# 怎样写商业策划书

来源：网络 作者：落花成痕 更新时间：2024-06-15

*怎样写商业策划书 对初创的风险企业来说，商业计划书的作用尤为重要，一个酝酿中的项目，往往很模糊，通过制订商业计划书，把正反理由都书写下来，然后再逐条推敲。风险企业家这样就能对这一项目有更清晰的认识。可以这样说，商业计划书首先是把计划中要创...*

怎样写商业策划书

对初创的风险企业来说，商业计划书的作用尤为重要，一个酝酿中的项目，往往很模糊，通过制订商业计划书，把正反理由都书写下来，然后再逐条推敲。风险企业家这样就能对这一项目有更清晰的认识。可以这样说，商业计划书首先是把计划中要创立的企业推销给风险企业家自己。

其次，商业计划书还能帮助把计划中的风险企业推销给风险投资家，公司商业计划书的主要目的之一就是为了筹集资金。因此，商业计划书必须要说明：

(1)创办企业的目的----为什么要冒风险，花精力、时间、资源、资金去创办风险企业?

(2)创办企业所需的资金----为什么要这么多的钱?为什么投资人值得为此注入资金?

对已建的风险企业来说，商业计划书可以为企业的发展定下比较具体的方向和重点，从而使员工了解企业的经营目标，并激励他们为共同的目标而努力。更重要的是，它可以使企业的出资者以及供应商、销售商等了解企业的经营状况和经营目标，说服出资者(原有的或新来的)为企业的进一步发展提供资金。

正是基于上述理由，商业计划书将是风险企业家所写的商业文件中最主要的一个。那么，如何制订商业计划书呢?

一、怎样写好商业计划书

那些既不能给投资者以充分的信息也不能使投资者激动起来的商业计划书，其最终结果只能是被扔进垃圾箱里。为了确保商业计划书能起作用，风险企业家应做到以下几点：

1、关注产品

在商业计划书中，应提供所有与企业的产品或服务有关的细节，包括企业所实施的所有调查。这些问题包括：产品正处于什么样的发展阶段?它的独特性怎样?企业分销产品的方法是什么?谁会使用企业的产品，为什么?产品的生产成本是多少，售价是多少?企业发展新的现代化产品的计划是什么?把出资者拉到企业的产品或服务中来，这样出资者就会和风险企业家一样对产品有兴趣。在商业计划书中，企业家应尽量用简单的词语来描述每件事----商品及其属性的定义对企业家来说是非常明确的，但其他人却不一定清楚它们的含义。制订商业计划书的目的不仅是要出资者相信企业的产品会在世界上产生革命性的影响，同时也要使他们相信企业有证明它的论据。商业计划书对产品的阐述，要让出资者感到：“噢，这种产品是多么美妙、多么令人鼓舞啊!”

2、敢于竞争

在商业计划书中，风险企业家应细致分析竞争对手的情况。竞争对手都是谁?他们的产品是如何工作的?竞争对手的产品与本企业的产品相比，有哪些相同点和不同点?竞争对手所采用的营销策略是什么?要明确每个竞争者的销售额，毛利润、收入以及市场份额，然后再讨论本企业相对于每个竞争者所具有的竞争优势，要向投资者展示，顾客偏爱本企业的原因是：本企业的产品质量好，送货迅速，定位适中，价格合适等等，商业计划书要使它的读者相信，本企业不仅是行业中的有力竞争者，而且将来还会是确定行业标准的领先者。在商业计划书中，企业家还应阐明竞争者给本企业带来的风险以及本企业所采取的对策。

3、了解市场

商业计划书要给投资者提供企业对目标市场的深入分析和理解。要细致分析经济、地理、职业以及心理等因素对消费者选择购买本企业产品这一行为的影响，以及各个因素所起的作用。商业计划书中还应包括一个主要的营销计划，计划中应列出本企业打算开展广告、促销以及公共关系活动的地区，明确每一项活动的预算和收益。商业计划书中还应简述一下企业的销售战略：企业是使用外面的销售代表还是使用内部职员?企业是使用转卖商、分销商还是特许商?企业将提供何种类型的销售培训?此外，商业计划书还应特别关注一下销售中的细节问题。

4、表明行动的方针

企业的行动计划应该是无懈可击的。商业计划书中应该明确下列问题：企业如何把产品推向市场?如何设计生产线，如何组装产品?企业生产需要哪些原料?企业拥有那些生产资源，还需要什么生产资源?生产和设备的成本是多少?企业是买设备还是租设备?解释与产品组装，储存以及发送有关的固定成本和变动成本的情况。

5、展示你的管理队伍

把一个思想转化为一个成功的风险企业，其关键的因素就是要有一支强有力的管理队伍。这支队伍的成员必须有较高的专业技术知识、管理才能和多年工作经验，要给投资者这样一种感觉：“看，这支队伍里都有谁!如果这个公司是一支足球队的话，他们就会一直杀入世界杯决赛!”管理者的职能就是计划，组织，控制和指导公司实现目标的行动。在商业计划书中，应首先描述一下整个管理队伍及其职责，然而再分别介绍每位管理人员的特殊才能、特点和造诣，细致描述每个管理者将对公司所做的贡献。商业计划书中还应明确管理目标以及组织机构图。

6、出色的计划摘要

商业计划书中的计划摘要也十分重要。它必须能让读者有兴趣并渴望得到更多的信息，它将给读者留下长久的印象。计划摘要将是风险企业家所写的最后一部分内容，但却是出资者首先要看的内容，它将从计划中摘录出与筹集资金最相干的细节：包括对公司内部的基本情况，公司的能力以及局限性，公司的竞争对手，营销和财务战略，公司的管理队伍等情况的简明而生动的概括。如果公司是一本书，它就象是这本书的封面，做得好就可以把投资者吸引住。它会风险投资家有这样的印象：“这个公司将会成为行业中的巨人，我已等不及要去读计划的其余部分了。”

