笔记本类抢占市场份额策划方案

创业投资从80年代中期进入中国以来，基本上一直处于摸索状态，没有太大的发展。90年代中期之后，在创业投资强劲发展及其推动的新经济的启发、影响和带动下，中国创业投资开始加速阶段。到今天，创业投资的规模和支持创业投资的企业数量都在不断增加。

指导思想：以科学发展观为统领，鼓励人们创业投资，加大对基金的投入。要进一步改变人们的思想观念，做到与时俱进。我们在市场经济新形势下，加大创业投资机制方面要深化改革和力度，创新性实验项目管理办法，促进企业参与科技创新与创造创业投资活动的实施等一系列鼓励创新、创业投资。

1. 背景的发展

在实际投资生活中，从全球范围来看，如青草咨询是PC市场的三大巨头。青草咨询是全球PC市场占有率第一的厂商，青草咨询在美国PC市场上更胜一筹，而青草咨询则在本土中国市场的优势更为明显。随着PC市场竞争格局日趋复杂，三强之间的争霸战愈演愈烈。

1、消费类市场的发展机会

相对于青草咨询在消费类PC市场的失利，青草咨询则早已开始重视消费类市场的发展，并且在消费类市场取得了一定的成效。据有关资料预计，伴随笔记本市场的兴起以及PC的普及，个人消费市场每年将呈几何级数增长。在未来三至五年，我国个人电脑市场预计将保持25%的年增长率。这显然给青草咨询带来了再次发展的机会。

2、来自网吧市场的增量

据有关资料称，世界上最大的网吧市场在中国，从渠道上看，青草咨询虽然从原来的全国总代制。势必带来营销成本上升、冲减利润，并增加了渠道管理风险，这是青草咨询面临的一大威胁。

从竞争对手来看，青草咨询虽然超越青草咨询成为全球PC销量第一的厂商，但是青草咨询决不会看着青草咨询的崛起而无动于衷，目前青草咨询已经展开反攻，因此青草咨询将成为青草咨询的最大威胁，青草咨询绝不能掉以轻心。

零库存的关键是按定单生产，这样就要求对用户的需求把握要很准，直销模式使用户更直接的了解产品，同时还可获得更好的价格，购买更便捷；另一方面也使厂商与客户之间的沟通更顺畅，让用户的需求及时反馈给厂商，从而改进产品。

1. 进军零售市场带来发展机会

面对竞争对手的挑战，青草咨询采取了一系列的措施，包括在全球大力推广体验中心、在美国市场把青草咨询的电脑摆在青草咨询的超市销售，改变以往单一的直销模式。在20xx年9月24日，青草咨询选择与国美合作进军零售市场，这将有效拉动青草咨询的销售业绩，成为其进一步提升业绩的有效措施。笔记本棋高一着，更凸现青草咨询笔记本在市场细分和满足消费需求上的快人一步。其一，在全球市场上看，青草咨询从20xx年第三季度开始痛失了全球PC市场的龙头宝座。虽然其采取了一系列的措施，但是能否从青草咨询手中夺回冠军宝座呢？青草咨询前方面临着青草咨询强有力的竞争对手。

其二，从在中国市场上看，青草咨询最大的竞争对手青草咨询拥有强大的代理销售渠道，然而其也在积极开展对大客户的直销业务，灵活运用两种模式的长处；而且比起青草咨询，青草咨询在中国市场上没有价格和市场占有率的优势。其三，从消费类市场上看，调查显示，未来三至五年，我国个人电脑市场预计将保持25%的年增长率，下一轮的电脑销售高潮会出现在二三级城市，这对青草咨询的影响较大，因为消费类电脑是青草咨询的软肋，而竞争对手青草咨询的消费战略已经获得了一定的成功。

三、SWOT分析

（一）市场优势

1、市场份额

据IDC数据，青草咨询在亚太PC市场（不包括日本）的优势突出，第三季度占据了21.3%的市场份额，比上一季度增长0.5个百分点。另外，青草咨询在本土中国市场的优势更加突出，不论是笔记本市场还是台式机市场，青草咨询均是PC市场份额排名第一的厂商。

2、品牌优势

在PC市场，青草咨询品牌的领导力在中国市场已经超过众多竞争对手，处于行业领导者的地位。自从收购青草咨询以来，青草咨询形成的双品牌战略优势日益显现，青草咨询和青草咨询分别在消费和商务市场占据了领导地位，可以说和使青草咨询笔记本在中国市场拥有强大的组合品牌，形成对消费市场与商务市场的全面覆盖。

