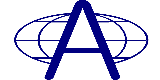
**某度假酒店及俱乐部**

**商业计划书**



**北京天创达管理咨询有限公司**

**正文目录**

[第1章 项目简介 4](#_Toc306921735)

[1.1 项目提要 4](#_Toc306921736)

[1.2 项目规划 4](#_Toc306921737)

[1.3 盈利模式 5](#_Toc306921738)

[1.4 实施主体 5](#_Toc306921739)

[1.5 发展战略 5](#_Toc306921740)

[1.6 项目背景 7](#_Toc306921741)

[1.7 初期投资 8](#_Toc306921742)

[1.8 经济指标 10](#_Toc306921743)

[1.8.1 初期投资经济指标 10](#_Toc306921744)

[1.8.2 公司整体发展指标 10](#_Toc306921745)

[1.9 项目评价 11](#_Toc306921746)

[第2章 项目规划 12](#_Toc306921747)

[2.1 项目规划 12](#_Toc306921748)

[2.1.1 酒店规划 12](#_Toc306921749)

[2.1.2 俱乐部规划 13](#_Toc306921750)

[2.1.3 主题部规划 14](#_Toc306921751)

[2.2 实施主体 14](#_Toc306921752)

[2.3 组织机构 15](#_Toc306921753)

[2.4 发展战略 16](#_Toc306921754)

[2.4.1 第一期：孵化期 16](#_Toc306921755)

[2.4.2 第二期：启动期 16](#_Toc306921756)

[2.4.3 第三期：发展期 16](#_Toc306921757)

[2.4.4 第四期：收获期 17](#_Toc306921758)

[2.4.5 公司整体发展指标 17](#_Toc306921759)

[第3章 行业背景 19](#_Toc306921760)

[3.1 旅游产业分析 19](#_Toc306921761)

[3.1.1 行业现状 19](#_Toc306921762)

[3.1.2 行业政策 19](#_Toc306921763)

[3.1.3 国内旅游 21](#_Toc306921764)

[3.1.4 发展趋势 21](#_Toc306921765)

[3.1.5 市场特点 22](#_Toc306921766)

[3.1.6 需求趋势 24](#_Toc306921767)

[3.2 主题旅游酒店发展 26](#_Toc306921768)

[3.2.1 简单服务 26](#_Toc306921769)

[3.2.2 综合服务 27](#_Toc306921770)

[3.2.3 主题服务 27](#_Toc306921771)

[3.3 未来趋势 27](#_Toc306921772)

[3.3.1 专业化趋势 27](#_Toc306921773)

[3.3.2 连锁化趋势 28](#_Toc306921774)

[第4章 区域环境分析 29](#_Toc306921775)

[4.1 北京区位环境 29](#_Toc306921776)

[4.1.1 地理位置 29](#_Toc306921777)

[4.1.2 区位优势 29](#_Toc306921778)

[4.1.3 经济发展 30](#_Toc306921779)

[4.1.4 人民生活 30](#_Toc306921780)

[4.1.5 观光农业 30](#_Toc306921781)

[4.1.6 旅游资源 31](#_Toc306921782)

[4.2 广州区位环境 31](#_Toc306921783)

[4.2.1 经济发展 31](#_Toc306921784)

[4.2.2 旅游产业 31](#_Toc306921785)

[4.2.3 生活水平 32](#_Toc306921786)

[4.3 广州区位环境 32](#_Toc306921787)

[4.3.1 经济发展 32](#_Toc306921788)

[4.3.2 旅游产业 32](#_Toc306921789)

[4.3.3 生活水平 32](#_Toc306921790)

[4.4 国内经济概况 33](#_Toc306921791)

[4.4.1 经济总量 33](#_Toc306921792)

[4.4.2 生活水平 33](#_Toc306921793)

[第5章 市场营销 35](#_Toc306921794)

[5.1 营销战略目标 35](#_Toc306921795)

[5.2 营销资源优势 35](#_Toc306921796)

[5.3 营销组合方案 35](#_Toc306921797)

[5.3.1 整体形象塑造 35](#_Toc306921798)

[5.3.2 明确目标受众 35](#_Toc306921799)

[5.3.3 主题活动策划 36](#_Toc306921800)

[5.3.4 资源联动营销 36](#_Toc306921801)

[5.3.5 体验传递营销 36](#_Toc306921802)

[5.3.6 节庆主题营销 36](#_Toc306921803)

[5.3.7 一价全包服务 36](#_Toc306921804)

[5.3.8 感情文化营销 37](#_Toc306921805)

[5.3.9 休闲娱乐营销 37](#_Toc306921806)

[5.3.10 网上在线营销 37](#_Toc306921807)

[5.4 重点细分市场 38](#_Toc306921808)

[5.4.1 中产阶层旅游市场 38](#_Toc306921809)

[5.4.2 家庭旅游市场 38](#_Toc306921810)

[5.4.3 商务会议市场 38](#_Toc306921811)

[5.4.4 休闲旅游市场 39](#_Toc306921812)

[5.4.5 文化旅游市场 39](#_Toc306921813)

[5.4.6 体育旅游市场 39](#_Toc306921814)

[5.4.7 汽车旅游市场 39](#_Toc306921815)

