# 2024年公司规划(三篇)

来源：网络 作者：无殇蝶舞 更新时间：2024-09-16

*无论是身处学校还是步入社会，大家都尝试过写作吧，借助写作也可以提高我们的语言组织能力。写范文的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？下面是小编帮大家整理的优质范文，仅供参考，大家一起来看看吧。公司规划篇一项目名称：启动时间：准备注册资本...*

无论是身处学校还是步入社会，大家都尝试过写作吧，借助写作也可以提高我们的语言组织能力。写范文的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？下面是小编帮大家整理的优质范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

**公司规划篇一**

项目名称：

启动时间：

准备注册资本：

项目进展：(说明自项目启动以来至目前的进展情况)

主要股东：(列表说明目前股东的名称、出资额、出资形式、单位和联系电话。)

组织机构：(用图来表示)

主要业务：(准备经营的主要业务。)

盈利模式：(详细说明本项目的商业盈利模式。)

未来3年的发展战略和经营目标：(行业地位、销售收入、市场占有率、产品品牌等。)

二 管理层

2.1 成立公司的董事会：(董事成员，姓名，职务，工作单位和联系电话)

2.2 高管层简介：董事长、总经理、主要技术负责人、主要营销负责人、主要财务负责人(姓名，性别，年龄，学历，专业，职称，毕业院校，联系电话，主要经历和业绩，主要说明在本行业内的管理经验和成功案例。)

2.3激励和约束机制：(公司对管理层及关键人员将采取怎样的激励机制和奖励措施。)

三 研究与开发

4.1 项目的技术可行性和成熟性分析

4.1.2项目的技术创新性论述

(1)基本原理及关键技术内容

(2)技术创新点

4.1.2项目成熟性和可靠性分析

4.2项目的研发成果及主要技术竞争对手：(产品是否经国际、国内各级行业权威部门和机构鉴定;国内外情况，项目在技术与产品开发方面的国内外竞争对手，项目为提高竞争力所采取的措施。)

4.3 后续研发计划：(请说明为保证产品性能、产品升级换代和保持技术先进水平，项目的研发重点、正在或未来3年内拟研发的新产品。)

4.4 研发投入：(截止到现在项目在技术开发方面的资金总投入，计划再投入的多少开发资金，列表说明每年购置开发设备、员工费用以及与开发有关的其它费用。)

4.5 技术资源和合作：(项目现有技术资源以及技术储备情况，是否寻求技术开发依托和合作，如大专院校、科研院所等，若有请说明合作方式。)

4.6 技术保密和激励措施：(请说明项目采取那些技术保密措施，怎样的激励机制，以确保项目技术文件的安全性和关键技术人员和技术队伍的稳定性。)

四 行业及市场

5.1 行业状况：(发展历史及现状，哪些变化对产品利润、利润率影响较大，进入该行业的技术壁垒、贸易壁垒、政策导向和限制等。)

5.2 市场前景与预测：(全行业销售发展预测并注明资料来源或依据。)

5.3 目标市场：(请对产品/服务所面向的主要用户种类进行详细说明。)

5.4 主要竞争对手：(说明行业内主要竞争对手的情况，主要描述在主要销售市场中的竞争对手，他们所占市场份额，竞争优势和竞争劣势)

5.5 市场壁垒：(请说明市场销售有无行业管制，公司产品进入市场的难度及对策)

5.6 swot分析：(产品/服务与竞争者相比的优势与劣势，面临的机会与威胁)

5.7 销售预测：(预测公司未来3年的销售收入和市场份额)

五 营销策略

6.1 价格策略： (销售成本的构成, 销售价格制订依据和折扣政策)

6.2 行销策略：( 请说明在建立销售网络、销售渠道、广告促销、设立代理商、分销商和售后服务方面的策略与实施办法)

6.3激励机制：(说明建立一支素质良好的销售队伍的策略与办法, 对销售人员采取什么样的激励和约束机制)

