# 合作计划书(汇总12篇)

来源：网络 作者：莲雾凝露 更新时间：2024-05-16

*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。怎样写计划才更能起到其作用呢？计划应该怎么制定呢？这里给大家分享一些最新的计划书范文，方便大家学习。合作计划书篇一您好！当我们面对激烈的市场竞争时，总会去思考自身的发展...*

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。怎样写计划才更能起到其作用呢？计划应该怎么制定呢？这里给大家分享一些最新的计划书范文，方便大家学习。

**合作计划书篇一**

您好！

当我们面对激烈的市场竞争时，总会去思考自身的发展出路，相信你们在市场面临同行的竞争中也会感到有一定的压力。

历史告诉我们；市场庞大竞争无情，如果不在竞争中发展，就会在竞争中掉队，淘汰、甚至消亡，商场谓之战场，军事之争谋略为上，商业竞争创新为上，我们正是基于这一思路才提出市场联盟的构想。

联盟就是我们联合结成有利共享的朋友，你我都知道当今的市场发展，模仿与竞争早已不是优势了。今天我们的创新模式是；跨越市场竞争，充分整合社会多方资源，为参与联盟事业的各界人士实现市场利益共赢。

二、行业分析

据我对吉安城区餐饮行业前期的市场调研，发现一些古怪的现象，生意好的一直比较难稳定，生意一般的经常会出现搞一次让利活动，生意就会好一些，但过了活动期就马上掉下来，吉安城区大大小小几百家，我基本上模了上百家，生意不好的老板，似乎都有同样的观点和认为，都是在说；唉！没有请好人、没有选好地方、合伙的生意不好做、装修不行等等，但几乎没有人讲是自己不行，不去找原因，也不善于去找方法，总是找一大堆的理由。

xxx老总就拿你们食为天来讲吧；你们的码头和装修在吉安应该排中上的条件，大厅比九州的装修是要好的多吧，为什么你们大厅的生意比人家的生意就差呢？通过我们跟你们合作了一段时间，明显发现你们的服务跟不上，吧台态度不好、擅自做主拔掉我们pos的线，误导我们的会员说我们机器是坏的不能刷积分等等，搞得很多会员投诉，对我们双方的合作表示怀疑。同样的合作方式，人家滨江渔村每个月比你们多出好几万的会员刷卡量，其实商业讲究的就是诚信，所以我认为好方法加好服务就是赢利的保障。你要相信我们是来帮助你赢利的朋友，绝对不是你的行业竞争对手，我们公司还有一句至理名言；“只做第三方不做第三者”帮谁谁就赢！

三、合作条件

1、我们在全国帮助你打造客户群体（会员）因为我们是经国家工商总局冠名核准成立的，允许在全国范围联合联网经营，并在全国各地市设立分公司。

2、为了联盟合作商户的资金结算安全保障，我们与中国最权威的银联商务签约了结算保障的合作协议。

3、为了打造优质的客户群体（会员）我们公司又与中国四大国有银行（农行）联合发行了金穗金山宏业联名卡。

5、我们公司还设定了24小时的客户服务、投诉、处理话40061841116

**合作计划书篇二**

校企合作是中职学校发展的必由之路，根据2024年学校工作计划，以及充分结合我校当前的实际情况，特制定本校企合作工作计划。

坚持走校企合作培养高素质技能人才之路，校企合作是学校发展的生命线，是学校生机与活力的根源所在，校企合作规模越大、关系越密切，效益越突出，学校发展的速度越快，步子越实。在教育教学过程中，我校始终坚持以就业为导向，以服务为宗旨，以学生为主体，以厚德强能办学思想为宗旨，坚持走校企合作的道路，认真实施高技能人才培养工程。我校及时根据企业发展对人才的需求，采取多样化、灵活化的合作培养模式，形成了一校对多企的合作局面，并签订合作协议，为企业培养高技能人才。

（一）提供具有先进水平的硬件条件。高质量的应用型人才培养主要新设备、新工艺、新技术、新材料的掌握和应用。学校加大使用教育资金，完善实训条件，进一步强化多媒体、理实一体化教室建设。

（二）提供高水平双师型师资。\"打铁还须自身硬\",有了先进的教学设备，如何更好地应用于技能教学，为学生提升能力服务，师资起着决定性作用。学校采取\"走出去、请进来\"的办法加强师资培训，举办\"双师型\"教师活动，组织观摩考察活动、并分期分批安排教师走出学校进修培训，不断提高教学水平，聘任企业的.高技能人才担任兼职教师。

（三）采取\"订单\"模式培养。学校与企业签订定向培养协议、根据企业提出的专业知识和专业技能要求来组织和实施教学，学生学完相应的知识，达到相应的技能水平后，输送到企业就业。

20xx年继续推进校企合作，完善校企合作平台，扩大与签定企业合作面的同时将开展以下工作：

（一）结合农业行业技术改造和新技术应用力度的加大，对高质量的应用型人才的需求向高层次、多技能、快速应用方向发展的实际，紧紧围绕企业需求与发展，进一步结合企业现场开展高质量的应用型人才培养。

（二）充分利用学校师资、实习设备、场地资源同企业技术资源相结合的优势，建立校企一体的考核评价体系，发挥学校职业技能鉴定站和行业职业技能鉴定站的职责功能，开展农艺工、果蔬园艺工、动物防疫员等资格认证，提升校企合作开展高技能人才培养的社会认可度。

（三）完善校外实习、实训基地建设，培养满足顶岗实习要求。

（四）扩展培养专业范围，把校企合作培养高质量的应用型人才的专业范围进一步扩大，解决小工种高质量的应用型人才缺乏的现象，使校企合作培养的高质量的应用型人才满足企业的不同需求。

（一）建立由行业、企业参与的教学结合。其职责是：根据市场需求和培养培训目标，制定实施教学计划；搞好课程开发，组织编写校本教材；落实兼职教师和学生实习，指导教学改革。

（二）建立职业教育校外实训基地。通过实习基地建设，加强校企合作，为学校教师和学生提供实习场所，加快\"双师型\"教师培养，提高学生的职业技能和就业能力，促进职业教育健康发展，为基地企业优先培养高质量的应用型人才创造条件。

（三）鼓励支持行业、企业参与合作办学、办专业以及共建训基地。通过校企合作，建立一批示范性的基地，既为学生提供实习实训，又为企业培养定向人才，实现校企\"双赢\".

