# 最新淘宝商业计划书模板(12篇)

来源：网络 作者：烟雨蒙蒙 更新时间：2024-06-22

*时间流逝得如此之快，我们的工作又迈入新的阶段，请一起努力，写一份计划吧。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的计划吗？下面我帮大家找寻并整理了一些优秀的计划书范文，我们一起来了解一下吧。淘宝商业计划书模板篇一微信商务购物目前在城镇非常流行，大...*

时间流逝得如此之快，我们的工作又迈入新的阶段，请一起努力，写一份计划吧。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的计划吗？下面我帮大家找寻并整理了一些优秀的计划书范文，我们一起来了解一下吧。

**淘宝商业计划书模板篇一**

微信商务购物目前在城镇非常流行，大部分人被排除在原& rarr不信任& rarrtry & rarr店主。因为农村消息传播慢，信息封闭，糖猫对淘宝了解很少。在一些特别偏远的角落，他们可能只知道现在有电脑，但当时不知道电脑可以用来做什么。不知道淘宝是什么？另外，没有给出的省份还有几个比较贫困的地区，全国有23个省。我们保守估计一下，假设每个省有一个贫困地区，那么也有23个贫困地区。这23个地区都是潜在客户。所以，农村淘宝的未来是光明的。

1.居民消费:价格高，品种少，质量差，城市商场相对集中，交通不便；

2.农产品销售:渠道少，推广难，物流少，缺乏规划；

3.农产品生产:产品成本高，品种单一，供求信息相对较少。

通过对农村居民生活状况的分析，得出农村电子商务时代已经成熟，县政府高度重视的结论。经济作物丰富，但不量化。村民们提高了普遍意识，普及了电子商务知识，认可了淘宝。

阿里巴巴集团未来投资的三大策略:

a.农村电子商务；

b.跨境电子商务；

c.数据库。

动词（verb的缩写）农村淘宝店主的优势

当地人和老乡对我有信心。性格温和，有礼貌，并有多年淘宝购物经验，对淘宝购物流程非常熟悉，有帮助村民网上购物的经验。

不及物动词打开过程

1.开业前宣传:

a.平面宣传:可以做一些传单和横幅让海报宣传，让村民知道有个农村淘宝；

b.网络自媒体——重点对象:xx

2.开放日计划

a.放鞭炮:吸引村民的注意力；

b.邀请村领导出现并剪讲话；

d.村民们肯定会参加促销活动。为什么？因为便宜！

3.那一天应该注意的是:

a.开放日的参与者应熟悉村庄扫荡情况和开放日流程；

b.该网站设立了一个宣传页面，供其他客户挑选；

c.现场人太多，需要人维持秩序，保证现场安全；

d.保证有足够的资金完成购买业务；

e.特殊人员负责促销活动，如礼品分发；

f.所有人员必须在开放日提前到达，以确保所有工作准备就绪；

g.对于在开业当天来不及购买的顾客，他们可以注册并跟进二次营销。

**淘宝商业计划书模板篇二**

当城市网购市场规模超过一万亿的时候，相对于农村网购市场来说，似乎没有什么发展空间，而此时“互联网时代的农村商业。它已经成为推动电子商务产业快速增长的新引擎。阿里关键计划“农村淘宝”天气，位置，人的时间到了，那么阿里的“能放什么样的操作方案呢；农村淘宝”抓住商机，开拓新市场？

从农民消费角度实施农村淘宝运营；

因为农村市场潜力巨大，阿里巴巴的关键战略“农村淘宝”20xx年提出了千县万村规划的核心部分:投资100亿元，在3~5年内建立1000个县级运营中心和10万个村级服务站。有了这些服务站的建立，淘宝卖家是绝对不可能用老思路去经营农村淘宝的。因为:

农民买家在农村淘宝服务站采购人员的帮助下选择产品，在网上下单，打消了农民对信息技术不熟悉，不会在网上购买的顾虑。同时，服务站还提供物流收货、资金结算、网上销售、贷款、本地生活等服务。如果你想成为第一个抓住农村淘宝商机的人，你首先要得到这些代购。

比如:一个农民朋友想买化肥种田，但是家里没有电脑。这时候他可以去农村淘宝服务站找代购帮忙，直接at “农村淘宝”店主网店，选择完成后，直接让采购人员下单填写地址。采购人员收到货后会通知农民朋友验货，觉得满意直接付款；如果不满意，没关系，把衣服退给农村的淘宝就行了。

网店物流大概是最值得怀疑的问题。以前人们对农村的印象是商业流通效率低，市场信息滞后，很多地方达不到物流。但是深刻理解淘宝的“淘村战略”你会发现农村淘宝的物流成本可能比城市快递便宜。

比如一个农民朋友想买一双鞋，卖家通过代购在村里的服务站下单后就会发货。包裹会通过菜鸟物流(以后可能还有其他物流)送到各个县乡的淘宝服务中心，再由中心送到村里的淘宝服务站。最后农民不用去淘宝快递公司就可以在服务站取，省去了快递的手续。

接地购物流程更适合农村淘宝。随着淘宝深入农村，越来越“零基础网民”开始在网上买东西，适当引入简化的购物流程，可以迎合农村网购者。因为很多人连支付宝都没有，所以追求“高大上”反而会阻碍他们网购。村民买东西时，可以暂停付款，先试穿，然后直接向采购人员支付现金；村民在出售物品时，可以自由选择现金或汇款的方式。

首先是服装，农民朋友虽然不追求时尚，但是基本的服装，比如冬天，是需要保暖的，买羽绒服和保暖内衣随处可见，而网上价格比现实市场低，农民更实惠。其次，农药、化肥、农具、日用品是不可忽视的潜在市场。随着生活水平的提高，农民的消费能力已经翻了一番，甚至网购消费也会在十几二十年后超过城市网购消费水平。

村淘计划在农村淘宝消灭假货和残次品。千万不要用假货或者次品欺骗农民朋友！传统淘宝模式下，买家买假货最多只能给个差评。虽然网店卖家只需要知道如何处理淘宝上的差评，但村民朋友真的有麻烦了，因为他们要用其他方式维权。不过，进入农村淘宝市场的第一步是加入淘宝的村庄淘计划。如果您的产品没有出现在村庄扫荡计划中，采购人员不能下订单购买。

ps:加入了村淘计划的商家一定要注意！如果你的产品中有假货或假货，你就会被村里的扫荡一空，再也没有机会开拓农村市场了。如果你的产品与描述不符，虽然是正品，但质量不太好。它还会失去一个大市场，采购人员会告诉农民“不要买这个。质量太差。上次买的时候被骗了。”如果你的产品质量好，反之亦然。也许采购代理会主动向农民推荐你的产品。

**淘宝商业计划书模板篇三**

(a)规划背景

随着网络经济的不断发展，便捷、快捷、实惠的购买方式使得不出家门就能买到满意的商品成为可能，这种方式正在慢慢普及。尤其是服装行业，尤其女装市场上，网上有成千上万种风格的商品，为买家提供不同程度的满意度。而且大部分买家都是中高收入者或者学生，他们花更多的时间工作或者学习。这些人绝大多数都熟悉网购流程，对于网店创业者来说，网购有着稳定的客户和市场。

