# 2024年软件项目计划书(精选8篇)

来源：网络 作者：月落乌啼 更新时间：2024-08-06

*时间就如同白驹过隙般的流逝，我们又将迎来新的喜悦、新的收获，让我们一起来学习写计划吧。计划可以帮助我们明确目标，分析现状，确定行动步骤，并制定相应的时间表和资源分配。下面是小编为大家带来的计划书优秀范文，希望大家可以喜欢。软件项目计划书篇一...*

时间就如同白驹过隙般的流逝，我们又将迎来新的喜悦、新的收获，让我们一起来学习写计划吧。计划可以帮助我们明确目标，分析现状，确定行动步骤，并制定相应的时间表和资源分配。下面是小编为大家带来的计划书优秀范文，希望大家可以喜欢。

**软件项目计划书篇一**

1.1 编写目的

编写本文档的目的是确保项目包括成功完成项目所需的全部工作，但又只包括必须完成的工作的各个过程。是项目管理团队确定、记载、核实、管理和控制项目范围的指南。此文当中包括制作工作分解结构，并确定如何维持与批准该工作分解结构；规定如何正式核实与验收项目已完成可交付成果。

1.2 参考资料

1.3 重要术语

20xx：软件开发语言

visual studio 20xx 软件开发环境

2 项目概述

2.1 系统与项目的定义

本系统是建立在c/s系统架构下基于sql server数据库，采用技术分析、设计、开发用于酒店信息化管理的。该系统基本满足了酒店管理方面的需求，用户界面友好。系统对用户（主要是酒店管理层及员工）数据有效地实现了信息电子化处理，从而降低了人工劳动并增加信息的准确性。本系统的基本信息有客房、餐饮、财务及人力资源等，用户登录系统后根据权限操作这些基本信息。

要实现的功能模块包括4个方面，第一个方面是客房管理子系统，包括客房登记、客房预定、工作报表、信息查看及最重要的客房部经理管理模块；第二个方面是餐饮管理子系统，包括点单、埋单、预定、换台及最重要的餐饮部经理管理模块；第三个个方面是财务管理子系统，包括财务预算的查看及发布审核、财务报表的生成等；最后一个方面是人力资源管理子系统，包括员工信息的录入、查看及绩效考核等。

2.2 系统开发背景与目标

在信息高度发达的今天，酒店业务涉及的各个工作环节已经不再仅仅是传统的住宿、结算业务，而是更广、更全面的服务性行业代表。酒店宾馆作为一个服务性行业，从客房的营销即客人预订开始，到入住登记直至最后退房结账，整个过程应该能够体现以宾客为中心，提供快捷、方便的服务。给宾客一种顾客至上的享受。提高酒店的管理水平，简化各种复杂操作，在最合理、最短时间内完成酒店业务规范化操作，这样才能令旅客舒适难忘，增加宾客回头率。而对酒店业内激烈的竞争形势，各酒店均在努力拓展其服务领域的广度和深度。虽然信息化不是酒店走向成功的关键因素，但它可以帮助那些真正影响成败的要素发挥更大的作用。因此，采用全新的酒店管理系统，将成为提高酒店的管理效率，改善服务水平的重要手段之一。

酒店行业的激烈竞争使得争取客源、提高酒店入住率、制定正确营销策略已经成为一项重要的任务，借助蓬勃发展的it工具来拓展其能力已经成为许多酒店的首选。

计算机管理系统在数据保存、数据交换方面的快速可靠，是手工操作不能完成的。 酒店管理系统的设计目标：

1）采用先进的分布式数据处理技术，以提高管理工作的质量、效率和规范性；

3）旨在提高酒店的管理效率，减免手工处理的繁琐和误差。及时、准确地反应酒店的工作情况、经营情况，从而提高酒店的服务质量，获得更好的经济效益；实现客房管理的规范化、自动化。

2.3 用户需求概述及系统主要功能

3 项目范围界定

3.1 开发技术选择与理由

开发酒店管理系统，软硬件方面选择的是可视化的visual 20xx和sql server 20xx数据库，windows xp操作系统等。

vb拥有图形用户界面（gui），可以轻易的使用ado连接数据库,程序员可以轻松的使用vb提供的组件快速建立一个应用程序,以上都是组员熟悉的语言和数据库，所以技术方面是绝对可行的。综上所述，我们完全有能力完成酒店管理系统的最终实现。

3.2 开发团队与开发环境、工作方式 开发团队：

项目经理王朝令

需求分析员 王朝令 况晓龙 设计人员况晓龙 黄志刚

编码人员王朝令 况晓龙 黄志刚 测试人员黄志刚

**软件项目计划书篇二**

项目计划书的内容：关于惠祥钢铁，物流，煤炭经营的可行性计划。

项目名称：致力于钢铁，物流，煤炭行业的发展。

项目承办单位和项目投资者的有关情况。即：生产经营内容、生产经营规模、产品销售情况、年上缴税额、自有资金数额、债权债务情况等。

兴办外商投资项目要简述：

(2)合营方式(注明合资、合作、独资)

(3)合营年限

(4)经营范围

(5)产品销售方向(内销或出口比例)