四、合作的主要内容

（一）企业就缺口岗位与校方达成培训协议、每年将需要专业人数通报我方，由校方负责招生、培养，学生毕业后择优并与企业双向选择。这样学校的专业设置能够与市场有个良好的对接。

（二）企业为校方提供实践基地。由企业指派人员对学生进行实训。

（一）与企业商谈合作事项，并拟定有关协议。

（二）分批到企业进行不同岗位的实习。

（三）通过与企业的各种联谊活动增进双方感情，并提高学校的知名度；

（四）组织好学生供需见面会，通过企业与学生的双向选择确定好进入合作企业的人选。

（六）组织开展好学生与社会各企事业的就业推荐会。

湘潭生物机电学校

20xx年2月17日

**合作计划书篇三**

共赢商业计划

名称:

目 录

一. 公司基本信息 3

二. 公司业务概要 3

1. 公司业务定位： 3

2. 组织结构： 3

3. 预计的xx年度销售收入目标和构成： 4

4. 能力说明 4

5. 本公司为客户提供的服务内容有： 4

6. 目标市场分析 5

7. 配备人员 5

三. 销售机会和行动 6

四. 销售目标 8

一. 公司基本信息

公司全称：

公司法人代表：

地址：

邮编： 网址：

业务联系人： 职务： 电话：

email： 传真： 手机：

技术联系人： 职务： 电话：

email： 传真： 手机：

二. 公司业务概要

1. 公司业务定位：

2. 组织结构：

3. 预计的xx年度销售收入目标和构成：

4. 能力说明

本公司和其他公司相比，所具有的比较优势：

1) 行业：

2) 地域：

3) 客户资源：

4) 业务专长：

5) 政府资源：

5. 本公司为客户提供的服务内容有：

1）

2）

3）

6. 目标市场分析

本公司的目标市场是：

进入目标市场的手段

6)

7)

8)

目前所处的市场位置？

面向目标市场，下一步计划做些什么？

9)

10)

11)

7. 配备人员

业务人员和技术人员的组成情况：

销售人员

技术人员

其他人员

计划参加认证技术培训的技术人员是：

12)

13)

计划负责业务合作的销售人员是：

三. 销售机会和行动

1. 针对产品的市场销售策略和行动方案：

14)

15)

16)

在原有的客户群中，筛选部分客户，向其销售产品。具体选择如下的客户是：

17)

18)

19)

20)

21)

22)

或者是除上述三种以外的其它的行动计划：

2. 针对以产品为核心的整合解决方案销售策略和行动方案：

23)

24)

25)

26)

27)

28)

29)

30)

31)

或者是除上述三种以外的其它的行动计划：

四. 销售目标

在xx年度，本公司的产品销售目标是： 万元

**合作计划书篇四**

中国农民大学联合创业学院

1、有热爱农业、献身农业、投身科教兴农的决心；

2、畜牧类、兽医类、农学类相关专业的学生

3、成绩优良，品德高尚、遵守纪律；

4、身体健康，无抽烟、酗酒等不良生活习惯；

5、团队精神强，能够无条件服从学习、实践活动的.安排。

采取学生自愿报名方式，每位学员准备一寸免冠照片，在指定地点领取报名表，认真填写个人真实信息，经审核通过可参加特训营。

由合作学校就业指导老师负责宣传、组织学员。

中国农民大学实施培训，每班结业后，汇编培训资料，并报送相关部门。

1、免收学员培训费

2、学生所在院校负担场地、教学设备、资料等费用；

3、中国农民大学负担师资和培训相关器械费用。

地点：

时间：

培训方式：集中3天进行军事化培训。

培训课程：核心课程+案例分析+互动讨论+激情拓展+参观考察（详见附件1）

其它未尽事宜或在培训当中发生的临时变动，由双方协商解决。

主办院校：xxx

承办院校：中国农民大学

**合作计划书篇五**

软件产业一直都是信息产业的重要组成部分，它以高附加值、高科技水平的特点，渗透到国民经济和社会生产生活的各个方面。它与传统的产业结合并进一步促进传统产业的提升，引导产品更新换代，推动产业结构的调整。大力发展软件产业就成为促进社会经济发展的重要环节。我国自改革开放以来，在发展软件产业方面取得了巨大成绩，对科技的进步、经济的腾飞起到了重要作用。

随着国家对软件发展战略的整体部署与实施，中国软件产业的发展已经逐步改变了各部门、各地方的软件发展各自为政的传统局面，区域横向合作关联度明显提高。20xx年，中国软件产业的格局中，软件产业基地的积聚效应不断显现，大型的软件产业集群的区域专业化程度高，对周边辐射效应明显，并带动了周围关联产业的迅速发展。中国目前已经形成了珠江三角洲、长江三角洲、环渤海湾地区三大软件产业区域基地，其共同特点是软件企业集中，产业链较为完整，具有相当的集聚规模和配套能力，对各种生产要素具有极强的吸引能力。目前，在这些有比较优势的.地区均已形成了各自具有特色的软件产业集聚效应，通过专业化市场优势达到规模经济效益，增强了中国软件产业的国际竞争力。