六 产品生产

7.1产品生产(产品的生产方式是自己生产还是委托加工，生产规模，生产场地，工艺流程，生产设备，质量管理，原材料采购及库存管理等)

7.2 生产人员配备及管理

七 财务计划

9.1 股权中小企业融资数量和权益：(希望创业基金参股本项目的数量，其他资金来源和额度，以及各投资参与者在公司中所占权益)

9.2 资金用途和使用计划：(请列表说明中小企业融资后项目实施计划，包括资金投入进度，效果和起止时间等。)

9.3 投资回报：(说明中小企业融资后未来3 -5 年平均年投资回报率及有关依据。)

9.4 财务预测：(请提供中小企业融资后未来3 年项目预测的资产负债表、损益表、现金流量表，并说明财务预测数据编制的依据。)

八 风险及对策

11.1 主要风险：(请详细说明本项目实施过程中可能遇到的政策风险、研发风险、经营管理风险、市场风险、生产风险、财务风险、汇率风险、对项目关键人员依赖的风险等。)

11.2 风险对策：(以上风险如存在，请说明控制和防范对策。)

**公司规划篇二**

企业文化是建设社会主义精神文明的重要组成部分，是企业全体员工共同的价值观体现，其根本任务就是在以人为本的前提下，激发员工活力，开发员工动力，提高员工整体素质，推动企业全面发展，因此，在企业文化建设方面，在未来三年内将做好以下几方面工作：

一、切实加强职业道德建设

从员工的思想工作入手，通过宣传舆论导向等手段让员工接受公司创新发展的改革思路，及时解决在这一进程中的矛盾。举办各种创优争先和比赛活动挖掘员工思想中先进成份，大力提倡敬业爱岗精神，引导员工把个人理想与公司发展目标相结合，培养员工的集体荣誉感，以此激发员工的高度责任心，使公司内部形成强大的凝聚力。

二、以发展为核心，构建有竞争力的企业文化，先进的企业文化不仅可以指引企业树立正确的价值观，更应该以优秀的文化来提升企业的核心竞争力，协调企业和谐发展，而企业的竞争来源于不断的学习和不断的知识更新。所以，要鼓励员工争做知识型员工，根据公司所需，采取各种方式，对员工进行培训，使员工专业水平和技能有较大的提高，共创具有竞争力的企业文化，推动企业的进一步发展。

三、加强公司制度建设

坚持以人为本、强化责任、细化管理，狠抓落实提高各项工作管理水平，进一步完善企业制度，岗位规范，使公司管理和员工行为均有章可循，倡导在共同的企业文化下完善激励约束机制，通过机制的创新，提高工作效率，为企业的和谐发展打好基础。

企业生存的关键是什么?说到底就是市场和利润，没有市场就没有利润，没有利润，企业就生存不下去。当领导要有威信，要有群众基础，就必须要有作为，能带领企业全体员工创造尽可能多的利润，让企业员工口袋里的钱一年比一年增长，做领导的才能得到大家的认可，说话才有份量。杭州天开市政园林工程有限公司发展到今天的规模，离不开领导、同志、员工的努力。但是，随着国家宏观经济调控，基础设施投资明显降温，使公司面临着极大的挑战。同时，公司本身目前也面临一些问题，对公司今后的发展形成制约，如企业发展方向模糊，战略目标不明确，机制不灵，公司内部人员结构失衡，技术管理人才匮乏，市场开拓较被动，内部机构设置不尽合理等，公司今后到底如何发展?怎么生存和做强?以下是我对天开公司今后发展的几点构想：

一、 制订战略，明确目标，实现企业可持续发展 “物竞天择，适者生存”，市场不同情弱者。在当前市场经济秩序已经基本建立和完善的大好环境下，根据国家、我省及杭州市的中长期宏观经济政策，结合本企业目前的实际情况，必须很好地明确企业发展的近期、中期、远期目标，从而突出各阶段工作的重点。一步一个脚印，使企业能更好的适应市场的变化，避免发展中的大起大落，实现企业可持续健康发展。高起点绘就企业发展蓝图，长远的、具有前瞻性和可操作性的发展战略规划，能够对我们企业的发展起到很好的指导性作用，同时，也能提高企业的凝集力，使员工自觉融身于企业的发展目标中，群策共力。鉴于此，我们已与省经济规划研究院进行了初步衔接，计划委托该院为我公司编制公司20xx年发展战略规划，为公司发展进一步理清思路，明确目标，突出重点。