二、商业计划书的内容

1、计划摘要

计划摘要列在商业计划书的最前面，它是浓缩了的商业计划书的精华。计划摘要涵盖了计划的要点，以求一目了然，以便读者能在最短的时间内评审计划并做出判断。

计划摘要一般要有包括以下内容：公司介绍;主要产品和业务范围;市场概貌;营销策略;销售计划;生产管理计划;管理者及其组织;财务计划;资金需求状况等。

在介绍企业时，首先要说明创办新企业的思路，新思想的形成过程以及企业的目标和发展战略。其次，要交待企业现状、过去的背景和企业的经营范围。在这一部分中，要对企业以往的情况做客观的评述，不回避失误。中肯的分析往往更能赢得信任，从而使人容易认同企业的商业计划书。最后，还要介绍一下风险企业家自己的背景、经历、经验和特长等。企业家的素质对企业的成绩往往起关键性的作用。在这里，企业家应尽量突出自己的优点并表示自己强烈的进取精神，以给投资者留下一个好印象。

摘要要尽量简明、生动。特别要详细说明自身企业的不同之处以及企业获取成功的市场因素。如果企业家了解他所做的事情，摘要仅需二页纸就足够了。如果企业家不了解自己正在做什么，摘要就可能要写20页纸以上。因此，有些投资家就依照摘要的长短来“把麦粒从谷壳中挑出来”

2、产品(服务)介绍

在进行投资项目评估时，投资人最关心的问题之一就是，风险企业的产品、技术或服务能否以及在多大程度上解决现实生活中的问题，或者，风险企业的产品(服务)能否帮助顾客节约开支，增加收入。因此，产品介绍是商业计划书中必不可少的一项内容。通常，产品介绍应包括以下内容：产品的概念、性能及特性;主要产品介绍;产品的市场竞争力;产品的研究和开发过程;发展新产品的计划和成本分析;产品的市场前景预测;产品的品牌和专利。

产品(服务)介绍的内容比较具体，因而写起来相对容易。虽然夸赞自己的产品是推销所必需的，但应该注意，企业所做的每一项承诺都是撘槐收當，都要努力去兑现。要牢记，企业家和投资家所建立的是一种长期合作的伙伴关系。空口许诺，只能得意于一时。如果企业不能兑现承诺，不能偿还债务，企业的信誉必然要受到极大的损害，因而是真正的企业家所不屑为的。

3、人员及组织结构

有了产品之后，创业者第二步要做的就是结成一支有战斗力的管理队伍。企业管理的好坏，直接决定了企业经营风险的大小。而高素质的管理人员和良好的组织结构则是管理好企业的重要保证。因此，风险投资家会特别注重对管理队伍的评估。

企业的管理人员应该是互补型的，而且要具有团队精神。一个企业必须要具备负责产品设计与开发、市场营销、生产作业管理、企业理财等方面的专门人才。在商业计划书书中，必须要对主要管理人员加以阐明，介绍他们所具有的能力，他们在本企业中的职务和责任，他们过去的详细经历及背景。此外，在这部分商业计划书书中，还应对公司结构做一简要介绍，包括：公司的组织机构图;各部门的功能与责任;各部门的负责人及主要成员;公司的报酬体系;公司的股东名单，包括认股权、比例和特权;公司的董事会成员;各位董事的背景资料。

4、市场预测

当企业要开发一种新产品或向新的市场扩展时，首先就要进行市场预测。如果预测的结果并不乐观，或者预测的可信度让人怀疑，那么投资者就要承担更大的风险，这对多数风险投资家来说都是不可接受的。

市场预测首先要对需求进行预测：市场是否存在对这种产品的需求?需求程度是否可以给企业带来所期望的利益?新的市场规模有多大?需求发展的未来趋向及其状态如何?影响需求都有哪些因素。其次，市场预测还要包括对市场竞争的情况----企业所面对的竞争格局进行分析：市场中主要的竞争者有哪些?是否存在有利于本企业产品的市场空档?本企业预计的市场占有率是多少?本企业进入市场会引起竞争者怎样的反应，这些反应对企业会有什么影响?等等。

在商业计划书书中，市场预测应包括以下内容：市场现状综述;竞争厂商概览;目标顾客和目标市场;本企业产品的市场地位;市场区格和特征等等。

风险企业对市场的预测应建立在严密、科学的市场调查基础上。风险企业所面对的市场，本来就有更加变幻不定的、难以捉摸的特点。因此，风险企业应尽量扩大收集信息的范围，重视对环境的预测和采用科学的预测手段和方法。风险企业家应牢记的是，市场预测不是凭空想象出来，对市场错误的认识是企业经营失败的最主要原因之一。

5、营销策略

对创业企业来说，由于产品和企业的知名度低，很难进入其他企业已经稳定的销售渠道中去。因此，企业不得不暂时采取高成本低效益的营销战略，如上门推销，大打商品广告，向批发商和零售商让利，或交给任何愿意经销的企业销售。对发展企业来说，它一方面可以利用原来的销售渠道，另一方面也可以开发新的销售渠道以适应企业的发展。

6、制造计划

商业计划书中的生产制造计划应包括以下内容：产品制造和技术设备现状;新产品投产计划;技术提升和设备更新的要求;质量控制和质量改进计划。

在寻求资金的过程中，为了增大企业在投资前的评估价值，风险企业家应尽量使生产制造计划更加详细、可靠。一般地，生产制造计划应回答以下问题：企业生产制造所需的厂房、设备情况如何;怎样保证新产品在进入规模生产时的稳定性和可靠性;设备的引进和安装情况，谁是供应商;生产线的设计与产品组装是怎样的;供货者的前置期和资源的需求量;生产周期标准的制定以及生产作业计划的编制;物料需求计划及其保证措施;质量控制的方法是怎样的;相关的其他问题。

