# 2024年企业策划书案例(汇总8篇)

来源：网络 作者：落霞与孤鹜齐 更新时间：2025-01-04

*在日常学习、工作或生活中，大家总少不了接触作文或者范文吧，通过文章可以把我们那些零零散散的思想，聚集在一块。范文书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇范文呢？这里我整理了一些优秀的范文，希望对大家有所帮助，下面我们就来了解一下吧。企业策划书...*

在日常学习、工作或生活中，大家总少不了接触作文或者范文吧，通过文章可以把我们那些零零散散的思想，聚集在一块。范文书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇范文呢？这里我整理了一些优秀的范文，希望对大家有所帮助，下面我们就来了解一下吧。

**企业策划书案例篇一**

传统文化系列活动——端午节

活动目的：

农历五月初五是中国的传统节日——端午节。xx多年前遗留下来的习俗：挂菖蒲、赛龙舟、吃粽子、饮雄黄、佩香囊，让大家充分感受到了这个节日所蕴含的民族情怀。并且国家对节假日的调整是对这些民俗类的非物质文化遗产保护的一种有效方式。为了增强员工们的动手能力，了解吴越地区悠久的传统文化，以我们员工们的责任和行动来加入和支持保卫中国文化遗产的战役。

活动号召：屈原的传说，争舸的龙舟、带着药味的香囊，这些东西在记忆力已经埋没很久了唯有端午节吃粽子这一风俗，一提起来就让人觉得津津有味。现在端午节留给我们的除了粽子之外，也许最实际的就是那3天的节假日。所以我们想请大家一起动手做一个能带来好运的香囊。

活动内容：

1、现场制作香囊

2、现场进行文化知识的问答。

3、了解雄黄酒

4、现场问卷调查——端午节文化知多少

5、小小心理测试——你是哪种粽子

活动形式：

时间上暂定

场地：xxxx

1、 制作香囊

民俗学家陈连山撰写的《话说端午》里提到：端午节的核心是驱邪除瘟，保持健康。香囊，指装裹了具有辟邪作用的药物或香料的袋子。员工们自己剪剪缝缝做出的简单的具有各种形状的香囊比起市场上的就很有意义，既可以送给领导;、亲人、朋友表达自己深深的祝福，也可以增强动手能力，学学古人的手艺。自己动手diy礼物特别有意义。然后选出比较优秀的作品给与奖励。

分配：~名工作人员在现场给与指导和帮助。为了给大家创作灵感，我们会展出一些各地有代表性的香囊和xx会员自己做的香囊。

注意点：针线要注意妥善保管

2、 现场知识问答

用回答问题的形式，增加大家对端午节文化的了解。

操作：现场~工作人员。员工们先抽取几道问题，答对的有小小的礼品

3、 了解雄黄酒

其实雄黄酒的概念我们大多数只出现在白蛇传里，白素贞喝了一点就现形了，所以可以给员工们一个小小的体验。雄黄的主要化学成分是有毒的二硫化砷，加热后经化学反应变成三氧化二砷，也就是砒霜，人饮用后会中毒。所以分给同学们雄黄酒，可喷在床下、墙边等角落，以避毒虫。至于喝的话，一定要在医生的指导下。

4、 现场问卷

有人说，中国的传统节日之所以被现代人所淡忘，主要是由于它们的主题都是吃：元宵吃汤圆,中秋吃月饼,端午吃粽子，以至物质生活丰裕后，吃不再那么重要，节日因此变淡。

这当然是误解，以端午节而言，其精神内涵远不只是吃。端午一直是民间防疫祛病、避瘟驱邪、祈求健康的节日，寄寓了人们平安和顺的美好心愿。所以想借此了解一下企业员工对端午节的认识。(调查表附后)

5、小小心理测试——你是哪种粽子

给员工们一个的娱乐游戏，放松心情。(测试内容附后)

活动可行性：

1、 首先指导香袋制作的同学自己花了大量的时间研究这方面的内容，准备了很多好看的小式样教给大家。

2、 端午节期间，市场上会有同步的产品上市，比如艾叶、香料、菖蒲等，到时采购就会比较容易。但我们还是准备好万一买不到中药配方的香料，就用有清香的干花代替。

**企业策划书案例篇二**

摘要：在税收政策标准下，纳税人在相关法规学习过程中，统筹策划企业生产经济和财务活动进而取得经济效益的行为是税收策划。在遵守法律的前提下，运用财务管理方式实现纳税的延迟或者是缩减，提升企业生产效益。本章分析了企业财务管理税收筹划的现状后，提出相应的优化策略。

关键词：企业；财务管理；税收

在市场经济发展的背景下，企业通过减少纳税的方式实现企业自身经济的发展。需要保障在遵守法律的前提下进行，根据实际内容的分析税收策划能够实现企业效益的最大化。企业税收和财务管理之间有着紧密的联系，因此做好税收策划是企业中的重要环节。

