

2024年企业网站商业计划书三篇

作者：小六 来源：网友投稿

本文原地址：<https://xiaorob.com/zhuanti/fanwen/194276.html>

ECMS帝国之家，为帝国cms加油！

计划是提高工作与学习效率的一个前提。做好一个完整的工作计划,才能使工作与学习更加有效的快速的完成。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的计划吗？下面是小编整理的个人今后的计划范文，欢迎阅读分享，希望对大家有所帮助。

企业网站商业计划书篇一

本网站的宗旨是：依靠我们的努力，为全球的华语用户提供完善的无线互联网内容服务，以使他们能够更好得利用无线网络的最新科技成果，更好的(在任意时间和任意地点)获得信息。

wap虽然仅仅是一个互联网和手机的联系起来的协议，但是它的巨大意义就在于：它象是一种催化剂，催化了氢(互联网)和氦(手机)的结合，得到的不仅仅是一种新物质(waps手机)，而是核聚变时产生的巨大的能量(一个大得超乎你的想象的新市场)。

1. wap将带给每一个用户诸多好处：更加的便宜，更加的简单、易学的上网操作，可以随时随地收到自己需要的资讯，成为自己的一个流动资料库，方便出外旅游。
2. wap还带给了icp(互联网内容服务商)无限的商机：一个全新的无线互联网市场，只要准确的选取互联网资讯和移动用户需求之间最恰当的结合点，那么该市场将为网络服务商带来巨额的利润;不仅可以避开有线互联网激烈的竞争;而且相对于有线互联网而言，目前切入的门槛较低。

a、恰当的切入时机，这具体表现在：

技术已完全成熟。

2.中文wap手机即将上市。

3.中国移动通信网络(gsm)完全支持wap。

4.有可借鉴的国外经验。

5.国内尚无此类网站。

6.巨大的消费市场

7.技术和人才优势

1.技术优势，我们已掌握wml, wmlscript, wtls, wae, gateways等关键技术。

2.人才优势，我们了解互联网;我们最先接触无线互联网，对wap技术的中文应用理解深刻;找到了移动用户的需求与无线互联网的优势之间的最佳结合点(生活类资讯)。

8.广阔的融资渠道

1.***充分满足了国外风险资金的投资条件，因为它具有：中国概念;高科技概念;良好的未来发展趋势;广阔的盈利前景;全新的炒作题材，***作为中国第一家无线互联网企业，为全球华语用户提供个人化的生活资讯，这个全新的题材是最能吸引国外风险资金的。

2.***容易争取到各手机厂商的资金支持。

9.良好的盈利前景

(1)中国手机用户数量众多，即使每人收取少量的服务费，也可以获得巨大的利润。

(2)手机用户成熟的消费心理。

(3)手机付费以获取资讯完全在中国手机用户的消费能力之内。

***是一个处于创始阶段的网站。主要的经营模式是专业的无线互联网内容提供商(wap/icp)。

最近大部分时间(近几个月来)，我们在具体的wap、gateways、wtls、wae、wml等关键技术掌握及对wap技术在中国的应用研究方面取得了突破，具体表现为***的wap手机网站及有线网站的建立。从预期市场分析来看，我网站可望在1~2年内占据中国无线互联网内容服务行业的主导地位。我们之所以能够达到这个目标是因为：

- 1、我们最先进入这个市场。
- 2、我们有自己独特的网站服务内容和服务理念。
- 3、我们的网站架构充分考虑到用户的易操作性。
- 4、我们专注于无线网络内容服务的开发。
- 5、在现阶段填补了许多wap终端设备的中文内容服务需求空白。
- 6、在现阶段我们的wap技术处于国内领先水平。

。

1.经营风险(中等)

2.市场风险 (该风险很小)

3.融资风险(中等)

1.现阶段我们目标市场是中国地区所有的wap手机用户，他们具有这样的特点：

(1)该部分消费人群收入位于中国的中等水平(或以上)