7、财务规划

财务规划需要花费较多的精力来做具体分析，其中就包括现金流量表，资产负债表以及损益表的制备。流动资金是企业的生命线，因此企业在初创或扩张时，对流动资金需要有预先周详的计划和进行过程中的严格控制;损益表反映的是企业的赢利状况，它是企业在一段时间运作后的经营结果;资产负债表则反映在某一时刻的企业状况，投资者可以用资产负债表中的数据得到的比率指标来衡量企业的经营状况以及可能的投资回报率。

可以这样说，一份商业计划书概括地提出了在筹资过程中风险企业家需做的事情，而财务规划则是对商业计划书的支持和说明。因此，一份好的财务规划对评估风险企业所需的资金数量，提高风险企业取得资金的可能性是十分关键的。如果财务规划准备的不好，会给投资者以企业管理人员缺乏经验的印象，降低风险企业的评估价值，同时也会增加企业的经营风险，那么如何制订好财务规划呢?这首先要取决于风险企业的远景规划??是为一个新市场创造一个新产品，还是进入一个财务信息较多的已有市场。

着眼于一项新技术或创新产品的创业企业不可能参考现有市场的数据、价格和营销方式。因此，它要自己预测所进入市场的成长速度和可能获得纯利，并把它的设想、管理队伍和财务模型推销给投资者。而准备进入一个已有市场的风险企业则可以很容易地说明整个市场的规模和改进方式。风险企业可以在获得目标市场的信息的基础上，对企业头一年的销售规模进行规划。

企业的财务规划应保证和商业计划书的假设相一致。事实上，财务规划和企业的生产计划、人力资源计划、营销计划等都是密不可分的。要完成财务规划，必须要明确下列问题：

(1)产品在每一个期间的发出量有多大?

(2) 什么时候开始产品线扩张?

(3) 每件产品的生产费用是多少?

(4) 每件产品的定价是多少?

(5) 使用什么分销渠道，所预期的成本和利润是多少?

(6) 需要雇佣那几种类型的人?

(7) 雇佣何时开始，工资预算是多少?等等。

三、检查

在商业计划书写完之后，风险企业家最好再对计划书检查一遍，看一下该计划书是否能准确回答投资者的疑问，争取投资者对本企业的信心。通常，可以从以下几个方面对计划书加以检查：

1、你的商业计划书书是否显示出你具有管理公司的经验。如果你自己缺乏能力去管理公司，那么一定要明确地说明，你已经雇了一位经营大师来管理你的公司。

2、你的商业计划书书是否显示了你有能力偿还借款。要保证给预期的投资者提供一份完整的比率分析。

3、你的商业计划书书是否显示出你已进行过完整的市场分析。要让投资者坚信你在计划书中阐明的产品需求量是确实的。

4、你的商业计划书书是否容易被投资者所领会。商业计划书书应该备有索引和目录，以便投资者可以较容易地查阅各个章节。此外，还应保证目录中的信息流是有逻辑的和现实的。

5、你的商业计划书书中是否有计划摘要并放在了最前面，计划摘要相当于公司商业计划书书的封面，投资者首先会看它。为了保持投资者的兴趣，计划摘要应写的引人入胜。

6、你的商业计划书书是否在文法上全部正确。如果你不能保证，那么最好请人帮你检查一下。计划书的拼写错误和排印错误能很快就使企业家的机会丧失。

7、你的商业计划书书能否打消投资者对产品/服务的疑虑。如果需要，你可以准备一件产品模型。

商业计划书中的各个方面都会对筹资的成功与否有影响。因此，如果你对你的商业计划书缺乏成功的信心，那么最好去查阅一下计划书编写指南或向专门的顾问请教。

商业策划书（一）

前言

××广场商业步行街，是南大街南段的首席商业街区。一、二期工程全部竣工后，商业建筑面积将达2万平方米，拥有大小店面房120个，成为集购物、休闲、办公为一体的综合商业街区。目前，一期商街刚刚开市，店铺出租率偏低，商街的商

业氛围偏冷，商户入驻经营热情不高。据调查，一期商街的65家店铺中，目前出租率仅为52.3％，有近一半的店铺闲置待租；已入驻的商户中有7家正在寻求转租、退租或改行。这种状况，不仅对一期店铺的继续招租、出租产生了不利影响，而且对二期店铺的预售、销售带来了潜在威胁。

因此，我们必须采取有效手段，炒热××一期的商街气氛，大力提升其商业价值，增强业主和商户的投资信心，并以此拉动××二期的店铺出售。鉴于营造一期商街气氛、迅速催生人气的任务迫在眉睫，本案将主要对××一期商街如何突破商业现状和形成旺盛人气进行策划。

一、背景分析

××一期商街位于濠河之畔，处于城市商业中心，与繁华的南大街北段仅一步之遥。这样具有“钻石级”市口的商业街，当前缘何一时难“热”?在我们拿出策划方案之前，首先必须对此进行研究分析，以便找准“病灶”对症下药。据考察和分析，××一期商业步行街主要存在“先天”与“后天”两方面原因。

(一)、商街设计“先天不足”

1、大广场难搞大活动。步行街北广场扼××街、××路交汇处，西邻五星级大酒店，原本属于最能吸引公众“眼球”、最宜举办大型活动的商业舞台，能给商街源源不断注入人气。由于当初仅从景观角度设计广场的“旱式喷泉”、“简易花坛”，而没有考虑广场的商业价值，如今的广场很难发挥聚集人流、吸纳大型活动的功能。广场热不起来，商街自然冷落。