1.可行性分析

税收筹划可行性主要体现在税收差别待遇过程中，为企业的发展提供更加广阔的前景。根据企业生产经营状态，在财务管理中引进税收筹划的管理模式，有利于企业管理模式的转型升级，同时，增强企业财务管理的明确化以及规范化，拓展企业在税收筹划方面的发展空间，这有利于其发挥优化作用。将税收筹划应用到财务管理工作中，能够为税收筹划工作提顺利开展提供动力，提升财务管理在企业发展中的地位。实际工作中将财务管理环节运用到税收筹划工作中，极大地丰富了财务管理的功能，从而提升财务管理工作的效率。

2.问题分析

放眼国家企业发展的历史，税收筹划在财务管理中很多方面还存在不足。主要体现在，没有全面了解企业税收筹划的工作内容。在国内的企业财务管理中引入税收筹划的工作机制时间比较短，企业不能深刻的理解税收筹划工作的理念，在实际执行环节不能将税收筹划工作的具体环节落实到位，导致税收筹划管理模式发挥的作用不佳。更严重的是少数企业在税收筹划工作还存在着错误理解，认为税收筹划工作环节复杂，不如直接偷税。漏税、逃税效果明显，没有正式税收筹划工作的科学性。在企业税收筹划中不能充分理解风险意识，企业管理不重视税收策划的风险管理，严重限制提升财务管理能力。并且税收筹划在企业财务管理中没有体现出良好的成本控制认识，在税收筹划工作中缺少专业的技术人才。工作人员对税收筹划的认识还仅仅停留在表面。不能深入剖析税收筹划机制在企业管理中的作用。所以，使用更加科学的税收筹划手段，根据企业在引进税收筹划机制工作中发现的问题，制定可行性高的方案，并贯彻执行每一个工作环节，才能够提升税收筹划的效率。

为了达到提升企业价值的目的，需要深刻认识企业财务管理是社会经济发展的基石，同时，引进税收筹划管理机制，在此基础上有效提升企业盈利能力和偿债能力。由于企业发展运用应力能力权衡企业发展的潜力，实际中税收利润与企业应力之间关系非常紧密。实现企业缴纳税收后利润的最大化，就要明确认识税收筹划工作具有科学性以及高效性，只有完善这方面的制度，才能增强企业的整体应力能力以及偿债能力。

企业经营管理水平的应用价值主要体现在企业的财务管理工作税收筹划方面以及会计管理水平中。在企业实现经济发展的进程中，对资金。利润、成本等方面是重视程度比较高的。企业经营中实施税收筹划能够协调发展三者之间的关系，从而促进企业全面水平的提升，落实税收筹划工作的过程中，运用先进的管理模式提升财务工作人员的工作能力，进而促进会计管理整体水平的提升。有效防止企业陷入税收法的陷阱中的有效措施，就是在企业财务管理中增加税收筹划的应用。加强企业税收筹划的应用，有利于企业在激烈的市场环境中发挥自身的竞争优势。

企业财务管理是决定企业生存能力的关键，同时税收筹划是财务管理的分支机构，二者之间关系密切，并且税收筹划能够有效规范企业财务管理流程，从而实现企业生产的有序性，逐渐实现企业利润的`最大化。这种方式将直接影响税收筹划工作实施的受益以及企业的获利能力。表现在企业财务管理工作中主要就是财务决策作用，为企业领导在做决策的时候提供准确的数据资料，保障决策的高效性。

为了增加税收筹划在企业管理中的科学性，要注重措施的合理应用，文章结合企业管理中的目前现状，优化了税收筹划模式，促进企业财务管理在稳定有序的环境中运行。

运用客观公正的企业管理原则，严格将税收筹划的相关环节落实到企业财务管理中，保障其管理的科学性。强化企业管理合法性的认识，在法律的框架中应用税收筹划，同时遵守国家财务会计的相关法律规定。结合时代进步的背景应用税收筹划，依据前沿的法律规范，统筹财务管理的总目标，保障财务筹划工作顺利进行。实现企业利润的最大化，是财务管理和税收筹划的目的，因此二者目标必须统一，另外，企业财务管理税收筹划工作中应该遵循成本效益和财务决策过程。在此前提下，发挥税收筹划应用的最大价值。

在企业财务管理的不同阶段应用税收筹划，能够保障每一个环节都能发挥其效能。这种方式能够将筹资方式详细的阐述。为了有效减少企业筹资的成本，企业将主要运用于成本列支方式相适应的税收筹资管理方式结合，根据实际融资量选定非金融机构以及金融机构。充分重视税收筹资的应用，是企业管理过程中需要遵循的原则。及时调整缺乏税收筹资观念的问题。在进一步优化税收制度的背景下，更要深化税务体制管理的层次性。同时，政府方面也要跟进步伐，增加税务活动的举办次数，强化企业财务管理基础规范知识的宣传，提升企业参与税收筹划工作的积极性，详细阐明将税收筹划应用于企业管理的前景。

在税收筹划的应用过程中，本着实现企业效益的目的，根据企业经营的状态，发展与之相适应的税收筹划管理方式，是企業财务管理人员的职责。有效权衡税收筹划在财务管理中的效用，同时，明确税法在企业税收筹划中的时效性，提升企业风险预测能力，根据经济环境与税法的调整，从而密切结合税法的相关规定。