(2)购买力较强。

(3)一般都生活在城市。

(4)消费心理成熟。

(5)大多为中、青年，较容易接受新事物。

(6)日常的学习、工作较忙、时间较紧，对资讯的需求具有很大的随意性。

(7)对资讯的需求的全面性。

2. 目标市场的对生活资讯的现实和潜在需求：

(1)即时性需求

(2)移动需求

(3)备忘需求

(4)资料库需求

企业网站商业计划书篇二

一、项目公司与关联公司

二、公司组织结构

三、公司管理层构成

四、历史财务经营状况

五、历史管理与营销基础

六、公司地理位置

七、公司发展战略

八、公司内部控制管理

一、产品/服务描述(分类、名称、规格、型号、产量、价格等)

二、产品特性

三、产品商标注册情况

四、产品更新换代周期

五、产品标准

六、产品生产原料

七、产品加工工艺

八、生产线主要设备

九、核心生产设备

十、研究与开发

1. 正在开发/待开发产品简介

2. 公司已往的研究与开发成果及其技术先进性

3. 研发计划及时间表

4. 知识产权策略

5. 公司现有技术开发资源以及技术储备情况

6. 无形资产(商标知识产权专利等)

十一、产品的售后服务网络 and 用户技术支持

十二、项目地理位置与背景

十三、项目建设基本方案

一、行业情况(行业发展历史及趋势，哪些行业的变化对产品利润、利润率影响较大，进入该行业的技术

壁垒、贸易壁垒。政策限制等，行业市场前景分析与预测)

二、产品原料市场分析

三、目标区域产品供需现状与预测(目标市场分析)

四、产品市场供给状况分析

五、产品市场需求状况分析

六、产品市场平衡性分析

七、产品销售渠道分析

八、竞争对手情况与分析

1.竞争对手情况

2.本公司与行业内五个主要竞争对手的比较

九、行业准入与政策环境分析

十、产品市场预测

一、项目执行战略

二、项目合作方案

三、公司发展战略

四、市场快速反应系统(iis)建设

五、企业安全管理系统(she)建设

六、产品销售成本的构成及销售价格制订的依据

七、产品市场营销策略

1.在建立销售网络、销售渠道、设立代理商、分销商方面的策略与实施

2.在广告促销方面的策略与实施

3.在产品销售价格方面的策略与实施

4.在建立良好销售队伍方面的策略与实施

七、产品销售代理系统

八、产品销售计划

九、产品售后服务方面的策略与实施

一、项目产品制造情况

1. 产品生产厂房情况
2. 现有生产设备情况
3. 产品的生产制造过程、工艺流程
4. 主要原材料供应商情况

二、项目优势分析

三、项目弱势分析

四、项目机会分析

五、项目威胁分析

六、swot综合分析

一、组织结构

二、管理团队介绍

三、管理团队建设与完善

1. 公司对管理层及关键人员将采取怎样的激励机制

2. 是否考虑管理层持股问题

四、人员招聘与培训计划

五、人员管理制度与激励机制

六、成本控制管理

七、项目实施进度计划

一、经营管理风险及其规避

二、技术人才风险及其规避

三、安全、污染风险及控制

四、产品市场开拓风险及其规避

五、政策风险及其规避

六、中小企业融资风险与对策

七、对公司关键人员依赖的风险

一、项目中小企业融资需求与贷款方式

二、项目资金使用计划

三、中小企业融资资金使用计划

四、贷款方式及还款保证

五、投资方可享有哪些监督和管理权力

六、投资方以何种方式收回投资，具体方式和执行时间

(每一项财务数据要有依据，要进行财务数据说明)

一、财务分析说明

二、财务资料预测(未来3-5年)