简述项目建设的必要性和依据。技术引进项目，要简述技术引进内容(关键设备或技术专利)、拟引进技术设备水平及其国别和厂商产品技术水平及市场销售前景。

项目建设拟选地址的地理位置、占地范围(四至范围)、占用土地类别(国有、集体所有)和数量、拟占土地的现状及现有使用者的基本情况。

如果不指定建设地点，要提出对占地的基本要求。

项目建设条件。简述能源供应条件、主要原材料供应条件、交通运输条件、市政公用设施配套条件及实现上述条件的初步设想。需进行地上建筑物拆迁的项目，要提出拆迁安置初步方案。

建设规模和建设内容。生产性项目要提出主要产品品种、生产工艺及生产能力;非生产项目要根据项目的不同性质说明其规模，如旅馆、宾馆项目要说明有多少客房、多少床位;房地产开发项目要说明拟建的建筑物类别及数量;成片开发建设的\'小区要说明小区的主要功能、建筑容积率等。

总建筑面积及主要单项工程的建筑面积。

一般民用建筑项目不写，其他非工业生产项目简写。

项目总投资额。技术引进项目要说明进口技术设备使用外汇数额，建设费用和购置国内设备所需人民币数额;外商投资企业要说明总投资额、注册资本数额、合营各方投入注册资本的比例、出资方式及利润分配方式。

资金来源。利用银行贷款的项目要将注设期间的贷款利息计入总投资内。利用外资项目要说明外汇平衡方式和外汇偿还办法。

(六)建设进度初步设想

(七)经济效益和社会效益的初步估算

(八)结论

**软件项目计划书篇三**

天津桓xxx有限公司成立于20xx年12月，位于天津市南开区高新技术产业园区的中心地带（白堤路）。是一家集计算机专业应用软件的培训、安装、批发、零售、技术服务于一体的知识密集型企业。员工队伍业务全面、经验丰富、敬业爱岗、素质优良，其中：专业技术人员20人，全部是大专以上学历，能够以最合理的价格为客户提供最专业的技术服务。

公司是北京用友集团天津地区小型管理软件授权营销服务商，并且连续两年获得用友软件在天津地区的产品a级代理销售及服务授权资格。而且销售额连续两年名列前两位，获得用友集团的表扬和鼓励。

公司内部管理制度合理适宜。外部社会关系广泛良好。经过不断地改进和完善，已基本形成了一套比较科学有效的管理运作体系。

为适应业务发展的需要，壮大经营规模，进一步增强核心竞争力，公司决定启动以“追求客户全面满意，扩大市场占有份额”为主旨的二次创业。

我们相信，通过努力，在以北京用友集团为后盾，桓博公司将成为更具综合实力的企业，也将为加速提高天津地区企业信息化技术应用水平，做出更大贡献。

二、营销计划

公司不仅注重短期目标，更加重视长期发展。公司将秉承“重诚信，竭精心，尽全力，为客户着想，让客户满意”服务理念，在日常业务中不断丰富公司品牌内涵，努力拓宽渠道，扩大市场知名度及美誉度，激活市场，带动人气，力求在天津大部分地区实现销售增长，成为天津地区财务软件的最大代理服务商。

1、目标市场：创业前期（两年内）目标主要集中在天津及周围区县的小型企业，个体经营和一般事业单位，在后期（两年后）逐步进入天津的大型企事业单位，占领这部分增值潜力最大的市场。

2、企业定位：“精细管理、卓越理财”为客户提供更及时、更准确、更全面的、更周到的服务，推动软件信息化的普及。

3、使用价格：参考报价

4、营销队伍：在创业初期，为了降低企业的运营成本，大部分的宣传工作都由本公司的成员承担；在企业不断发展过程中，再适时招纳一定数量新成员（15名左右）专门从事企业营销策划的工作。

5、服务支持：使顾客能迅速、方便的得到准确、完善的相关服务和技术支持。

6、广告宣传：开展有计划。有目的的广告活动。在初期（两年内）主要面向小型的企事业单位，提供尽可能多的免费培训和知识讲座，专门针对会计人员的业务应用环节，逐渐“渗透”的方式进入企业；从第三年开始，我们将集中一部分优势力量对企业中的广大财务人员展开新一轮软件的宣传、促销和培训攻势。广告中突出宣传我公司“专业化”、“人性化”等鲜明特点，并且保证初期的广告投入预算，迅速提升知名度，预计20xx年广告费10万元。

7、推广计划：20xx年下半年开始投入5万元建立自己的网站，并且丰富网站内容，建立会员机制，提供在线技术支持和交流论坛；注册3721网络实名和网站推广，在各大传媒中广告投入，吸引用户注册我们的会员，并且给予会员金额上的优惠和赠送礼品，以此扩大我们的客户群体。

三、产品服务

用友公司是中国最大的管理软件、erp软件、财务软件供应商，是中国最大的独立软件供应商。在中国erp软件市场，拥有公司是市场份额最大、产品线最丰富、成功应用最多、服务网落最大、交付能力最强的领导厂商。

（1）软件产品介绍

1：用友财务通由于信息计算在财务领域的广泛应用，会计将由核算型向核算管理型转移；财务工作将进一步参与单位的经营管理，在控制、决策、分析和考评等方面发挥重大的作用。用友财务通正是基于这种环境，以“精细核算，卓越理财”为核心应用理论，面向中小企业及组织的财务应用，提供企业投资融资决策，从而帮助企业全面实现电算化管理。本产品主要包括财务处理、工资管理、固定资产管理、报表、财务分析以及存货管理六大系统。其中，财务处理又细分为总帐、应收应付、项目管理、现金管理等四大模块。用友财务通提供数据接口，可实现向u8管理软件的平滑过渡，满足企业业务发展的需要。

