

<<經營企畫書完全手冊>>

图书基本信息

书名：<<經營企畫書完全手冊>>

13位ISBN编号：9789862350706

10位ISBN编号：9862350709

出版时间：臉譜出版

作者：約瑟夫．卡威羅，布萊恩．海茲格倫 著

页数：528

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问：<http://www.tushu007.com>

<<經營企畫書完全手冊>>

前言

歡迎來到你的未來世界！

你一定很想知道自己的未來。

只要開始閱讀這本致勝的指南書，你就會對自己的未來更瞭若指掌。

等你讀完它，就會瞭解我的意思。

為今天做規畫就是為明日的未來做準備——現在正是開始規畫的好時機，也是你擴大京來計畫的好機會，而這一切全是為了成功在望的「明天」。

你的事業規畫過程可以成為有力的管理工具，讓你輕鬆實踐成功的夢想。

經營企畫書有如你的事業說明書，容包括產品、市場要參與人員，以及你的資金需求。

翔實周到的企畫書不僅能為公司指出明確方向，更是有利的推銷工具。

資金提供者接觸到的融資申請案無以數計，若想脫穎而出吸引他們的注意，就必須以完善而專業的作風介紹公司及其產品。

能翔實說明資金需求與用途的經營企畫書，絕對能讓對對方印象深刻，因為他們已經從經營企畫書中見識到你的規畫能力與管理才幹。

請記住，既然其他條件都和跑臥不相上下，那就只有依賴完備的經營企畫書來增加你爭取金援的機會。

這套系統方案的設計有助於研擬有效的企畫書。

因為能否抓住進一步拓展的機會，得看經營企畫書所提供的資訊與財務來源而定。

本書分為一大部分，第一部分〈實務篇〉共有五章： 1.最佳教選守則：研擬成功的經營企畫書

2.112個關鍵問題 3.經營企畫範例 4.願景：寫出你的經營企畫書 5.詞彙解釋 這五章將引導你一覽各項主題，包括各種重要資料、問答單元、企畫書範例、研擬致勝企畫書的基本步驟，以及和一般商業用語有關的財務比率與詞彙。

第二部分〈範例篇〉。

則提供經營企畫書的十個範本，從不同行業別引導讀者建立企畫書的企畫書的基礎架構與格式。

希望這些實用的範例能對讀者提供實質的助益。

最後，祝你好運，好好享受閱讀的樂趣！

<<經營企畫書完全手冊>>

內容概要

'全美最暢銷的經營企畫書撰寫指南；輕鬆說服老闆與出資者，一次搞定！

精策管理顧問公司總經理王遐昌、政治大學科管所教授李仁芳、Tiger City副董事長邱義城、超秦企業總經理卓元裕、南僑關係企業會會長陳飛龍、宏碁公司電子化服務事業群總經理萬以寧、創投公會祕書長蘇拾忠強力推薦經營企畫書是事業的心臟與靈魂，自己動手撰寫你可以創造強效有力的：>>市場分析?>>財務報告>>銷售概念?>>管理制度>>行銷策略?>>產品優勢翔實周到的經營企畫書不僅能為公司指出明確方向，更是有利的推銷工具。

資金提

<<經營企畫書完全手冊>>

作者簡介

約瑟夫·卡威羅 (Joseph A. Covello) 約瑟夫·卡威羅是卡威羅集團的創辦人。位於佛羅里達州克里瓦特市 (Clearwater) 的卡威羅集團，主要是為大坦帕灣區 (the greater Tampa Bay) 的中小型企業，包括製造、流通、服務和零售等行業，提供策略規畫及財務服務。畢業於威廉派特森大學 (William Paterson University) 的卡威羅主修會計，同時還擁有費爾力狄金森大學 (Fairleigh Dickinson University) 財務行政學碩士學位。曾任教於亞利桑那州立社區大學，教授銷售、行銷、管理、人際關係和策略規畫等課程，並發表過許多主題與商業相關的著名論文。

布萊恩·海茲格倫 (Brian J. Hazelgren) 布萊恩·海茲格倫是猶他大學教授，在經營 / 策略規畫以及科技領域中，累積了近二十年的實務經驗，他一手創立的goStrategy，主要就是協助中小企業尋求自己的策略位置，其最新著作《Power Planning: The New Era in Strategic Thinking》則是goStrategy策略規畫課程的指定教材。

海茲格倫畢業於西方國際大學 (Western International University)，主修行銷，輔修財政。曾任史普林特 (Sprint) 電信公司旗下一家經營網路管理服務的子公司Sprint Paranet的地區經理，任職期間獲獎無數，包括史無前例的傑出成就獎 (Outstanding Achievement Award)、地區經理人獎 (Division Managers Award) 和行銷才能獎 (Marketing Aptitude Award) 等。