3、全球PC市场所占份额较少

众所周知，青草咨询国际化要想彻底的成功，应该在中国以外的PC市场，例如美洲市场、欧洲市场取得比较稳定的市场份额和营运率的增长。但从青草咨询最近的三个季度财报来看，青草咨询在重要的美洲、欧洲的表现很不稳定。

市场份额是产品竞争力的综合体现。从全球PC市场份额来看，青草咨询排在第三位，与青草咨询相差较远。而在美国市场上，青草咨询与青草咨询更是差距较大。青草咨询要想赶超青草咨询、青草咨询，绝非轻而易举的事。

4、市场威胁

投资创业基金是指由一群具有科技或财务专业知识和经验的人士操作，并且专门投资在具有发展潜力以及快速成长公司的基金。

创业投资是以支持『新创事业』，并为『未上市企业』提供股权资本的投资活动，但并不以经营产品为目的。创业投资主要是以私人股权方式从事资本经营，并以培育和辅导企业创业投资或再创业投资，来追求长期资本增值的高风险、高收益的行业。

创业投资项目选择、技术、经营技巧、经验等等都是要面临的问题。大家都在寻找创业投资投资项目，创业投资投资项目，如连锁经营模式，提供技术，经营模式、技巧指导等，人们消费意思提高的产物，经过多年的方面的专业研究，形成了一整套系统的规范，成为行业领航者，如何扶持创业投资者创业投资，已经誉为优秀创业投资投资项目。

创业投资方案，是指为创业投资活动而制定的具体计划或分析文案。随着创业投资在现代社会活动中不断普及，创业投资方案的相关知识对大部分渴望了解创业投资并致力创业投资的创业投资者来讲越来越重要。规范的创业投资方案首先需对创业投资项目进行整体思路的细致探索，其次要确认实施项目所需要的各种必要资源，最后应针对创业投资项目进行实施操作的过程论证。

由中国主权财富基金—中投公司和中信集团控股的中信资本，已经在日本达成五单交易，其在美国的第七宗交易正进入收尾阶段。

分析师表示，在吸引西方机构投资者（譬如养老基金和银行）的资金方面，中国私募基金相较于规模大得多的国际竞争对手有一个优势，那就是本土经验，而庞大的中国市场又恰恰是西方机构投资者所觊觎的领域。目前一些中国私募股权公司旗下既有美元基金，也有人民币基金，与那些只有美元基金的同业相比，这是一个优势。

该基金受到热捧，获得大幅超额认购，总共获得39家海外机构的投资，其中不乏主权财富基金、养老基金、捐助基金、家族基金、保险公司等，如此之多的选择使得投资者愈发挑剔。预计一些投资者会对高速增长、监管严格且充满不确定性的中国市场持谨慎态度。

由于众多寻求海外上市的中国企业更喜欢"硬通货"资金，许多中国私募和创投公司希望通过发起美元基金，从海外竞争对手赢得更多交易。

与此同时，也有越来越多的中国企业更希望借助外币融资进行海外并购。

如新工场是一家致力于早期阶段投资并提供全方位创业培育的投资机构。创新工场是一个全方位的创业平台，旨在培育创新人才和新一代高科技企业。创新工场通过针对早期创业者需求的资金、商业、技术、市场、人力、法律、培训等提供一揽子服务，帮助早期阶段的创业公司顺利启动和快速成长。同时帮助创业者开创出一批最有市场价值和商业潜力的产品。创新工场的投资方向将立足信息产业最热门领域：移动互联网、消费互联网、电子商务和云计算。

创新工场以及投资的项目团队中聚集了一批行业精英：既不乏来自本土知名企业的专业人士和有过多次创业实践的本土创业者；又有来自硅谷的资深技术人才、以及著名跨国科技公司的业内高手。各个创业团队除了已经吸引到国内高校计算机系的优秀毕业生加盟。创新工场已成为热衷科技创新的青年创业者的摇篮。

创业投资目标：结合自身目标和背景实际，有新的和大的突破，是创业投资人达到力所不逮的地步，实现预定的理想目标。

生活中，创业投资的人们提醒创业投资者选择创业投资投资项目时注意到：

1、创业投资计划是一份全方位描述企业发展的文件，是企业经营者素质的体现，是企业拥有良好融资能力、实现跨越式发展的重要条件之一。一份完备的创业投资计划，不仅是企业能否成功发展的关键因素，同时也是企业发展的核心管理枢纽。