二、 突出主业，多业并举，向多元化发展 目前甚至将来一段时间，国家特别是我们省的经济增长速度仍会较快，基础设施投资规模较大，为我们赢得了良好的发展机遇，但同时应看到建筑业受国家的宏观经济政策影响较大，市场管理还不尽规范，为了提高企业的抗风险能力，有效化解市场风险，在公司的产业发展战略上突出园林和市政这两块主打业务，将其做强做大，形成品牌优势，同时向其他产业领域延伸，具体有如下设想：

1、借着公司园林绿化资质升一级的机遇，利用各种手段宣传自己。

一是公司要开发科技含量高、经济效益好的新产品，桐庐园艺场要“走出去、请进来”聘请浙江大学、浙江林学院等科研单位的资深专家做技术指导，与上述单位长期保持良好的合作关系，争取成为上述单位的科研基地、实习基地、种苗实验基地，发展鲜切花、无性繁殖、湿地植物、无土栽培等新科技、新产品，努力做到“人无我有，人有我优”，形成企业核心竞争力。

二是公司业务在扩展上要开拓视野，主动出击。随着人们生活水平和审美观念的提高，对周围环境越来越注重，因此业务向住宅小区、单位场地绿化、道路绿化等方面延伸，不怕小，发挥我们的人才优势，给用户提供满意的绿化设计和施工服务。扩大影响，提高知名度，提高市场占有率。将园林绿化形成为公司主要的经济增长亮点。

2、市政工程待人员到位后，积极扩展业务，积极创造条件，时机成熟时，完成公司资质的升级工作，以争取更大的业务，形成公司主要经济增长点。

3、可利用原始积累的资金以及原有企业的办公、生产、后勤基地所拥有的土地资源，向房地产延伸;同时准备在舟山购买23亩土地，近期搞物流开发。这些以建筑业为主，多方位经营的措施能够为企业提供更为广阔的发展空间，充分提高企业抗风险能力。

三、 基于公司战略及业务发展的公司内部管理实施方案。

(一)实施人才战略，缓解和消除公司发展的“瓶颈” 公司目前人员面临的主要问题是，有丰富管理经验的技术人才少，独挡一面的人才少，高素质管理人才少，公司要发展，光靠目前的人员显然不够，市场的竞争，实际是人才的竞争，因此，要在做好企业现有人员素质情况调查的基础上，认真分析企业人才结构，在用好公司现有人才的基础上，对公司目前急缺的靠引进和聘用来解决，同时加强新来大学生的培养力度。

1、人才来源

1 )制定措施，借才来用 。杭州市萧山区市政园林公用事业管理处有大量公司急需，必不可少的工程、经济管理等人才，公司将与园管处协商，请他们到公司兼职，充分发挥他们的聪明才智，最大限度地为我公司所用。满足我公司近期人才需求。

2 )招贤纳才，网罗公司发展专业人才 。根据企业发展战略，我们适时调整用人政策，通过猎头公司等其他途径，招聘道桥专业高级工程师，为我公司技术负责人以及其他专业人才，在长沙、重庆等地的全国人才招聘会上，招聘公司急需的大学生，充实公司的技术力量。满足我公司长期人才需求。

3 )立足岗位，加强培养 。在做好引进人才的同时，根据我公司目前发展现状，还应注重企业现有人才的培养，调配和有效利用现有的人才资源，挖掘现有人才的聪明才智，扩展其才能，提升其进一步为企业发挥智力的积极性。要鼓励其立足本职潜心学习，主动帮助其解决有关实际问题;对现有人才中具有一定实践经验、有培养前途的，要创造条件把他们送到有关院校进行专门的理论培训，进一步拓宽其知识面，尽早培养为企业自己的高级专业人才。这是我公司降低成本，提高经济效益的有效途径。 对新来的大学生，大胆使用，给他们压担子，使其早一点成材，满足我公司长期人才需求。