2：商贸通本系统通过预置多种会计制度模板、多种业务类型，全面满足各类小型商贸企业进销存及财务核算需求，为企业提供多种灵活的业务处理方法，准确及时汇总财务数据，出具多角度业务分析报表，规范业务流程，加速资金周转，降低运营成本，提高企业盈利能力及市场竞争力，帮助小型商贸企业高速发展！

3：用友u8系列/用友erp/u8产品介绍用友erp―u8企业应用套件是在全面总结、分析、提炼中国中小企业业务运作与管理特性的基础上，针对中小企业不同管理层次、不同管理与信息化成熟度、不同应用与行业特性的信息化需求而设计。他具备五大产品特性。

1、企业全面应用2、按需部署3、高度整合4、快速见效5、低成本

3：用友商用表单及耗材：

用友表单与用友软件全线配套，具有丰富的产品线，主要包括：会计帐簿；业务表单（寻报价单、送收货单、收付款单）；综合表单（工资单、固定资产卡片、出入库单）等以及配套装订用品。用友表单支持针式打印机、激光打印机、喷墨打印机等多种打印设备。

（2）软件优点说明：

2、技术特点：

（一）严密的安全技术

a、数据操作安全性b。数据存贮安全性c。数据运用、查询、分析时的安全性

3、应用特点：

全面支持小企业会计制度，满足更多小企业管理需求。！a、业务流程自由选择，企业灵活选择自己的业务处理流程。b、报表统计与分析角色化，按应用角色多角度进行业务分析。c、灵活自定义各种基础档案业务属性、各种业务报表及单据格式。d、财务业务一体化管理，更加全面掌控企业物流，资金流，信息流。e、规范企业管理，有效控制企业财务经营风险。f、丰富快捷的财务，业务等分析处理，快速支持企业决策。g、完善的资金管理，提供从日记帐到银行对帐单、支票登记簿、费用报销等一套出纳业务。

（3）产品服务对象

1、财务通：基础版：面向小型企业，小型诊所社区医院、小规模学校等以及兼职会计人员或小型代理记帐公司（5套帐以内）标准版及网络版：面向以财务核算为核心进行全面经营管理的小企业（主要为小型工业企业）以及规模较大的代理记帐公司等。

2、erpu8面向大中型企业或集团应用的一体化解决方案，用友erp―u8企业应用套件是在全面总结、分析、提炼中国中小企业业务运作与管理特性的基础上，针对中小企业不同管理层次、不同管理与信息化成熟度、不同应用与行业特性的信息化需求而设计。将成功的管理经验与业务实践应用产品化，把管理要素合理预置在软件中，让更多的企业通过应用和实施用友erp―u8企业应用套件来实现先进、成熟管理的应用价值。

3、授权资格等级用友软件时第一个通过国家财政部审批的财务信息化软件开发商。

四、业务收入

1、收入来源：桓博公司的收入来源主要为软件销售、升级和软件售后服务费（包括用友软件配套耗材）三个部分，并根据行业的平均标准和公司的成本预算制定相应的收费标准。

其中收入主要以软件销售收入为主，软件升级和服务费及配套耗材销售收入为辅。年均软件销售额超过80万元，服务费收入超过15万元，用友配套耗材销售收入超过10万元，计算机硬件及网络工程实施收入10万元。

五、竞争情况及市场营销

（1）、市场评估：计世资讯（ccwresearch）的研究表明，20xx年上半年，中国通用型管理软件市场规模为22.7亿元，增长率32%；同期，erp规模达到11.9亿元，增长率为29%。有关资料显示，截至到20xx年底，天津地区共有各类企业和组织近10万家，其中以应用软件进行相关管理的只有20xx家左右，仅占0.5%。市场发展潜力十分可观。（一）中小企业erp需求旺盛20xx年，中国中小企业erp市场销售额已经占到erp市场销售额的68.2%，中小企业市场同比增长速度达到24.1%大幅超过了大型企业市场18.7%的增长速度。20xx年中小企业将会延续20xx年的快速增长态势，增长速度仍将超出大型企业市场的增长速度，继续成为拉动erp市场增长的主导力量。

（二）中小企业用户erp选型慎重

通过调查研究表明，中小企业用户在erp选型时更加慎重，选型时考虑的因素不再仅仅是厂商品牌、产品价格、功能模块是否全面等表现因素，而是会更加关注产品的可用行，产品是否真正适合企业业务和发展，是否真正能够满足企业现阶段和未来的潜在需求，给企业带来工作效率的提高和销售业绩的提升。

（2）主要竞争对手分析目前我们遇到的竞争对手主要有同行业的厂商，其他竞争对手虽然也有和用有软件争夺市场的能力，他们有和用友功能模块大致相同的产品投放市场，但是产品相对单一，配置也不如用友灵活。从长远的目光来看他们所占据市场份额还不足以威胁到用友软件的发展和生存。相反的，这部分市场份额对用友来说也是利润的增长点，而且中小企业占了国内企业的绝大部分。用友软件公司也注意到了这方面软件的需求，先后推出了系列产品，是所有软件厂商中唯一产品线最丰富，适用面最广泛，按需配置最灵活的管理软件开发商。

