# 创业的意向书有哪些(优秀8篇)

来源：网络 作者：风华正茂 更新时间：2024-06-08

*每个人都曾试图在平淡的学习、工作和生活中写一篇文章。写作是培养人的观察、联想、想象、思维和记忆的重要手段。范文怎么写才能发挥它最大的作用呢？下面是小编帮大家整理的优质范文，仅供参考，大家一起来看看吧。创业的意向书有哪些篇一一、项目简介：ka...*

每个人都曾试图在平淡的学习、工作和生活中写一篇文章。写作是培养人的观察、联想、想象、思维和记忆的重要手段。范文怎么写才能发挥它最大的作用呢？下面是小编帮大家整理的优质范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

**创业的意向书有哪些篇一**

一、项目简介：

kalakala韩国纯自然化妆品是xx凯信天成咨询有限公司旗下的一个品牌，该公司是一家集研发和销售为一体的韩国化妆品企业，于20xx年正式登陆中国市场，它的所有产品原料来自韩国以保证产品的内涵，产品的设计全部来自韩国以保证与国外的同步，产品的生产全部来自韩国最大的化妆品生产企业以保证产品的品质。它与其他化妆品的差别在于公司提供最优质的服务，顾客可以在任意一家xxx店铺进行免费的化状，店铺里300多种产品全部可以免费试用，而且还有丰富的促销活动等等。韩国xx化妆品排除了过量的广告宣传，采用优质韩国进口原料，瞥去了过多的中间环节，以高品质和低价格的营销策略，可以给消费者带来更多的利益和优惠。

二、市场前景：

伴随着中国经济的快速成长，国内消费者消费能力呈现不断上升和扩大的趋势，消费者对化妆品的消费意识越来越强，中国的化妆品消费市场越来越成熟，随着消费者购买能力的提高，国内化妆品市场的需求总量每年不断大辐增长。据有关部门测算,到20xx年,我国化妆品市场销售总额增长速度,每年将以13%的平均递增速度快速推进,限额以上批发零售贸易企业化妆品零售额将以15%以上的速度递增。因此，xx韩国化妆品的市场前景是很诱人的。从竞争态势看，一是xx韩国化妆品有它成功的营销策略，就是以高品质，低价格来回馈广大客户的;二是xx韩国化装品品种琳琅满目，有300多种化妆品供顾客选择，适应了不同层次消费的需求;三是xx韩国化装品时尚优雅的卖场环境让顾客体会到家的感觉，自然又享受其中，增强了商品的吸引力。

三、投资规模:。

四、投资分析:。

鉴于xx作为韩国知名化妆品，已在中国消费者中产生一定影响，因此店面选址选在人流量比较大的步行街或其他商业区，采取有特色的装修风格，凸显出xx的核心竞争力，前期采取适当的营销手段先打开市场，以优质的服务，良好的商品质量建立起xx化妆品在消费者中的信誉，培养忠实顾客，再以老顾客介绍新顾客最终在市场中站稳脚跟实现盈利。根据化妆品消费群体的特点，前期投资10万元左右，在1年左右就可收回成本，旺季销售额会在7万元/月、淡季也会有3万元/月的营业额。

关于这些问题的资料，小编就整理到这里，希望能够对您有所帮助。我国法律在逐步完善中，我们也期待可以帮助到更多的人。如果有这方面的需求，可以到华律网获取更多法律知识，也可以找律师进行专业法律咨询。

**创业的意向书有哪些篇二**

个人简介：

盛浩强，男，汉族，共青团员，1991年4月出生，南京化工职业技术学院应用化学系高分子材料应用技术专业20xx级学生。曾获国家励志奖学金、系“立志杯”演讲比赛二等奖、院廉洁诗词吟诵“团体一等奖”、院庆“突出贡献奖”、全国高职高专英语写作大赛（初赛）二等奖、系辩论赛“优秀个人奖”、系辩论赛团体冠军、二级党校“优秀学员”、系文明校园行“最具慧眼奖”、五四评优中“我爱我家奖”、“未来精英奖”、“百炼成钢奖”、“五四标兵”、院实践活动中“先进个人”等。