2、人才管理

1 )建立人才激励机制，使人能尽其才 。企业参与市场竞争，要生存，要发展，离不开稳定的人才队伍，因此在人才的使用上，要建立一整套“事业留人，感情留人，政策留人” 的用人奖惩机制。公司要尽力解决他们的后顾之忧，生活上多关心他们，为他们营造一个尊重、和谐、进取的环境，让他们去发挥、去创造;让员工参与到企业管理中去，充分发挥员工的聪明才智，调动积极性，实行自我管理;敞开渠道，鼓励员工为公司的发展献计献策，只要有利于公司的发展壮大，有利于提高公司的经济效益，按贡献大小给予不同的奖励。使每个员工产生一种归属感和成就感,充分发挥自己的才能，使他们感到公司不仅仅是发挥才干的地方，同时也是他们提升才干的地方。做到公司与员工在利益上的双赢。

2)鼓励学习，不断提高 。随着建筑市场各种管理法规的不断完善，对人才的要求越来越高，公司要建立奖励制度，鼓励员工积极学习，考取适合公司发展的各种执业资格。为赢得市场做好人才储备。

3) 待公司新招聘的人员到岗后，公司要制定措施，定编定岗。在工作中鼓励竞争，对于公司内部少量文化程度低、专业不对口、出工不出力的人员，调离现有管理岗位，充实到生产一线。 通过以上措施，可尽快缓解公司专业人才缺乏的紧张局面。并形成一批经营管理、园林绿化、市政建设、物流、房地产等专业合理、业务精湛的人才力量，使企业形成一种积极向上、尊重知识、尊重人才的良好氛围，有利于优秀人才的健康成长。

(二) 调整公司内部机构设置，灵活应对市场变化 公司现行的科室机构设置和人员配置，对公司的发展起了很大的作用，但随着市场竞争的加剧，已很难适应市场的变化，根据建筑业的特点和公司目前情况，对公司内的机构设置要进行必要的调整和加强，突出经营和工程管理在公司机构设置中的重要位置，以更有利于公司的市场化经营。初步设想是：

1、 将公司内的“科室”名称改称“部”，和市场接轨。

2、 拟设立办公室、经营部、工程部、财务部、安全办公室、信息中心、苗圃经营部、总工办。

3、 在有条件的地区设立办事处。

4、 各机构成立后，对业务分工和人员做适当调整和加强。

5、成立公司智囊团，充分发挥公司科技人才的聪明才智。为企业发展出谋划策，解决公司在大型施工当中碰到的难点、疑点，吸收、改进国内外先进的施工工艺、技术。

通过以上机构调整，使公司的市场开拓和经营活动由被动变为更加主动。逐步由以分公司投标为主变为以公司自己投标为主;以分公司进行工程项目管理为主逐步变为公司自己进行工程项目管理为主。不断提高公司经营的主动性和灵活性。

(三)建章立制，实行公司规范化管理 公司各内设机构成立后，根据分工情况，建立和完善各种管理和奖惩制度，做到责、利对等，提高公司员工工作的主动性和积极性，提高公司运做效率。另外要做好以下几点工作

1、根据杭州市萧山区建设局()109号《关于加快发展萧山区建筑施工劳务分包企业的通知》的文件，在企业申报劳务分包资质的同时，成立劳务公司，尽快建立专业承包队伍。

2、加强施工队伍建设。培养和锻炼公司自己的项目管理人才，与讲信用的分包队伍建立长期合作关系，形成一个产业链，加强公司“总装厂”地位，提高公司的项目控制和盈利能力，同时调整现有的施工班组，优胜劣汰，打造一支天开公司自己拉得出，打得响的施工队伍，是企业创精品工程的必要保证。