(2)网店名称:xxx时尚女装店。

(3)商业模式:个人零售。

(4)主要产品:以女装、男装为主，包括t恤、衬衫、裙子、韩版休闲裤上衣、时装包、时装男装等。

(5)网店特点:基于时尚高贵休闲。坚持买家舒适，看的安心，买的安心；品种丰富，款式齐全，满足了男女对人格美的追求！

女性更追求完美时尚的个性，店铺的目标人群是女性，包括白领和18-40岁的学生。

目前，服装行业的竞争无论是现实市场还是网络市场都很明显。由于缺乏信用和影响力，新的网店必须以低价吸引顾客。网店直接从厂家进货，价格比专卖店低一半以上，基本在100元左右。

(1)宏观和微观

现代女性，尤其是18-35岁的女性，有着强烈的追求复杂。韩服受到热烈追捧，这种具有个性美的休闲服装深受女性喜爱。不过专卖店的韩服比较贵。对于因为工作学习不能经常上街的女性来说，她们没有时间也没有心思去买这么贵的衣服，这就为韩服的网上销售提供了一定的市场。同时，网购不需要更多的中间成本，价格也更低。目前，信用在钻石以上的网店，服装价格相对较高，但对于网店信用较低的新店，只要抓住这一点，就会得到顾客的认可。

(2)竞争对手

就目前的情况来看，每天有1000多个卖家在淘宝上注册网店，服装行业正以惊人的速度增长。因为这家店是新店，水平比较低，而大多数服装店都有以上水平，是我们的强劲竞争对手。但是自从加入了墨村网店的服务体系，就能很快度过初期。同时，就网店本身而言，因为是新店，所以装修和管理各方面还存在很多不完善的环节，与相对先进的网店相比也缺乏竞争力。所以我们加盟摩村，会用摩村管家的专业管理让店铺变得更好。

(3)风险预测

优点:我们的货源是厂家直接提供的，货源充足；我们专注于固定业务，买家可以在第一时间给宝宝拍照，在最短时间内收货。

缺点:由于信用等级相对较低，很多买家在信用等级高的店铺购物较多；因为现在的服装不全是品牌，影响力不足；网店刚开，操作不够；因为是兼职，投入少，网店的创新元素也不多，很难吸引买家的注意力。

威胁:对于新店，很多无良买家会抓住自己的经营弱点，以欺骗或投诉的方式进行威胁勒索，或者给予差评，一定程度上威胁到新店网店的升级。

(一)保证每天货架上都有商品，与家里保持联系，准确理解商品的描述；选择上网次数最多的时间，最合适的时间是10:00；14:00和19:00 23:30.系统对各类服装进行分类，处理服装的装饰，将新上架的商品放在店面的前面，同时以独特的方式出现在顾客面前。一个产品的每一张图片都要经过ps处理，客户要用最清晰的像素来迎接。在推广区，很多件衣服应该是最近上传到店里最受欢迎的产品。

(二)价格策略

在淘宝上搜索与其他网店类似的3-5件商品的价格，然后以最低的价格放到淘宝上。其次，相对提高运费，以吸引买家的注意力和点击率。上传1-3件宝贝作为拍卖商品，定一个合适的价格，运费由卖家支付。随着越来越多的人来网店购物，价格应该有高有低。

(三)推广策略

实施限时购买策略，给淘宝上卖的一些类似产品设定时间。对于买家行动之前先行动。为了更好的刺激买家购买，买两件衣服的买家可以少付5元(不是同一件衣服)，每多一件减少1元。

网店管理

(1)充分利用qq、博客、论坛、邮件等。用于宣传；

(2)与公司有网店的同学或旺旺上的朋友建立友情链接，推广网店。

支付宝交易

**淘宝商业计划书模板篇四**

成员名:名字很重要，有特色的名字能让别人关注你，记住你；什么是特色，这是一个见仁见智的问题。禁忌的是超长的英文名字或者一串没有意义的数字。我们都是中国人。虽然不乏英语好的，但相信大部分淘宝买家英语都不是很好。对我们来说，一串字母，就像一串没有意义的数字，看了n遍可能就不记得了。

密码:这个就不多说了。每个人都应该注意安全。密码最好是英文+数字+符号的无序组合，最好是16位

成为支付宝会员:支付宝=富宝，这是好事，会给你的网上交易带来各种便利，而且还是免费的，免费万岁，注册的时候，查一下(成为支付宝会员)。

申请认证:一个小动作只需要点几下鼠标，但是需要很长时间耐心等待。最好用数码相机或扫描仪取(扫)身份证。虽然还有传真方式上传身份证，但有时候传真质量很差。很多人尝试过n次发送，但还是模糊不清，无法通过认证。大多数卖家都有数码相机。拍个清晰的图，然后等三个应该不难。

淘宝商业计划书通过认证

购买淘宝商业计划书

认证通过了，但是还不能开店。保留10件待售珍品。

过几天再考虑卖什么，去哪里买货，就可以开始做了。淘宝大学有很多关于货源的精华贴。不懂的可以加倍。体验谈住宅的精华帖也需要看。

如果你没有实体店或者货源不是很好，建议你卖一些时尚的小玩意或者有特色的东西。淘宝上的买家大多是学生和年轻的上班族，年龄在15到35岁之间。找到了商品的定位和受众，就可以开始去淘宝上类似的店铺逛逛，多研究一些高端店铺，看看他们的宝贝，销售情况，特色。最好是认识，宝藏是最好的人。

淘宝商业计划书照片一张

宝宝回来了，该给宝宝拍照了。不建议使用供应商提供的照片。拍真实照片可以让买家感觉真实，反映卖家的意图。淘宝大学有很多关于拍照和修照的帖子，大家可以学习学习。总之可以给宝宝拍一张漂亮的照片，但前提是不要丢失真相，照片太多容易失真，可能会给以后的交易带来麻烦

拍照后可以在照片上放一个淡水印，标明自己的店名(此时还没开店，应该想到店名)。开店后还要放上店铺地址，这是为了防止有人偷你的宝贝图。如果你这样做了，有人会偷你的照片，那么你应该微笑，因为有人正在帮助你的商店免费宣传它。

有了漂亮的宝宝图，该把宝宝上架了，宝宝名字要好听。想想如果你是买家，想买这个产品，你会用什么关键词来搜索。除了给宝宝起个好听的名字，还要注意常用关键词，这是保证宝宝被搜索到的重要因素。

淘宝商业计划书宝贝描述漂亮的宝贝描述必不可少。我是网页设计师，美工还不错。我对页面是否漂亮有很强的感知能力。看到一些宝宝描述使用了很多字体和颜色，设置了很多不同的字体大小，我很反感。这不仅无组织，而且让人找不到重点。另外，太大太小的字体容易让人产生反感。另外，五颜六色的颜色就像把一个放在锅里。

真正美丽的宝宝是被描述的，被组织的，被关注的。它可能没有太多的颜色，但很容易阅读，也很舒服。

建议在描述宝宝的时候只用一到三种颜色，最好不要超过三种。字体是宋体，最适合阅读。最好只使用一种大小的字体。标题字体可以用颜色突出显示。当描述比较琐碎的时候，可以用表格来标准化，让买家更好的阅读。

除了审美内容，你还需要考虑宝宝描述的内容。如果你有漂亮的文笔，把宝宝描述写得有诱惑力是对的。优秀的销售人员用口才吸引买家，我们也可以用文笔吸引买家，但切记不要不准确，因为会给你带来麻烦。