目前，中国软件产品结构不断丰富，产业链分工更趋完善。在操作系统市场中，linux软件在行业应用中取得突破性进展，20xx年linux总体市场规模接近一个亿，比20xx年大幅增长了44。8%，其中linux服务器端市场增长45。9%，在政府、电信、邮政等行业市场渗透力明显增强。在操作系统市场中linux对unix市场份额的替代性占领更加明显，市场份额由20xx年的1。7%上升到2。2%。在中间软件领域里，更多的中间件软件产品进入市场，国产中间件软件与国外产品在市场占有率上的差距日益缩小，网络安全软件不断推陈出新，工作流软件、协同软件等应用迅速铺开；在应用软件中，办公软件新品迭出，行业应用解决方案也有了大幅度的增长，产品供应基本满足用户需求。

第一部分摘要

一、软件行业公司概况描述

二、软件行业公司的宗旨和目标

三、软件行业公司目前股权结构

四、已投入的资金及用途

五、软件行业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、软件行业公司优势说明

十、目前软件行业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

第一章软件行业公司介绍

一、软件行业公司的宗旨

二、软件行业公司简介资料

三、各部门职能和经营目标

四、软件行业公司管理

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、软件行业产品生产

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

第三章软件行业市场分析

一、软件行业市场规模、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、软件行业公司产品竞争优势

第五章软件行业市场营销

一、概述营销计划

二、软件行业销售政策的制定

三、软件行业销售渠道、方式、行销环节和售后服务

四、主要业务关系状况

五、软件行业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、软件行业产品价格方案

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、软件行业市场开发规划，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

第九章管理

一、软件行业公司组织结构

二、管理制度及劳动合同

三、人事计划

四、薪资、福利方案

五、股权分配和认股计划

企业标志公司名称：业务部：电话号码：电子邮件：公司地址：邮政编码：网址：办公电话移动电话保密声明本属商业机密，所有权属于（提供方）。其所涉及的内容和资料只限于合......

战略合作双赢发展商业地址：联系电话：分机：传真号码：联系人：目录第一章公司简介....................1第二章第三章第四章第五章第六章项目背景.....................

......

附件31、合作情况。重点说明引进人才与用人单位的合作方式，人选引进后每年在用人单位实际工作时间及形式；介绍双方此前的合作经历及主要成果。2、阶段目标。介绍人......

**合作计划书篇六**

一、市场分析：

(4)服务分析：杉湖岛由于环境因素，服务设备不完善，广告宣传落后于其他景区

(5)公司的市场表现：知名度不够，亮点不够突出，选择范围小

二、公司诊断

(1)以太平镇为例，杉湖岛成为唯一景区，容易吸引太平镇周边居民

(3)是唯一一家台商独资创办的，有着台湾的特色文化，优先获得当地政府支持

(4)地势特殊，形成小岛，水源清澈，于外界隔绝，有太平鱼宴、黄田鱼、台湾小吃等特色菜系不足之处：

(1)缺乏专门的营销队伍

(2)合作的企业少，资源不能充分利用

(3)服务制度不够完善，难以做到面面俱到

(4)台湾特色不突出，普遍一次性消费

三、战略规划

1、战略思路：建立专门的营销团队，在市场调查的基础上，进行前期、中期、长期的营销策划。不随便打价格战，采取包装的手法吸引旅客，给旅客提供更多的价值。同时加强与旅游公司的战略合作，在各大酒店、超市等办事处设点宣传，使资源达到最优化的配置。

2、战略步骤：树立品牌，做地方老大;强化品牌，做南平老大;延伸品牌，福建省前列直至面向全国。

3、战略部署：以延平区太平镇为重点市场，延伸至周边县城，直至福州、三明，进而扩张到福建省及周边省份。

4、消费人群定位：以机关、企事业单位为主，以家庭、学生、个人为突破口。

四、战略方案

——与旅行社合作

两日游套餐：

1、杉湖住宿团队单人超值套餐158元本套餐总价值210元

a、攀岩一项，原价50元

b、水上脚踏船30分钟，原价10元

c、游泳池门票1张，原价20元

d、享受正餐两顿，价值60元

e、赠送营养早餐一份，价值10元

f、客房床位费70元

g、烧烤炉一个(满8人配送)

(一)计划概要

1、月人流量1000人

2、经销点扩大到福州、南平等地

3、公司在同行市场中扩大知名度

(二)营销策划

2、活动对象：所有人群

3、活动时间：8月份-12月份

4、活动主题：【每个月分四周】

(1)拥抱星星的月亮

(2)情定杉湖

(3)杉湖心，父母情

(4)有朋自远方来

5、前期准备：

(1)杉湖岛：修饰咖啡屋，充实各种材料

装点整个杉湖岛，在藤蔓、快艇上布置些气球和彩带，增加气氛

规范员工服装，强化服务意识和能力购置所需器材和材料，及时报备

同步进行宣传工作，如网络、电视报纸、公关、平面广告

(2)旅行社：将杉湖岛加入到旅行航线中

配合杉湖岛的理念的活动主题，适当调整宣传方案

定期进行交流，及时总结每周的行情变化，并对下次的活动做出安排和计划

需要杉湖岛的配合，事先及时提出，杉湖岛的所有员工尽力配合

6、活动流程：

(1)每周主题活动周末着重隆重举办

(3)旅行团到达时，有负责人去接待，跟导游交接完后，按之前活动的安排自由游玩

(4)工作人员到位，根据之前的分配各司其职

(5)开放动吧，凡在里面消费的游客满三人就配送水果拼盘一份

(6)开放咖啡屋，每杯咖啡都可续杯一次

7、广告方式：

(1)网络宣传新浪微博、各大论坛引擎、qq交流群

(2)平面宣传公交车以及出租车的面板广告

(3)电话宣传售后追踪老顾客

(4)电视报纸海峡都市报、闽北电视台等

(5)口碑宣传各大企业领导的推荐和认可

8、活动费用：

咖啡屋、各种装饰材料500元以内

相机元以内

兼职费用6000元(待定)