因为我也梦想着有一天也能够创业，有着自己的事业。所以今天我非常开心有着这么一个学习的机会，感谢国家感谢政府感谢学校给我们这些大学生提供了一个创业学习的平台。下面我就把我创业的想法简单的介绍如下：

创意方案背景:

随着大学教育的普及，大学生就业压力与日俱增。客观上，这是由中国目前的经济体制决定的，但竞争的归根结底是人，一个人的综合素质决定他所取得成就。当代的许多大学生进入社会后迷茫无助，在学校与社会的转变中迷失自己，在遥远的理想与残酷的现实中丧失自信。一些弊端，如缺少社会实践、缺乏对社会的认识、眼高手低甚至是胆怯逃避，都严重阻碍了学生的发展。我计划的项目正是希望通过创造这样一个平台来减少或避免这些弊端的出现。为在学大中小学生提供优质保量的培训服务！

创意方案简介：

我要创业的是一家从事教育培训的机构，以“帮助他人，提升自己，造福社会”为宗旨，为在学大中小学生提升高学习成绩及自我文化修养。希望通过这次创业也给当代大学生提供一个实践的平台，来锻炼大学生的素质，为他们人生的远航插上翅膀，在社会的教育、服务等行业做出贡献。

经营方案：

创业之初，希望通过三种模式进行运作。

1、随着国家教育的产业化同时，国家对教育的扶持力度在不断加大，人民对教育越来越重视，教育行业正朝着朝阳产业的行列迈进，我希望抓住这个契机，通过招聘组建一支10人右的教育兼管理团队，注重师资力量。成立常年培训机构和家教中心，不仅能有自己的专业老师，也能与本地大学生合作，对初中高中学生进行学科辅导，可大班教学也可一对一家教。

2、 寒暑假我们将招收大学生，还有少量高中生等，进行培训。在假期适当加大培训规模，对中小学生进行课外辅导。我们还可以利用大学生分散的特点，在各地成立分支机构，对乡镇进行支教活动，给教育不发达的地区带去先进的教育理念和方法。这极符合我们机构的宗旨，不仅让学生锻炼了自己，更对社会做出了贡献，同时也为公司的发展注入资金活力。同时，这是提高知名度的很好的方法。

3、我们为在校中高学习提供如语文、数学、外语等的辅导。我们还为在校大学生提供一些如考证、考试的培训。

管理体系：

用个性化的培训理念打造品牌 理念主要体现为思想、精神、观念、信念等。理念识别系统是教育培训机构一切活动的基础和灵魂，也是教育培训机构形象识别系统的核心部分。

实施严格的全面质量管理，打造机构品牌规章制度是教育培训机构内部理念共识的一种规范化、制度化体现，是确保教育培训质量的一个基本前提和保证。这方面可以借鉴较为先进管理模式。

培训内客体系从以课程培训为核心向咨询、培训服务一体化转变目前，在继续教育培训市场上，一般是以课程为中心开展培训活动。 培训手段多样化注意多种培训方法的整合：实习式、演讲式、游戏式、个案分析式等培训方法综合运用。

实际运作：

办理营业执照等手续。

选择合适的点，设立培训总部，初期，不需要多么优越的地段，看情况而定。要在宣传上加大力度，通过报纸、传单、讲演等形式让更多人了解我们这个机构。尤其在当地各大高校，我们更要投入大量精力，要让那些想在社会中参与实践的学生了解到我们这个平台，从而参与进来。发展到一定阶段，要在适当的时候，在各地设立分支机构，建立完整的网络。

**创业的意向书有哪些篇三**

大家好，我叫张子凡，来自内蒙古包头，是一名大一的学生，专业是物联网。我自幼就对企业家很向往，父母也因为我的执着而支持了我的事业，我天性爱冒险，更喜欢探险的感觉。刚到大学，一直期望着有创业的机会，所以和各个行业的很多创业的学长交流过，也成为了好朋友，听说政府鼓励大学生创业，从此我给我自己的人生规划有了更深刻的定义。