价格也是商品卖不卖的重要因素。购物时，大家都会考虑价格因素，为你的产品定一个有竞争力的价格。

当然，价格与货源和购买渠道密切相关。如果你能得到比别人便宜的商品，你就会比别人更有竞争力。

参考类似卖家的店铺，看看他们的价格是怎么定的。这里不推荐价格战。淘宝有人在亏本做生意。不知道目的是什么。既然是做生意，当然赚钱是首要目标。评价赔钱，本末倒置。开网店是为了赚钱，主要目的是为了赚钱，但评价只是诚信的一种体现。

除了价格因素，运费也是买家关注的一个关键因素。买家最流行的是尽量使用低邮费，尤其是价值只有几元的商品。如果邮费定得高，会引起买家的反感。

这里的有效期是指baby发布的有效期。偶尔有人抱怨淘宝有效期太短，只有7天和14天两种选择。也建议淘宝加更长的时间。

那么其实宝宝的剩余时间越短，交易的可能性就越高，因为即将结束的宝宝总会排在搜索的最前面，被浏览的可能性就越大。所以建议你在选择有效期的时候，以7天为第一考虑。相比同类产品14天，你有两次机会排在前面，14天只有一次机会。

淘宝商业计划开店

上面有10件宝贝，终于可以开店了。店名要好，可以修改。所以，暂时不考虑的话，可以先开一个，想好一个很酷的名字再改。

存储的名称与成员的名称相同。也要有吸引力，吸引人的注意力。最好能看到店铺的名称，这样人们就能明白你的店铺卖的是什么

漂亮的店铺logos，店铺介绍，公告，缺一不可。不要让这些地方空着。做一个漂亮的店铺logo，在公告里写下你的推广说明，在店铺介绍里写下主要物品，然后写一些小文章。买家会感受到你的用心，用心的卖家会让买家放心。

论坛是淘宝很好的交流窗口，当然也是宣传的好地方。禁止发布广告。所以我有很多客户是通过论坛找到的，浮动头像和签名缺一不可

论坛头像还是你旺旺名片上的头像。每当陶友和你聊天，他都会看到你的头像。如果头像漂亮，广告效果就达到了

宝宝卖了，不要太开心。收到支付宝付款通知后，还有一张运输通行证。无论是平邮还是快递，都要尽可能用省下来的钱，把宝宝安全的运送给买家。淘宝大学有很多关于如何在交通方面省钱的帖子，这里就不写了。

卖宝宝不代表交易结束。有售后服务。对宝宝有信心的卖家，售后服务做的非常好。不管是it技术支持(这个好像只有it产品和电气产品才有，呵呵)还是退换货服务，他们肯定是好卖家。好卖家的回头客很多。不要小看这部分客户。

如果用银行卡开网银，可以买东西。想要卖掉宝宝，必须通过实名认证。现在实名认证不需要通过身份证。你只需要根据淘宝的提示填写你的银行卡的户名和账号。支付宝会在两到三天内给你一定的金额(不到一元)。在淘宝上输入这个金额，就通过了实名认证。这张卡不一定要开通网银，然后才会给你付款。

淘宝创业计划的创业者要好好看看，一步一步认真，创业成功迫在眉睫！

**淘宝商业计划书模板篇五**

双十一网购节前夕，商家可以参与淘金、抄底等活动，增加品牌曝光度和品牌认知度，从而为双十一活动的销售铺平道路。

活动时间:11月5日至11月11日

活动模式:

1.淘金:选择一种产品(家庭支持)进行淘金活动

2.收集成本效益:选择3种产品(家庭支持)来收集成本效益活动

家庭用品一件，原价xxx，金币价格xxx+1金币，起订量5件，优惠5-7折，搭配一些小礼品，如礼品杯、环保袋、鼠标垫等.....

1.赞，送优惠券

2.收藏可以得到双十一红包

3.注意好礼物

活动规则:

(1)使用优惠券只能以原价购买商品；

(2)不要为了性价比高的商品参加本次双十一活动。

1.直通车排水

2.商店活动通知

3.婴儿描述通知

4.帮派社区宣传

5.想要想要签名活动预览

6.淘大联盟

动词（verb的缩写）后续活动

艺人:做退款处理时间、订单信息修改、快递、时间等声明，放在首页和产品详情页。

客服:售前x名+售后x名+客户审核x名(负责订单审核和打印)确保电脑配置；保证公司网络；检查促销软件设置。快捷短语和自动回复(提前准备，包括推广，尽量少用)

仓库:保证库存准确，避免缺货。准备打印机、相关材料和包装材料。在活动中提前准备好适当比例的货物进行包装和单独堆放，以确保客服、订单编制者和仓库之间的顺畅沟通，从而确保销售过程中修改订单信息的顺利解决。

不及物动词库存准备

(1)确定双十一事件的线上产品。所有主要产品应占总库存的5%-6%。所有产品必须在11/11前一周内入库，门店盘点按实际9%-95%完成。如果需要赠送环保袋、鼠标垫等礼品，也要备货。

(2)根据预期的销售规模，提前准备好双11促销活动中主要销售商品的库存。一定要在事件发生前确定应急补货机制和供应渠道的供应能力，建立应急沟通和联系方式，确保在库存不足的情况下，能够快速补货或及时下架。

(3)检查商品的条码管理系统，确保所有发货的商品都有条码，以便在发货检查准确时，通过扫描枪扫描条码进行校准，提高速度和效率。

(4)一定要在双11活动前2~3天对整个仓库或与大促销活动相关的商品进行盘点，明确库存规模，将1%的真实库存数据输入ops。

(1)对于因双11可能出现的订单激增而需要招聘临时兼职员工的人员，提前做好兼职员工的工作安排计划，并做好相应的培训工作，做好包装工作，提前培训好包装贴面单的相关工作细节，提前做好员工培训工作

(2)所有员工，尤其是订单处理部门的员工，都应接受网上商店管家系统的操作和其他培训。

(3)制定部门间员工临时派遣、培训和工作的应急预案，安排员工在推广活动期间的值班、休假等相关安排

(4)根据流量等级计算每个岗位的人员数量

(5)材料应根据可能的最大流量和包装数量进行计算

(1)包装材料的准备:保证促销活动涉及的各类包装袋、包装盒的库存，提前初步安排一些具体的包装，只要货物放进去即可。也可以直接提前包装好货物，完成快递后直接邮寄单据发货即可；

(2)快递面单、发票的纸张存放，打印机调试，打印耗材(色带、墨盒)的准备。为了提高订单打印速度，双11促销活动期间不建议使用普通针式打印机打印发票，建议使用激光打印机或热敏标签打印机打印发票。对于需要打印配送汇总表或单独配送汇总表的商家，一定要准备好高速喷墨或激光打印机及其耗材。

(3)本次双十一事件提出的要求更多的是商家的服务要求，尤其是送货环节的要求，要求北、沪、广、深、杭所有客户优先在2天内送货。所以建议在包装或者面纸上标注明显的文字或者颜色。为了快速排序。

**淘宝商业计划书模板篇六**

在这个春暖花开万物复苏的美好季节，在团委领导的大力支持和其他兄弟部门的大力配合下，我们平顶山学院学生会第三届淘宝市场今天正式启动。通过之前对淘宝市场的探索和成功举办，这次活动会更加新颖有趣，产品也会更加丰富。希望同学们能积极参与，在这次活动中找到自己喜欢的产品。