3、充分利用我公司具有园林绿化、道路、古建筑、城市照明二级资质、土建\*资质的优势，继续发挥天开品牌优势，继续完善公司现有的施工项目管理模式。公司去年完成施工产值2.1亿，无重大安全、质量事故。说明公司现有的施工管理模式是切实可行的，今年，要在现有基础上继续完善，做到公司能对施工项目部的质量、安全、工期的有效管理。

(四)，加强公司网站建设 公司在一定规模后必须宣传自己、推销自己，恰如其分的宣传造势，会给企业发展带来更多的市场、机遇和信息。扩大在本行业、本地区、乃至全国的知名度和影响力，扩大市场占领份额。因此，公司将加大自我包装宣传的力度，积极主动地利用各种合适的媒介和载体，特别是加强建设公司已经拥有的杭州天开市政园林工程有限公司网站，与别的网站加强沟通，相与链接，及时刷新，多一些项目和内容，提高网站的游览量。

**公司规划篇三**

第一章 前言

随着国内经济的发展，广告行业也在不断完善和扩大，我们创办广告公司的重点在于业务，经营手法的创新，这是××广告公司与众不同之处。首先，我们的广告公司既向市场推出广告类服务，同时提供了对广告业有兴趣的××××学院在校大学生实践和操作的平台。我们把××广告公司投入商业运作，但不以赢利多少为惟一创业目的，能在社会实践中有所获得才是我们的真正的追求。

其次我们拟与湖南其他大中型广告公司合伙组建××广告公司，共同受益，共同承担风险。我们将与合伙的广告公司签订××××学院广告人才长期推荐合同。合伙公司需要哪一方面的人才，需要这个人具备哪一方面的技能，以此为基础合伙公司帮助我们在××广告公司运营中着重训练学生的这方面素质和能力，使我们的学生素质能力各项均达到合伙广告公司的要求标准。这个训练过程我们将在学生在校阶段就可以培训完成，学生毕业后就可以直接到合伙广告公司中工作。

××广告公司的发展策略，一方面增强了我们的技术力量，为实现市场效益创造了条件;另一方面公司的市场行为可以丰富学校的教学资源，它产生的社会效应也将在一定程度上提高我校的知名度，从而形成良好的互动，促进××××学院有关学科的发展。

我们将不断努力进取，为把××广告公司创办成一个代表××××学院大学生创业成果的窗口形象而努力。

第二章 公司描述

(一)公司名称

广告公司

(二)公司性质

集制作、代理、策划、创意、调查、咨询为一体的媒介性合资广告公司。

(三)公司宗旨

以帮助客户获取经济效益和社会效益为已任，旨在通过公司科学、专业、真诚的服务来建立客户与市场的最佳沟通渠道，把客户有限的资金进行最经济的策划和设计，让客户以最低的广告成本，达到最佳传播的效果。

(四)公司目标

打造代表××××学院大学生创业成果的窗口形象。

(五)创业理念

××广告公司目前处于调查研究和起步的阶段，但是我们形成一个共识，即在起步之初积极探索发展模式和方向，走一条有自己特色的路子，通过有效的资本运作，实行各种方式联合或兼并其他小公司，在当地形成强有力的广告集团。从最初吸引小客户做起，以精益求精的务实态度与客户建立良好的长期的合作伙伴关系，逐步扩大自己的经验和名气，一点一点划分属于我们的“势力范围”。

我们将努力在每一个细节之中，都融入一丝不苟的敬业精神，通过各种渠道分析广告发展的动态和趋势，从研究受众及市场出发，具体落实为我们的每一个客户提供科学化、专业化的服务。只有不断进取，不断超越自己，这是××广告公司发展的关键。