我道德修养好，敢于创新，做人诚实守信，有学习新知识、新事物的热情和冲劲做事认真细心，有责任感，有着很好的团队合作精神。我喜欢篮球，足球，游泳等运动，听歌和唱歌，我还很喜欢看书，看各种人物传记，揣摩传记中主角的人生，还喜欢看一些经济类的书籍，因为我也梦想着有一天也能够创业，有着自己的事业。所以今天我非常开心有着这么一个学习的机会，感谢国家感谢政府感谢学校给我们这些大学生提供了一个创业学习的平台。下面我就把我创业的想法简单的介绍如下：

二、市场分析。

随着全球经济的高速发展，也带动了物联网行业的迅猛发展，物联网行业现在处于初级发展阶段，近年来，我国物联网行业不仅融入了城镇人的生活，也逐渐的融入到了农村。物联网行业的应用包括二维码，智能家居，智能物流等，因此我们出门在外各类各色的物联网相关的应用我们都可以看到。可是对于更高端的物联网应用还没有普及和研发，所以该行业有着很大的挖掘潜力。

另外根据调查，就智能家居而言，看准商机的商家很多但是都彼此隔绝各做各的，并不能跨品牌将用品联合应用，所以普及起来很麻烦，也很容易造成商业垄断。还有就是rfid技术对我的吸引力，通过该技术可以很好地保护知识产权，防止假冒商品混入市场，还可以将小小的芯片更好的利用，比如录音和录像等功能，以实现某种特殊用途，通过这些我看到了一些rfid技术和智能家居带来的商机。这些都是未来关于物联网发展的大好时机。我想我们就应该充分发挥好自己所学的专业及自己的激情，头脑和创新意识，干出属于自己的一番事业来。

三、创业项目简介。

自己怀揣着创业的梦想，结合自己所学的专业及对自己对这行业的认识，以及前期所做的准备，打算开办一家物联网相关技术项目的公司。

所以前期计划是：和合伙人合作开办一家物联网公司，主要从事rfid技术在智能物流上的应用，从而发展成为一家以智能物流为主题的现代化物联网企业。

后期计划是：后期计划需要前期计划积累出经验及资金，因此后期计划是不仅做rfid技术的工作，并且往智能家居，智慧城市和车联网方向进行全面发展，在这个时候我们需要各个方面的合作，物联网的应用创新需要各界人士的帮助。

四、竞争分析。

虽然物联网行业的发展处于初级阶段，但未来几年物联网行业的竞争将非常的激烈，针对我们这些刚刚步入社会的大学生来说，进行创业的确有些困难，面对的竞争力更大，来自各方面的压力都将向我们扑来，怎样才能使我们逐渐在市网应用已进入实质推进阶段，我国也初步建立了“纵向一体”的物联网政策体系，并形成了较为完整的物联网产业体系。

构成物联网产业五个层级的支撑层、感知层、传输层、平台层，以及应用层分别占物联网产业规模的2.7%、22.0%、33.1%、37.5%和4.7%。而物联网感知层、传输层参与厂商众多，成为产业中竞争最为激烈的领域。正是在这种激烈的竞争之下，物联网行业早在前两年就拉开了并购整合的序幕。

五、创业项目与环节流程。

创业初期我们会先从rfid技术在智能物流的应用做起，并且首先做的就是关于酒的智能防伪技术工作，因此我们的首要项目便是做好rfid技术工作，在一系列的培训过后，我们将会抓住这个机遇，趁着放假期间，我们会到物流行业进行体验，和相关人士进行交流，并尽可能多的联系客户，组建我们的团队开始做起，慢慢的我们的创业项目就会向智能物流方向发展及智能家居和智慧城市方面发展，随着我们的努力，我们的团队也将会逐渐发展壮大。

六、团队组建及管理要领。

我们的团队来自于我们学校，都有一定的社会经验和创新想法，能吃苦的同学，我们是一群刚刚步入校园的大学生，我们对我们的创业梦想充满着激情。在管理方面我们会听从与发起者的那位同学，遇到大小事情时，我们将会一起解决，一起行动，因为我们有着很好的团队合作精神。