活动名称：淘宝市场

活动对象：平顶山学院全体学生（主要是毕业生）

活动时间：5月20日

地点：学院范广场

活动单位：平顶山学院学生会

1、预宣传

向各部门对外部门发放具体的策划书，提前做好宣传工作。宣传工作具体由学校宣传部、网络部、各部门宣传部、网络部承担。在校园主要教学楼和主干道上粘贴海报展示，在校园主干道上悬挂横幅，活动前由网络部门将活动网页上传至学生会网站，并登顶扩大宣传范围。

2、各部门外联部

各部门外联部接到策划书后会立即行动，通知各部门宣传部网络部，安排宣传工作。另外，部门和部门外办统计了参与淘宝市场的单位和个人，并在活动前三天汇总到学校外办。活动当天，负责本部门展览销售场所的现场协调和安排。

3、对外关系部的工作

在收到各部门外联部门汇总的具体信息后，在扇形广场内划定各部门的展销位置，并及时通知各部门，确保当天活动有序正常开展。

第四，一天的活动

1、活动当天上午7点，学校学生会办公室工作人员参加活动并点名签到，确保人员安排和活动顺利进行。

2、安排人员提前准备好展位和音响设备，提前调试好音响麦克风，检查音响设备。

3、主持人上台宣布第三个淘宝市场正式启动，并介绍了这个淘宝市场的细节。

4、安排领导和研究生代表上台演讲

5、活动主持人将通过广播设备轮流介绍这个淘宝市场的具体情况，介绍展示和销售的产品信息，扩大活动的宣传范围和效果。

6、提前根据统计信息划分各部门的展销范围，及时安排商品摆放到位

7、在不同区域摆放产品时，对同类产品进行分类、展示和销售，并标注产品类型，方便买家（在校学生）选择和购买。

8、活动结束后，学生会人员应负责清理现场，将设备归还到位，并清理现场。

1、策划书下发后，各部门对外部门必须认真贯彻执行，并负责各自宣传机构的上报工作。如遇到问题，可及时向学生会外联部工作人员反映，以免影响当天活动的顺利进行。

2、部门外联部门统计的部门展销信息必须在活动前三天上报学校外联部门，避免因上报滞后而影响活动的整体安排。

3、活动开始前，各部门应组织参展商及时到达，并将货物摆放到位，以便活动有序进行。

4、办理待售货物时，注意保管好货物，以免丢失、遗漏和损坏。

5、活动当天早上7点，学生会办公室工作人员要准时签到。

以便在活动当天安排人员。

6、活动开始前，文艺部人员负责检查音频麦克风设备的正常使用情况

7、活动结束后，学校部外语系及时完成活动总结，提交活动总结的经验教训。

活动结束后，请领导和客人离开，然后组织学生有序离开，归还借用的设备。

**淘宝商业计划书模板篇七**

1.计划摘要计划摘要列在淘宝网店商业计划书书的最前面，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创业计划书。最后，还要介绍一下创业者自己的背景、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。

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。在创业计划书书中，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，在这部分创业计划书书中，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。

网店的商业计划书范文

我的商业计划书范文(关于手机配件)：

执行总结：

(1) 定位：

在本地即哈尔冰做出优质服务，进而发展到全国。

(2) 使命：

完成客户的一切需求，把客户的需求及时给予回复，随时对网站的信息进行阅读，把商品结算及售后的服务到家，第一时间把商品送到位.

(3) 背景简述：

手机无疑是现代社会中最为火爆的产品之一，手机的损坏和折旧更是快上加快，顾客的需求量是很大的。但是手机配件的高昂价格使很多消费者在传统店铺头疼不止，而在网上进行的手机配件店铺虽然是在增加，却赶不上顾客的消费程度。

(4) 结构：

我们团队由五人组成，共同分担业务职责和商品的投资。

商业机会：

(1) 市场机会：

abi预测未来5年内手机配件市场将持续增长。

(2) 远景分析：

全球的到20xx年收入超过800亿美元。而我们的回报应该在两年后得到回报。对于每个人付出贰拾元钱的话，只要有两万客户就可以达到二十万的收益。(而这两万人也只不过是整个太原的高校所有人数的

商业模式：

(1) 市场定位：

市场首先定在我们哈市的几所有名高校

(2) 产品与服务：

产品涉及到卡通手机袋、内存卡、读卡器、耳机、数据线、电池、充电器、饰品、来电闪光等等。距离较近的采取亲自上门供货，距离较远的与快递公司进行合作。

(3)闪烁缤纷的创新之处：

我的创新就是他人的老套路，那就是打质量战，既给予客户可信赖的心理品牌，也把自己的市场弄出样子，知名度增加。另一点就是在于对客户的及时供货和优质的售后服务

组织描述：

(5) 组织的性质：

两个人对个人的网上购物平台(c2c) ，未来有可能发展到两个人队一个团队甚至是公司企业组织的网上购物平台。

(6) 组织的构成：

有我的供应商，和我的专业物流公司，但现在只能在于快递公司了等等。实行项目负责管理结构体制，设立技术、信息和市场分组，分别担保管理网店情况(在线咨询、与供应方进行联系、网店销售情况)、信息资源组织管理(网店的销售情况、更新网店的内容)、和网站市场推广营销的细分项目工程实施(相关热门论坛发帖、群上发言、博客的醒目位置、潜在客户的e-mail);寻求合作伙伴(网上提供商及我们可信赖的厂家)和聘用顾问，解决商业、经济、管理、法律和信息源工作岗位制度(此乃后话)。

(7) 组织的使命：

完成客户的一切需求，把客户的需求及时给予回复，随时对网站的信息进行阅读，更新我们的商品，把商品结算及售后的\'服务到家，第一时间把商品送到位.

(8) 组织的目标：

把社会生活中的所有对手机爱好者和头疼者给予最好的帮助，为爱好者增添信息新鲜感，为头疼者解决他(她)们的难处，使所有人都成为手机的最好匹配者。

项目描述：

(1) 现状与描述：

关于此种产品在传统商业中是非常火爆的，经营的效益非常好，几乎每天的每时每刻都由顾客的光顾，但是由于价格的差异和商品的优劣，消费者往往欲步又止，欲买又停。往往处于难以抉择的境地，害怕花冤枉钱。对于大学生及一些社会上的友好客户对网上的购物很感兴趣，他们认为在网上可以买到更加满足自己需求的东西，并且是很便宜的东西。当然很多人对于网上购买手机配件是件新鲜的事，对于他们的认识和接受需要进行宣传。但是若能打通这一市场，那一定是不小的，我们相信市场调查，同时相信自己的预测。

(2) 市场风险投资：

(3) 经营策略及计划：

按所需进货，追求进货及发货的速度，以及商品的质量。在进价与售价之间摄取较合适的利润，再一是从邮局的邮费上赚取可接受的利润。先在本地站住脚跟，从小的、大家受欢迎的商品开始做起，建立好的产品质量和店铺的信誉。

项目方案：

(1) 项目内容：

明确了此项目是为了众多的手机用户提供优质快捷的服务。

(2) 技术方案：

需要网上操作网页平台的计算机知识，学会这些技术，以及其他的技术，直接购买，自主开发，外包及其他技术。

项目进度：

(1) 分阶段项目任务

一，对品牌的手机电池作为卖出主要对象;二，添加一些手机的装饰，手机保护套及手机原装套，小饰物等;三，配置一些简单的手机配件进行简单的维修。四，各方面尽心良好对顾客进行赠送活动。

