



## 广州某公司营销网络建设项目 可行性研究报告案例

编制单位：北京尚普信息咨询有限公司

联系电话：010-82885739      传真：010-82885785

邮编：100083      邮箱：[hfchen@shangpu-china.com](mailto:hfchen@shangpu-china.com)

北京总公司：北京市海淀区北四环中路 229 号海泰大厦 1118 室

网址：<http://plan.cu-market.com.cn/>

<http://www.shangpu-china.com/>

**项目名称：**广州某公司营销网络建设项目可行性研究报告

**项目性质：**新建项目

**项目地点：**广州

**项目背景：**

随着消费者购买力的不断提升，品牌形象逐渐成为消费者选购烘焙产品时的重要标准。公司倡导健康、安全的品牌形象，从市场上众多的烘焙食品中脱颖而出，并且引领了消费者对烘焙食品消费的更高层次需求。

**建设内容：**

本项目建设内容包括 12 家旗舰店及标准店，分别位于江苏、浙江、四川、上海等地。这些旗舰店基本位于一级或二级城市的市区，面积基本超过 100 平方米，门店开间 12 米以上，裱花间 16-20 平方米，后台仓储空间 40-50 平方米。



广州某公司营销网络建设项目

**项目总投资：**

项目估算总投资为 62000 万元，资金来源：全部由企业自筹投入。

**项目结论：**

**经济效益：**

根据测算，项目总投资 24566.11 万元，税后内部收益率为 18.05%，税后投资回收期为 7.2 年。上述经济财务指标是根据目前的市场形势对预期目标利润估算的结果。各项指标均理想，具有良好的经济效果。

图表 1：项目建设投资一览表

项目	店铺类型	数量	购店费用	装修费用	租金	流动资金	小计
第一年	旗舰店	5	4400	197	-	64	12130
	标准店	23	-	2883	3540	936	
	小计	28	4400	3080	3650	1000	
第二年	……						

#### 社会效益：

面对市场不断扩大，对公司的管理系统流程的需求更加深化和强化。区域中心的旗舰门店可以同时执行区域管理中心的功能。作为规模较大的旗舰店，公司可以沿用目前某些店面的做法，一层设置为公开店面销售产品，二层或另辟空间设置为管理中心，扩大管理功能，能够及时迅速利用指挥系统，结合周边城市的门店，整合成为区域门店管理体系，迅速进行销售作业，以及及时反馈顾客的消费意见。对当地经济来说，公司产能扩充带来的规模效应不但能够刺激项目建设的经济发展，还能带动当地的劳动就业，为国家和地方政府带来更多税收。

## 尚普咨询各地联系方式

**北京总部：**北京市海淀区北四环中路 229 号海泰大厦 1118 室

联系电话：010-82885739 13671328314

**河北分公司：**河北省石家庄市长安区广安大街 16 号美东国际 D 座 6 层

联系电话：0311-86062302 0311-80775186 15130178036

**山东分公司：**山东省济南市历城区二环东路东环国际广场 A 座 20 层

联系电话：0531-61320360 0531-82861936 13678812883

**天津分公司：**天津市和平区南京路 235 号河川大厦 A 座 16 层

联系电话：022-87079220 022-58512376 13920548076

**江苏分公司：**江苏省南京市秦淮区汉中路 169 号金丝利国际大厦 13 层

联系电话：025-86870380 18551863396

**上海分公司：**上海市浦东区新区商城路 800 号斯米克大厦 606 室

联系电话：021-51860656 18818293683

**西安分公司：**西安市高新区科技五路北橡树星座 B 座 2602 室

联系电话：029-89574916 15114808752

**广东分公司：**广州市天河区林和西路 157 号保利中汇广场 A 座 9 层

联系电话：020-84593416 13527831869