2、“假山”成了“绊脚石”。步行街南入口处的“假山景观”，既无观赏价值，又横亘在道路中央，事实上成了阻碍游人进入内街的“绊脚石”。此外，南入口的台阶亦与商街道路平坦要求不相符，也没有考虑人性化的地面设计如残疾人、盲人通道等。

3、内外街连接通道商用功能缺失。××街通往内街的三个通道，从商业功能设计上看实属败笔。按照商业街区的布局要求，街区内主干道、副通道两侧均应为店面房，以便使街区形成鳞次栉比的商店群。这不仅能有效吸引顾客逛街购物，易于催生和聚集客流，而且能把土地资源利用率发挥到极致，如同上海豫园商街那样条条路上有店铺，每寸地皮生银子。遗憾的是，××一期外街通向内街的三个通道，两条是没有任何店铺的“幽巷”，顾客在街口看不到商业气氛，甚至不知道里面还有内街；一期与二期之间的通道，同样因一期建筑南侧没有设计店面房，走在南大街的顾客看不出街口的商业氛围而止步于此。

4、××街一侧临街绿化带的设计过长，阻挡店门，不少顾客入店购物因此要绕一大圈，于是放弃了购买动机，导致临街店铺生意清淡。

(二)、商街策划“后天失调”

1、××广场商业街处于核心商圈，在市场竞争特别强调个性化的今天，商街必须有自己的“灵魂”，即战略定位和商业主题。××广场商业街最早定位是“××街”(很好)，后来又定位于“×××”（很好，只是推广很费力)，如今准备冠以“××广场步行街”(老土，没有鲜明个性、目标顾客也不清晰)。由于没有精确、精准的市场定位，关于商业上“我是谁”、“我为谁服务”的问题没有首先解决好，其它问题也就难以解决了。

2、××广场是一处很好的“市民广场”，但要吸引广大市民聚集到这里，还需要有浓郁的“广场文化”，例如象×××路、×××广场、×××步行街那样的广场雕塑。此外，还需要有体现人文关怀的指引牌、休闲椅、售报亭、公用电话亭、垃圾筒、商品广告牌、露天茶座等。目前，由于上述设施没有配套，××广场的“磁场效应”不佳，所以商街难“热”。

3、打造商街，服务“缺位”。开发商开发一片商铺销售出去，再由物业管理公司去打理，这是开发商业房产的“老皇历”。事实上，经营××广场商业街，“物业管理”代替不了“商业管理”，商业街由“冷”到“热”需要专业策划管理机构来“操盘”运作，此所谓“泛商业地产运作”。××广场起步阶段缺少商业策划管理机构的全程介入，商铺的出租与经营全由业主与商户“婚姻自主”，双方又都缺乏成熟的理性，商街本身也没有搞启动和培育市场的形象“炒作”，这就无法形成火爆的商业氛围。此外，我们对业主购买店铺后的关注程度不够，没有从尽快启动商街运营和提升商业价值的角度予以指导和服务，例如，商街北口的66号(圆形)、68号(尖顶)两家首席店面房一直空关，这对内街商户的经营及整个商街的气氛便构成较大影响。

二、商街定位

××广场商业街的战略定位至关重要，针对其所处的地理位置和商业环境，根据城市消费群体的消费趋势和消费偏好，我们作如下战略定位：

1、街名：××广场时尚丽人街

2、概念：××广场————××街观光旅游的门户，国际品牌汇聚的商街，都市丽人寻梦的×××。

3、广告语：××广场／时尚丽人街————与××相约，与××同行

4、商业门类：购物、休闲、餐饮、美容、娱乐

5、商品：主营国际国内名牌服装、服饰、化妆品、珠宝、眼镜、手表、休闲食品、工艺品等。

6、顾客定位：都市中追求时尚的女性及国内外的旅游观光者。

7、经营理念：站在城市经营的高度打造一条闻名长三角的商业街。

三、招商策划

××广场时尚丽人街的招商，属于“突破困局”的举措，招商需从下列几个方面入手：

(一)、发布招商公告

我们计划于4月中旬在《××晚报》、××电视台发布招商公告，突出介绍××广场时尚丽人街的市口优势、市场定位和潜在的巨大商机，吸引商户预约登记承租店铺。

(二)、举办招商信息发布会

该招商信息发布会拟于4月20日在毗邻的××饭店举行，出席的商户为××及周边城市的时尚品牌经销商，以及××国贸市场有意入驻××广场经营的服装、珠宝、化妆品商户。参会商户的人数拟控制在100人左右。会上将发布的主要信息是：

1、××广场时尚丽人街的总体规划、市场定位、独特优势和前景展望；

2、×××××街可供商户购买或租赁的店铺资源状况，包括售价、租金、物管的优惠政策。

(三)、整合店铺资源

××一期的店铺均已出售，投资者是否愿意委托我公司代理招商和出租?是否同意接受我公司提出的代理租金价格(或称返租报价)?举办招商信息发布会和对外发布招商公告之前，须由××房屋销售公司与业主首先商定委托招商的意向、租金价格等问题。一旦确定了哪些店铺可供委托招商，我们便可以对外开展招商活动和引入商户、洽谈租金。

为了使××一期商街尽快形成良好的商业氛围，我们应争取所有空关店铺纳入招商范围，并按照商街的市场定位有的放矢地展开招商。如果有的业主采取等待店铺升值的态度，宁可闲置也不愿出租，我们应当认真加以引导，动员其站在全局利益、长远利益的高度尽快出租，以便消除商街中的店面空关现象。

对目前正在寻求转租、退租的商户，我们应当积极宣传本公司为繁荣商街正在采取的举措，动员他们打消念头和恢复信心。如果商户仍然要转租、退租，由于业主与商户之间有约定，我们可在双方解除合同后再将该店铺纳入招商范围。