七、发展计划与阶段划分。

我们最初会组建工作室，在二年之内发展壮大以后，有足够的能力之后，我们会组建公司，向更大更全面的方向进行发展。

八、风险预测。

1、物联网行业中的rfid技术前期投入成本较高，而且需要有着专业的技术，要想进入这一行，就得下定决心干到底。平时要不断的观察与学习。

2、刚刚步入我们会面临客户少的问题，另外由于刚刚起步，在维护方面恐怕有着技术等缺陷，使之产生一些弊端。

3、在发展中我们担心经营，因为一些公司倒闭等大都败于经营。因为每个行业的经营都需要一个学习的过程，在没有熟悉该行业之前，很难取得行业的平均利润。所以我们要抓住学校提供的大好机会好好学习专业知识和经营手段，锻炼自己的商业头脑。

**创业的意向书有哪些篇四**

本公司以国家发明专利(zl20xx10021754.4一种微电子用材料蠕变性能测试装置)为核心技术，主要致力于微型微电子材料蠕变性能测试装置系列产品的研究、开发、生产与销售。

二、市场前景。

据调查，我国没有专门制造蠕变试验机的公司，这成为市场上的一大空缺，市场前景可谓一片光明。

三、客户对象。

进入市场前，创业团队对西安部分高校材料学院实验室及高新区某电子材料公司进行了深入的问卷调查，同时在网上做了大量的调查，经过整理分析后，得出我公司的客户对象按市场发展趋势可分为以下几大群体：

(1)中国乃至世界各高校实验室。

蠕变试验机是每个材料学院的实验室的必需品，而常规的蠕变试验机大多笨重，造价高，且不易维护,我公司的产品既继承了传统蠕变试验机的优点，而且具有操作简便、用途广泛、维护方便等优势，这样的产品用于高校实验室里恰到好处。

(2)材料研究所。

随着绿色环保的理念深入人心，作为国家的科研人才，研发高新材料的科研人员势必会使用能耗低、造价便宜的“科瑞普蠕变试验机”，这将是一大趋势。

(3)工程项目部。

随着我国经济的进一步发展，房建、公路、铁路等工程项目还存在很大的市场，我公司的蠕变试验机搬运方便，可以轻易地从此项目部搬往彼项目部，这会是使各项目部经理眼前一亮的特点之一。

(4)电子企业及军工企业。

我公司初期首先推出的，主要针对的是强度较低的微电子材料，能准确地测试出材料在恒定载荷下的蠕变时间及其他参数，对于电子企业，不仅可以企业内部使用，也可以作为企业产品的附带品送给大订单客户，有利于企业长远发展;对军工企业来讲，“科瑞普微电子蠕变试验机”的推广使用无疑更能开源节流。

四、竞争分析。

(1)竞争产品分析。

目前市场上存在的蠕变试验机企业大多出产的商品没有其核心重点，蠕变试验机只是占其企业产品的少量份额，对蠕变试验机这方面的科研及生产不免没有倾注全部的精力和心血。我公司是以蠕变试验机为主要项目的企业，组织专业人才对产品进行生产前研究和生产中的指导，立足于微电子材料进而向更宽广的领域迈进，这是目前市场的空缺，我公司正填充了市场的空白。

(2)产品优势分析。

由于目前市场仅仅存在很少和本公司同性质、同样式的产品，加之我公司产品质量好、使用及维护方便、价格低等优点，让我们的产品在市场上有很大的竞争优势。

五、阶段目标。

(1)公司始创阶段。

从20xx年企业成立至20xx年，是科瑞普蠕变试验机有限公司的始创战略阶段，公司以销售各大高校客户为主，该阶段战略主题是“企业生存”。

(2)公司调整阶段。

从20xx年开始公司进行结构战略调整，到20xx年公司将形成明晰的主要优势品牌产品的结构特色和“立足陕西，辐射全国”的市场定位，该阶段战略主题是“结构调整”。

(3)跨越发展阶段。

20xx年起到20xx年，公司将进入新一轮跨越式发展战略阶段，该阶段战略主题是“转型升级”，公司会在原先的基础上进行产品创新，理念创新，以使产品的功能与需求紧跟各大客户及联盟企业的发展步伐。