(2) 项目管理：

网上操纵买卖交易的对话框，进行售后服务;及物流寄送的操作上。

组织机构及人力资源：

(1) 项目实施的组织结构;

发起人为张悦和宋艳超孙彦慧、鲍金玲牛雪莹，投资者也是，实施者也是。

市场分析：

(1) 目前在哈市中小型城市里，对手机的配件的买卖多为传统经济，网上经营者很少。并且在网上经营的效果是很有成效的。刚开始的市场规模不是老大。但会随着对产品的信誉度的提高，潜在客户会更加的，充分体现网上的优点。对于同行业的竞争，发扬优势，改善短处。

营销方案：

线上+线下，两种策略均采用多种方法，具体在营销方案中见

投资规模及筹资方案：

(1) 估算资金规模：

随着对于手机的广泛利用，各种各样的用户数量在不断的增加，以及开店所需项目(业务与市场支出)，和一些商店专题信息发布，网站广告发布，制定信息分析服务和专题报告(上面的组织构成有具体的说明)等，仅以市面人口(太原人口为36，000，000)的40%(1，440，000)计算，并以边卖边盈利的经营模式最多在4000元左右(此处讨论了对更大的投资规模)。当然这是对于发展更大的店铺，对于刚上市的营业店铺上不了1000元的，并且是两个人的出资。

(2) 筹资方案：，

找合作伙伴但是更多来源于双方的家长的鼎力相助等等。

财务分析：

(1) 成本：

对于在淘宝商城和qq旗下的当当网建立自己的可供大家浏览的店铺是免费的，对于传单及提供商的资金配用也使少量的，(具体的数目在市场风险投资中有说明)及一些基本产品的买进和运出。

(2) 盈利模式：

c2c及c2b的商业模式

(3) 盈利能力：

由于顾客的密集型，不仅是顾客的需求，而且是所在地区的高校及社会友好顾客的众多，盈利能力应该是相当好的。当然有可能在头一个月，出现无人问津的情况，原因是网店的知名度不大信用度并不高所致，毕竟是一个开张不久的店，所以是很正常的。只要我们家大网店的推广度是绝对能吃到我们开店的第一碗饭的，可能会出现图片拍摄不够清晰、图片处理技术不够完善的问题，因此尽量把它们拍得真实一些。加上我们为自己店铺做的真正的市场宣传，以及注意自己的说话态度和沟通方式。相信我们的希望是巨大的。

(4) 经济和社会效益分析:

由于是在此行业内的新型尝试行业，并且对手的力量并不是不可估量的，即使力量悬殊，我们也有符合市场规律的经销方法。只要我们合法经营，正当竞争，相信我们的经济效益应该广阔。对于人与人之间组成的社会关系，我们主要放在市场需求大的高校及以及一些消费水平高的小区，对其消费水平的认真透彻认识，那么社会经济和盈利效果应该非常显著。

(5) 回收期估算：

买卖双方获取的都是在对比了足够多的买(卖)信息的基础上真实有用信息。时间快，信息多，科学决策。网络是实现信息共享和实现多方合作的平台的双重最大作用，就在此基础之上，不出两年可以赚回本钱。

项目风险投资及对策：

(1) 经营风险：

由于在运行当中渠道冲突，伙伴关系，客户关系的处理之上，所以平时都应该注意：商品版权规避与商品版权维护; 专业性、权威性; 及时更新网店商品信息及适应性战略分析调整和项目实施计划调整;同时做好对于下一时刻的网络资源的深刻认识。

(2) 政策风险：

可能由于管理层次和运行程序的不善，要及时发现漏洞，善于修补，以更好的适应客观的政策。

(3) 技术风险：

员工及我俩良好的市场推广行为，学习有经验的，技术水平高的网上推销员，积极加强我们的信息技术的高校能力，包括一些阅读能力，社交能力，使用photoshop软件的技术，保持网上开店的专一性和科学性，使之按规定的轨道运行。

**淘宝商业计划书模板篇八**

学校：+++++++大学

学院：xxxxxxxxxx学院

学号：xxxxxxxxxx

姓名:xxxxxxxxxx

电话：xxxxxxxxxxxxxxxx

网上购物是互联网作为网民实用性工具的重要体现，随着中国整体网络购物环境的改善、网上支付和网上银行的快速发展，网络购物市场的增长趋势明显。根据艾瑞咨询调研数据显示，服装服饰类商品从07年开始超过手机、笔记本等数码类商品，成为网购交易量第一大商品品类。

众多中小型网站的涌现，行业领军企业的起起落落，垂直b2c网站中，新的商业模式和商品种类不断涌现，这都成为了电子商务和媒体各界的关注的焦点。作为电子商务市场的重要组成部分，服装电子商务的发展最具代表性和前瞻性。

正是看到了服装电子商务的市场前景和可拓展的空间，同时也充分结合自己本身的现状，首先选择在“淘宝商城”这个平台开设一家自己的服装店进行网上创业。

市场调查概况分析

21世纪是数字信息时代，是因特网的时代。按照淘宝对外公布的数据，20xx年淘宝成交额超过20xx亿元，定下20xx年成交额将达到4000亿。目前平均每天成交按照他们提供的支付宝交易额更高达接近7亿元。而现在淘宝网重新确定自身目标 要做零售业领头羊，这就更加给人们带来了网上创业的机会，一个好的平台，必定会造就优秀的企业。

当代社会，随着中国改革开放的深化，城市越来越大，工作越来越晚，交通越来越繁忙，通过电子商务网(网购)这个途径只会越来越深化，越来越被更多的人采用。

网店优势：买一件应季的衣服，采用传统的途径解决问题，需要空出专门的时间，到商业区进行逛，挑，试，买几个动作，当然如果后续不满意还要加上个退的环节，从这个方面来说，要买这件衣服所花的除了标签上标的价格之外，还要花费时间成本，交通成本等等，劳心劳力;而相对于网购，点击鼠标，半个小时完成挑选对比，除了不能试穿，全部搞定，可以安心等待衣服上门，而且价格绝对是要比商城里便宜得多(因为不必支付商城的物业，人员，广告等等成本的均摊。)可谓既省时间，又省金钱。

根据人类心理分析，人们喜欢跟风消费，若一个团体中的一人进行网上购物，则团体中的其他人十有八九也会进行网上购物，甚至都会在同一家店进行结伴购物，以进行运费分担，这就给了我们商家优势，同时也要靠我们自己依靠诚信来成就自己的淘宝店做到最好。 同时，我们可以经常发放调查问卷，进行终端用户调查，了解终端用户真正需要的是哪方面的服务以及如何打出我们的品牌,随时掌握市场概况。

目标市场的设定：女人爱逛街，这是一个亘古不变的真理，更有甚者说赚女人的钱很容易。女性消费者数量庞大，占整个社会总体消费的绝大多数。据统计女性消费者占全国人口的48.7%，对消费活动影响较大的中青年妇女，即年龄在18岁~45岁的那些占人口总数的21%。女性消费者群体数量庞大，是大多数购买行为的主体。如果将实际购买者和购买决策者的数量统计出来，这个比率将会更高。由于在家庭中同时担任女儿妻子母亲主妇等多种角色，使她们不仅为自己购买所需商品，也是大多数儿童用品、老人用品、家庭用品的主要购买者。因此相关产品的生产厂家，都要认清虽然女性不是企业产品的使用者，却是产品的实际购买者，或者对购买行为有决策权的重要人物。女性对日常用品有绝对的购买决定权，对于买房、家庭装修、私家车的购买也具有很大的建议权，女性做决策的家庭也不在少数。商家只要打动了女性消费者的心，就占据了较大的市场份额。更因为我是女性，了解女性对服装的基本需求，所以把18—40岁的女性消费者作为我们网店的最大客户群。

