1.策划类商业计划书

第一章 产品（服务）分析：

一、产品（服务）介绍：为女性提供个性、时尚、品质、安全、便捷的合租服务。

二、产品定位：女性租住公寓

三、目标客户：20-35岁追求个性、时尚、品质、的独居女性

四、品牌定位：最懂女生的租住公寓

五、产品配置定位：合租领域中高端产品

六、产品优势：符合女性心理需求、尚无领域内竟品、周期短风险小

第二章 客户分析

1、购买习惯：必需消费品，小频次，考虑慎重。

a、影响消费者购买习惯的因素：工作、交通、居住状态、是否单身、

c、购买习惯内容：交通、装修品质、周边环境、价格、

2、客户认识：150份调查取样45%愿意选择，40随意，15%不愿意，

a、对品牌认识：尚无（可参考自如友家）

b、对产品的态度：80%用户希望拥有

c、购买习惯与态度：追求产品的交通、品质大于价格

e、消费者购买产品用途：生活居住

第三章 市场调研

1、市场容量：目前北京市场230万套租住房间

2、行业成长空间：巨大

3、行业演变趋势：正由传统模式向O2O转变

4、行业成功关键因素：标准化管理，品质性服务。

5、进入推出壁垒：行业门槛较高

7、行业技术发展趋势：大数据、用户体验

8、行业竞争状态：由几家大公司分割市场，小团体利益不冲突

9、全国市场份额分布

10、各细分市场的市场份额分布

11、行业集中度

12、行业主要竞争对手

13、行业内潜在竞争对手

14、各竞争者的优势

15、细分市场类型

第四章 行业生命周期分析

1、产品和行业的关系

2、产品生命周期分析

3、行业生命周期分析

4、行业生命周期分析内容

5、行业生命周期与证劵市场

第五章 产品生命周期分析

1、从产品链分析产品生命周期

2、从利润分析产品生命周期

3、从行业分析产品生命周期

4、产品价值分析

第六章 企业产业链分析

1、行业关键成功要素

2、产业链设置

a、上游产品

b、本产品

c、下游产品

d、企业的价值链分析

第七章 企业管理

1、成本管理

2、差异领先战略

3、企业产品的差异化

4、财务信息化

5、企业资源整合策略

a、产业链内部化

b、外部产业链协作

c、目标成本管理

d、集约化管理

6、人力资源管理

7、时间管理

第八章 营销战略

1、4c营销

2、4p营销

3、营销战略计划框架

第九章 发展计划

1、发展规划

2、市场启动

3、运作计划

第十章 财务分析1

1、资金来源与运用

2、资金收益分析

3、投资回收期

4、风险资本的退出

第十一章 风险评估

1、市场风向

2、管理风险

3、财务风险

第十二章 结论

2、融资类商业计划书

第一章 简介

1、产品（服务）介绍

2、本产品（服务）的竞争优势

3、产品（服务）的竞争优势

第二章 市场分析

1、行业发展现状

a、国外市场现状

b、国内市场现状与问题

c、解决方案与市场前景

2、目标市场分析

a、用户分析

b、目标消费群分析

第三章 市场规模

1、现在的市场规模

2、未来的市场规模预测

第四章 竞争对手分析

1、主要竞争对手分析

2、潜在竞争对手分析

第五章 收入来源

1、收费模式

2、产品（服务）收入来源

第六章 市场营销

1、营销战略

a、攻关促进

b、杂志宣传

2、主要市场推广方式

3、渠道建设

4、线上销售体系

5、渠道方案

第七章 项目发展规划

1、项目运营规划

2、近期具体发展规划

a、项目进程安排

b、推广计划

c、服务安排

d、盈利计划安排

第八章 项目团队介绍

1、技术人员

2、智囊团

第九章 财务效益评估

1、财务评估依据

2、融资方案

3、财务评价分析

a、融资计划

b、资金使用

附表

a、损益表

b、现金流量表

c、负债表