宣传费用3000元(待定)

**合作计划书篇七**

日子如同白驹过隙，不经意间，我们的工作又迈入新的阶段，写一份计划，为接下来的工作做准备吧！相信大家又在为写计划犯愁了吧？以下是小编收集整理的合作社计划书，欢迎大家分享。

1、公司/合作社名称：c县基业肉羊养殖农民专业合作社

2、登记注册日期：2024年4月24日

3、当前的活动：

2024年c县基业肉羊养殖农民专业合作社与省会兰州市知名的羊肉加工酒店、饭馆等达成合作意向。

2024年c县基业肉羊养殖农民专业合作社与a市b区的生肉加工集团“雨润”，签订活羊屠宰输送销售合同。

2024年c县基业肉羊养殖农民专业合作社与宁夏吴忠涝河桥屠宰场签订活羊销售合同。

2024年省内活体销售（兰州市、a市、c县、宁县），销售额60万。

2024省外屠宰销售（吴忠、固原），销售额40万。

2024其他渠道销售（屠宰分割网络销售），销售额20万。

4、成员：

共有股东7人，自愿加入合作社的贫困户64户（其中包括妇女6户）；其中贫困户占比90%，妇女占比8%。

5、财务状况和股权确立

（1）注册资金营业额对比

注册资本：300万

年营业额：120万

年利润；50万

无贷款欠债情况

（2）原始股本占比情况

原始股本：7股

股金：300万

各股东占比：杨文斌占比60%，其他6股占比40%。

6、业务关系：

甘肃省：兰州洒力手抓、马哈三手抓、雨润集团a分公司、c县各个羊肉深加工饭店、b各个羊肉深加工酒店、等。

宁夏：宁夏吴忠涝河桥屠宰场、固原、银川等羊肉深加工酒店、饭馆等。其他（屠宰分割网络销售淘宝店铺、电话销售等）。

规模：年产活羊2024头，加入合作社的农户进行人工屠宰分割，c县基业肉羊养殖农民专业合作社集中销售。

问题：人工屠宰分割慢，无法流水线运营，分割包装销售手续不全。大型的外贸公司以及沿海羊肉销售量大的酒店由于技术、包装、运输、手续等问题不能友好的合作。

1：增加单次羊只屠宰数量，系统化的冷藏保鲜、分割包装、大规模运输。

2：带动周边乡村农户的养殖积极性，扩大养殖规模，集约化屠宰运输销售。

3：减少销售c节，形成“农户养殖—合作社销售—消费者消费”的模式。让消费者对羊肉制品的质量完全放心。

4：地域性规模化养殖销售可以做到品牌效应，c县羊肉品牌带动c县地方的发展，增加农民收益。

预计本次投资净产值将增加30%，此净产值将由c县基业肉羊养殖农民专业合作社的各个股东以及自愿加入合作社的农户和周边乡镇的散养户共享。周边农户至少获得5%的增值、加入合作社的农民获得15%的增值、其他股东获得10%的增值。

c县是养羊大县，全县现存栏羊只100万头。毛井乡现存栏生产母羊8万头，年生产羊8万只，毛井乡年销售羊只达到8万只。销售模式都是“散户养殖—交易市场销售—商贩收购—屠宰加工—流向市场”。销售c节繁琐，商贩赚取中间差价。

获取投资可以减少销售c节，减去销售中的差价。在合作社集中销售下。合作社以及周边农户将是最大的受益群体，以便于扩大养殖规模。其次受益的是消费者。生产到销售的c节少，全程透明化，羊肉产品质量有保证，容易监管。

（1）直接的受益者：加入合作社的农户、合作社各大股东、合作销售的公司、周边乡镇农民。针对贫困户1564户。贫困户养殖羊—合作社屠宰分割包装销售。贫困户也将是最大的受益者。

（2）间接受益者：

小商贩：羊附加产品的回收（羊毛、羊绒、羊皮）

养殖羊的农户：羊附加产品的出售（羊毛、羊绒、羊皮）

其他不养殖羊的农户：可以种植羊养殖必须的草料（种草、玉米、豌豆等农作物）

间接受益范围影响至周边三个乡镇，带动5000多农户，随后会有羊肉深加工企业、羊毛深加工企业、羊皮深加工企业到本地投资建厂，产业链将延长到整个c县，甚至影响到整个a市。带动a市的旅游、其他农副产品、地域性特产的对外销售。