3、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 ：随着网络的发展、电子商务的发展，大多数年轻消费者越来越喜欢网上购物，因为网上购物可以节省购物时间，还可以提供大量的商品让消费者选择，非常便捷。现代年轻人非常适应网上购物这种方式，这对我们的网店有很大的优势，会为我们提供大量的商机。但是网上购物最大的担忧依然是信誉问题，因此我们的营销模式将采用实体店加网店同时运营，这样我们网店在网上的信誉将得到极大提高。

4、市场趋势预测和市场机会 ：经过我们对市场的调查，日常用品购买比例明显增高。日常生活用品购买比例的增势今后仍将持续，并最终成为网上购物的主流，因此我们选择这一类产品作为我们的主打商品。

选择淘宝商城的理由

1) 规范的经营环境

所有入驻淘宝商城的商家，均为企业用户。其销售的产品、商家资质、营销思路，均为淘宝淘宝商城奠基了规范、良好的经营氛围及前景。

2)强大的品牌传播

依赖互联网强大传播力量，轻松打造网络知名品牌、快速提升品牌知名度和影响力。

3)更密集的客流量

与淘宝网共享9800万注册会员，从百万买家中脱颖而出，被搜索几率无可匹敌，迅速吸引买家注意，带来海量浏览量。

4)进销存管理明细

独有的店铺销售数据报表，随时掌握店铺销量及进销存管理并提供下载。账务明细，利润结算，一步搞定。

5)个性化促销方案

满就送、套餐优惠等多种营销方式自由选择，个性化促销方案自主定制，系统实现一步到位。

省时：——省去头疼的店铺选址、装修时间，轻点鼠标，轻松搞定

——更专业培训体系，帮商家轻松上手，快速入门电子商务

省心：——更规范的经营环境，更高的品牌起点，让商家轻松赚大钱

——账务明细，随时下载，及时掌握进销存信息，生意不打烊

省力：——凭借强大网购份额，迅速实现品牌推广，目标市场无边界

——数个店员，分工合作，节省高额卖场费用，化成本为利润

淘宝商城功能亮点:

1)个性店铺模板：

更多的设计区域、更多的自由度、充分展现品牌个性!

2)免费活动推广：

商家均可免费报名商城定期组织的促销活动，把生意带到家门口。

3)独享货到付款：

只对商城卖家的货到付款服务，打破网络购物障碍，客户源源不断。

4)各类账单明细：

积分、佣金、保证金明细，随时查询，轻松下载，帮商家算好生意账。

5)全新评分体系：

顺畅的交易流程、全新的评分体系，省事省力的同时帮商家带来更多的口碑销售!

6)免费图片存储：

更大的图片存储空间，更快的图片浏览速度，让商铺的商品图片以最好的方式呈现给买家。

价低是淘宝商城优势。 某种意义上说，淘宝商城是正品的代名词，对企业品牌传播有积极推动作用。

由于淘宝商城不需要像家电卖场一样有经营场所，不需要大量的实物样机展示，又减少了人力、电力等的消耗，运营成本相对非常低廉。目前的网上家电商城所出售的商品价格整体上比门店要略低一些，因为没有了实际的房租费用、营业人员费用等各方面压力，淘宝商城完全可以将价格直接标到商家和厂家所能承受的最低底限。因此，低价促销拥有更大的操作空间，给消费者让利的幅度也更大。

据了解，在交款上一般采用在线支付、货到付款等最常见的支付方式，由于家电这种大件商品的价格相对较高，所以货款支付的安全问题尤为突出。在这方面，货到付款以其方便和安全一直是消费者比较信赖的付款方式。

竞争分析

1、有无行业垄断 ：无行业垄断

2、主要竞争对手情况：公司实力、产品情况(种类、价位、特点、包装、营销、市场占率等)：

**淘宝商业计划书模板篇九**

序

网购是互联网作为网民实用工具的重要体现。随着整体网上购物环境的改善、网上支付和网上银行在中国的快速发展，网上购物市场的增长趋势明显。艾瑞咨询(iresearch)的调查数据显示，自20xx年以来，服装和服饰产品已经超过了手机和笔记本等数码产品，成为网上购物交易中最大的商品类别。

众多中小型网站的出现，行业龙头的大起大落，垂直b2c网站新的商业模式和商品类型的出现，成为电子商务和媒体关注的焦点。服装电子商务作为电子商务市场的重要组成部分，其发展最具代表性和前瞻性。

我们刚刚看到了服装电商的市场前景和拓展空间，同时充分结合公司的发展现状，我们首先选择了“淘宝商城”这个平台打开了一个。建立旗舰店，通过淘宝商城提高品牌知名度

目录

进入淘宝商城……………………………………………………………四

1进入流程………………………………………………………………四

二、开放………………………………………………………………四

1人力规划………………………………………………………………四

2.企划部开放协助指南…………………………………………………六

3开业促销………………………………………………………………七

三篇操作文章………………………………………………………………七

1prepare ………………………………………………………………七

2装修………………………………………………………………七

3拍照………………………………………………………………七

4个婴儿搁板…………………………………………………………七

5销售………………………………………………………………七

6航运………………………………………………………………八

7促销………………………………………………………………九

8开店倒计时30天…………………………………………………10

四个附录

1“业务必须阅读规则”

一、进入淘宝商城

(1)结算流程

1.申请商户支付宝账号:

申请企业支付宝账户，完成支付宝账户商户认证

请拨打支付宝客服电话0571-88156688咨询申请方法和步骤

2.登录在线申请页面:

去淘宝商城的投资页面http://zhaoshang。，点击“立即加入”

3.提交信息:

在线输入并提交公司和品牌信息

4.签名:

网上签订淘宝商城服务条款、服务协议、支付宝代扣协议

5.等待批准:

提交你的资质和品牌信息，等待淘宝小二审核

6.冻结保证金:

请在您申请的商户的支付宝账户上充值1万元，我们核对后作为商户存款冻结。

7.开店:

店铺运营相关的培训课件可以在商户管理后台免费下载。

第二，开场

劳动力规划

1.人员分工表(摄影模特和美术设计师客服)

人员工作内容备注数量

营销总监监督指导淘宝工作。

经理主要负责淘宝店铺运营、店铺装修、维护和推广。协调各部门人员做好淘宝店铺。同时负责淘宝店铺推广的实际操作，如论坛发帖等，并根据网络需求随时调整运营计划。

店长主要负责一系列具体问题，比如淘宝店铺货源、淘宝店铺商品、物流等等。要做好商品服务、物流检查等各个环节对买家的服务，对网店数据进行统计。完成经理制定的淘宝推广计划

