生产业务流程图，要具体画出从原材料到中间试验、到规模生产各阶段的工作流程和业务内容；

3、简要介绍产品开发、生产所采用的共性技术、专有技术及（Know-how）的相关名称，标明上述技术中的关键技术（即限制其他竞争者的技术 “瓶颈”）；

4、具体描述现实的、潜在的国内外竞争单位（科研机构、生产商）的名称，及其产品（或类似功能产品）开发工艺路线、技术状况；贵公司与竞争单位的技术、工艺的判别以及创新之处和显著优点、领先程度与存在的差距（要有相关文献资料支持），导致的产品功效的差异；

5、专利技术专利技术的获得情况、专利技术保护范围和相关证明文件； 与国内外其他类似专利技术的关系，尤其是否可能造成侵权行为；

6、相关技术的使用情况技术间的关系）： 若应用的其他非专利技术存在技术共享、协议或授权使用情况，特别列出相关单位和其他共享者的确认使用文件；

7、风险项目的技术团队情况介绍，包括技术负责人、关键技术骨干的学历、专业、工作背景等情况。

六、市场分析

1、整个行业的市场需求状况是什么？

2、产品特定的细分市场，包括回答以下问题：

你有哪些类型的顾客？

现在及将来有多少顾客？

这些顾客都分布在什么地方？

产品使顾客接收有何障碍？顾客的购买（使用）标准是什么？

你计划采取什么策略使顾客使用、购买你的产品？

3、市场的定位以及产品的价格

4、销售渠道、销售战略和市场计划

七、竞争分析

1、国内主要竞争对手情况分析，包括：

对手的名称，地域分布；

其目前开发的同类功能产品所处的研发阶段，或产品在市场上的销售情况；

其未来可能对本项目产品造成的威胁分析。

2、国外主要竞争对手产品开发民政部或销售情况，与其相比贵公司的优势或劣势，包括：

技术创新性，专利权，工艺水平及领先程度；

产品价格及生产成本；

财务方面；

规模大小及营业额；

市场促销策略

八、财务与成本分析

1、中小企业融资需求（含权益资本和债务需要）

2、资金使用计划

3、预计未来三年产品销量、损益表和资产负债表，并提供预测依据。

九、战略分析

1、公司战略的拟订

2、公司战略的具体实施步骤

十、公司的核心竞争力

十一、风险分析

1、技术

2、市场

3、政策

4、管理体制

5、其他

十二、附件

1、公司客户名单（目前和正在接洽）

2、有关媒体对于产品的介绍、宣传等资料等等，公司需要。

**第五篇：商业计划书（推荐）**

芳草集眼霜 商业计划书

开店名称 ：威浪洗鞋

开店地址：南宁市邕宁区蒲庙镇

融资负责人姓名：饶松

职务：创始人

电话 ：\*\*\*

E-mail ：383017638@qq.com 网站：芳草集眼霜迷尚bb霜

1．关于产品

产品：产品在我选择地区正处于一个新兴的行业，一个雏形发展阶段，它的目前所提供的产品服务：机器洗鞋、干洗运动鞋、休闲鞋清洗、旅游鞋清洗、布鞋清洗、磨沙皮鞋干洗及皮鞋干洗、皮靴干洗、鞋类杀菌除臭、鞋类护理等并上门服务。产品的独特性在于与百姓生活息息相关。只要有人穿鞋就有市场需求，同时洗鞋和洗衣服一样，洗鞋洗习惯了就会上瘾，自己洗很麻烦，洗不干净，很难干，拿出去太阳晒容易发黄及脱胶。在我们这里洗鞋店里洗鞋可以洗得十分干净，而且可以杀菌、除臭、定型、加香，涣然一新新感觉，持久保靓一星期。只有有鞋的人都有市场需求，都会使用企业的产品，我们的主要定位是上班族和学生。产品的生产成本是0.5，售价是3元。

服务的特点是：30分钟内上门收鞋，如果不及时到达就免费为他服务，让客户有上帝的感觉。

2．敢于竞争

竞争对手明确是洗鞋店的有一家金碧洗鞋店，他们宣传不到位，影响力小，没能上门服务。他们对产品是不主动找销路，是一种产品观念，而我要做到市场营销观念。并且价格高，他们的定价在一双5元。不能让学生和普通市民所接受。竞争对手所采用的营销策略是渠道策略，并且所占市场份额不大。

竞争对手的产品与我们的产品相比，我们的优势在于：我们在服务上更富有激情，用现在化理念对抗传统的生意模式。我们还从不同的角度切入市场，而我的竞争对手则固守常规，我们就会大占优势，我们的业绩和成果数字将证明这一点。

和竞争对手相比顾客会偏爱本我们的原因是：我们的产品质量好，送货迅速，定位适中，价格合适，有特殊卖点，就是上门收鞋，试业期间洗鞋效果不满意不收费，用此来迅速增大市场份额，我们在刚刚开业期间将挨家挨户的宣传，用最小的成本做最大的宣传。