六、销售策略。

诚信营销科瑞普是营销战略之灵魂，是科瑞普营销活动的基本准则。“诚”是指诚实做人。对顾客、对经销商、对任何与科瑞普打交道的人，科瑞普人都是诚心相待。“信”是指信用至上，说到做到，绝不做违背承诺的事情，以赢得合作伙伴的信赖。

七、风险与化解。

(1)管理风险。

起步阶段，公司规模较小，员工数量不多，且本公司有一个团结的管理团队，此种管理风险较小。随着公司规模的扩大，区域市场的增加，销售代理和合作伙伴的增多，管理的复杂程度将会将会增加，同时管理风险也相应地增加。

化解方案：本公司设置了区域性的组织结构，职责明确，配备完善的制度，实施奖惩激励，能者上，庸者下的制度。对于合作伙伴，本公司将他们纳入本公司的战略当中，实施双赢的政策，以真诚的态度对待他们。以次来降低公司的管理和经营风险。

(2)知识产权风险。

国家对知识产权的保护政策和措施，公司对拥有自主知识产权的核心创意的保护，都会影响到公司的生存和发展。

化解方案:本公司具有领先地位的自主知识产权将以公司的名义申请专利保护。公司将加强知识产权管理和保密控制。公司还将聘请资深法律顾问处理有关知识产权纠纷。

(3)产品可能遇到的风险。

a、购买商使用中出现质量问题。

b、由于蠕变试验机属于高科技仪器，售后服务跟不上会造成消费者质疑产品质量，影响产品销路和品牌形象的情况。

化解对策：培养一批兼具过硬专业装配、维修知识和良好服务态度的售后服务人员，建立有效的客户反馈、健全完善的客户服务体系。

c、不可抗力的出现。

化解方案：建立风险预警机制对风险进行预测，使损失降到最低。

**创业的意向书有哪些篇五**

盛浩强，男，汉族，共青团员，1991年4月出生，南京化工职业技术学院应用化学系高分子材料应用技术专业20xx级学生。曾获国家励志奖学金、系“立志杯”演讲比赛二等奖、院廉洁诗词吟诵“团体一等奖”、院庆“突出贡献奖”、全国高职高专英语写作大赛xxx初赛xxx二等奖、系辩论赛“优秀个人奖”、系辩论赛团体冠军、二级党校“优秀学员”、系文明校园行“最具慧眼奖”、五四评优中“我爱我家奖”、“未来精英奖”、“百炼成钢奖”、“五四标兵”、院实践活动中“先进个人”等。

因为我也梦想着有一天也能够创业，有着自己的事业。所以今天我非常开心有着这么一个学习的机会，感谢国家感谢政府感谢学校给我们这些大学生提供了一个创业学习的平台。下面我就把我创业的想法简单的介绍如下：

随着大学教育的普及，大学生就业压力与日俱增。客观上，这是由中国目前的经济体制决定的，但竞争的归根结底是人，一个人的综合素质决定他所取得成就。当代的许多大学生进入社会后迷茫无助，在学校与社会的转变中迷失自己，在遥远的理想与残酷的现实中丧失自信。一些弊端，如缺少社会实践、缺乏对社会的认识、眼高手低甚至是胆怯逃避，都严重阻碍了学生的发展。我计划的项目正是希望通过创造这样一个平台来减少或避免这些弊端的出现。为在学大中小学生提供优质保量的培训服务！

我要创业的是一家从事教育培训的机构，以“帮助他人，提升自己，造福社会”为宗旨，为在学大中小学生提升高学习成绩及自我文化修养。希望通过这次创业也给当代大学生提供一个实践的平台，来锻炼大学生的素质，为他们人生的远航插上翅膀，在社会的教育、服务等行业做出贡献。