（1）生产设施投资：

羊屠宰包装场地200亩。

（2）加工和销售设施投资：

小型屠宰设备、羊肉冷藏保鲜库、羊肉保鲜运输车、产品包装盒制作设备、屠宰加工各方的手续证件。

（3）其他基础设施的投资：

为加入的农户提供公共服务设备：小型牧草收割机、牧草打捆机、trm机、包膜机、防疫设备、活羊运输车。

（4）服务和技术援助的投资：

服务：品牌认证、产品研发和推广、屠宰加工等手续的完善、食品安全检测。

技术援助羊养殖的前景分析、羊养殖常见病的预防、羊养殖规模化运营管理、羊屠宰分割包装技术、新媒体广告营销的技术等培训。

（5）其他活动的投资：

活羊屠宰后内脏废物、病死羊只、羊粪等深加工处理制作有机肥。羊革深加工处理制作工艺品等。

（6）备用投资：

考虑到长远的发展，走出省市建厂开拓市场、甚至外国外开拓市场，特设备用投资30%。在合作社成长的过程中，需求和经营理念会发生变化，用做两三年之后的备用投资。

（7）详细的成本表：详见（附表1）。

（8）采购计划表：详见(附表3)。

（9）地图和初步设计图纸应作为附录提供。

详见（附表二）。

1、合作社股东开会研究项目的具体启动方案。

2、确定项目实现的步骤（分工明确、各执其责）。

3、采购项目中涉及到的设备，以及项目的前期广告宣传。

4、对加入合作社的农户进行培训，销售合同的签订。

5、扩展销售渠道。

**合作计划书篇八**

一、概述

太原师范学院历史系将于4月20日举办“太原师范学院首届历史文化节暨第八届读书与治史活动”。希望与山西省图书馆进行合作，在活动期间举办一场公益宣讲。

“读书与治史”活动是太原师范学院历史系的一大特色，作为历史系的常规活动，本着开阔学生视野，提高专业素养的宗旨，已经成功举办七届。今年，“读书与治史”活动比往届更加不同，首届历史文化节将以继往开来的崭新面貌呈现在广大师生面前，相信会收到更大的反响。

此次活动将持续一个月，期间适逢4.23世界读书日，因此，诚挚邀请山西省图书馆莅临师院做公益宣讲，相信此次合作定会收到非常好的效果。

二、合作价值

山西省图书馆作为我省最大的图书馆，无疑享有至高的声誉，尤其是在大学生群体中，受到高度的赞扬和褒奖。此次活动适逢4.23世界读书日，希望通过此次合作，进一步提升山西省图书馆在我省高校的知名度和地位，从而进一步扩大山西省图书馆对于大学生的影响力。

三、合作内容

1、针对太原师范学院历史系本次活动的主题，由甲方邀请乙方于活动期间在校园内举办一场公益宣讲。

2、关于宣讲的`具体时间及主题，由双方协商后可做决定。

3、宣讲场地由甲方提供并安排，会场可容纳200人以上。

4、甲方为乙方提供宣讲场地，宣讲活动的前期准备和相关宣传（包括海报，喷绘，展板等）。甲方会于校园人流聚集地区展出此次活动的宣传喷绘，并在显著位置标明主办方为“太原师范学院历史系、山西省图书馆”。宣讲当日甲方负责组织安排工作并维护会场秩序。

5、乙方负责提供宣讲有关内容（包括ppt），亦可在校园内人流集中的地区展出关于山西省图书馆的宣传展板。

6、此次活动将于4月20日举办开幕式。届时，太原师范学院院党委书记、副院长及历史系主要领导将出席讲话。甲方诚挚邀请乙方此次合作的主要负责人出席开幕式并作讲话。

7、山西青年报作为此次活动的媒体宣传方，将对此次活动全程予以关注和报道。

总之，希望通过此次活动，深化贵我双方长期友好合作伙伴关系。如有未尽事宜，可以与甲方及时联系协商。

**合作计划书篇九**

商业计划书是全面介绍公司或项目运作情况及阐述未来发展前景和融资要求的书面材料。进行国外合作，为使商业计划书更全面地被投资者了解，一般应按照下列原则详细编制：

1)真实，论据、假设合理。

2)形式完善，叙述清晰流畅。

3)简明扼要，突出重点。

第一章摘要

摘要应该包含创业计划的主要内容，以简明扼要的语言总结、概述整个商业计划书的内容及创业战略，其目的是吸引投资者进一步评估的兴趣。

第二章业务内容

在介绍创业项目及计划的主要业务内容时，为让风险投资家对创业计划有一个初步的了解，要简单明了。既要覆盖业务的各个方面，不可遗漏一些内容，又不能冗长啰嗦，让人不知所云。此部分内容主要包括：

（1）公司简介。

（2）市场目标。

（3）经营策略。

第三章行业分析

在商业计划书的前期准备工作中，已经收集了必要的技术资料，并作了详细的市场调查，在此，创业者所要做的是对这些资料和数据进行整理、归纳和总结，以不容置疑的翔实数据和合理的逻辑分析，描绘出真实的市场情况。行业分析的目的不只是为了使创业者知己知彼，更是为了向风险投资家展现一幅充满生机和有希望的商业图景，证明向本项目投资是有利可图的。此部分内容主要包括：

（1）行业的国内现状。

（2）行业的国外现状。

（3）行业的发展方向。

（4）市场规模。

（5）市场份额。

第四章产品与服务

为了使商业计划书对投资者产生足够的吸引力，在介绍创业项目的产品与服务时，要突出创新及其不可比拟性，全面介绍拟提供产品或服务的优点、价值，将之与竞争对象进行比较，证明自己的产品与服务是前所未有的。即使市场上存在相似的产品或服务，要说明你的产品或服务是最好的，不仅可以提供额外的价值，而且还代表了市场发展的方向，迟早要成为市场的主流。此部分内容主要包括：

（1）产品与服务是什么。

（2）产品与服务有什么特点。

（3）如何为客户创造价值。

第五章管理团队

风险投资界有一句名言：“宁投一流的人才、二流的项目，不投二流的人才、一流的项目。”风险投资家特别强调对创业管理团队的考察，以保证创业管理团队的结构和人员素质达到应有的要求。此部分的主要内容有：