税收筹划管理工作中完善机制建设工作，是企业财务管理对税收筹划的应用措施。聘请本领域内高水平的专家，结合企业发展的实际情况，制定相关税收筹划的科学机制。保证工作人员能够独立设计税收筹划的方案，紧密结合相关机制以及法律规范，加强和完善税收筹划制度，充分体现税收筹划的应用价值。

为了保证企业财务管理水平，有效提升税收筹划能力，国家企业在财务管理中，应该具有针对性地进行税收筹划工作，提升税收筹划工作的效率。针对不同的经济业务开展具有针对性的管理，管理过程中根据业务特征有效分析国家的税收政策，增强对不同税收政策的了解。在此基础上，提升税收管理的水平，保障国家企业财务管理水平稳步提升。

同时调整税收筹划理念是提升企业财务管理税收筹划水平的关键因素，提升开展税收筹划工作的能力，积极转变企业管理者对税收筹划的认识与理解，深刻认识到税收筹划工作的重要性。企业管理者应该加强税收筹划方法的学习，创新税收筹划管理模式，进一步提升税收筹划水平，同时增强税收筹划工作的宣传力度，积极鼓励员工重视税收筹划的程度，积极配合税收筹划工作的运行，奠定良好的税收筹划基础。

综合文章上述内容，加强企业财务管理工作，一定运用科学的方式加强管理。全方位的将税收筹划方法应用在财务管理中。在经济环境复杂的当下，企业财务管理中的重要环节就是税收筹划，能够保障企业效益的最大化，基于此加强税收筹划的科学方式以及理论研究是关键。

**企业策划书案例篇三**

通过对公司整体形象进行包装，提高公司软实力，扩大公司对外影响力，发展潜在客户，提高产品在市场中的认知度与份额，增强企业竞争力。

1. 建立。

2. 企业宣传印刷品制作。

3. 企业形象对外宣传片制作。

4. 在可行性的范围内参加或参与公益及其它业内会展活动。（待定）

1. 企业网站：品牌网站资历公司制作：4000—8000元（视网站功能而定）。

2. 企业宣传印刷品：视内容多少而定。暂定约：20xx元（约1000份）。

3. 企业宣传片：3-5分钟短片介绍（企业、产品介绍，企业对外宣传片）暂约：50000元。

4. 其它日常活动：未知。

找设计公司—提案—确立方向—设计制作—修改（意见反馈）—完成上线。

操作周期：3-5周。

操作周期：3-4 周。

站，其它可用媒介）。

操作周期：5-7 周。

由\*\*联系设计公司，提供公司信息，参考何总建议与意见提出设计方案，适时上报进度，确立目标方向配合设计公司完善企业网站建设。完稿上线后由田磊完善与管理网站内容（包括：企业信息、产品信息完善，信息反馈及后台管理等）。

由\*\*进行设计，采集公司信息产品信息，完稿后跟进印刷。

由\*\*寻找联系媒体公司，收集并提供制作所需资料，参考何总意见和建议确定方向与目标，传达于制作公司，确定制作方向。配合制作公司各项工作，跟进监督工作进度与质量。

1. 希望公司各同事配合工作，配合收集信息，提升公司总体利益。

2. 待定活动：

（1）一切对公司形象有促进活动的公益活动（例：掌握有媒体可报道的情况下进行贫困用品捐助、灾区建设材料捐赠（视情况而定，金额可控））。

（2）增加业内荣誉称号：加入业内行会，取得荣誉资质，增加新客户开发时的谈判筹码。

（3）参加行业内展会，以寻找新的客户资源，扩大企业影响，提高知名度，学习业内其它企业的先进经验。

**企业策划书案例篇四**

近几年来，园林绿化作为城市环境建设的重要组成部分，有了新的发展机遇，同时也带动了绿化苗木生产的发展。随着社会进步，人民对居住环境的重视以及西部大开发，绿化苗木的需求量越来越大。国内不少大型企业也开始投资“绿色银行”的苗圃生产，许多地区把苗木作为农业产业化调整的主要方向，苗木业在中国已成为具有巨大潜力的朝阳产业。

根据我市的规划，未来3年我市将新建20万亩苗圃，届时全市苗圃面积将达到50万亩，成为西南地区最大的苗圃基地。新建林苗种苗要素市场的，我市各级财政将对业主按照《农业产业化财政贴息资金管理办法》和《重庆市林业贷款中央财政贴息资金管理实施细则》的有关规定给予贴息。作为5个重庆中的森林重庆，未来在政府的大力推动下，我市的绿化事业将得到空前的发展，因此苗圃建设势在必行。

在西部大开发，县政府大力支持的背景下，本着以土地连翩开发，带动周边农民增收，推进森林重庆，给国家添绿为目的，绿化苗木培育种植。作为专业的苗圃培养种植基地，公司本着“抓住机遇，迎合市场，向内挖潜，向外扩展”的指导思想，努力发展，成为一个有地区影响力的苗圃基地。

公司以苗木营销、苗木供应流通以及新品种引进、驯化、绿化工程设计和施工为一体，秉持“品质信誉的服务”的经营理念和“诚实守信、质优价廉”的服务宗旨，提高客户的信赖，扩大市场的份额。