3．了解市场

全镇大概有8.5万人，我们将进入那种行业因为市场有这个需求，并且供小于求。其中所在地有4个高中（邕宁高中，南宁市41中南宁市42中，南宁市43中），一个职高，4个初中（城关中学，蒲庙中学，民族中学，朝阳中学），2个小学（一小，二小），武警学校，接近一万五名学生，还有大概六个政府单位，及一些民营企业单位。每人最低有3双鞋，假如每人每月最低消费3元，这镇上大概有8.5万人，所以这里市场巨大，又因为它是服务行业的朝阳行业，市场前景广阔，与百姓生活息息相关。只要有人穿鞋就有市场需求，同时洗鞋和洗衣服一样，洗鞋洗习惯了就会上瘾，自己洗很麻烦，洗不干净，很难干，拿出去太阳晒容易发黄及脱胶。在我们这里洗鞋店里洗鞋可以洗得十分干净，而且可以杀菌、除臭、定型、加香，涣然一新新感觉，持久保靓一星期。

5.我们的宣传措施是：对单位采取挨家挨户的敲门宣传，在周末进行定点宣传，广开人脉，用免费的人脉朋友进行帮助，降低广告成本的同时做到最大的宣传、促销买3送一以快速的占领市场份额成为老大。我们还采取风险转移方法，使客户尽快的接受这个新兴行业。我们打算和超市进行合作。我们的销售战略：采取客户为先的策略，也许首次的交易量较小，但是我交了一位新朋友，一个下次还会记得我的新朋友，毫无疑问他下次会向他的朋友介绍给我做生意。我们采取转逆风险，和独特卖点，这样能以最快的速度战胜对手，并占领市场份额和令消费者接受新兴产品。我们将对员工进行宣传和基本知识的讲解。

6．主要行动的方针：我们将利用风险转移和独特卖点，全面宣传把产品推向市场。需投资两万

7．展示你的管理队伍

饶松是主要的负责人，另外还有两名协助人员，一名是李嘉良，性别男，高中时间担任班长，责任心强，办事能力好。另一名是梁海燕，性别女，此人勤劳，诚实，富有责任心。团队能力强，便于调动，富有激情。我相信在这一个新兴的行业中我们能风雨无阻。其他资源：人脉，认识老师和一些单位的职工，还有对区域的了解。

8．加盟公司的简介 ：

9．财务计划

16800加盟盟，五百车费去公司签约，三百元宣传单，一千元店面租金，850元招工，500元促销活动。

盈亏平衡分析：8000回本，定价3元，我们一双鞋的纯盈利是2.5元，我们打算积少成多。只要占领大量是市场份额就会有不可估计的盈利。我们预估我们的第一笔投资将用于2025年1月，收支平衡于2025年3月。我们将于2025年3月盈利，赢利点时的价格是3元。

此行业处于发展期，我们期望完成 20万的销售额，在3个月完成 两万 的税前利润。

如果资金充足我们将1.增大促销范围，2.制造或补充设备满足增长的市场需求，3.增加零售点或采用其他方法完善分销渠道，4.增强服务能力

10.风险与机会

风险:1.是我的客户对此行业不够了解，有潜在的需求。只在我们推出逆转风险，那么潜在的客户就会迅速的变成眼前客户。2是定价风险。

我们感到我们能克服这些风险因为如果我们能提出独特卖点和逆转风险，有创业的决心。遇到困难还可联系总公司

机会：我们面前的商业机会对我们非常有意义，如果我们能做到有足够的资金投资，就能快速的占领市场 我们就有机会将在一个月内将市场上的局部优势，变为整个行业的巨大优势。掌握市场发展趋势和需求，赋予创新精神和于众不同的经营。

11.市场定位：我们把市场定位为上班族和高中、初中学生。我们将把我们的产品定位为[低价/高质/物美价廉]，这些将是我的竞争对手当前所不能企及得。

12.我们的价格依据：是市场。我们达到这个价格是根据市场上的价格及成本。我们每月，每季，每年都观察我们的价格，以保证不丧失市场上的潜在价值。

备注：

转逆风险：我们提供客户完整的保证。所谓完整的“保证”指的是你完全消除了客户所要承担的风险，提供出没有风险的保证以吸引他们在我店里购买，而不是在我的竞争对手处购买。如果能在毫无风险的状态下做事情，许多的人都会抱着不妨一试的心态，如果我的产品和服务正如我所言，客户一旦开始尝试，就会一用再用，不断地向我重复购买。当我使用逆转风险时，基本上我就是告诉客

户，他们再也不会做出错误的、不好的、危险的决定，这是一个很强的述求点，会让任何原来有防备的客户卸下武装。

独特卖点是：第一次不满意不收费，30分钟上门收鞋，超过时间免费服务。

本DOCX文档由 www.zciku.com/中词库网 生成，海量范文文档任你选，，为你的工作锦上添花,祝你一臂之力！