（1）管理团队的三种人：管理、技术、市场。

（2）管理团队的素质和能力。

（3）组织结构。

（4）激励机制。

第六章生产过程

生产过程也是商业计划书中的一个重要内容，此部分应能使得风险投资家对创业产品的生产过程有个清晰的了解，从而对创业项目产生兴趣。此部分主要包括以下几个方面：

（1）工艺流程。

（2）厂房、设备、劳动力。

（3）原材料采购、供应。

（4）质量标准。

（5）生产规模。

第七章市场营销

市场营销在创业公司产品和顾客之间架设了一道桥梁，只有通过市场营销，公司产品才能转化为利润，所以市场营销是风险投资家十分关心的内容。市场营销极富挑战性，其设计应充分展示创业者挖掘市场的潜力。此部分主要包括以下内容：

（1）客户是谁。

（2）营销计划。

（3）营销手段。

（4）定价。

（5）营销团队。

第八章研究与开发

任何技术及产品都有一定的生命周期，为保持企业的生命力，实现长期发展的目标，创业企业必须考虑研究与开发的问题，研究与开发的关键是创新与发展的能力，因此，商业计划书对研究与开发的叙述要突出创业企业的`创新与发展能力。此部分主要包括以下内容：

（1）研发计划。

（2）研发人员。

（3）合作单位。

第九章财务分析

在商业计划书的财务分析中，不仅要有一份良好的财务记录，还要突出预计的盈利能力和良好的现金流，并详细说明资金的筹集情况和使用计划，以增强投资者对投资资金的信心。此部分主要包括以下内容：

（1）财务模型。

（2）目前的财务状况。

（3）3年财务预测。

（4）资金的流入与流出。

（5）融资计划。

（6）资金流向。

第十章风险控制

风险是任何企业都无法回避的问题，商业计划书应对公司可能遇到的各种风险作出实事求是的分析，从而使整个创业计划显得更客观；同时，还要提出一些风险防范措施。此部分主要包括以下内容：

（1）竞争优势分析。

（2）风险分析。

（3）风险的控制。

第十一章风险资本的退出

一般情况下，风险投资属于权益性投资，投资退出的方式是风险投资家非常重视的方面。创业者要精心设计一个兼顾各方利益，有利于投资者的退出方式，才能提高获得风险投资的可能性。此部分主要包括以下内容：

（1）股权交易。

（2）回购。

（3）上市。

第十二章附录

附录是商业计划书的一个重要组成部分。附录是正文的重要补充。

**合作计划书篇十**

甲方：

乙方：

策划：

合作背景

薛城优科100语言文化学校是经区教育局批准成立的民办教育培训学校，建校几年来，在薛城区社会各界人士、教育主管部门、广大学生家长的关怀下，学校获得长足的发展，学校目前拥有占地面积1200平方米规模的直营校区两所，在校学生近3000人，同时开设枣庄市中分校、枣庄台儿庄分校、江苏邳州分校、以及全国加盟校百余所，并与金皇帝幼教集团下属5所幼儿园以及现代幼儿园、北临城幼儿园、临城镇中心幼儿园、育才幼儿园等长期合作，面向薛城少年儿童从事东方百分百口才、金笔作文、手脑速算、剑桥英语、思维绘画等学科的培训。长期以来，优科100学校十分注重专业师资队伍建设，培养和打造一支由四十多名教师组成的专业教师队伍，长期在枣庄的各个办学点从事一线教学活动，良好的教学质量，赢得了学生家长的一致好评，诚信的办学作风也深受各个合作办学单位的良好赞誉。

东方百分百少儿口才是山东久跃教育科技有限公司自主研发的面向幼儿园及小学生进行口才培训的教学项目，是由多年口才演讲以及表演主持专家教师一线教学经验编创而成的教学方法，目前，已经在全国几十个省100多家大中城市使用，受益学生数十万人。“双新、双演”是东方百分百口才的教学特色；“诚信在先、育人为本、服务至上”是优科100学校的办学宗旨；“让学生快乐成长、快速成功，赢在起跑线”是学校的历史使命。正是由于这些先进的理念和宗旨，引起了社会各界的广泛关注。

薛城北临城小学是优科100学校长期合作伙伴之一，自20xx年以租赁幼儿园教室的\'形式合作以来，双方关系融洽，在长期的合作过程中，北临城小学的校长、老师们给优科100学校提供了许多便利条件，有力的支持了优科100学校的发展。进一步拓展合作空间、深化合作渠道，是双方学校领导的共同良好愿望，相信，我们的进一步合作势必会带来崭新的双赢局面！

一、课程设置、收费方式及标准：

收费标准严格执行区物价局制定的培训收费标准，采取分学期收费方式，目前执行的收费标准为：东方百分百口才的600元/学期（四个月，含教材费108元/套），手脑速算480元/学期（四个月，含教材费48元/套），思维绘画480元/学期（四个月，含教材费68元/套）。

二、上课方式：

所有课程在学校的教学与公办幼儿园教育的学期同步进行，每年开设两个学期即：秋季：9、10、11、12四个月，每周一次课，完成16次课的一个学期的教学任务，春季返学下一个学期，利用3、4、5、6四个月，完成下一个学期的授课任务，依此类推，利用1---3年的时间，达到教学目的；每周的培训时间：利用周周一至周五的上午或下午两个小时的时间为宜。