1、外部环境分析

为促进我市苗圃产业健康发展，使苗圃产业成为农民增收致富的新路子，今年上半年我市正式下发《关于加快推进我市林木种苗产业发展的意见》，将对新建规模以上苗圃、实行林苗一体化、新建林木种苗要素市场、林木良种基地等进行全方位补助。

森林工程实施之前，我市的苗圃面积仅有10万亩，从20xx年起，苗木产业的诱人前景，使各种社会资本陆续涌入，到20xx年，3年时间苗圃面积就增长了20万亩，达到30万亩。随着我市将苗木产业作为一项重要的林业支柱产业、规划打造西南地区最大的苗圃基地，未来3年，全市还将新增苗圃20万亩，使全市苗圃总面积达到50万亩。

2、内部环境分析

公司在重庆市潼南县灌坝村建设的苗圃基地，一期租地100到200亩，现已签50亩。已开工建设水渠，预计10月份苗子就可以种下去。分期建设减少资金负担及经营风险。人力资源上，公司作为科研、示范、生产、经营为一体的综合性苗圃基地，配备了一只具有中高级技术人员的优秀队伍。通过技术上的优势，提高公司的核心竞争力。

3、连翩开发增加就业岗位

通过苗圃基地的开发和建设，打造一片具有示范性的苗圃，不仅带动当地人口的就业，减少当地的事业人群，提高当地的财政收入。一期工程将投资xx万元，带动就业人口xx人。总投资xx万元，带动就业人口xx人，财政创收预计xx元。

4、乡村旅游发展

公司的各种绿苗产品具备很高的观赏性及实用性，作为示范性基地，配合乡村旅游的模式，打造一片具有观光性的苗圃，摆脱了传统单纯的种植与经营的思路，因地制宜增加观光、展示、休闲的项目，带动更多的经济效益，促进当地旅游业的发展。

20xx年8月19日，重庆市召开森林工程大会，会议提出用十年左右时间，把重庆建设成为人居环境优美、生态系统稳定的“森林重庆”，并发布了《重庆森林工程总体规划》。规划从五大重点工程建设森林重庆，包括：城市森林工程、农村森林工程、通道森林工程、水系森林工程、苗圃基地工程。

根据我市政府的规划，20xx年底为止，绿地率30％以上，绿化覆盖率33％以上，林木覆盖率32％以上，人均公共绿地9平方米以上。

到20xx年，新造林1100万亩，改造低效林1000万亩，森林覆盖率达到38%，城市建成区绿地率达到37%，都市区基本建成国家森林城市，部分区县（自治县）建成市级森林城市。

到20xx年，全市森林覆盖率达到45%，城市建成区绿地率达到39%，把重庆建设成为名副其实的森林重庆。

从我市的规划可以看出，未来至少15年内，我市对于树苗的需求极高，市场前景广阔，需求量巨大。尤其是对于苗圃行业来说，极具发展空间。

同时，从苗圃基地工程上，我市力争将重庆打造成为西南地区乃至全国的苗木供应基地。为此，政府将主导积极探索多种发展模式，将种苗培育和通道绿化等工程结合起来，全面推进林木种苗生产基地化、造林良种化、质量标准化、种苗产业化。苗圃行业将迎来发展的新天地。

1、苗圃征用地费用按每亩xx万元计算共计约xx亩xx万元=xx万元

2、苗圃基础设施建设费用估算约为xx万元。

3、苗圃苗木引进和新增园林机械按市场价估算为xx万元。

合计，该项目投资估算为?万元。

公司地处xx，位置优越、交通便利

1、差异化经营模式

未来几年产品上市时，将会遇到更多的市场冲击。为减小市场的风险，拓展自己的发展空间，从产品上跟风种植苗木，多做市场调研，做出自己苗圃的特色，紧抓细分市场，开拓大众市场。

2、多种盈利模式

我公司是集科研、示范、生产、经营为一体的综合性苗圃基地。研发创新观赏性苗木，打开新兴市场；规模化大众苗木，降低生产成本；打造本地的苗圃示范基地，提高公司的软平台；复合观光及休闲项目，拓展经营渠道。

新市场具备无竞争、高利润、高风险的优点，调研市场导向、紧抓客户需求，推出新苗圃，降低企业风险，达到高盈利的目的。示范性基地本身具备一定的观光性质，通过对旅游观光的休闲基础建设，使苗圃具备旅游休闲的盈利基础。

通过对各项的经营模式的纵深推进，达到公司多种盈利的模式，确保企业顺利盈利的发展经营。

3、合作发展模式

与学校、企业、单位建立服务关系，加强彼此合作，摆脱传统纯销售的经营模式，深化市场服务。对企业及事业单位加强服务，建立常年合作关系，巩固现有市场。与学校建立观光教育合作，加强市场的影响力。

近几年,我国绿化苗木产业发展虽取得了长足进步,发展势头迅猛,但产业发展中却存在着一些不容忽视的问题。在森林工程的助推下，重庆苗圃面积增长迅速，总面积已超过四川省，跃升为西部最大的林木种苗基地，但因为存在一定的行业隐患，未来竞争力堪忧。