（3）销售策略：

帮助客户做到4个充分

充分了解需求；充分培训练习；充分反馈问题；充分总结经验；

利用各种方式，向目标客户传递以下理性诉求：

1、实时化—企业在经营中，必须掌握立即、快速的原则，新品上市快，客户服务要快，决策速度要快，企业应变速度要快。

3、创利化—经营无非时为了活力及贡献社会责任，因此就必须不断创造利益，就要在重视有利益的销售的同时，努力提高效率，降低成本。达到提升竞争力的目的。

（4）价格政策

完全按照用友公司的政策规定执行报价（略）

（5）销售方式

为了使本公司的产品一最快的速度，最全面的被目标客户企业家了解并接受，拟采取以区域集中推介会、社会关系介绍、销售人员上门联系3种直销形式为主，向下级代理商批发为辅的销售方式。公司还将重视做好现有客户的售后服务工作，力争在赢得美誉的基础上，将客户的关系渠道发展成为公司拓宽市场的销售通道。

将本文的word文档下载到电脑，方便收藏和打印

推荐度：

点击下载文档

搜索文档

**软件项目计划书篇四**

软件工程是一门研究用工程化方法构建和维护有效的、实用的和高质量的软件的学科。它涉及到程序设计语言、数据库、软件开发工具、系统平台、标准、设计模式等方面。在现代社会中，软件应用于多个方面。典型的软件比如有电子邮件、嵌入式系统、人机界面、办公套件、操作系统、编译器、数据库、游戏等。同时，各个行业几乎都有计算机软件的应用，比如工业、农业、银行、航空、政府部门等。这些应用促进了经济和社会的发展，使得人们的工作更加高效，同时提高了生活质量。

软件是由计算机程序和程序设计的概念发展演化而来的，是在程序和程序设计发展到一定规模并且逐步商品化的过程中形成的。软件开发经历了程序设计阶段、软件设计阶段和软件工程阶段的演变过程。

软件工程过程主要包括开发过程、运作过程、维护过程。它们覆盖了需求、设计、实现、确认以及维护等活动。需求活动包括问题分析和需求分析。问题分析获取需求定义，又称软件需求规约。需求分析生成功能规约。设计活动一般包括概要设计和详细设计。概要设计建立整个软件系统结构，包括子系统、模块以及相关层次的说明、每一模块的接口定义。详细设计产生程序员可用的模块说明，包括每一模块中数据结构说明及加工描述。实现活动把设计结果转换为可执行的程序代码。确认活动贯穿于整个开发过程，实现完成后的确认，保证最终产品满足用户的要求。维护活动包括使用过程中的扩充、修改与完善。

【目录】

第一部分摘要

一、信息系统公司概况描述

二、信息系统公司的宗旨和目标

三、信息系统公司目前股权结构

四、已投入的资金及用途

五、信息系统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、信息系统公司优势说明

十、目前信息系统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

第一章信息系统公司介绍

一、信息系统公司的宗旨

二、信息系统公司简介资料

三、各部门职能和经营目标

四、信息系统公司管理

1.董事会

2.经营团队

3.外部支持

第二章技术与产品

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、信息系统产品生产

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

第三章信息系统市场分析

一、信息系统市场规模、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

五、市场趋势预测和市场机会

六、行业政策

第四章竞争分析

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、信息系统公司产品竞争优势

第五章信息系统市场营销

一、概述营销计划

二、信息系统销售政策的制定

三、信息系统销售渠道、方式、行销环节和售后服务

四、主要业务关系状况

五、信息系统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、信息系统产品价格方案

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、信息系统市场开发规划，销售目标

第六章投资说明

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

第七章投资报酬与退出

一、股票上市

二、股权转让

三、股权回购

四、股利

第八章风险分析

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

**软件项目计划书篇五**

1.1目的

帮助每个部门管理者管理，可以通过了解其他部门情况，以便了解全局发展；了解每一分资金流向，每一件产品开发、生产、销售；每一个客户信息，每一分费用的来龙去脉以及详细利用。

1.2项目背景

随着电子商务时代的到来，企业要求充分利用各类信息来快速反应变化多端的市场环境。同时中国加入wto以后，企业将直接面对国际企业的强劲挑战。面对错综复杂的市场和众多类型的客户，您的企业在竞争中能否比竞争对手更快地了解客户的需求变化？更快的掌握营销业务数据？更快地推出新产品、开拓新市场？您的企业内部业务是否能迅速处理？信息是否完整、规范？部门之间、岗位之间是否能有效协同？分支机构和业务伙伴是否能更有效地监控和协调。