创业之初，希望通过三种模式进行运作。

1、随着国家教育的产业化同时，国家对教育的扶持力度在不断加大，人民对教育越来越重视，教育行业正朝着朝阳产业的行列迈进，我希望抓住这个契机，通过招聘组建一支10人右的教育兼管理团队，注重师资力量。成立常年培训机构和家教中心，不仅能有自己的专业老师，也能与本地大学生合作，对初中高中学生进行学科辅导，可大班教学也可一对一家教。

2、寒暑假我们将招收大学生，还有少量高中生等，进行培训。在假期适当加大培训规模，对中小学生进行课外辅导。我们还可以利用大学生分散的特点，在各地成立分支机构，对乡镇进行支教活动，给教育不发达的地区带去先进的教育理念和方法。这极符合我们机构的宗旨，不仅让学生锻炼了自己，更对社会做出了贡献，同时也为公司的发展注入资金活力。同时，这是提高知名度的很好的方法。

3、我们为在校中高学习提供如语文、数学、外语等的辅导。我们还为在校大学生提供一些如考证、考试的培训。

用个性化的培训理念打造品牌理念主要体现为思想、精神、观念、信念等。理念识别系统是教育培训机构一切活动的基础和灵魂，也是教育培训机构形象识别系统的核心部分。

实施严格的全面质量管理，打造机构品牌规章制度是教育培训机构内部理念共识的一种规范化、制度化体现，是确保教育培训质量的一个基本前提和保证。这方面可以借鉴较为先进管理模式。

培训内客体系从以课程培训为核心向咨询、培训服务一体化转变目前，在继续教育培训市场上，一般是以课程为中心开展培训活动。培训手段多样化注意多种培训方法的整合：实习式、演讲式、游戏式、个案分析式等培训方法综合运用。

办理营业执照等手续。

选择合适的点，设立培训总部，初期，不需要多么优越的地段，看情况而定。

要在宣传上加大力度，通过报纸、传单、讲演等形式让更多人了解我们这个机构。尤其在当地各大高校，我们更要投入大量精力，要让那些想在社会中参与实践的学生了解到我们这个平台，从而参与进来。

发展到一定阶段，要在适当的时候，在各地设立分支机构，建立完整的网络。

收费标准依照当地情况。

机遇。

国家、人们对教育的越来越重视；广大学生迫切希望通过参与社会实践来提升自己的心理；

风险。

当下某些培训机构的信誉问题；培训质量如何提升；大学生对我们信任度；受培训学生的招收；培训业竞争的加剧。

解决方法。

打造属于自己的独特品牌，建立诚信的形象，不惜一切代价提升信任度。

**创业的意向书有哪些篇六**

本公司以国家发明专利(zl10021754.4一种微电子用材料蠕变性能测试装置)为核心技术，主要致力于微型微电子材料蠕变性能测试装置系列产品的研究、开发、生产与销售。

二、市场前景。

据调查，我国没有专门制造蠕变试验机的公司，这成为市场上的一大空缺，市场前景可谓一片光明。

三、客户对象。

进入市场前，创业团队对西安部分高校材料学院实验室及高新区某电子材料公司进行了深入的问卷调查，同时在网上做了大量的调查，经过整理分析后，得出我公司的客户对象按市场发展趋势可分为以下几大群体：

(1)中国乃至世界各高校实验室。

蠕变试验机是每个材料学院的实验室的必需品，而常规的蠕变试验机大多笨重，造价高，且不易维护,我公司的产品既继承了传统蠕变试验机的优点，而且具有操作简便、用途广泛、维护方便等优势，这样的产品用于高校实验室里恰到好处。

(2)材料研究所。

随着绿色环保的理念深入人心，作为国家的科研人才，研发高新材料的科研人员势必会使用能耗低、造价便宜的“科瑞普蠕变试验机”，这将是一大趋势。

(3)工程项目部。

随着我国经济的进一步发展，房建、公路、铁路等工程项目还存在很大的市场，我公司的蠕变试验机搬运方便，可以轻易地从此项目部搬往彼项目部，这会是使各项目部经理眼前一亮的特点之一。