企划部文案可以随时在线查看淘宝店铺的产品，指导产品机制等一些专业问题，及时通知店长进行问题纠正

客服主动介绍商品，服务热情周到有礼貌；商品介绍要详细到位，退换货要有明确的规定；2

模特试穿衣服

网上推广贴在某大论坛！通知

(2)《规划部门开放援助指南》

部门名称提供协助工作的预算时间

计划部门制作并确认商店模板，并与网上商店进行比较。设计风格，展示我们公司的官网。

对于淘宝店铺的产品，随时在线查看，指导一些产品机制等专业问题

提供交货样品。

店铺装修和宝宝描述。

设计新店开业促销活动计划。

产品拍摄和图片优化

平面设计跟随产品更新和网店主题更新。

开业前一周，一直在协助跟进。

(3)开业促销

第三，操作

(1)店铺开业准备:

a.早期人员培训。

b、了解网店基本情况。

熟悉网店管理系统

(2)店铺装修

a.遵守它。具有s up服装个性的店铺装饰

(3)给衣服拍照

(4)婴儿在货架上

(5)正常销售

客户服务流程如下图所示:

(6)交付:

做到三查，查客户基本信息(地址、姓名、联系电话)

查看客户的购买信息(服装款式、尺寸和颜色)

检查快递发送的信息(正确填写快递单号及相关记录)

(7)推广:

1.在淘宝社区推广店铺:

2.积极参与淘宝活动和“组织”：

3.利用及时的通讯软件和媒体进行宣传

4.建议加入淘宝培训

(8)店铺开业倒计时30天

基本概述，软硬件准备开店前29天。了解网店的基本概况(开店前的软硬件准备)2。掌握淘宝商城的交易流程(发票，积分，7天内无理由退货)3。掌握淘宝商城的交易规则

开店前28天

开店前27天

开店前26天，1。店铺预订分析(主要是商品如何定价)2。认知管理(人员结构和设备、人员招聘)

开店前25天

开店前24天

开店前23天。物流模式二的确认。物流包装配送技巧3。交付样品确认4。了解淘宝平台提供的软件

开店前22天

开店前21天。新店固定费用二。确定运营策略

开店前20天

开店前19天

开店前18天

开店前17天基本装修。店铺设置(基本设置，店铺分类管理，自定义页面设置，图片管理)2。交易管理(订单管理、评估管理、运费设定)3。商城服务(销售结算、订阅服务、存款、账户明细下载、应付票据)4。账户设置5。品牌维护

开店前16天

开店前15天

开店前14天

婴儿拍摄，细节13天前准备开店1。掌握拍照技巧和商场拍照要求细则2。掌握图片处理技巧

开店前12天

开店前11天

开店前10天。掌握上传产品和商品的技巧2。掌握产品描述的具体细节

开业前9天

开通试运营前8天。淘宝店宣传推广特色二。如何在短时间内提高口碑3？促销方案的确定

开店前七天

开店前6天1。阿里旺旺2的使用技巧。退货和换货处理方法和流程

开店前五天

开店前四天

开店前3天:1。试运行、修改和调整；2.推广计划的试行和调整；3.商店诊断卡的使用

在开店前2天提高意识并推广活动

开店前一天开业

商城商家必读规则

1.消费者保护服务“7天之后没有理由退货服务规则

2.消费者保护服务“真正的保证”服务规则

3.消费者保护服务“真实描述商品”服务规则

4.淘宝用户行为管理规则(商城)

5.淘宝商城虚拟经营规则

6.淘宝商城商户子账户命名规则

7.淘宝商城业务销售行为规则

8.淘宝商城商户店铺规则

9.淘宝商城商品违规处罚规则

10.淘宝商城信息管理规则

11.淘宝商城交易区规则

12.商场商品评论发布规则

13.淘宝商城积分规则

14.淘宝商城发票规则

**淘宝商业计划书模板篇十**

目录

第一部分 前言 第二部分 综述

第一章 网店概要

一、店铺设定

店铺名称 店铺风格 店铺定位 店铺资金投入 ①店铺版权费用

②消费者保障服务押金 ③店铺刷信用支出 ④网站版权费用 ⑤进货费用

二、经营目标第二章 市场分析

三、swot分析 四、目标市场设定

第三章 竞争分析

一、有无行业垄断 二、主要竞争对手情况 三、公司产品竞争优势 第四章 市场营销

一、销售政策的制定二、销售渠道、方式、行销环节和售后服务 三、主要业务关系状况 四、销售队伍情况及销售福利分配政策 五、促销和市场渗透六、营销模式结构 七、核心营销运营模式 八、口碑营销九、网店营销模式 十、博客推广模式 第五章 网店宣传策划方案第六章 店铺管理

一、管理组织结构 二、供应链管理 ①进货管理 ②库存管理 ③发货管理

④物流管理 ⑤售后服务管理 第七章 风险管理

①风险预测 ②风险对策 第八章 财务管理

①初期投资 ②经营阶段投资 ③投资收益 ④坏账管理

第九章 顾客关系管理

①新顾客管理 ②老顾客管理

第十章 投资说明

第十一章风险分析

一、 资源风险

二、进货的风险

三、市场不确定性风险

四、研发风险

五、生产不确定性风险

六、积压商品的风险

七、成本控制风险

八、资金链的风险

九、竞争风险

十、交易安全的风险

十一、政策风险

十二、财务风险

十三、管理风险

十四、破产风险

第十二章 应对风险的措施

第十三章 技能需要

第十四章 总结

第一部分

前言3

网上购物是互联网作为网民实用性工具的重要体现，随着中国整体网络购物环境的改善、网上支付和网上银行的快速发展，网络购物市场的增长趋势明显。服装服饰类商品从07年开始超过手机、笔记本等数码类商品，成为网购交易量第一大商品品类。

众多中小型网站的涌现，行业领军企业的起起落落，垂直b2c网站中，新的商业模式和商品种类不断涌现，这都成为了电子商务和媒体各界的关注的焦点。作为电子商务市场的重要组成部分，服装电子商务的发展最具代表性和前瞻性。

正是看到了服装电子商务的市场前景和可拓展的空间，同时也充分结合自己本身的现状，首先选择在“淘宝”这个平台开设一家自己的服装店进行网上创业。

第二部分 综述

第一章 网店概要

一、网店基本情况

三、网店的主要发展战略目标和阶段目标（愿景）

1、战略目标：让网上购物变得更简单、更高效、更可信和更能被不同的人群接受。让我们的客户尽情的享受快乐、简单生活。

2、阶段目标：寻找合适自己网店的货源保质保量，慢慢深入市场，开发客户。为了提升自己店铺的人气，在开店初期，应适当地进行营销推广，但只限于网络上是不够的，要网上网下多种渠道一起推广。

3、进度安排：

第一个阶段：市场调研，分析问卷，了解客户需求； 第二个阶段：确定货源，开发客户；

第二个阶段：进驻淘宝商城 实体店开张；淘宝网开店、维护；

第三个阶段：宣传推广；

第四个阶段：网店及实体店进入正轨运营；

第五个阶段：开发自己的网站；

第六个阶段：将网店做大做强；

**淘宝商业计划书模板篇十一**

在国内电子商务不成熟的现实下，服务不规范，商务网站没有统一的标准，尤其是这个地区基本没有成熟的商务网站。所以制定一个计划。

网店名称:绿丝百洁布独特创意餐具

1、投资安排

资金需求量5万元。

2、网店基本信息

店名绿丝淘独特创意餐具

地址江西赣州

邮政编码341000

3、网上商店的目的

绿丝百洁布独特创意餐具，打造您的美好生活。

4、网店简介

品质生活:深思熟虑、色彩清新、造型可爱、材质柔软、快乐搞笑、实用生活功能的简约产品。我们始终相信产品是有情感的，有开心的，有不开心的，有自己的风格。有情怀有温度的产品会生动有趣；因此，我们将与客户和消费者分享一些人性化、有趣和有创意的产品。希望能让消费者感到幸福。网店为您提供各种独特创意的餐具，让顾客的生活精彩迷人。用心体会，你会发现生活真的很美好。绿丝淘独特餐具，我爱我的生活，我的家庭，我的生活！