很多摩配企业都是小个体户，企业商务形象不是很好；资金周转慢，库存积压大

职员工作效率底，劳动强度大；消耗的资金大。

这套摩配管理系统是专为从事摩配生产、摩配销售、摩配外贸等摩修摩配单位运用计算机所作的一套高品质的管理软件。可广泛使用于各种规模的摩配企业。

1.3项目的范围和目标

1.3.1范围描述

1）.完整的生产流程管理，原料入厂、计划生产、车床人员分配、出厂销售环环紧扣。

2）.摩配材料费、人工费、相关班组一目了然，可以灵活调整产品价格，完全符合摩配行业特点。

3）.方便的`产品档案管理，自动提取、更新产品档案资料。

4）.充分考虑摩配通用件、横向件的复杂性，销售单打印可以实时调整产品类型、产品属性和价钱。

5）.摩配销售时，可以随时查看通用车型及库存分布，对常规摩配项目提供简易管理。

6）.独特的同行借调/炒件销售方式，摩配短平快销售即进即销，想顾客之所想，急顾客之所急。

7).简便实用的摩配内部消耗品领用管理，仓存帐目滴水不漏。

1.3.2主要功能

1）.概述

（一）、销售管理：包括客户信息、发货计划

（二）、计划管理：包括主生产计划生成以及查看

（三）、采购管理：包括采购单管理（可以进行查询、打印）、供应商管理

（四）、生产管理：包括物料管理、生产计划查看、生产计划执行情况查询、

（五）、仓库管理：包括出/入库单管理、仓库信息查询

（六）、质量管理：包括供应商供货质量、销货质量

2）.系统流程图

调研实际情况的旧系统流程图如下：

新设计的系统流程图如下：

3）.功能描述

此系统总概括来说包括三大功能：

（一）、原料采购功能，工厂大量生产、品种繁多，必定导致原料的采购也是数量大、品种繁多；在采购过程中必定要进行记录，确定是否已经执行；而且采购员必定是多人的，也可防止采购员之间将同一种材料重复采购。

（二）、仓库存储功能，仓库中存在的货物包括已采购原料和未销售产品。那么原料已经被谁领购，何时领购，被领购多少，领购何种原料，领够原料来自何处等都可以详细记录以及方便查询；仓库中的产品是否已经销售、销往何处、销售多少等。

1.3.3性能

一、改进企业商务形象，增强用户信用度

二、加速资金周转，降低库存积压

三、提高职员工作效率

四、减轻劳动强度，降低职员对商业业务的水平要求

1.3.4管理和技术约束

这是首次进行一个完整的项目作业，缺少经验在所难免；而且这一系统虽有前辈们所留下的经验，但是与这一系统共同点甚少，所以我们只能借介优点，发挥我们自己的想象以及能力；由于时间的紧迫，调研并不算完善，所以只能根据其他系统中的优点补充我们所缺的。

当然，技术上的欠缺也在所难免，在程序编写中我们必定会遇到这样那样的难题，比如数据库的连接等。

2.项目估算

2.1使用的历史数据

叶迪厂生产销售流程的实地调查

2.2使用的评估技术

软件规模估算：功能点计算（fp=ufc\*tcf=34\*0.8=27.2）

成本估算：walston-felix模型

工作量估算：cocomo模型

时间估算：cocomo模型

2.3工作量、成本、时间估算

预计代码行l=30(l是以kloc计数的源代码行)

成本估算：

0.91e=5.2\*l=114.8639（e是以人员为单位的工作量）

0.35d=13.47\*e=70.8650（d是以月为单位的所需时间）

0.35s=0.54\*e=2.8409（s是以人计的人员需求量）

1.01doc=49\*l=1520（doc是以页数为单位的文本量）

工作量估算：a=3.6,b=1.20,s是以千源代码行（kloc）计数的程序规模

b1.2e=a\*s=3.6\*30=213.2299

时间估算:c=2.5,d=.32

d0.32t=c\*e=2.5\*213.2299=13.9≈14月

3.风险管理战略

3.1风险识别

列出top10风险

3.2风险计划

1、确定风险应对策略

2、对top10中每条应用哪些策略去应对

4．进度

4.1项目工作分解结构

问题定义与可行性研究、需求分析、总体设计、详细设计、编程、测试、运行与维护。

5.关键问题

在制作这一系统中，最关键的问题是数据库的创建。数据库的是否优化，直接影响到系统的好坏；在数据库中如何建表，是影响数据库的，表中的资源如何分配也是一大问题；在连接数据库时采用那种技术也会影响到程序编程。

5.1人员

总计6人：王霞，朱韩玲，吴萍，刘恋，杨阳，吉元

5.2硬件和软件

硬件：计算机（4台）

软件：microsoftofficeword

microsoftofficeproject2003

microsoftofficevisio2003

visualc++6.0

sqlserver

解析评论：这是对摩配销售系统项目开发的一个项目计划书，对此系统开发的背景、目的。功能、风险、估算等做了详尽的分析计划，可是我觉得一个很好的项目计划书还应该包含项目开发的标准、条约和约定、产品目标与范围、假设与约束、项目应交付成果、可行性分析(什么设备上、资金上、经济上等方面)、项目资源分析配置、设备的安排(需要设备的总体数量等)、开发人员任务的分配等多个方面，然而该项目计划书只是对局部的计划做了详尽的描述与安排；例如关键问题这一块的人员部分。仅仅是总计6人，那么没有明确说明谁对这个项目负责，谁是这个软件项目开发的主要技术人员，要知道有一个好的领导管理者关乎着这个项目的成败，还有就是对项目资源的分析配置没有做具体的研究分析，资源的配置与安排直接影响项目的开发进度与交付成果，换句话说最终将影响公司的经济利益，所以一个项目计划书是一个项目开发的基础，将直接关乎项目开发成功与否。