(4)电子企业及军工企业。

我公司初期首先推出的，主要针对的是强度较低的微电子材料，能准确地测试出材料在恒定载荷下的蠕变时间及其他参数，对于电子企业，不仅可以企业内部使用，也可以作为企业产品的附带品送给大订单客户，有利于企业长远发展;对军工企业来讲，“科瑞普微电子蠕变试验机”的推广使用无疑更能开源节流。

四、竞争分析。

(1)竞争产品分析。

目前市场上存在的蠕变试验机企业大多出产的商品没有其核心重点，蠕变试验机只是占其企业产品的少量份额，对蠕变试验机这方面的科研及生产不免没有倾注全部的精力和心血。我公司是以蠕变试验机为主要项目的企业，组织专业人才对产品进行生产前研究和生产中的指导，立足于微电子材料进而向更宽广的领域迈进，这是目前市场的空缺，我公司正填充了市场的空白。

(2)产品优势分析。

由于目前市场仅仅存在很少和本公司同性质、同样式的产品，加之我公司产品质量好、使用及维护方便、价格低等优点，让我们的产品在市场上有很大的竞争优势。

五、阶段目标。

(1)公司始创阶段。

从20xx年企业成立至，是科瑞普蠕变试验机有限公司的始创战略阶段，公司以销售各大高校客户为主，该阶段战略主题是“企业生存”。

(2)公司调整阶段。

从20开始公司进行结构战略调整，到公司将形成明晰的主要优势品牌产品的结构特色和“立足陕西，辐射全国”的市场定位，该阶段战略主题是“结构调整”。

(3)跨越发展阶段。

20起到2024年，公司将进入新一轮跨越式发展战略阶段，该阶段战略主题是“转型升级”，公司会在原先的基础上进行产品创新，理念创新，以使产品的功能与需求紧跟各大客户及联盟企业的发展步伐。

六、销售策略。

诚信营销科瑞普是营销战略之灵魂，是科瑞普营销活动的基本准则。“诚”是指诚实做人。对顾客、对经销商、对任何与科瑞普打交道的人，科瑞普人都是诚心相待。“信”是指信用至上，说到做到，绝不做违背承诺的事情，以赢得合作伙伴的信赖。

七、风险与化解。

(1)管理风险。

起步阶段，公司规模较小，员工数量不多，且本公司有一个团结的管理团队，此种管理风险较小。随着公司规模的扩大，区域市场的增加，销售代理和合作伙伴的增多，管理的复杂程度将会将会增加，同时管理风险也相应地增加。

化解方案：本公司设置了区域性的组织结构，职责明确，配备完善的制度，实施奖惩激励，能者上，庸者下的制度。对于合作伙伴，本公司将他们纳入本公司的战略当中，实施双赢的政策，以真诚的态度对待他们。以次来降低公司的管理和经营风险。

(2)知识产权风险。

国家对知识产权的保护政策和措施，公司对拥有自主知识产权的核心创意的保护，都会影响到公司的生存和发展。

化解方案:本公司具有领先地位的自主知识产权将以公司的名义申请专利保护。公司将加强知识产权管理和保密控制。公司还将聘请资深法律顾问处理有关知识产权纠纷。

(3)产品可能遇到的风险。

a、购买商使用中出现质量问题。

b、由于蠕变试验机属于高科技仪器，售后服务跟不上会造成消费者质疑产品质量，影响产品销路和品牌形象的情况。

化解对策：培养一批兼具过硬专业装配、维修知识和良好服务态度的售后服务人员，建立有效的客户反馈、健全完善的客户服务体系。

c、不可抗力的出现。

化解方案：建立风险预警机制对风险进行预测，使损失降到最低。

**创业的意向书有哪些篇七**

乙方(居间方)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_。

丙方(出租方)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_。

物业名称：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_。

物业位置：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_。

物业面积：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_(平米)??格局：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_。

物业类别：普通住宅(\_\_\_\_\_\_\_)公寓(\_\_\_\_\_\_\_)写字楼(\_\_\_\_\_\_\_\_)?门面(\_\_\_\_\_\_\_\_\_).