三、合作方式：

（1）合作规模：根据甲方在校学生数量，秋季校内招生所有课程以一次性招生200人为宜，以每班30人为标准，一次性开设7个班，全年培训两学期计400人次。

（2）甲方需要承担的工作：1、组织学生参加培训，管理好培训期间的秩序；2、按规定的标准收取培训费（如果甲方不方便可以由乙方出面收取）；3、协调培训教室，确保培训正常进行，承担教室费用；4、承担招生宣传费用。

（3）乙方需要承担的工作：1、选派最优秀的专职教师到甲方处进行授课，确保教学质量；2、承担对学生的学前、学中和学后的常规教学服务工作。3、协助甲方做好上课前的招生工作；4、维护甲方授课秩序，遵守甲方学校的管理规定。

四、双方利益分配方式：根据与其他学校的合作惯例，甲乙双方利益的分配方式为：桉纯利润（以5：5为例）的分配方式结算：

1、纯利润=学费收入—教材费—乙方教师授课的课时费-优惠费用（乙方教师的基本工资和福利待遇由乙方自行承担）。

**合作计划书篇十一**

甲方： 代表： 地址： 电话：

乙方： 代表： 地址： 电话： 险提示：

合作的方式多种多样，如合作设立公司、合作开发软件、合作购销产品等等，不同合作方式涉及到不同的项目内容，相应的协议条款可能大不相同。

本协议的条款设置建立在特定项目的基础上，仅供参考。实践中，需要根据双方实际的合作方式、项目内容、权利义务等，修改或重新拟定条款。甲乙双方在平等自愿的.基础上经充分协商，就合作经营\_\_\_\_\_\_\_项目，达成本合作方案。

1、高级会员折扣双方高级会员在对方公司可享受最低8折待遇。

2、高级会员互动

（1）双方高级会员均可参加对方公司举办的活动。

（2）我公司可为\_\_公司高级会员（或家属）培训专业美容美体的护理知识。

3、给予对方公司合理的宣传方式。双方企业均可在合理的情况下在对方的店面搭建宣传设施，展示公司风采。

4、双方公司员工在对方公司的优惠待遇。双方企业在职员工均可在对方公司享受最低\_\_\_\_\_\_折优惠政策待遇。

5、优先选择权。

（1）在会员询问的问题与对方公司的业务有关系时应首先介绍对方公司，并不得随意攻击对方公司。

（2）在出现服务高峰时对方高级会员有优先选择权（具体操作双方协商）。

合作期限从\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日起至\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日止。项目合作期限届满后双方如需继续合作，应提前\_\_\_\_日进行协商。

应明确约定合作方式，尤其涉及到资金、技术、劳务等不同投入方式的。同时，应明确各自的权益份额，否则很容易在项目实际经营过程中就责任承担、盈亏分担等产生纠纷。

1、双方合作进行会员活动的运营推广。

2、双方会员在合作公司的项目消费，按照待遇给予\_\_\_\_\_\_折优惠。

3、高级会员在合作公司的消费金额给予双方\_\_\_\_\_\_\_%返点。

4、双方合作提供会员礼品。

应约定保密及竞业禁止义务，特别是针对项目所涉及的技术、客户资源，以免出现合作一方在项目外以此牟利或从事其他损害项目权益的活动。在双方合作及洽谈期间，乙方和甲方均有义务履行保密义务，未经对方同意，不得向任何第三方披露或透露有关本合作方案项目下的任何信息。

1、本方案一式\_\_\_\_\_\_份，双方各执\_\_\_\_\_\_份，自双方签章之日起生效。

2、本方案为合作洽谈方案，合作项目中具体事宜需在正式合同中进一步予以明确。

3、方案中未尽事宜，经双方协商一致可签订补充协议。

甲方（签章）： 代表人（签字）： \_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日

乙方（签章）： 代表人（签字）： \_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日

**合作计划书篇十二**

1.1 背景介绍

cnnic报告显示，随着我国网络基础环境的改善，各种宽带接入方式的快速普及使得普通家庭通过pc机连接互联网成为可能，到20\*\*年底，我国网民数达到了7950万，其中宽带用户1740万,并且将继续保持增长态势。宽带网络的高速数据传输性决定了它将为用户提供窄带网络无法比拟的精彩内容，影视点播、音乐下载、在线教育、视频即时通讯等都将是极为重要的宽带增值应用。众多网络接入商、网络运营商都深刻认识到为用户提供更加丰富和个性化的增值内容将最终决定着宽带商业的成败。

在这种背景下，北京时代互动传媒技术有限公司与中国最大的互联网门户网站新浪网优势互补，共同打造了宽带互动平台――视讯地带，该项目主要定位于应用在宽带互联网的视频内容/应用服务，主要涵盖电影、电视剧、电视节目、教育、旅游等各类内容，内容皆来自有自有版权的内容商。视讯地带创立之初，由新浪网提供硬件平台及网络资源，时代互动提供先进的视频编解码及流媒体技术，自20\*\*年5月试运行以来，经过一年的时间，已经取得了可喜的经营效果，截止到目前共实现了57000注册用户数，鉴于视讯地带良好的发展势头，合作双方更坚定了将视讯地带打造为可持续盈利的精品视讯平台的信心，为了更好地达成这个目标，双方决定在视讯地带后续的经营中，新浪网除了提供代收收费外，视讯地带的全部运营工作将交由时代互动公司完成，时代互动公司除了同现有内容/应用服务提供商（sp）的保持良好合作的同时，也欢迎更多拥有良好资源的合作伙伴加入，与我们一起共同开拓中国宽带互联网互动空间，为消费者提供更多精品服务。