由于人工、土地租金、管理费用上涨，一些中型苗圃发展壮大后纷纷以承接边坡绿化工程为目标，以此提高经济收入。与此同时，为了减少运费、降低投入成本，有资金实力、规模比较大的园林绿化公司则纷纷建立自己的苗圃储备苗木。

作为一个刚开始起步的苗圃公司，在发展中应通过一下几个方向，降低企业风险：

1、看准市场

对于新品种苗木的价格变化应该全面来看。新品种推出之初，价格较高

是正常的。较高的利润会吸引资金迅速注入，生产量增大，价格将逐渐回落。苗木种植需要几年的周期，到时新产品不一定就好销售。

2、复合经营

苗圃设计成观光花木园，同样可以享受休闲的乐趣。苗圃可以在保留生

产需要的苗木外，设立专门的观光休闲区域，适当调整种植结构，进行一点园林设计，展示苗木的美观性以及花木园的休闲性，合理规划，使人们能够从中体味大自然的美妙。以“农家乐”的方式，让游客充分享受田园乐趣。

3、有效推广

通过网络、实体进行全方位的推广苗圃，加强对市场的覆盖，获取更多更广阔的客户。例如，生产示范、科普教育是现代城市人们追求精神生活的一种方式。观光休闲的方式也可为苗圃带来潜在的客户。在观光休闲区域，种植的苗木质量好、树形好，乔、灌、草搭配合理，互相衬托各自的美妙之处，来买苗的客户看到示范后，会对苗木有个更好的印象，从而能促进苗木的销售。

我公司立足长期发展，打造一个优秀的企业。产品上具备多、广、全的优势，具有广玉兰、柿子树、樱花、紫薇、桂花，竹子，垂柳、银杏、枇杷树、红叶李、红叶碧桃等等树苗。人力资源上是企业的核心，我公司配备了一只集技术、推广、生产的优秀人才队伍，作为公司驱动的核心。运营上，复合型经营发展模式，确保了企业顺利、高效、持续的发展。

**企业策划书案例篇五**

旅游策划的定位是旅游策划的核心步骤，是抓纲的动作，可分为以下五个方面：

1、旅游策划的主题定位：项目按照清晰独特、引人入胜主题进行整合打造。

2、.旅游策划的目标定位：决定将项目独特吸引力提升到何种程度，才具备实现目标的基础。

3、.旅游策划的市场定位：按照细分结构，形成重要性、营销时序、区域划分、类别划分四维构造的综合形态。

4、旅游策划的功能定位：围绕六要素、结合游憩方式，构建系统的综合功能结构。

5、旅游策划的开发战略定位：确定开发中轻重缓急、先后时序、结构配合投资分配等重大问题的纲领与方针。

1、营销宗旨，一般企业可以注重这样几方面：

以强有力的广告宣传攻势顺利拓展市场，为产品准确定位，突出产品特色，采取差异化产品营销策划；以产品主要消费群体为产品的营销重点；建立起点广面宽的销售渠道，不断拓宽销售区域等。

2、产品策略：通过前面产品市场机会与问题分析，提出合理的产品策略建议，形成有效的4p组合，达到最佳效果。

a．产品定位。产品市场定位的关键主要在顾客心目中寻找一个空位，使产品迅速启动市场。

b．产品质量功能方案。产品质量就是产品的市场生命。企业对产品应有完善的质量保证体系。

c．产品包装。包装作为产品给消费者的第一印象，需要能迎合消费者使其满意的包装策略。

d．产品服务。策划中要注意产品服务方式、服务质量的改善和提高。

3、价格策略：(这里只强调几个普遍性原则)

拉大批零差价，调动批发商、中间商积极性；给予适当数量折扣，鼓励多购；以成本为基础，以同类产品价格为参考，使产品价格更具竞争力。若企业以产品价格为营销优势的则更应注重价格策略的制订。

4、销售渠道：

产品目前销售渠道状况如何对销售渠道的拓展有何计划，采取一些实惠政策鼓励中间商、代理商的销售积极性或制定适当的奖励政策。

5、广告宣传：

a．原则：服从公司整体营销宣传策略，树立产品形象，同时注重树立公司形象；长期化：广告宣传商品个性不宜变来变去，变多功能了，消费者会不认识商品，反而使老主顾也觉得陌生，所以，在一定时段上应推出一致的广告宣传；广泛化：选择广告宣传媒体多样式化的同时，注重抓宣传效果好的方式；不定期的配合阶段性的促销活动，掌握适当时机，及时、灵活的进行，如重大节假日，公司有纪念意义的活动等。

b．实施步骤可按以下方式进行：策划期内前期推出产品形象广告；销后适时推出诚征代理商广告；节假日、重大活动前推出促销广告；把握时机进行公关活动，接触消费者；积极利用新闻媒介，善于创造利用新闻事件提高企业产品知名度。

6、具体行动方案：

根据产品营销策划期内各时间段特点，推出各项具体行动方案；行动方案要细致、周密，操作性强又不乏灵活性；还要考虑费用支出，一切量力而行，尽量以较低费用取得良好效果为原则；尤其应该注意季节性产品淡、旺季营销侧重点，抓住旺季营销优势。