(四)、有关租金政策

××一期商街的商业气氛清淡，其中原因之一，是店铺投资者急于高回报开出高租金，让许多欲入驻经营的商户望而却步。因此，我们在为业主代理招商前，必须做好两项重要工作：第一，我们必须向业主说明南大街南北两端存在的区位差异，说明××一期商街处于入市初期，繁荣兴旺需要有一个培育过程，不能无视市场承受能力开“天价”。向业主说清道理很重要，高租金导致店铺无人承租，业主照常要背负购房贷款利息，店铺价值也很难提升。第二，我们要从业主与商户的双方利益，设计比较符合市场行情和商街现状的租金政策。当前，××一期店铺比较合适的租金是：

如该类店铺以600～700元／m2／年租金计算，年收益为6.6～7．7万元，剔除利息后的收益2.2～3.3万元。这样的租金对商户来说，在目前情况下尚有吸引力，易于接受。)

(五)、商户入驻优惠措施

为了有效启动市场和给商户入驻经营树立信心，我们将“放水养鱼”，从尽快繁荣市场的高度，适时推出必要的优惠措施：

第一，商户入驻商街经营一年以内，我们将免费提供一个灯箱广告位(由我方制作灯箱，灯片制作及电费由商户负责)，供其做商品或品牌宣传；

第二，凡商户举办品牌宣传、商品促销活动，一年内允许在北广场上每季免费举办一次活动，鼓励举办有较大影响力的广场“时尚秀”活动；

第三，凡商户入驻经营一年内，店铺物业管理费将按八折优惠收取；

第四，为降低入驻商户的经营成本，我们将协调工商、税务部门，给予××广场商业街以集贸市场的税收优惠政策，同时在工商管理费的收取上适当减免。

四、商业氛围营造

(1)、商街指示识别系统布置(详见××广告公司设计效果图)

(2)、设计制作广场、内街雕塑作品(参见×××步行街雕塑照片)，以增添××广场的文化底韵，吸引游人前来休闲。

(3)、广场、内街将有序设立景观式落地广告灯箱、欧式休闲椅、公用电话亭、报刊出售亭、饮料及冰淇淋售卖亭等，广场上采用鲜花盆景搭建可移动立体景观花坛，增加视觉看点，扩大商街的休闲与服务功能。

(4)、邀请政府部门、社会团体前来举办广场主题活动，借力炒热广场、活跃气氛、吸引眼球。尤其要抓住“五一”前后活动频繁，联系总工会、文联、群艺馆、新华书店等单位举办广场活动，借助媒体推波助澜，巧妙宣传××广场。

(5)、与市摄影家协会和新闻媒体联合举办《××风韵》优秀摄影作品广场展示活动，用文化手段提升××广场的时尚品位。

(6)、5月份起，争取举办几次《××之夏》广场音乐欣赏会，用高雅艺术推高××广场在市民心目中的地位，提升广场的“聚流”效应。

五、商街硬件改造建议

1、××北广场实施改造，以适合举办大型活动。

2、××一期南入口的假山拆除，地面实施人性化、商业化改造。

3、临××街一侧的店前花圃实施改造，便于顾客无阻碍进店。

4、内街的地面进行排水改造，防止夏季雨水倒灌进入店铺。

5、××一期南侧花圃争取拆除，最好建造一排店面房，既可街口开店吸引顾客步入内街，又可创收。

上述方案，经董事长批准后组织实施。

商业策划书（二）

前言

6月10日，重庆海昌加勒比水上乐园开园，重庆加勒比水上乐园是西部最大的山地水主题公园，它的开园必将吸引众多的游客前来游玩，这正是加勒比商业街宣传和炒作的大好时机，由于目前商业街还没有开业，商业环境还没有形成，为此，加勒比商业街决定在水上乐园开园期间，开展美食展销，营造商业氛围，另一方面，趁热打铁，通过一系列推广活动，来聚集人气，吸引游客。同时由于商业街商家入住以来还没有举行过推广活动，商家也一直要求开展活动来炒热商业街，这就是商业街在水上乐园开园期间开展推广活动的原因。

一、活动目的

1、借加勒比水上乐园开园之势，趁热打铁，宣传和炒作加勒比商业街，为商业街造势；提高加勒比商业街的知名度，扩大加勒比商业街的影响力。

2、通过活动营造商业氛围，树立商家信心；

3、通过活动树立加勒比商业街核心理念，明晰商业街的差异化定位，创立商业街的个性化特色，打造商业街的品牌形象；

4、通过活动让游客了解、认知、熟悉加勒比商业街，进而喜爱、钟情加勒比商业街。

二、活动时间

1、表演活动：

2、露天电影：

3、美食展销：

注：表演活动和露天电影如遇小雨，活动照常进行；如遇大雨活动顺延一天。

三、活动地点

1、表演舞台：

商业街入口喷水池前。

2、美食展销：

1）特装展位：

▲商业街下街4个：

▲商业街上街2个：

2）标准摊位：

▲商业街下街30个（含10个花车）；

▲商业街上街20个；

四、总体思路

1、活动要营造现场氛围，体现狂欢、热烈、激情、浪漫的主题；且每天要有一个活动主题；

2、活动要符合目标消费群的胃口，吸引观众互动和参与；

3、活动设置要考虑观众的互动和参与；

4、活动要体现加勒比的特色，特别是婚庆经济的特色；

5、活动要与水世界和楼盘促销相结合，相互促进、优势互补。

6、活动奖品要与水上乐园和商业结合起来。

五、市场分析

1、海昌加勒比自身分析

要对海昌加勒比商业街迹象推广，我们首先要清楚加勒比的特色是什么？加勒比的品牌核心价值是什么？如何给加勒比定位？

一方面从加勒比的命名来分析。提到加勒比，我们首先想到的是海、其次就是海盗。海，使我们联想到海的神秘、海的壮阔、海的汹涌澎湃；海盗，使我们联想到神秘、疯狂；

另一方面，从加勒比的商业业态来分析，海昌加勒比打造的是四大产业链，包括“旅游经济”、“休闲经济””婚庆经济“和“会展经济”。人们“旅游”的目的很大一部分是为了了解未知世界（神秘）；而“婚庆”肯定是“浪漫”的事业；人们“休闲”的目的是为了放松、无拘无束，快快乐乐。