1.2 关于北京时代互动传媒技术有限公司

北京时代互动传媒技术有限公司是通过国家软件产品和软件企业认证的高新技术企业，公司的定位是网络媒体视频技术和宽带网络增值应用提供商，作为avs（中国数字音视频编解码技术标准工作组）的正式成员单位，时代互动公司以基于h.264标准的视频编解码技术为核心，通过自主研发，已成功研发出七项具有自主知识产权的专有技术，在流媒体播放、多媒体制作、分布式媒体系统、手机流媒体等领域推出了系列化关键产品。时代互动拥有国家认证的优良资质，与新浪网、中国电信、中央人民广播电台广播网、广电总局监测中心、中科院、中广有线等国内外知名企业和政府单位紧密合作，并通过与内容提供商的战略联盟, 推动数字网络媒体在中国的商业化普及。

1.3 关于新浪网

新浪(nasdaq: sina)是一家服务于中国大陆及全球华人社群的领先在线媒体及增值资讯娱乐服务提供商。新浪网作为中国大陆及全球华人社群中最受推崇的互联网品牌，在全球范围内拥有近一亿注册用户，各种付费服务的常用用户超过1000万，日浏览量最高突破3亿次。

1.4 视讯地带计划简介

视讯地带依托良好的网络平台、庞大的用户资源、成熟的收费渠道、时代互动公司领先的视频技术正蓄势待发，为全力打造新一代的“宽带视讯网站”而积极与业界的佼佼者接触。

时代互动希望和国内优秀的内容/应用服务提供商（sp）建立一个多赢的商业合作模式，为用户提供更好的服务。

项目运营主体：北京时代互动传媒技术有限公司

作为视讯地带的运营商,时代互动公司将以“专业服务、打造视讯精品”为目标，在整个视讯地带计划中，主要专注于以下几个方面：

1、以服务用户为目的，积极响应用户反馈，精心选取各sp受众且可持续发展的内容和服务，满足用户需求，保证视讯地带成为一个有稳定客户群体的品牌栏目。

2、通过统一的服务品牌建立并维持客户关系，集中业务流量，形成一定的用户规模。

3、统一包装“视讯地带”平台，整合sp优势资源，筛选内容，打造多个精品频道，并负责内容的制作、更新及维护。如果sp所提供内容不能满足平台所要求的格式，时代互动公司可提供二次制作，由此产生的费用视为网站的运营成本。

4、制定sp内容在“视讯地带”的价格，并提供代收费服务，依托新浪网成熟的收费平台及先进的drm版权保护系统可以保证收费机制的公正透明，力求保证合作sp的资金回拢，业务的顺畅进行。

业务合作主体：sp

作为互联网产业价值链的重要环节,内容/应用服务提供商（sp）也是视讯地带最重要的业务合作主体，是视讯地带内容/服务的直接提供者，负责根据用户的需求开发和提供内容服务和应用服务。

sp除了要保证自己的内容充实、有个性，得到用户认同的同时，还要提供具有差异化及竞争力的内容，从而保证盈利。

服务对象

《视讯地带》的主要服务对象是采用各种宽带接入方式接入互联网的广大用户。

2.1 合作原则

时代互动本着诚信合作、互动互赢的原则，建立一个良性收益机制，所有内容在公平、开放的平台上采取优胜劣汰的机制，以用户为裁判，保证运营者、内容和应用服务提供者、用户三方的共赢。

2.2 合作资源配置

视讯地带为内容商提供用户认证、计费、等业务服务，提供最新的视频技术支持；新浪提供有偿的代收费服务，内容商负责内容的更新及服务质量。

2.3 内容/应用服务提供商（sp）具备条件

l 内容具有特定的目标市场，具有很强的受众性，为用户所喜闻乐见，并具有可持续发展性。

l 合作内容合法、可靠，所提供的内容或服务保证不侵犯第三方的知识产权及其它合法权益。

l 公司具有一定的经济实力、市场推广力，有完善的售后服务体系。

2.4 业务合作类型

1） 在线娱乐类：如电影、电视、动漫、音乐

2） 在线文艺类：如综艺节目、文化艺术等。

3） 在线教育类：如科学普及、在线培训、网络课堂、平台等。

4） 生活服务类：如在线培训、生活指南、少儿、专题、医药卫生等。

5） 资讯服务类：在线旅游、旅游影视、大型演出作品等。

6） 体育竞技类；如\*\*讲解、其它体育项目培训、精彩视频节目等。

7） 其他服务类业务：上述服务类别未涵盖的其他服务等。

2.5 收益分配模式

1）收益分配原则：

公司坚持良性发展、合作共赢的原则，根据双方合作投入的资源确定收益分成方式。

2）计费

l 计费方式：目前所有内容的计费有包月计费、按次计费、按片计费三种。

3）结算

l 结算方式：按照应收款结算方式与sp进行就算。

l 计费结算依据：视讯地带提供3层透明计费机制以保护内容提供商及合作伙伴的利益，以新浪网点卡计费系统成交的清单为结算依据。

l 计费周期：每月十日之后进行对帐确认，并在五个工作日内完成相互之间的财务结算。

3.1 合作申请：

l sp可以在视讯地带相关网页下载业务合作申请表格，按要求填写完毕后，向时代互动公司市场部提交。

l sp可以与时代互动公司市场部直接联系，

l e－mail:\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 电话：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

3.2 合作确认

时代互动公司就sp所提供的内容进行详细核实，确保业务内容遵守相关内容管理规定，并确保内容和服务受众且能长期发展，时代互动将与之签订正式合作协议和结算协议，明确双方的责、权、利。

3.3 内容制作及测试

根据合作sp所提供的内容，时代互动公司将进行统一的规划及包装，然后进行严格的业务测试。

3.4 业务开通

所有的测试通过之后，sp所提供的内容将在视讯地带正式开通。

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