1、我们可以经常发放问卷调查独特产品的市场份额。我们也可以派店员去市场体验生活，了解市场情况。

2、目标市场的设定:关注年轻消费者，18-40岁的年轻朋友，他们将成为我们网点最大的客户群。

3、消费群体、消费模式、消费习惯和影响市场的主要因素分析:现代年轻人非常适合网上购物，喜欢个性化的产品，这对我们的网店有很大的优势，会给我们提供很多商机。

1、战略目标:绿丝淘独特创意餐具，打造你的美好生活！在我们自己的网店中不断探索和创新独特的创意个性化产品。几个个性化的产品，主要是每个月推广。

2、网站界面设置:风格简约，界面清新自然。以客户充分考虑的分类方式设置界面。产品宣传会通过漂亮真实的图纸展示。

3、阶段目标:找到适合自己网店的货源，保质保量，慢慢深入市场，发展客户。为了提升你店铺的知名度，在开店初期，会进行适当的营销推广，各种线上线下的渠道一起推广；在销售后期，网站界面使用横幅广告和文字连接来宣传最新的产品。

1、资源和原材料供应:主要批发市场等

产品标准、质量检验、生产成本控制:本着对客户负责的精神，精心挑选商品，如有损坏，禁止销售。信誉永远大于利润。

包装、储运:客户挑选后要出售的商品用包装纸包装。

2、产品价格介绍及方案:

①定价依据和价格结构:根据消费者对价格的接受程度和消费者对商品的需求，我们会根据自己在电商课程中学到的东西，在能够承受的情况下，设定合适的价格。支付方式:支付宝、汇款。

②影响价格变化的因素及对策:根据市场环境的变化，会对我们的产品或价格产生一定的影响，我们会及时做出决定，比如多买多送等促销措施来应对，而不会给网店造成损失。

对于客户:

1、客户主动:让客户体验自然自由。客户可以随意浏览产品，对产品发表意见和评论。

2、客户互动:在网店开设新栏目，为客户提供交流、讨论、推荐创意餐具的机会。

3、客户激励:在网店设立积分制，顾客在网店的一切行为都可以作为积分的标准。划分会员等级，享受特价或特价、折扣、免费赠品等。

对于产品:

1、打折促销；

2、礼品促销；

3、限量供应；

4、与其他网店建立友情链接；

5、利用网络外的宣传手段。

1、努力把批发价保持在最低，同时和批发商建立良好的关系，在换货的问题上和批发商澄清，避免以后发生纠纷。

2、利用网上销售的优势，利用地域或时空价格差异获得足够的利润。经常去市场，密切关注市场变化。

3、足够重视客户关系，建立客户联系卡，广泛宣传客户的正面意见。

4、每种营销方法都有一个明确的目标，让客户或潜在客户知道下一步该怎么做。

5、找到自己网店的独特之处“卖点”。

6、定期给客户发送新闻邮件。利用客户留下的邮件和联系方式，定期向客户发送相关打折产品，会员可以为会员交换礼物和贴心的生日礼物。

**淘宝商业计划书模板篇十二**

想创业，就得有计划。现在电子商务的热潮越来越高，开淘宝店的人越来越多。如何在众多淘宝店铺中脱颖而出？那你一定要有自己的淘宝店铺规划。

淘宝店铺计划怎么准备？仔细看小系列。开淘宝店之前，要做好淘宝店成本预算。有人说淘宝店铺多种多样。这个淘宝店铺成本预算应该如何规范？不说别的，先说开店必须买的设备，看看这些成本预算。

淘宝店铺计划淘宝店铺，首先第一大开销，就是加入消费者保护服务，一般叫消费者保护，一般1000元，看行业不同。淘宝店铺成本预算。大部分都在1000元。第二个是旺铺，至少弄个标准版旺铺，不考虑配套版，功能限制太多，标准版旺铺每月30元，每年360元。暂时可以按照一个月的购买量来计算。其次是各种小玩意，比如超级店长，促销宝等。，根据实际需要至少每个月要交50元订购小玩意。

在准备淘宝店铺计划时，可能会有朋友问，为什么一定要订那些小玩意？不必？不需要也可以，但是会觉得很辛苦。比如一个促销功能，限时优惠功能，还有这些看似简单的小功能，都需要借助淘宝的第三方工具来实现。一旦有了这个需求，就要订购这些小工具，以及自动装卸、自动窗口显示等基本功能。，这几乎是目前开店必备的功能。淘宝店铺成本预算。如果你懂装修，可以在旺铺的装修上省不少钱，但我觉得大部分都不是装修专家。如果花10天半时间装修店铺，还不如花几十块钱在装修市场上挑选一个合适的模板。模板价格不一。新开的店可以选择一个50元左右的旺铺模板。一般这个价位的功能和款式都合适。

现在只是开店前的准备工作，还没有涉及到商品。先初步算一下:消费者保护1000+旺铺30+小玩意50+旺铺模板50=1130元

继续，涉及到以下几项。最重要的是产品图片。想要好的产品图片，好的相机是必须的。成熟的淘宝卖家基本都是单反相机，一般5000元以上。新手的话，就用普通数码相机吧，不过不能太差。买一个1000元的。索尼、佳能、尼康都有千元左右的数码相机。淘宝店铺成本预算。如果是小产品，一般有工作室就完美了，价格按100元计算。这时候如果产品图片多，旺铺默认30m相册不够用，至少需要升级到100m。1亿相册每月6元。先算算这个阶段的成本:数码相机1000+工作室100+100m画面空间6=1106元

推广淘宝店铺计划业务最有效最直接的方式就是直通车。现在直通车价格高，平均关键词价格已经在1元左右。如果每天消耗100元，会带来100 kv左右。淘宝店铺成本预算。每月推广费3000元。论坛发帖等其他免费方式的成本就是时间成本。这里就忽略了。我们来计算一下推广阶段的成本:直通车100天&次；30天=3000元

按照上面的流程，基本就可以开店营业了。淘宝店铺计划成本预算:我们按1130+1106+3000= 5236元计算前几个阶段的费用，这是第一个月开店的成本。由于消费者保护是终身的，第二个月的费用是4236。前两个月的费用总和是5236+4236=9472元，近万元。注意，不涉及进货、快递、包装、特殊商品使用的特殊设备，如食品用封口机等费用。淘宝店铺成本预算。也就是说，无论你做什么产品，比如服装、鞋子、饰品或者电器，你都必须在开新店的2个月内盈利至少1万元，这样才能做到收支平衡。但是淘宝的竞争环境越来越激烈，其产品的利润不能再低了。尤其是与一些大卖家相比，无论是购买渠道还是销售渠道都处于完全劣势。所以，如果你是淘宝门外汉，建议你不要轻易尝试进入淘宝。已经不是以前的样子了。轻松进入淘宝，不仅会赚钱，还会消耗你的精力和激情。

淘宝店铺计划汇总了所有的工作预算。当然，根据淘宝的环境，那些论坛上的帖子是不可信的，但也不能忽视。那里有各种淘宝买卖现象和情况，要时刻关注。

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