总结，从以上两个方面分析，我们对加勒比的特色可以概况为：

“神秘、浪漫、欢乐”

所以，我们可以把加勒比的品牌核心价值确定为：“神秘、浪漫、欢乐”

2、消费者分析：

其次，我们要对消费者进行分析，消费者的分析包括消费者的来源和消费者特征分析：

1）消费者来源：

▲到水上乐园游玩的游客；

▲到南山游玩的游客；

▲到南山农家乐度假的游客。

▲南山附近的居民。

2）消费者特征：

以有车一族为主，年龄在18—35岁的年青人，特别是情侣、新婚夫妻、以及带着孩子的年轻父母。他们文化程度一般较高，有固定的工作或稳定的经济来源，生活超前，兴趣广泛，接受新事物快，追求新奇刺激，浪漫情调，喜欢冒险挑战。

所以，目标消费者与加勒比的品牌核心价值“神秘、浪漫、欢乐”是相吻合的，这也说明加勒比的品牌定位是准确的。

3、市场环境分析：

在国际上，每月的14日都是情人节，只是每个月的内涵不一样。而6月14日这天是” Kiss Day亲亲情人节 “，是个接吻的情人节。

所以，我们考虑本次活动设置围绕 ”情人节“做文章， 强化加勒比”婚庆经济“的特色。从而打造加勒比的品牌核心，树立加勒比差异化的品牌形象。

而且我们建议以后每个月的 14日加勒比都可以围绕 ”情人节“开展一系列的活动。加深消费者对加勒比品牌个性的认知和了解。

六、活动主题

（一）活动总主题：

“狂欢加勒比，燃情商业街”

（二）活动分主题：

我们设想在三天的活动中每天确定一个活动主题，从不同的角度全方位诠释加勒比的特色。

1、第一天活动主题：

“神秘加勒比”

海是神秘的，而靠近百慕大的加勒比海则更加神秘莫测，加上神出鬼没加勒比海盗，加勒比在人们心目中历来都有一种神秘的色彩。

表演活动通过魔术、杂技，互动活动通过寻宝等，来营造神秘的氛围。同时揭开加勒比神秘的面纱。

2、第二天活动主题：

“浪漫加勒比”

而靠海而居的民族天生就是浪漫的民族。同时海昌加勒比商业街打造的“婚庆经济”，也是浪漫的事业，所以“浪漫”符合加勒比商业街的定位，通过活动能够加深人们对加勒比商业街特色的了解。

表演活动通过情歌演唱，婚纱走秀，互动节目通过丘比特箭来体现浪漫情怀。

3、第三天活动主题：

“狂欢加勒比”

加勒比地区的民族热情奔放，将舞蹈视为他们日常生活中的必需品，狂欢节更是他们最重要的节日，节日期间每个人都会尽情的舞蹈狂欢。所以“狂欢”也是加勒比的特色之一。同时把“狂欢”放在最后一天，可以把活动推向最后的高潮。

表演活动通过异域舞蹈、笑星表演，互动活动通过射海盗，把现场变为欢乐的海洋。

七、活动安排

（一）主题活动：

主题活动是本次活动的亮点和引爆点，主题活动的要求是有创意、有新意，观众参与度强、市民关注度高、社会影响力大，媒体易炒作、口碑以传播，主题活动要体现加勒比的个性、展示加勒比的特色、传达加勒比的品牌核心、通过主题活动迅速提高加勒比的知名度，建立加勒比在公众心目中的个性化品牌形象。

为此，我们策划了四个活动，从中确定三个，每天一个主题活动。

1、创意接吻大赛：

6月14日是“ Kiss Day亲亲情人节 ”，是接吻的日子。这天在加勒比搞创意接吻大赛，可谓天时、地利、人和都占尽了。

1）活动主题：”爱你一世“

2）活动概述：

提前在网络和其他媒体上，发布活动消息，对活动进行炒作，同时邀请大家报名参加。

（2）报名：（5月26日起）

通过电话、网络和现场接受报名，根据报名情况安排比赛。

（3）比赛（可以搞3天，也可以搞1天）

比赛在活动现场进行，主要是比接吻的创意，包括姿势、动作、道具、服装等等。活动全程录像，并放到网上。

（4）评选 ：

当天由评委评出当天的第一名，然后将三天三对第一名情侣的接吻照放到网上，由网民投票评选出最具创意的接吻之星，奖励2614元（爱你一世）。

（5）奖励：

2、爱的宣言（最雷人或最牛爱的宣言评选）

1）活动主题：”有爱就要说出来“

2）活动概述：

提前在网络和其他媒体上，发布活动消息，对活动进行炒作。

（2）宣言：（可以搞3天，也可以搞1天）

宣言在现场由参与者亲自到台上对观众发表，对每个参与者的宣言都做好记录。

（3）评选奖励：

将每个参与者的宣言放到网上，由网民投票评选出最雷人（最牛）爱的宣言，并给予3000元的大奖。

3、跨国集体婚礼及各国婚俗的大展演

1）活动主题：”爱没有国界“

2）活动概述：

提前在网络和其他媒体上，发布活动消息，对活动进行炒作，同时邀请大家报名参加。

（2）报名：（5月26日起）

通过电话、网络和现场接受报名，根据报名情况安排婚礼庆典（也可以征集一对）

（3）婚礼（6月14）

在活动现场举行婚礼庆典，对每一对情侣按照他们国家的风俗举行婚礼仪式，也是各国婚俗的大展演，让观众领略不同国度、不同民族的婚礼习俗。

（4）奖励：

每对夫妇可以获得“真爱一生”免费婚礼仪式、“欢乐一生”免费游水上乐园、 “温馨一生”半价结婚照（与金夫人谈判）、 “幸福一生”半价婚宴（与德庄谈判）、 “浪漫一生”新婚露营（由加勒比提供帐篷在加勒比露营一晚上）。