[第6章 投资计划 40](#_Toc306921816)

[6.1 投资项目 40](#_Toc306921817)

[6.1.1 单店投资改造核算 40](#_Toc306921818)

[6.1.2 人员成本初步核算 41](#_Toc306921819)

[6.1.3 初期投资预算 42](#_Toc306921820)

[6.1.4 公司整体发展投资与价值评估 44](#_Toc306921821)

[6.2 退出机制 44](#_Toc306921822)

[6.2.1 创业板上市 44](#_Toc306921823)

[6.2.2 股份出售 45](#_Toc306921824)

[6.2.3 股份回购 45](#_Toc306921825)

[第7章 初期投资经济效益 46](#_Toc306921826)

[7.1 预测依据 46](#_Toc306921827)

[7.2 收入成本预测 46](#_Toc306921828)

[7.2.1 收入与成本预算 46](#_Toc306921829)

[7.2.2 营业税金及附加核算 47](#_Toc306921830)

[7.2.3 期间费用核算 48](#_Toc306921831)

[7.2.4 收入与成本合计 49](#_Toc306921832)

[7.3 投资回收期和内部收益率 51](#_Toc306921833)

[7.3.1 计算依据 51](#_Toc306921834)

[7.3.2 投资回收期与内部收益率 53](#_Toc306921835)

[7.3.3 计算结果 54](#_Toc306921836)

[第8章 风险分析 55](#_Toc306921837)

[8.1 资源投资风险 55](#_Toc306921838)

[8.2 团队操作风险 55](#_Toc306921839)

[8.3 财务融资风险 55](#_Toc306921840)

[8.4 品牌认知风险 56](#_Toc306921841)

[8.5 市场开发风险 56](#_Toc306921842)

　　商业计划书（Business Plan）是公司或项目单位为了融资、招商、合作或其它目标，编辑整理的一个向投资人、借款人、合作方、股东或董事等目标方，展示公司或项目现在状况、竞争优势和未来潜力的书面材料。

　　商业计划书（Business Plan）是获得资金的关键书面材料，如何吸引风险投资参与创业者的项目，需要一份高品质且内容丰富的商业计划书，这会使风险投资更快、更好地了解创业企业或项目，将会使风险投资对项目有信心和热情，促成风险投资投资该项目，完成项目的融资。

　　商业计划书（Business Plan）是企业和创业者争取VC的敲门砖。VC每天会接收到很多商业计划书，商业计划书的质量和专业性就成为了企业需求投资的关键点。企业家在争取获得风险投资的时候，首先应该将商业计划书的制作列为头等大事，只有全面客观地阐述才能制作出较好质量的商业计划书。

　　商业计划书（Business Plan）是VC人审慎和理性筛选项目的重要依据，它能帮助创业企业找到VC或者战略合作伙伴。如果你想高起点的运做你的项目，你还得准备一套符合商务惯例、相对真实可信、具有说服力的商业计划书。

　　专业的风险投资机构一般会阅读各种各样的商业计划书，所以一般能够在很短的时间内发现商业计划书和项目的漏洞。商业计划书的质量直接影响到风险投资对求资企业融资诚意的看法，甚至风险投资人会考虑到各种风险，而终止继续阅读。这就是为什么优质的项目有时候却找不到资金的原因所在了。所以，寻求风险投资的企业不要盲目、更不要走捷径去编制商业计划书，应该考虑寻找专业的机构量身定制高质量专业的计划书，这才能使得事半功倍。

　　商业计划书（Business Plan）可以包括但不限于如下内容：BP摘要、行业分析、总体规划、产品和服务、技术实力、盈利模式、公司简介、组织架构、财务状况、资源优势、渠道优势、经营管理、组织机构、管理团队、市场分析、营销策略、SWOT分析、融资计划、资金用途、财务分析、VC退出方式、风险分析等。

　　商业计划书（Business Plan）是否要浮夸和好大喜功呢？！对于企业或项目来讲，投资人是比创业者更为精明的群体，他们大量接触创业者和各类企业，可谓是阅人无数，眼光更是非常锐利。因此，我们以20多年来的经验告诉创业者，一个好的商业计划书，一定是实事求是的报告，项目的包装就是对VC“讲真话”。

　　我们拥有大量风险投资融资经验，具有大量商业计划书策划和撰写经验，拥有丰富的风险投资机构、相关部门等工作经验，专业提供企业融资服务和商业计划书策划和撰写服务，积累了近1000个项目经验。我们（北京天创达）一直秉承“诚信待人，求真务实，稳步发展，合作共赢。”的企业发展理念。我们一直鼓励企业坚持”热情创业”和面对风投“讲真话”的对话风格。

　　我们（北京天创达）一直秉承“诚信待人，求真务实，稳步发展，合作共赢”的共赢理念；我们一直鼓励企业坚持”热情创业”和面对风投“讲真话”的对话风格，这样才能提高成功率。

　　我们积累了大量的项目工作经验和报告撰写经验，专业提供商业计划书（BP）策划和撰写服务。我们的报告性价比高，撰写周期较短，交付报告较快，如果有需要请联系我们。

联系方式：赵老师：15910880993　　HomePage：[www.vc315.com.cn](http://www.vc315.com.cn)