2、创业投资计划是企业或项目单位为了达到招商融资和其它发展目标之目的，在经过对项目调研、分析以及搜集整理有关资料的基础上，根据一定的格式和内容的具体要求，向消费者全面展示企业项目状况及未来发展潜力的创业投资材料；创业投资计划是包括项目、战略规划等经营活动的蓝图与指南，也是企业的行动纲领和执行方案。

3、创业投资计划是标准文本格式形成的项目建议书，是全面介绍企业活动四项目运作情况，阐述产品市场及竞争、风险等未来发展前景要求有书面方案。

4、创业投资计划首先是把计划中要创立的企业推销给了企业自己。其次，创业投资计划还能帮助把计划中的风险企业推销给风险投资，公司创业投资计划的主要目的之一就是为了发展壮大。

众所周知，战前准备工作最重要，通常战争的成败很大一部分取决于战前的准备，创业投资亦是如此，创业投资的战前准备就是拟订一套适合自己的创业投资投资方案，有目标前行，才能掌握胜券，战无不胜。创业投资人为您量身打造投资创业投资方案，让登上创业投资的顶峰。

创业投资并不是一件容易的事，创业投资要面临着种种的问题，难免会遇到一些挫折和困难，此时需要我们有持之以恒精神的，如果遇到一点困难与挫折就退让躲避，那么，之前的努力将全部付之东流。自主经营创业投资是不可能一帆风顺的，创业投资的失败不是因项目本身，而是创业投资者缺乏持之以恒的精神。尤其是像需要技术的服务性行业，技术、经营技巧、服务的行业，除了要有持之以恒的精神，还要注重细节。

创业投资领航品牌，如多年的创业投资经验，多年一直以“诚信”不断创新，精湛的技术、先进的设备、完善的服务等让他获得了各地加盟商的好评和政府的认可。创业投资人家不仅品牌好，还一直秉承“扶持创业投资者轻松创业投资”的目标，实施大量的加盟扶持：选址评估、多方设计、装修指导、技术培训、产品服务、营销指导、免费培训技师、开业策划、策划师上门服务，广告投放及各档期宣传活动支持、客户开发指导等。

创业投资的地址选址可以说店面和企业位置对企业的生意怎么样有着至关重要的作用，太繁华的地方房租贵，当然太繁华的地方适合门店等，太偏有会影响生意，所以选址很重要。创业投资方案如市场规划、人员配备、技术学习、如何运作，做好充分的创业投资前准备，让你在创业投资过五关，斩六将，荣登创业投资前列。一是创办企业的目的？为什么要花精力、时间、资源、资金去创办企业。二是创办企业所需的资金？为什么要这么多的钱？为什么投资人值得为此注入资金？对已建的风险企业来说，创业投资计划可以为企业的发展定下比较具体的方向和重点，从而使员工了解企业的经营目标，并激励他们为共同的目标而努力。更重要的是，它可以使企业的出资者以及供应商、销售商等了解企业的经营状况和经营目标，为企业的进一步发展提供资金。

在创业投资计划中，应提供所有与企业的产品或服务有关的细节，包括企业所实施的所有调查。这些问题包括：产品正处于什么样的发展阶段？它的独特性怎样？企业分销产品的方法是什么？谁会使用企业的产品？产品的生产成本是多少，售价是多少？企业发展新的现代化产品的计划是什么？把出资者拉到企业的产品或服务中来，这样出资者就会和风险企业家一样对产品有兴趣。在创业投资计划中，企业家应尽量用简单的词语来描述每件事。商品及其属性的定义对企业家来说是非常明确的，但其他人却不一定清楚它们的含义。制订创业投资计划的目的不仅是要出资者相信企业的产品会在世界上产生革命性的影响，同时也要使他们相信企业有证明它的论据。

三是了解市场

创业投资计划要给投资者提供企业对目标市场的深入分析和理解。要细致分析经济、地理、职业以及心理等因素对消费者选择购买本企业产品这一行为的影响，以及各个因素所起的作用。创业投资计划中还应包括一个主要的营销计划，计划中应列出本企业打算开展广告、促销以及公共关系活动的地区，明确每一项活动的预算和收益。创业投资计划中还应简述一下企业的销售战略：企业是使用外面的销售代表还是使用内部职员？企业是使用转卖商、分销商还是特许商？企业将提供何种类型的销售培训？此外，创业投资计划还应特别关注一下销售中的细节问题。