4、世界经典婚俗真人秀

1）活动主题：”爱没有国界“

2）活动概述：

（1）前期宣传：

提前在网络和其他媒体上，发布活动消息，对活动进行炒作。

（2）婚礼真人秀：

在活动现场精选三大洲的三个奇异婚真人俗秀：按照该地区的风俗举行婚礼仪式，让观众领略不同国度、不同民族的婚礼习俗。

▲加勒比地区婚俗秀

▲东南亚地区婚俗秀

▲非洲地区（刚果）婚俗秀

（二）互动活动：

每天除了主题活动外，还要举行若干互动活动，以丰富活动内容，增加观众兴趣，调动现场氛围。每天举行5-6个互动活动，活动天天新，不重复。

1、寻宝

寻宝是海盗们最热衷的事情之一，我们经常在电影里看到海盗们根据一张藏宝图，到处寻宝的场面，本活动就是基于此展开。

将一些藏宝图隐蔽在商业街内，不同的藏宝图代表不同的奖品，主持人宣布活动开始，观众就可以到商业街内自己去寻找，找到藏宝图就可以领奖。通过活动营造神秘的氛围，同时观众在寻找的过程中加深对商业街的全面认识和了解。

2、射丘比特箭

丘比特是爱情的象征，这是大家耳熟能详的，处在恋爱萌动中的年轻人都希望用丘比特箭去射中自己心爱的人。本活动就是为他们所设计的，相信处在热恋中的年轻人会趋之若鹜的。

在主席台上用KT板做一个心的造型，KT板上由若干可以翻转的小方块构成，每个小方块上面是一个美女或师哥的头像，每个头像后面标有奖品，观众上台用丘比特箭射美女或帅哥，射中后当小方块翻转过来，是什么就奖什么。

3、射海盗

目前打CS在年轻人中非常流行，射击类的游戏业是年轻人的最爱。本活动就是用水枪进行射击的活动。“水”又体现了水主题公园的特色，

在主席台上用木工板做一个海盗船的造型，在船上做一些海盗模型，每个海盗模型对应一种奖品，观众上台用水枪射击海盗，射倒哪个海盗模型，就获得相应的奖品。(面试网 http://fanwen.chazidian.com)

4、探秘（灯谜展猜）（1—3天）

加勒比是神秘的，人们都想探索她的神秘，而猜灯谜也是探秘。我们将海昌、加勒比楼盘、水上乐园等相关内容编成灯谜，供游客猜射，让游客来探索加勒比的秘密，使游客更深入地了解加勒比。而且猜谜活动参与度高，对聚集人气能起到很好的效果。

同时，我们用具有加勒比风情的用纸条书写灯谜后悬挂在商业街入口两边，还可以起到烘托现场气氛的作用。营造喜庆的氛围。

5、《加勒比海魔法》

邀请9名观众分3次上台，与魔术秀玩爱情主题互动魔术

1）爱情魔法大轮盘

现场邀请5位观众上台，台上摆放大轮盘，轮盘上有6个纸袋，其中一个纸袋里装有大铁钉，旋转轮盘后，没有人知道钉子到底在哪个纸袋里面，观众选择没有钉子的纸袋并拍下它，对爱情忠贞的人将不会受到上帝的惩罚，而背叛爱情的人，铁钉将会刺穿你的手掌，如此惊险刺激的爱情测试游戏，你敢玩吗？主持人配合用极具煽动性的话语，配合游戏。

2）爱情幸运星

3）幸福的一家

邀请一家3口上台，魔术师会让一家3人一人选一张牌，然后爸爸所选的牌的花色如?加上妈妈所选的牌的点数如3，而孩子所选择的牌就一定会是?3，因为爸爸和妈妈的基因共同造就了孩子，这就是神奇的魔术世界）

暂定3个互动魔术，现场演出时可根据现场观众反应及时间情况增加或删减魔术。

7、《非洲婚俗知多少》

主持人介绍完非洲婚礼习俗之后，邀请20——30名观众上台，由海盗造型的工作人员拿出YES和NO的举牌，主持人提问，观众选择答案，选择错误者淘汰，选择正确者进入下一轮，最后3名获得活动奖品，参与者获得纪念品。

8、《丛林的诱惑》

现场5名演员表演草裙舞，邀请20名观众上台，5名演员中有一名为男演员，舞蹈完成后，20名观众站到自己认为是男演员的演员身边，猜中者进入下一轮，猜错者淘汰，猜中者模仿跳草裙舞，由观众的欢呼声评出冠军，获得活动奖品，其余参与者纪念品。