7、产品营销策划方案各项费用预算：

这一部分记载的是整个营销方案推进过程中的费用投入，包括营销过程中的总费用、阶段费用、项目费用等，其原则是以较少投入获得最优效果。费用预算方法在此不再详谈，企业可凭借经验，具体分析制定。

8、产品营销策划方案调整：

这一部分是作为产品营销策划方案的补充部分。在方案执行中都可能出现与现实情况不相适应的地方，因此方案贯彻必须随时根据市场的反馈及时对方案进行调整。

产品营销策划书一般是由以上几项内容组成，当然，企业的产品、营销目标不同，其所侧重的内容也有所不同，总之，企业要根据具体情况，有所侧重。

(一）逻辑性原则。策划的目标在于解决旅游产品营销中的问题，因此要按照以下程序进行：现状-目标-对策。

(二）简练朴素原则。捉住旅游产品营销的中心问题，深刻剖析，并作指导性解答。

(三）可操作性原则。编制的策划书是要用于指点营销活动，其可操作性十分主要。不能操作的方案创意再好也没有任何价值。必定要消耗大批己、财、物，治理庞杂、收效低。

(四）创意新鲜原则。新奇的创意是旅游产品营销策划书的中心内容。

**企业策划书案例篇六**

随着民营企业的迅速发展，中国的民营企业如何实现管理变引进富有行业背景和经验的专业人才管理企业革、管理升级，已经成为近年来的热门话题。但民营企业管理升级又举步唯艰、困难重重，原因何在？是不是现代企业的管理模式就不能在民企中生根发芽呢？民营企业的老板积极引进富有行业背景和经验的专业人才管理企业会不会就有显著的成效呢？以下是对w公司的案例进行深入的剖析并提出解决方法。

一、民营企业所有权与管理权未实现真正意义上的分离

w公司是一家民营企业，随着市场经济的不断深入，该公司也逐渐走向成熟与壮大，并积极发展与大公司的合作，引进现代企业管理制度。范副总作为职业经理人管理公司，但最终选择辞职，主要原因是该公司尚未实现真正意义上的所有权与管理权的分离。

1、w公司未形成现代企业管理制度生存的土壤

民营企业采用现代企业制度，必须要由职业经理人进行管理，实现企业所有权与管理权的分离。但中国的民营企业家们在推动企业管理现代化上却采取了谨慎的态度。因为目前中国的法制环境还不完善，很多职业经理人的技术素质和道德素质并没有经过考验。在一个信用缺乏的环境中，让创作者把经过多年拼搏创造出来的财富交给别人去打理，没有几个人能够放心得下。w公司皆如此，张总虽然聘任范副总管理公司业务，但范副总的现代管理机制却在w公司找不到生存的土壤。

2、职业经理人管理权有限，无法建立现代企业机制

范副总曾在企业界担任“专业管理人士”，可谓职业经理人。但在作为民营企业的w公司，实际上实行的仍是集权式的领导管理模式，张总的授权也只是在一定的责任范围内，并没有完全意义上的将公司的经营责任授予范副总，使得范副总的现代企业管理机制无法得以贯彻落实。

二、两种不同风格的管理模式的冲突

不同的管理模式所带来的影响及效果也是不同的。同一公司不同的管理者他们的风格也不尽相同。张总在过去既是领导者，也是管理者。他的管理模式属于典型的“家长式”管理模式。他的公司不是靠健全的机制和客观事实来管理人，而是凭经营者主观的经验和常识，靠简单的信任和亲情去约束人。w公司眼前面临着与国内大公司合作的契机，这种原有的模式显然不适应公司更好的发展，故任命范副总负责公司的经营。但范副总这种新的管理模式一时不能适应或破除长期以来形成的旧的管理理念，所以范副总会感觉到工作无法进行或进行的艰巨性，只好选择辞职。

三、企业管理组织的沟通障碍

企业管理职能的真正发挥，也取决于作为企业成员的各方对企业目标极其实施方式的理解，并在多大程度上达成一致，即沟通。范副总作为民营企业的经理人，未解决好上行与下行沟通，造成沟通的障碍，使他的工作作风与管理理念未能得到实质上的贯彻。

1、权力有限，上行沟通不畅范副总在管理公司的时候，由于权力有限，他的管理模式未产生效用，但他没有解决好上行沟通问题，从张总手中获得更多的权力。

2、员工排斥，下行沟通阻塞

w公司为张总一手创办，在过去的管理中关心员工，实施人性管理，营造出了家庭式的和谐氛围，在员工中形成一定的威望，博得员工的信任。范副总在管理公司中缺乏与员工达成共识，强制采取他自己的现代管理模式，必定不受员工的欢迎，必然要被员工排斥与抵制，势必造成下行沟通的阻塞，从而未能形成范副总与员工的之间的凝聚力。

一、适当调整领导与管理方式，实施情境领导模式

领导与管理，既是科学，也是艺术。什么样的管理方式最有效？世界组织行为大师、情境领导模型创始人保罗、赫塞博士曾指出：一个好的经理人不应只是一个命令者，他在领导和管理团队时，不应使用一成不变的方法，而应随着情况和环境的改变及员工的不同来调整自己的管理方式。范副总此时应当适当调整管理方式，实施情境领导模式。如右图所示：

