

业务评估内容及编写范例 PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/59/2021_2022__E4_B8_9A_E5_8A_A1_E8_AF_84_E4_c39_59149.htm 业务评估的内容和编定

过程包含十个步骤。每个步骤都应该有强调的重点，用来确定去收集什么样的资料。而且，每个步骤都包括三个主要部分：（1）一般背景：写出每一步所涉及领域的详细内容。

（2）阐述营销问题：每个步骤所要回答的营销问题。（3）应附资料：将收集的资料编成图表，以便说明营销问题。在

具体的操作过程中，有些中小企业可能没有足够的时间、精力或没有必要完成业务评估的所有部分，但是对经营有关的问题做认真的分析和思考则是非常必要的。 步履一：描述企业

一般状况 一个企业的历史背景、组织结构等因素对于营销计划的制定，都有一定程度的影响。在业务评估中，首先应简述公司的目标、产品。组织结构等，这是相当重要的。 1

、企业目标 在制定营销计划之前，必须先根据企业目前的各项经济指标，确定今后一定时期内的销售、利润等营销目标，同时也必须考虑当前每一项产品的成本。潜在利润率、所需经费预算等。具体包括：企业的长短期目标。使命、目的

是什么？企业有多少经营预算？每项产品的利润率是多少？企业如何经营、有没有确定的经营理念？企业对顾客、产品开发和促销的原则是什么？企业内部管理的基本框架是怎样的？ 2、企业

与产品的历史 由于企业和产品是营销活动的对象，所以必须了解企业的历史沿革和分析清楚企业开发、生产。销售产品的历史进程。回顾历史，分析未来的发展趋势，有助于推出某些指导原则，了解企业所处地位及发展潜力。具体包括

：企业在什么背景下创立?发展过程?成功的经验? 销售什么产品?产品有什么特色?与竞争者同类产品比有什么优势? 产品的历史?是否获得了成功?从上市至今产品有什么改变? 每一项产品的销售量、利润率?产品按利润率高低的顺序? 产品有没有潜在的问题? 对现有产品及新产品开发有什么计划和打算? 企业希望外界了解什么?企业引以自豪的是什么?消费者为什么购买本企业产品? 从产品、价格、渠道、促销四个方面来看，过去5年企业做的如何? 100Test 下载频道开通，各类考试题目直接下载。详细请访问 www.100test.com