1、销售收入明细表

2、成本费用明细表

3、薪金水平明细表

4、固定资产明细表

5、资产负债表

6、利润及利润分配明细表

7、现金流量表

8、财务收益能力分析

(1)财务盈利能力分析

(2)项目清偿能力分析

一、分析方法的选择

二、收益年限的确定

三、基本数据

四、无形资产价值的确定

附件：

附件i：

项目实施进度

附件ii：其它补充内容

企业网站商业计划书篇三

一、社交网站公司概况描述

二、社交网站公司的宗旨和目标

三、社交网站公司目前股权结构

四、已投入的资金及用途

五、社交网站公司目前主要产品或服务介绍

六、市场概况和营销策略

七、主要业务部门及业绩简介

八、核心经营团队

九、社交网站公司优势说明

十、目前社交网站公司为实现目标的增资需求：原因、数量、方式、用途、偿还

十一、融资方案(资金筹措及投资方式及退出方案)

十二、财务分析

1.财务历史数据

2.财务预计

3.资产负债情况

第二部分综述

- 一、社交网站公司的宗旨
- 二、社交网站公司简介资料
- 三、各部门职能和经营目标
- 四、社交网站公司管理

1.董事会

2.经营团队

3.外部支持

一、技术描述及技术持有

二、产品状况

1.主要产品目录

2.产品特性

3.正在开发/待开发产品简介

4.研发计划及时间表

5.知识产权策略

6.无形资产

三、社交网站产品生产

1.资源及原材料供应

2.现有生产条件和生产能力

3.扩建设施、要求及成本，扩建后生产能力

4.原有主要设备及需添置设备

5.产品标准、质检和生产成本控制

6.包装与储运

一、社交网站市场规模、市场结构与划分

二、目标市场的设定

三、产品消费群体、消费方式、消费习惯及影响市场的主要因素分析

四、目前社交网站公司产品市场状况，产品所处市场发展阶段(空白/新开发/高成长/成熟/饱和)产品排名及品牌状况

五、市场趋势预测和市场机会

六、行业政策

一、有无行业垄断

二、从市场细分看竞争者市场份额

三、主要竞争对手情况：公司实力、产品情况

四、潜在竞争对手情况和市场变化分析

五、社交网站公司产品竞争优势

一、概述营销计划

二、社交网站销售政策的制定

三、社交网站销售渠道、方式、行销环节和售后服务

四、主要业务关系状况

五、社交网站销售队伍情况及销售福利分配政策

六、促销和市场渗透

1.主要促销方式

2.广告/公关策略、媒体评估

七、社交网站产品价格方案

1.定价依据和价格结构

2.影响价格变化的因素和对策

八、销售资料统计和销售纪录方式，销售周期的计算。

九、社交网站市场开发规划，销售目标

一、资金需求说明(用量/期限)

二、资金使用计划及进度

三、投资形式(贷款/利率/利率支付条件/转股-普通股、优先股、任股权/对应价格等)

四、资本结构

五、回报/偿还计划

六、资本原负债结构说明

七、投资抵押

八、投资担保

九、吸纳投资后股权结构

十、股权成本

十一、投资者介入公司管理之程度说明

十二、报告

十三、杂费支付

一、股票上市

二、股权转让

三、股权回购

四、股利

一、资源风险

二、市场不确定性风险

三、研发风险

四、生产不确定性风险

五、成本控制风险

六、竞争风险

七、政策风险

八、财务风险

九、管理风险

十、破产风险

一、社交网站公司组织结构

二、管理制度及劳动合同

三、人事计划

四、薪资、福利方案

五、股权分配和认股计划

一、财务分析说明

二、财务数据预测

1.销售收入明细表

2.成本费用明细表

3.薪金水平明细表

4.固定资产明细表

5.资产负债表

6.利润及利润分配明细表

7.现金流量表

8.财务指标分析

更多 范文大全 请访问 <https://xiaorob.com/zhuanti/fanwen/>

文章生成PDF付费下载功能，由[ECMS帝国之家](#)开发