**软件项目计划书篇六**

一份好的项目计划书的特点是：关注产品、敢于竞争、充分市场调研，有力资料说明、表明行动的方针、展示优秀团队、良好的财务预计等几点，从而使合作伙伴会更了解项目的整体情况及业务模型，也能让投资者判断该项目的可盈利性。下面是关于软件项目计划书，请参考。

软件项目计划书范文

一、建设网站前的市场分析

1、相关行业的市场是怎样的,市场有什么样的特点，是否能够在互联网上开展公司业务，软件项目计划书范文。

2、市场主要竞争者分析，竞争对手上网情况及其网站规划、功能作用。

3、公司自身条件分析、公司概况、市场优势，可以利用网站提升哪些竞争力，建设网站的能力（费用、技术、人力等）。

二、建设网站目的及功能定位

2、整合公司资源，确定网站功能。根据公司的需要和计划，确定网站的功能：产品宣传型、网上营销型、客户服务型、电子商务型等。

3、根据网站功能，确定网站应达到的目的作用。

4、企业内部网（intranet)的建设情况和网站的可扩展性。

三、网站技术解决方案

根据网站的功能确定网站技术解决方案。

1、采用自建服务器，还是租用虚拟主机。

2、选择操作系统，用unix,linux还是window2000/nt。分析投入成本、功能、开发、稳定性和安全性等。

3、采用系统性的解决方案（如ibm,hp）等公司提供的企业上网方案、电子商务解决方案？还是自己开发。

4、网站安全性措施，防黑、防病毒方案。

5、相关程序开发。如网页程序asp、jsp、cgi、数据库程序等。

四、网站内容规划

1、根据网站的目的和功能规划网站内容，一般企业网站应包括：公司简介、产品介绍、服务内容、价格信息、联系方式、网上定单等基本内容。

2、电子商务类网站要提供会员注册、详细的商品服务信息、信息搜索查询、定单确认、付款、个人信息保密措施、相关帮助等。

3、如果网站栏目比较多，则考虑采用网站编程专人负责相关内容。注意：网站内容是网站吸引浏览者最重要的因素，无内容或不实用的信息不会吸引匆匆浏览的访客。可事先对人们希望阅读的信息进行调查，并在网站发布后调查人们对网站内容的满意度，以及时调整网站内容，工作计划《软件项目计划书范文》。

五、网页设计

1、网页设计美术设计要求，网页美术设计一般要与企业整体形象一致，要符合ci规范。要注意网页色彩、图片的应用及版面规划，保持网页的整体一致性。

2、在新技术的采用上要考虑主要目标访问群体的分布地域、年龄阶层、网络速度、阅读习惯等。

3、制定网页改版计划，如半年到一年时间进行较大规模改版等。

六、网站维护

1、服务器及相关软硬件的维护，对可能出现的`问题进行评估，制定响应时间。

2、数据库维护，有效地利用数据是网站维护的重要内容，因此数据库的维护要受到重视。

3、内容的更新、调整等。

4、制定相关网站维护的规定，将网站维护制度化、规范化。

七、网站测试

网站发布前要进行细致周密的测试，以保证正常浏览和使用。主要测试内容：

1、服务器稳定性、安全性。

2、程序及数据库测试。

3、网页兼容性测试，如浏览器、显示器。

4、根据需要的其他测试。

八、网站发布与推广

1、网站测试后进行发布的公关，广告活动。

2、搜索引掣登记等。

九、网站建设日程表

各项规划任务的开始完成时间，负责人等。

十、费用明细

各项事宜所需费用清单。

以上为网站规划书中应该体现的主要内容，根据不同的需求和建站目的，内容也会在增加或减少。在建设网站之初一定要进行细致的规划，才能达到预期建站目的。

将本文的word文档下载到电脑，方便收藏和打印

推荐度：

点击下载文档

搜索文档

**软件项目计划书篇七**

中国xx软件有限公司是以xx教授（原中国交大研究生）、xx教授（原中科院计算所研究生）携带在加拿大多年学习与研究的先进创新成果回国创业的一家软件企业。公司于2024年7月在中国张江高科技园区注册，主要业务是开发具有自主，目前数据库的所有知识产权已转到中国xx软件有限公司。

“xx企业信息备份与搜索工具”则是在中国研发的`基于xx数据库的应用产品。中国xx软件有限公司拥有产品的所有知识产权。

目前企业搜索市场还处于起步阶段，还没有出现一家独大或几分天下的局面，因此，现在是进入企业搜索市场的最好时机。

xx的总体营销策略是：分别向中小企业、大型企业与服务运营商提供不同的细化产品，逐步开拓本地、国内、国际市场。

公司的核心团队由五人组成：

xx（公司创办人，现任总经理，xx大学计算机系终身教授，人工智能专家）；

王先生（xx大学计算机系博士后，曾任加拿大著名软件公司高级系统分析师，数据库专家）。

公司的主要优势如下：

高性能与安全机制，产品性价比高；

3)xx能快速灵活地向用户提供按需定制服务。

为了抢占企业信息搜索的市场发展先机，xx需要的外部投资为750万元人民币，加上xx的预期销售收入及其他资金，致力于“xx企业信息备份与搜索工具”产品的市场开发。

公司计划在2024年实现收支平衡，09年实现销售赢利，占据国内企业搜索市场有一定影响力的份额，打造xx软件品牌。

企业的产品经营与资本经营是相辅相成的，产品经营是基础，资本经营则是企业快速发展的助推器。公司此次计划筹集750万元的风险资金，主要用于“xx企业信息备份与搜索工具”的市场开发。