一、甲方已确认丙方物业为乙方介绍，甲方与丙方签订承租意向书，同时向丙方交纳\_\_\_\_\_元订金，并确定起租日期及承租年限。

二、甲、丙双方正式签订租赁合同后，丙方向乙方支付足额代理费，如未能支付代理费，则向乙方赔偿承租物业月租报价的五倍金额。

三、本协议的订立，效力的解释，履行和争议的解决，均受中华人民共和国法律的管辖。双方因履行协议引起的纠纷，应协商解决。协商不成，任何一方均可向有关法律部门提起诉讼。

四、本协议一式三份，三方各执一份。经三方签订，即时生效。

甲?方：\_\_\_\_\_\_\_\_乙方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_。

地?址：\_\_\_\_\_\_\_\_地址：\_\_\_\_\_\_\_\_\_。

代表人：\_\_\_\_\_\_\_\_代表人：\_\_\_\_\_\_\_\_\_。

电?话：\_\_\_\_\_\_\_\_电话：\_\_\_\_\_\_\_\_\_。

真：\_\_\_\_\_\_\_\_传真：\_\_\_\_\_\_\_\_\_。

(本人已透彻了解上述条文)(本人已透彻了解上述条文)。

丙方：\_\_\_\_\_\_\_。

地址：\_\_\_\_\_\_\_。

代表人：\_\_\_\_\_\_\_。

电话：\_\_\_\_\_\_\_。

传真：\_\_\_\_\_\_\_。

(本人已透彻了解上述条文)。

\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_日。

1.

意向书。

2.

3.

4.

5.

6.

7.

8.

9.

10.

**创业的意向书有哪些篇八**

鉴于甲方良好的投资环境和优质服务,思量到甲方具有富厚的××资源,加之境内没有××厂,符合乙方的投资条件,经甲乙两边屡次打仗,现达成如下投资意向:。

一、乙方投资六零零万元在甲方境内兴办一家年产××一零万吨、年产值四六零零万元和年创利税一五零万元的××厂,自主经营,自尊盈亏,自我办理。

二、租用或征用土地和办理各种手续证照所产生的费用由乙方自理。

三、乙方在甲方境内所办××厂应交纳的工商各税必须在甲方交纳,不然不属于甲方招商引资项目,相应的服务和优惠政策也就不能享受。

四、乙方创办的××厂,对环境净化小。投资意向书范本。

五、甲方为乙方选择厂址提供帮助,并为乙方创办××厂帮忙办理工商注册、税务登记、领土、用水用电等手续,负责工农抵牾调停和各级优惠政策落实到位等。

五、甲方为乙方选择厂址提供帮助,并为乙方创办××厂帮忙办理工商注册、税务登记、领土、用水用电等手续,负责工农抵牾调停和各级优惠政策落实到位等。

六、本投资意向书壹式叁份,甲乙两边各执壹份,送县招商局存案壹份。

七、本投资意向书自甲乙两边签字之日起见效。投资意向书范本。

根据abc公司提供xyz投资公司的信息和预测数据,xyz投资公司与abc公司赞同xyz投资公司将在完全浓缩后的基础上以八百万美元的融资后作价(或六百万美元的融资前作价)投资abc公司的a系列优先股票。投资条件如下:。

一、股票的购买。

两边赞同xyz投资公司投资二百万美元购买abc公司的a系列优先股,此项投资将调换abc公司二五%的的完全浓缩后的股权(“完全浓缩后”的意思是已经思量计算了员工股票期权和其它认股权等可能性之后)。

二、周围的限制期。

abc公司赞同给xyz投资公司周围的限制工夫完成失职调查,工夫从本协议签字之日起计算。要是在这段工夫结束时xyz投资公司对失职调查的结果感到满意并决定投资,abc公司将根据附件的条款清单所列条件出售a系列优先股给xyz投资公司。本条款不限制其他投资公司在此同一期间内对abc公司做失职调查。

三、投资前提条件。

1、开始写双方单位名称，代表人姓名、身份、洽商时间、地点及洽谈的主要事项。

2、主体：写双方的意图冀达到一致认识的条款。

3、各方代表签名、时间。

本文档由站牛网zhann.net收集整理，更多优质范文文档请移步zhann.net站内查找