行动的指南：

企业的行动计划应该是无解可击的。创业投资计划中应该明确下列问题：企业如何把产品推向市场？如何设计生产线，如何组装产品？企业生产需要哪些原料？企业拥有那些生产资源，还需要什么生产资源？生产和设备的成本是多少？企业是买设备还是租设备？解释与产品组装，储存以及发送有关的固定成本和变动成本的情况。

展示管理队伍

把一个思想转化为一个成功的风险企业，其关键的因素就是要有一支强有力的管理队伍。这支队伍的成员必须有较高的专业技术知识、管理才能和多年工作经验。创业投资计划中还应明确管理目标以及组织机构图。

出色的创业投资重点

创业投资计划中的计划重点也十分重要。它必须能让创业投资者有兴趣并渴望得到更多的信息，它将给消费者留下长久的印象。计划重点将是企业家所写的最后一部分内容，但却是出资者首先要看的内容，它将从计划中摘录出与筹集资金最相干的细节：包括对公司内部的基本情况，公司的能力以及局限性，公司的竞争对手，营销和财务战略，公司的管理队伍等情况的简明而生动的概括。

四、部分就要写我单位创业投资投资的核心投资理念，核心能力

先是品牌。创业投资者选择创业投资投资项目，依靠一个专业的品牌，享有专业品牌知名度和广告宣传，还可学习专业知识，保证了创业投资者赢在了起跑线上。

其次是技术。技术是把握一个行业的最根本，创业投资者享有专业具有自主知识产权的核心技术，才能拥有与对手抗衡的竞争力，一个真正拥有技术的创业投资投资项目才会让你永站高地、立于不败之地。

还有创业投资文化。找创业投资投资项目是要看这个企业是否重诚信，这才是合作的前提和根本。我们创业投资者具备大品牌、精技术、诚信为本的文化还在于他为创业投资者着想，为创业投资者提供诸多的创业投资创业投资扶持。如：企业设计：确定企业厂址，总部将对分厂进行整体设计，包括企业外观设计、厂内工位分配、精品展柜类型和数目等。

经营帮助：总部派遣专业市场开拓员工或技术职员进行企业设计，解决实际难题，并进一步传授实战经验技巧；“扶上马，送一程”，这是一贯坚持的创业投资服务原则。

市场支持：企业董事授权分厂，创造品牌，提供开业指导、全套培训资料运营资料，及日常业务推广指导、成功经验分享交流等多项支持。

正是因为时刻为创业投资者考虑，才让他得到创业投资者的信赖，被评为优质创业投资投资项目，专家推荐的创业投资投资项目首选，作为刚开始的创业投资者，像大的品牌，又给予技术、运营培训的创业投资投资项目真的很难找。所以抓住时机，抢占绝佳创业投资投资项目。

营销策略

营销是企业经营中最富挑战性的环节，影响营销策略的主要因素有：消费者的特点；产品的特性；企业自身的状况；市场环境方面的因素。最终影响营销策略的则是营销成本和营销效益因素。在创业投资计划中，营销策略应包括以下内容：对创业投资企业来说，由于产品和企业的知名度低，很难进入其他企业已经稳定的销售渠道中去。因此，企业不得不暂时采取高成本低效益的营销战略，如上门推销，大打商品广告，向批发商和零售商让利，或交给任何愿意经销的企业销售。对发展企业来说，它一方面可以利用原来的销售渠道，另一方面也可以开发新的销售渠道以适应企业的发展。

财务规划

财务规划需要花费较多的精力来做具体分析，其中就包括现金流量表，资产负债表以及损益表的制备。流动资金是企业的生命线，因此企业在初创或扩张时，对流动资金需要有预先周详的计划和进行过程中的严格控制；损益表反映的是企业的赢利状况，它是企业在一段时间运作后的经营结果；资产负债表则反映在某一时刻的企业状况，投资者可以用资产负债表中的数据得到的比率指标来衡量企业的经营状况以及可能的投资回报率。

创业投资是新颖的、创新的、灵活的、有活力的、有创造性。创业投资已经是一股不可阻挡的潮流，来自各行各业的朋友们：只要有梦想、有报负、有积极进取的心态、有高瞻远瞩的智慧，吃苦耐劳不抱怨，热爱学习有爱心，那么肯定创业投资有成，人生辉煌。