1、了解员工的准备度，发挥员工最佳状态

状态即下属在执行某一项任务时所表现的能力及意愿，是一个变量。不同的员工即便是同一员工，在执行不同任务时所处的状态都是不同的，状态每时每刻都在发生变化。在一个组织完成某项具体任务时，任何人都能清晰地找到自己的位置，即所谓的对号入座。作为公司的领导者范副总，应准确无误地确定每个人的状态。积极探索员工的各自的优势，用人所长避人所短，必须看到并善用员工的优势，可运用巧妙的安排工作、放权给下属、激发员工的工作热情、重视员工的意见，从多角度激发员工的工作潜力，发挥最佳工作状态，努力提高企业企业的整体业绩。

2、提高个人魅力，将职位和个人权力相结合

而不能沿袭老一套。

3、培养良好的心理素质，塑造领导性格特征

领导绩效如何，不仅仅取决于有无优秀的政治品质和精深的才识水平，同时还取决于他们有无较好的心理素质。范副总应从以下几个方面锻炼和培养。首先，锻炼和培养坚强的意志，只有具备了较好的意志品质，才能在工作中具有较强的自觉性和果断性，有无穷的毅力和自制力，在挫折和失败面前不气馁。其次，注重性格的塑造。范副总要做到胸怀坦诚、以诚相见；勇于拼搏、锐意进取；实事求是、讲究谋略；充满自信，勇往直前。最后应有丰富的情感和情绪。范副总要员工有深厚的感情，要爱护他们，关心他们，时时了解他们的冷暖。同时，具备乐观主义情绪，遇事要冷静、沉着，保持情绪稳定。

二、加强沟通，调节人际关系，营造良好的工作氛围

企业中的人际关系的好坏，不仅深深影响着企业内部的程序，而且还作用于每个员工绩效的取得。一个有效的人际关系应该是健康的充满了信任和活力的。它应该使员工在暖暖的氛围中感觉到人生的美好、工作的满足，从而激励所有的成员为实现企业的共同目标而奋斗。

1、积极沟通，妥善解决“元老”及离退休员工的福利问题

范副总此时应积极加强与张总及员工的沟通，说服张总更多地下放人力资源权力，对于那些能力有限、岁数大的“元老”采取提前退休方式以及调换岗位，使每个员工找准自己的位子。解聘一些闲散的老员工，降低成本，但必须解决好他们的退休金及福利待遇问题。积极倾听下属的意见。

2、做到民主管理，充分发挥员工的聪明才智

范副总在此时的企业管理中，要尊重员工，理解、关心员工，同员工共甘苦、共患难，解决员工家庭的后顾之忧，使他们能心情愉快地工作。

充分做到民主，发挥工人的聪明才智，激发他们的工作热情。听听员工的意见，采纳合理化建议如建立和完善人民代表大会制度、充分放权等。善于激励员工，联络同员工感情，增强员工对企业的亲密与责任感。

3、实施人性管理，营造一种家庭式的和谐氛围

范副总在企业各方面实施人性管理，使企业具有浓厚的人情味，象一个家庭一样，员工就会把自己的前途与大家庭——企业的命运联系一起。如中午一起用餐，大家一起谈天，公司多放些花花草草，增加生活情趣，组织户外活动，增进彼此沟通了解。

三、完善人力资源管理机制，开创绩效评估制度

人力资源是企业正常运行的基本保证。现代企业之间的竞争归根结底还是人才的竞争。良好的人才竞争机制能够有效的培养员工的潜意识竞争，这种人力资源管理机制对企业的发展和员工的个人成长都非常重要。

1、选、用、育、留，做好人力资源工作

“选”指招聘和选拔，前者是从外往里选，后者是从下往上选，这是人力资源管理最基础的东西。“用”：如何用好人才？业绩管理是一个手段，目的是为了激励，最终做到知人善用。业绩管理不等于绩效考核，绩效考核只是业绩管理当中的一项工作，还有目标设定、员工指导。“育”：就是培训和员工指导。前者是一对众人，后者是一对一。“留”：是指如何留住人才，可以分为两方面：一是精神方面，包括企业文化留人、事业留人、感情留人；另一个是物质方面，也包括三个内容：薪酬、福利、奖励。福利给人安全感，工资给人价值感，缺一不可。

2、构建培养员工竞争的良性机制

范副总可通过适当的控制末尾淘汰制度，形成学习竞争机制，让每个员工都建立自己的目标管理，通过周末讲堂和课程研讨等形式进行管理控制，使得公司形成良好的竞争性学习氛围.如采取培训、比赛、娱乐等，让员工逐渐发现自己的优势，构建工作信心与培养工作激情，并将其个人价值和企业价值结合起来。让员工在活动中从由意识的注意，逐渐转变到潜意识的学习，使企业的潜意识竞争形成合力。

3、进行业绩评估，开创绩效考核

范副总可对每个职位进行目标设定，再对目标设定进行业绩评估。具体做法有，首先，制定适合本企业的考核方法。其次，确定被考核人的考核要素，就被考核人的业绩与其进行深度的沟通，客观地评价。再次，对被考核人进行业绩指导，与被考核人讨论发展计划。最后，与被考核人讨论业绩回报的措施。同时，考核后给员工培训发展机会，并将其作为薪酬、福利、竞争、培训等的客观依据。