此次融资的资金筹措方式：股权融资（投资750万获取20%股权）或引进战略投资者。投资方可通过股票上市或公司兼并的方式退出。

中国xx软件有限公司计划吸收750万元（人民币）风险资金，主要用于“xx企业信息备份与搜索工具”的市场开发。

投资方与xx软件有限公司可以组建新公司的方式或其他可行的方式进行合作，股份的最终分配方案可经由谈判确定。

**软件项目计划书篇八**

公司具有丰富开发经验，拥有一个精英团队，工作亦不断地趋于正规化与规模化，并且在此过程中积累了一定资金和客户关系。目前一些公司已经与我们达成了关于外包合作的共识。

为实现前期资本的积累，我们做了充分的准备，包括建立广泛的社会关系来避免资金不足而可能带来的运转困难。目前我们与四川政府采购部门、省农业银行、眉山市市政府、绵阳市工商局、国腾公司、南充市西充县电信公司、国腾软件学院和西充中学等有了不同程度的沟通，并与其中部分有过愉快的商业合作，这为我们初期创业的项目来源、资金流动提供了一个广泛的渠道。

二、公司的组成与管理

1.公司组成：

1.1组织形式

鉴于我们的产品核心是技术，公司在任何发展阶段都将贯彻“以质量求生存，以信誉求发展”的理念。公司通过采取有限责任公司的形式，更有效地发挥各工作人员的专长，提高工作效率，使计划与执行分开，各部门职能明显划分，不受外部环境影响。随着公司的发展，公司组织还可不断地调整、完善。

公司结构如下：

1.2主要机构

股东大会：初期由全部股东组成，此后由持有一定股份比例(随不同时期而定)的股东组成。主要职能为选举产生董事会成员。

董事会：由股东大会选出董事会成员，负责确定董事长、董事会秘书，讨论和决议公司的重大决策，并由董事长转交执行。

董事长：由董事会选出，拥有总经理的任命权，对公司转告董事会决定，并代表董事会对外交涉。

董事会秘书：由董事会选出，对公司运作进行监督，并及时将公司运作的情况向董事会汇报。

总经理：由董事长任命，负责管理公司的日常事务，制定公司的长远发展规划，聘任或解聘部门经理、财务负责人，对外代表公司。

技术部：负责科技攻关、课题研究与系列产品开发。不断提高产品的质量，针对不同客户、不同时期、不同工作的需要进行开发，力争保持技术上的领先地位。技术部由本公司技术部经理负责。在公司初期，技术部承担对内自主技术攻关、对外满足客户需求的两个责任，分别由相应临时组长负责。

财务经理：负责公司内部的财务控制、会计、金融、投资活动，定期向总经理和董事会递交财务报告，分析财务状况，并提出建议。

营销部：对公司的总体营销活动负责，管理营销队伍和地区经理，对公司的客户需求、销售活动、售后服务和地区间的平衡负责。

公司在初期后还将增设以下部门和职务：

1.3法律结构

公司为有限责任公司。

1.4产权

注册总资本：30万元(暂定)。

股份：按入股资金分配。

2.公司管理：

2.1生产管理

在市场经济下，生产管理直接关系到企业的生死存亡。公司一经成立，对生产就实行优质、高效的管理。

1)产品研发

启航公司属于高科技企业公司，以电子科技大学成都学院和本公司科研实力为依托，在确保短期目标实现的同时致力于长足发展，运用先进的过程管理和软件工程方法，加大科研开发力度，从而不断的研发出新产品(我们公司将以净利润的45%设为专项科研经费)。公司计划在3-5年之内，以自行开发的系列软件和软件吸引来的庞大客户群为依托，全面开展成熟的电子商务业务，依靠先进的技术和可靠的质量，全面抢占市场。

2)生产过程组织

公司驻地选择：考虑到通信方便、厂商和信息集中等因素，并享受“两免三减半”的税收优惠政策，我们将公司设在成都市高新技术开发西区。经过调查，并根据公司规模，初定办公室建筑面积为100平方米。

生产过程：我公司主导产品是软件。鉴于软件产品的特殊性，公司将有针对性地成立项目开发组，对专用性软件采取订单生产方式进行开发。根据不同用户的具体要求量体裁衣，进行设计、开发、安装、调试、维护等，实现公司的高利润。我们将与顾客保持密切联系，确保研发按时高效完成。通用性软件做好市场调查，根据广大用户需求，成立专项项目组进行周期性开发和升级，力争做到立项一批，开发一批，成功一批，推广一批，实现利润最大化。

2.2质量管理

每一件产品的质量直接关系到公司的声誉，质量是企业的生命。我们将从客户的利益出发，成立专项软件检测组，严把质量关，坚决做到让顾客用放心软件。

2.3人力资源管理

人力资源已成为当今企业界最重要最宝贵的资源，尤其对于高新技术企业，员工的素质将直接决定企业的发展。本公司将制定以下政策来对人力资源进行管理：

激励：采用业绩付酬，精神激励和物质激励相结合的方式，对表现突出的员工进行奖励，对于科技研发人员的专利产品可以以出资方式折入公司股份，通过扩股形式将本公司的部分收益转化为企业股份分配给创业人员。同时注意协调公司内部关系，不定期组织活动，使每个员工都有归宿感。