(五)公司服务

1. 专业化的广告服务

——为我们的客户提供详细准确的行业咨询服务，包括数据调查资料，分析结论。从而使得客户的投资更科学、合理，全方位与消费者沟通。

——成立内部的研究机构，逐渐开创自己的理论架构和知识体系，建立自身文化内涵。

——与媒体成为战略伙伴，代理和完全买断媒介的大量广告版面和时间，由我们单方向对广告主进行广告媒介的推销和贩卖。

2.个性化的业务服务

——是永州市第一家含有为婚礼策划和营造婚礼气氛业务的公司。

——为客户提供开业、节庆、房地产展销、产品促销、大型活动的策划，以及向客户出租活动中必须的大型升空气球、充气拱门，卡通人等宣传造势工具。

——代理联系举行活动所需礼仪小姐。

3.为客户提供准确、科学的市场调查

——不必客户东奔西跑，我们为客户提供完善的效果测定服务

4.其他

——用户利益：我们因自身特点具有业务成本上优势。能把客户所需的广告预算降到最低，做到真正的优质价廉。

第三章 市场分析

(一)市场描述

广告行业是我国的新兴行业，20xx年我国共有广告公司57434家，几年来公司数量不断增加，营业额和从业人员不断扩大，增长速度可观，全国广告经营额 20xx年突破1000亿元大关。按照专家的预测，20xx年我国国内生产总值增长不低于7%，将达到12.5万亿元以上，全国广告经营额大概在1100 亿元左右。中国广告市场在未来20xx年左右有望成为全球三大广告市场之一。但与美国广告权威机构披露的外国大型广告集团的年营业额数字相比，差距极为巨大。我国西部地区的经济及广告与东部相比差距仍然很大，这一点在短时间内不会有大的变化。

永州是湖南南部毗邻两广地区商品集散中心，商品交易活跃，商业网点密集。全市现有各类批发市场30多个，商业及饮食服务网点2万多个，从业人员4万多人。据永州市第二次全国基本单位普查资料显示：全部企业法人单位中，从业人员在100人以上单位414个，占9.43%;100人以下的单位3974个，占 90.57%，其中又以30人以下的企业为主，占全部企业的67.37%。可见永州的私营个体经济的特点主要是企业规模小，数量多，分布广。永州的广告客户多为中小规模企业或商铺业主，永州现代广告行业起步晚，发展快，广告行业在永州将拥有更广阔的市场前景。

(二)目标市场

我们把创业初期目标市场按地域特点分为三类：××××学院校内市场，××××学院周边市场，永州芝山区市场，远期目标市场为永州各地市场，包括永州冷水滩区市场。

××××学院校内市场主要表现为学院方对外宣传的广告需求，学院33个学生社团活动的广告需求，以及学院内举行各类活动和比赛的广告需求。

××××学院周边市场的主要表现为杨梓塘一条街的各商铺、门面的广告需求，尤其需要注意的是学院附近各门面和商铺的更新速度很快。

××区市场的主要表现为商场或企业事业单位提供市场调查，公关活动策划，举行促销活动所需的广告服务以及各小商铺的门面广告，招牌制作，户外广告等。

(三)目标客户

目标客户初期主要定位在××××学院以及永州芝山区各企业、商铺、经营生产门面业主。

(四)建设进度

××广告公司由筹建、准备到实施预计将花费三个月的时间。其中第一、二个月将与湖南省各地广告公司进行联系及商务谈判，建立初步的合伙人关系。从第二个月开始，我们将用两个月的时间，同时从硬件与软件两方面建设公司。到最后一个月，在完善公司建设的同时，将联络永州的商务网站与一些广告装潢公司，以及目标顾客群相对集中的广告装潢门面，争取与它们建立商业伙伴关系。

(五)市场发展战略

创业初期阶段(第一年)

1.我们初期阶段的发展模式可以考虑——

方案(1)：与××区一些广告装潢公司联系，谋求建立广告联合体。这是因为，自身都存在规模小，孤立发展的特点，有的公司具有媒体代理优势，有的具备客户资源，有的具备区域优势。我们通过资本运作，实行横向联合，整合资源，优势互补，降低成本，风险共担。集团化是中国广告业进一步发展的必然选择。通过各种方式联合形成强有力的广告区域集团。通过规模化经营，优势互补，降低经营成本。这样有助于摆脱各小公司单独发展的重复和徘徊状态，从而提升整体服务水平。这也对我们公司初期的发展有相当大的帮助。