在海茲格倫領導下，Sprint Paranet於成立短短兩年內，即獲猶他州政府頒發的最佳資訊科技顧問公司獎 (the No.1 IT Consulting Firm Award)。

卡威羅與海茲格倫擁有二十多年撰寫經營企畫書的累積經驗，透過他們的共同著作《你的第一份經營企畫案》(Your First Business Plan) 和《經營企畫書完全手冊》(The Complete Book of Business Plans) 二書現身說法，他們將所有的經驗所得完全傳授讀者 - 前者教導讀者按部就班，輕鬆學習、練就轉寫企畫案的能力；後者，也就是這本《經營企畫書完全手冊》，則更進一步提供讀者多樣的參考範例與撰寫技巧，讓讀者無須仰賴專業人士或顧問，自己就可以完成專業有效的經營企畫書，將自己的事業推向高峰。

高子梅 東吳大學英文系畢業，曾任華威葛瑞廣告公司AE及智威湯遜廣告公司業務經理和總監，現為專職譯者。

譯有《模範領導》、《你的第一份經營企畫書》、《說故事的領導》、《策略校準》、《預見5種未來科技》、《世界咖啡館》、《賈伯斯在想什麼》等書。

<<經營企畫書完全手冊>>

書籍目錄

PART 1 實務篇第一章 最佳教選守則 研擬成功的經營企畫書幾項不爭的事實 / 你的新事業 - - 正式開業前 / 經營企畫書 / 潛在金主最先看的是什麼？ / 你的獨家銷售優勢 / 內容 / 實用建議 / 專利權、著作權、商標權與獨家配方權 / 公家機關的合約第二章 112個關鍵問題 第三章 經營企畫書範例 聲明 / 執行概要 / 現況 / 目標 / 管理 / 產品與勞務說明 / 市場分析 / 行銷策略 / 推銷術 / 財務計畫 / 附錄第四章 願景 寫出你的經營企畫書引言 / A.你的管理團隊 / B.產品與勞務說明 / C.市場分析 / D.行銷與銷售策略 / E.財務 / F.現況 / G.目標 / H.執行概要 / I.附錄第五章 詞彙解釋 財務比率 / 金融財務用語 / 帳目樣本表PART2 範例篇範例一 阿拉摩庭園飯店 摘要說明 / 1.公司分析 / 2.產業分析 / 3.市場分析 / 4.管理分析 / 5.策略性規畫分析 / 圖表範例二 艾爾三明治專賣店 1.確認事業相關資料 / 2.授權商旗下各董事及行政主管的事業資歷 / 3.授權商的事業資歷 / 4.訴訟紀錄 / 5.破產紀錄 / 6.加盟權說明 / 7.創業所需資金 / 8.經營所需成本 / 9.加盟商必須與誰打交道 / 10.購買義務 / 11.加盟商的採購可帶給授權商多少收益 / 12.融資協議 / 13.銷售限制 / 14.加盟商參與的程度 / 15.加盟權的終止、取消和重新續約 / 16.與加盟有關的統計資料 / 17.店址的選定 / 18.訓練課程 / 19.公眾人物參與的程度 / 20.與授權商有關的財務資料 / 加盟合約 / 事實說明 / 附錄A / 附錄B範例三 美國醫療保險服務務公司 執行概要 / 現況 / 顧客 / 結論與摘要 / 附錄範例四 CC日間托兒所 摘要 / 公司分析 / 產業分析 / 市場分析 / 管理團隊 / 策略規畫 / 財務分析 / 附錄範例五 可士塔游泳池公司 前言 / 籌資要求簡述 / 公司本身 / 管理階層 / 產品和服務 / 場地設施 / 設備 / 市場 / 行銷計畫 / 市場競爭 / 財務 / 成長潛力 / 多角化經營計畫 / 經營企畫書摘要 / 企畫書影本的收據證明範例六 美國鑽石經紀公司 執行摘要 / 產業分析 / 產業財務分析 / 市場狀況 / 目標市場 / 競爭市場 / 市場策略 / 財務需求 / 規畫與財務 / 圖表與文件範例七 忠誠集團宗旨說明 / 市場資訊 / 前言 / 事業總覽 / 資本化與風險考量 / 執行概要 / 顧問產業的未來 / 忠誠集團的描述 / 行銷計畫 / 財務計畫 / 附錄範例八 精微電腦維修服務專賣店宗旨說明 / 事業說明 / 電腦市場分析 / 顧客及當地市場分析 / 管理階層的專業素養 / 支援性人事 / 遷址及擴充用的資金 / 摘要 / 現有存貨 / 損益兩平分析 / 部分客戶名單 / 職務說明 / 會員身分 / 未來計畫 / 投資報酬率 / 臨時性廣告計畫 / 企畫書摘要 / 附錄範例九 藍邱運動用品社 摘要說明 / 公司分析 / 產業分析 / 市場分析 / 管理團隊 / 策略規畫 / 證照和稅務 / 財務分析 / 店面配置 / 附錄範例十 住宅不動產公司 執行概要 / 現況 / 目標 / 管理階層 / 服務內容 / 說明 / 市場分析 / 全國與當地市場調查 / 顧客 / 業務經紀人 / 行銷和廣告策略 / 財務計畫 / 財務報表 / 附錄