培训：培训是人力资源开发的重要途径，能满足企业发展对高素质人才需要，公司应进行岗前培训和在岗培训，通过岗前培训使新员工尽快适应工作环境，通过在岗培训不断提高员工素质，提供进修深造的机会。现在已经对内部成员和国腾学院部分学生进行定期培训。

招聘：对于中高层管理人员的选用，公司将采用内部选拔与外部招聘相结合的方式;对科技开发人员采用高薪聘用，坚持用人唯贤，做到职能相配分工明确，最大限度的发挥人才的作用。

三、市场分析

1.市场现状分析：

我国经济发展取得了巨大的成就，各项经济指标及各种产业都发生了翻天覆地的改变，人们的生活和工作水平都上了一个新的台阶。党的十六大提出，信息化是我国加快实现工业化和现代化的必然选择，坚持以信息化带动工业化，以工业化促进信息化，走出一条科技含量高、……、人力资源优势得到充分发挥的新型工业化道路。近年来，我国软件产业的政策环境不断改善，增长速度明显加快，软件产业对国民经济发展的作用逐步增强。到目前为止，我国软件产业的政策环境成为历史上前所未有的最好时期。

20xx年全国软件市场销售总额为1100亿元，同比增长为46.5%，软件出口(含产品出口、外包服务)15亿美元，同比增长为100%。其中，软件产品销售收入660.5亿元，同比增长28%，系统集成及计算机服务收入439.5亿元，同比增长87.3%。

近几年，中国软件产业以平均超过30%的`速度增长。具体情况见图1和图2。

但是在如此高速发展的情况下，国内软件依然有很多空白地带，有待弥补。

(2)正版软件市场还不成熟。

(3)非it企业对软件提高生产效率和加强管理虽有足够的认识但并无系统的制度;

(4)电子商务在国内尚处于起步阶段。

2.目标市场分析：

公司在创业初期(前两年)，将目标市场定位于成都周边公司的服务性软件和网络项目、自研通用性小软件。

现阶段，即在数字化网络时代广泛开展的大潮流中，公司的管理和生产越来越依赖于强有力的数字神经系统，因此快速的建立对相关信息反应速度，有必要依赖于相关的数据类管理软件以及面向客户的网络建设，切实保证在激烈的市场竞争中，占有主动的地位。另一方面，成都软件市场尚未完全挖掘，软件销售多依赖于政府等大客户的采购，多数中小企业还停滞在传统经营管理的模式下。在这种条件下，我们有广阔的潜在市场!

a、目标市场描述

软件公司创业计划书范文投资创业

公司计划进入软件和电子商务行业。如上两图所示(数据来源：分别为国家统计局和ccid，其中后图的数据是预计)，前者显示软件行业景气指数总是大于100，表明这个行业是一个不断发展的朝阳产业，后者表示这个市场的销售总额将超过2千亿。

左图显示了互联网市场的规模，其中显示了对04、的预测。但是目前电子商务的内地市场基本没有开发，包括已有的一些电子商务巨头都只是将实力集中于北京、上海、广州等几个特大城市，根本无暇顾及内地。在这段时期里，预计我们力争的细分市场将会不断成长)。改变这种情况的主要力量是电子商务产业不断发展，和竞争对手进入内地市场，但是因为这个市场过于广阔，在5年内基本上都不会和老牌电子商务企业有正面冲突。

前期我们产品拥有以下优势：高附加值、为企业的量体裁衣、完全满足企业特殊需求。扩展期公司将目标市场定义为网上商品销售。现在，这个市场由十多个个主要竞争者分享。但是如图数据显示目前的市场规模将只有两年后的37.5%。

b、目标消费群

前期的目标消费群为公司附近的企业和单位，针对这一群体的特点公司会着重加强关系建立与技术研究，确保有项目作，回头客多，从开发成本中要利润。扩展期的目标消费群为广大人民群众，在这个群体中盈利则必须保证低廉的价格和良好的服务，我们将会通过最大限度降低管理、配送和营销成本来争取利润。

3.市场风险分析：

1)投资方临时撤股。

这对创业初期的公司来说是一种毁灭性的打击。出现这种情况后。公司将尽量与投资者协商。一旦协商失败，将会按照强制退股协议(参见法律、协议部分)处理，并将积极寻找新的投资商。

2)项目来源短缺

前期的公司可能面临缺乏项目来源的危机，外接项目的开发和销售是公司初期现金流动的主要方式，短缺项目将会对公司造成巨大的影响。为了降低这方面风险，一方面凭借公司股东私人关系扩大客户网，从公司章程上确立项目提成制度，奖励所有提供项目的非公司人员。另一方面公司将设立专门的营销部门，聘用有经验的营销人员，在自身实力的基础上，不断将现有和潜在的客户关系转化为公司的资本。

3)大公司的竞争压力

wisemedia

公司将尽力避免与大公司竞争，初期利用小公司灵活的优势，从价格、渠道等方面努力开拓自己的市场。成熟期，公司将在电子商务还未形成的西南地区抢占先机，在面对大公司入侵时，广泛的与当地大型超市合作，以降低配送费用，增加竞争力。

本文档由028GTXX.CN范文网提供，海量范文请访问 https://www.028gtxx.cn