9、《找到一生中的最爱》

邀请现场一位单身男性观众上台，主持人采访其对异性的要求，然后根据其要求，在现场找一名符合其要求女观众上台，参与互动。

10、《可爱小丑秀》

浓郁异域风情的可爱小丑，精彩逗笑互动演出，邀请3名观众上台与小丑互动表演。

11、少儿拉丁舞模仿秀

2位拉丁舞小演员，邀请现场10名小观众上场，小演员做动作，小观众模仿，评出3名表演最好的小观众得奖，其余参与小观众获得纪念品。

12、猜歌曲：

选几个观众上台，播放一段歌曲，谁先猜出歌曲名字或歌手名字，谁就获奖。

13、猜东西：

选几个观众上台，主持人描述一样东西，在主持人描述的过程中，如有人猜到了可以抢答，猜中了获奖，如果没猜中，主持人继续描述，大家由抢答，直到被猜中。

14、单脚抱媳妇：

选几对情侣上台，让男生单脚着地背着或抱着女生，坚持时间最长的获胜。

15、情歌接唱：

选几对情侣上台，主持人说一个字，如“爱”，请第一对唱一段包含“爱”字的情歌，然后第二队接着唱，但不能重复，唱不出来的就下台，坚持到最后的获奖。

16、猪八戒背媳妇：

每次选2对情侣上台，站在舞台的一端，主持人说开始，男的背上女的，跑向另一端，并绕过一个障碍后跑回起点，先跑回的获胜。

17、踩气球：

选几个观众上台，工作人员将每人脚上绑上若干气球，主持人宣布游戏开始，游戏者就要努力去踩其他人脚上的气球，同时要要想法保护自己脚上的气球，不被别人踩，最后主持人叫停，谁脚上的气球多，谁就获胜。

（三）文艺表演活动

1、魔术表演；

2、各国情歌演唱；

3、异域舞蹈；

4、拉丁舞表演（成人、少儿）

5、街舞表演；

6、DJ表演；

7、器乐演奏；

8、婚纱走秀。

9、车技表演

10、街头篮球表演

11、颠球表演

（四）露天电影周

（五）宣传类节目

1、商家自介

在节目表演当中，主持人穿插邀请加勒比的商家上台，进行自我介绍，介绍自己的企业和产品，让观众认识和了解，通过加勒比的活动宣传商家，提高商家的知名度，增强商家的信心。

2、知识抢答

每天在节目表演当中，主持人穿插介绍加勒比的相关的内容，然后提问，请现场的观众抢答，答对有奖，通过知识抢答，使观众更深入地了解加勒比，同时活跃现场气氛。

八、活动奖品

活动奖品要考虑商家与水世界利益，促进商家商品和水世界门票销售，提高他们的积极性和参与性。

1、商家代金券：

可以用代金券在现场摊位上购买商品，这样就将活动与商业摊位结合起来，刺激消费，受到商家的欢迎。

2、水世界门票：

如免门票、门票减半等，这样就将活动与水上乐园结合起来，刺激游客到水上乐园游玩，受到水上乐园的欢迎。

3、其他小礼品：

九、活动组织

为了搞好本次活动，我公司专门成立了几个工作小组，权力投入本次活动。同时希望贵公司也成立相应的工作组，以便配合工作。

总指挥：

1、策划设计组：

组长：

成员：

工作职责：

▲方案撰写；

▲文案撰写；

▲平面设计；

2、演出组：

组长：

成员：

▲节目编排

▲活动设计；

▲演出队伍组织、管理

▲现场控制

3、现场布置组

组长：

成员：

工作职责：

▲舞台搭建；

▲桁架搭建；

▲道具制作

▲其他布置；

▲水、电

4、后勤组

组长：孙琴

成员：白莉

工作职责：

▲生活安排

▲物资采买；

▲奖品准备

▲后勤服务

5、安全组

以加勒比保安为主。

十、活动现场布置

（一）布置原则

1、现场布置设计要隆重、大气，营造喜庆、热烈的氛围；

2、现场布置设计要有创意、有新意、有吸引力；

3、现场布置设计要体现加勒比的特色和风格，体现加勒比的文化内涵；

4、整个布置设计要符合海昌集团和加勒比房产的视觉识别系统，体现海昌集团和加勒比房产的品牌形象 ；彰显海昌集团和加勒比房产的雄厚实力；

（二）布置策略

现场布置体现“三性”：“安全性、新颖性、独特性”

1、从安全性角度考虑，不采用带电的设施，如充气拱门、充气气柱等；

2、从新颖性角度考虑，采用吉祥柱、风车、风帆旗等新颖的设施；

3、从独特性角度考虑，要制作具有加勒比的特色的独特造型，体现加勒比的个性化特色。如帆船造型的背景板造型等。

（三）布置范围

本次活动布置范围主要包括：

1、美食展间：

只设计标准展间。

2、舞台及背景

3、商业街道路两旁。

（四）布置内容

1、美食展间

美食展间统一设计、统一制作，造型统一，形象统一，高度不能遮挡背后商店门头。

1）骨架：

用专业桁架搭建，尺寸为3\*2m，如帆的造型。

2）四周：

高精度喷绘画面，精美雅致。

3）眉头：

高精度喷绘画面，美观大方。

4）顶棚：

用喷绘布制作，漂亮美观。

2、舞台及背景

1）搭建舞台的原因

▲由于加勒比商业街街面较窄，不适合在街内分散搞表演，只有入口处的广场具备搞表演的条件；同时，集中表演有利于聚集人气，

▲由于本次主要是互动活动，如没有舞台，一是不方便互动游戏的进行，另一方面也不利于观众观看；

▲搭建一个有特色造型的舞台，可以作为视觉焦点，吸引观众的眼球；

2）舞台搭建：

▲舞台：用木基层搭建，铺红色地毯；舞台前面木工板做成海浪的造型，表面是高精度喷绘画面。

▲背景：是一个扬帆起航的海船的造型。

由四块帆构成背景板，正面为一块大的，左面一块小的，右面两块比左面稍大。帆的下方木结构做成船的造型，刷漆；并摆放救生圈等用品，体现海船的真实感。

3、在商业街道路两旁

在商业街道路两旁，用注水旗、风帆旗、吊旗营造氛围。

1）注水旗：

底座注水，防水布旗帜，高档规范，体现海昌集团的实力。

2）吊旗：

专门设计的双面写真画面，突出海昌的形象。

十一、费用预算

略

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