<<經營企畫書完全手冊>>

章節摘錄

以下清單可以讓你更全面性了解經營企畫書的架構辦法。
它可以協助你更清楚思考企業的關鍵要素。
有些內容是完整企畫書必須具備的，你可以從這份清單中找到大部分的答案。

1. 企業的性質是什麼（消費性零售業；不動產買賣；製造業等等）？
2. 企業正處於什麼階段？
開創期 擴張期 現金流量短缺期 其他
3. 你的企業是採取何種架構？
獨資 合夥 有限合夥 由少數族群持有 由女性持有 公司 非營利性質 其他
4. 你的管理團隊有哪些人（總裁、副總裁、秘書長、財務長、主計長、行銷經理、業務經理-----）？
5. 外聘的顧問團隊有哪些（法律、管理顧問、行銷、會計、電腦軟體、電腦硬底-----）？
6. 你的獨家銷售優勢是什麼（請詳細說明為什麼你的產品或勞務與眾不同）？
7. 你的目標和標的是什麼？
8. 你預算每年達成多少營業額（第一年、第二年、第五年、第十年）？
9. 你計畫用什麼方法達成每年的營業目標？
10. 以個人角度和財務角度來說，你自己想要什麼？
11. 你未來要開發什麼？
12. 你未來要成就什麼？
13. 公司要如何配合這個產業？
14. 你的投資者要如何回收投資報酬（五年內公開上市，或四年內完成被收購的動作等等）？
15. 你對顧客的描述是什麼（翔實說明你的典型顧客）？
商業顧客（從事行業、事業規模（年收入）、地理區域、員工人數、成立幾年） 個別消費者（年齡、收入、性別、職業、家庭人口數、文化習慣、教育程度）
16. 你的競爭對手是誰（至少列出五個）？
17. 你的競爭對手如何促銷產品或勞務？
18. 公司的計畫是什麼？
（1）銷售和行銷計畫（2）技術工程（3）加盟或經銷商計畫（4）人事計畫
19. 兩年時間的經營共需要多少資金？
20. 你的資金用途是什麼？
21. 你想採用哪一種借款方式？
舉債 舉債／增資募股 有限合夥 認股 創業投資
22. 你希望採用哪一種還款方式？
23. 你需要什麼樣的設備（請列出設備種類及零售成本，包括各種機械裝置設備、各種家具和固定設施、交通工具、辦公器材和設備、電話系統等）？
24. 你需什麼存貨（列出所需的存貨類型）？
25. 你會租用或直接購買辦公室／倉庫嗎？
- 請翔實回答 26. 你目前有哪些貸款？
27. 你會如何處理這些貸款？
28. 未來你會有、或現在就有業務員嗎？
（答案若是肯定的，請說明他們的販售區域、佣金算法 和薪資結構）
29. 未來二十四個月內，你會有多少業務員？
（外聘／編制內）
30. 你有哪些事業資產？
31. 你有哪些事業負債？
32. 你的會計年度止於何時？
33. 你每月平均有多少存貨，或者你將會有多少存貨？
34. 平均來說，你的應收帳款是多少（30天？
60天？

<<經營企畫書完全手冊>>

90天？

120天？

120天以上？

總計) 35.你把自己的市場界定為清淡市場 (narrow market) 嗎？

36.你的市場在哪裡 (例如你的產品只賣給醫藥界嗎) ？

37.目前你的市場占有率是多少？

預計未來五年內，你的市場占有率會是說少 (20%或30%) ？

<<經營企畫書完全手冊>>

媒体关注与评论

「撰寫一本經營企畫書不難，要寫一份專業而可靠的經營企畫書卻不容易。本書不僅僅告訴讀者從結構、資料彙集、關鍵問題的探討，及以投資報酬角度成立企業、營運、到發展，進行企業經營企畫，它更提供了一些簡要的步驟與樣本，引導讀者克服心理障礙，有信心與能力撰寫經營企畫書。

它，真是一本經營企畫書「完全」手冊。

」 - - 精策管理顧問公司總經理 / 王遐昌 「企畫的過程就是學習的過程。

多算勝，少算不勝。

動盪複雜的經營環境中，如何浮現前瞻的策略視野，如何發展與部署組織的核心資源，如何規畫具執行力的行動方案，如

<<經營企畫書完全手冊>>

版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问:<http://www.tushu007.com>