四、统一企业文化理念，凝聚人心，发挥团队精神

企业文化是指企业成员共同接受的价值观念、思维方式、工作作风、行为准则等群体意识的总称。企业文化是构建企业核心竞争力的一个关键要素，是一个企业长期的牵引力。统一的企业文化不仅可以形成凝聚力，激发员工的主观能动性，而且可以促进企业不断向前发展。

1、统一文化理念，提高企业核心竞争力

2、增强企业凝聚力，维持企业良性运转

范副总应尊重员工，关心员工，爱护员工，让员工在企业里就象家一样感到温暖、幸福。同时抓好员工的思想教育工作，树立w公司的企业精神。

后言：面对新阶段新形势，如何进一步提高民营企业竞争力，促进企业管理绩效的科学与规范化，为民营经济全面健康发展奠定坚实基础，是当前民营经济领域中亟待研究解决的重大课题。实践证明，建立符合自身实际的管理模式，走资本运营之路，营造良好企业文化氛围是从根本上增强我国民营企业素质和竞争力，实现民营企业持续快速发展的有效途径。以上是学生之浅见，不足之处还望老师给予批评与指导！

**企业策划书案例篇七**

上海持梦旅游策划公司，是经国家旅游局、国家工商局批准成立的国际旅游策划公司。公司为旅游者提供团队游、自由行、酒店预订、会员服务等一站式全方位的旅游策划。本公司总部位于上海市浦东新区金海路2360号，设有人力资源部、财务部、门市部、策划部，拥有高素质的专业人才、策划团队，以及严格规范的内部管理体系。

作为旅游策划行业中的一员，持梦旅游策划公司坚持将客户感受和体验放在第一位，不断提高产品质量和服务水平，让旅游者真正体验到旅行的乐趣，享受公司的服务。未来，不断锐意进取的持梦旅游将为广大消费者和企业客户提供更优质、更专业、更经济、更便捷的产品和服务，成为市场上最可信赖的伙伴，为中国旅游事业的发展做出杰出的贡献！

持梦旅游，让你爱上旅程！

在三大旅游市场蓬勃发展的同时，旅游业各子行业亦得到较快发展。因此，特成立本公司：上海持梦旅游策划公司，为游客特别策划属于你的旅游线路，让您体会美妙旅程！

为中国旅游业的国际化发展贡献自己的力量，勇于创新争做中国旅游服务的先驱者。并通过为顾客策划特定旅游路线，让他们体味生活的本来面目，使平时不易得到的快乐通过得到充分的释怀并成为一生永久而美好难忘的记忆。

我们衷心希望为您倾力策划的旅程能让您感到身如梦境！秉持着这个愿望，也是本公司全体员工的梦想，特取名持梦旅游策划公司。

（1）广告计划

a、设置广告目标以向旅客传达信息并劝说其进行旅游，同时形成“口碑”广告效应。

b、聘用广告代理机构做广告，使广告做到有专业化的效果。

c、设置广告预算，保证广告费用不会超过预算范围。

d、考虑合作的可能，利用优势与政府联合广告活动，扩大影响程度。

e、决定广告信息策略，保证广告有创意，以便通过广告传达信息观念，影响旅客的抉择。

f、选择广告媒体时，尽量采用报纸、电视、杂志、直邮广告等多种广告媒体相结合，以使各种媒体进行优劣互补，从而保证广告达到的效果。

（2）销售促进及交易展示：如进行订购数量多有优惠，并与其它行业合作，与他们的公共活动结合起来，让他们利用销售派发旅游券达到宣传目的。另外，本公司也会举行旅游与观光交流会等以扩大影响力，对外展示公司良好形象。

（3）事件营销：塑造公司形象，提高美誉度，引导消费者进行消费。

（4）公关与宣传：举行特别事件公关活动，如庆典等，加大宣传力度。同时要有开展危机公关的准备，以保证能进行及时补救，从而不使公司的形象受损。

目前本公司国内路线主要为，北京，南京，深圳，海南，云南，西藏，四川等地，国外主要路线是亚洲，欧洲、北欧、俄罗斯、澳新、非洲、中东、美洲、邮轮、普吉岛、巴厘岛等旅游线路。公司还为情侣们特别开设了“情牵你我”专栏和古镇主题专栏“一起寻梦故乡”等。

**企业策划书案例篇八**

二、市场分析/市场背景

三、产品/服务优劣势分析

四、市场战略/推广策略/广告或促销策略

五、广告或促销文案

六、媒体投放分析/计划

七、费用预算

八、前景预测/效果评估

要注意多用数据，而且是权威数据。央视索福瑞、ac尼尔森、cmc消费者年鉴等等不错，还有些调查公司的数据可以引用。不过有些要收费，有些是免费的（可能时间比较早），比如零点调查等，在网上这类公司很容易找。

注意了，好的策划书不一定按某种格式，或许一篇好文案本身就是一部好的策划书。毕竟策划的主旨是：帮助客户解决问题。只要解决了客户的问题，就是好的策划书。

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