方案(2)：如果联合不成功，我们初期只能立足××××学院周边，抢占附近各类广告业务，我们以设计制作广告招牌为主，辅之进行一些有一定规模和影响的公关策划活动，吃掉大型广告公司所无暇顾及的零散业务，一步步打响名气。在发展中拓展长线业务。珍视同客户的关系，建立良好的客户关系，让今天的广告客户成为明天××广告公司的义务宣传员。也可以尝试邀请客户参股，共同发展。

2. 联络各商铺，门面业主，向其宣传介绍××广告公司。

3. 游说学院社团，将××广告公司作为社团的广告代理。

4. 寻找广告制作耗材供应商，确保进货渠道的服务与质量。

5. 与永州商务网站建立友情链接，在网上宣传介绍××广告公司。

6. 开通电话业务咨询以及建立公司网站提供网上咨询服务。

创业发展阶段(第二、三年)

××广告公司在发展初期的规范运营中积累了相当的经验，在永州市场具有一定的名气，被越来越多的客户认同，同时公司人员的技术水平，制作设备随着发展上了一个台阶，那么这个阶段的目标是进一步树立××××学院××广告公司的品牌形象，并对市场进一步推广，把我们的广告业务目标发展到大中企业。

1.在永州芝山区主要街道捐赠价值数以万元计的户外广告，其中一部分广告牌用于向民众输送公共服务信息。无形中使广告牌不再被视为“道路污染”，而是对社会有所贡献。另一部分可以用于广告出租，获取收益。

2. 初步建立一个稳定的客户群。能够在永州市主流媒体做广告宣传，影响力开始向整个永州芝山区覆盖。

3. 把××广告公司向永州各地推广，公司利润将趋向稳定化。

第四章 公司经营

(一)公司业务

初期的业务内容大体分为：

1.市场服务：市场调查。客户服务。

2.设计制作：广告平面设计。商铺招牌制作。广告喷绘。产品包装设计。展示制作。

3.企业咨询：为客户提供广告策划。公关活动策划。

4. 广告摄影：产品摄影。工业摄影。科技摄影。外景拍摄等。

5. 客户出租：庆典活动的大型升空气球、充气拱门，卡通人等宣传造势工具。

成熟期后的业务还要包括：

1.推出数字广告业务，发展互联网广告。20xx年，中国网民将突破亿人大关，它标志着以新技术为基础的互联网作为新兴的主流媒体已经走入普通中国人的经济与生活，并将以我们难以预估的速度继续增长，前景广阔。

2. 大力推广和发展户外广告。引进高新技术的广告制作项目。

3. 婚礼策划：婚礼策划和营造婚礼气氛。

(二)经营策略

1.对公司的管理。维持经营效率是公司的主要管理课题，管理者需要致力于管理上的改良、业务系统的整合、强调综合绩效以改善经营效率。

2.加强公司形象，提高知名度，吸引客户，同时借助形象的提升，增强市场竞争力，以此为策略的基本方向，让消费者对便利店产生认同感，提高消费者的满意程度。

3.创造区域优势。其主要的策略是以区域型的经营使其在区域的相对规模变大，在区域内取得较高的竞争地位，求的生存的空间，奠定获利的基础，再求经营范围的扩大。

4. 善于从投资设备中挖掘隐藏的利润增长点。

(三)成本核算

俗话说的好，“不打无准备之仗”。在投资前充分做好各项前期准备工作可减少后期运作中出现意外状况的概率。资金、人力、场地这三个环节中任何一个出现问题都将直接影响到公司的发展。投入资金为91000元。公司人员经过竞争选拔定为10——12人。场地面积：50平方米以上。

(四)经营障碍

1. 资金不足导致公司基础建设落后。

2. 作为新兴的广告公司，处于资金投入期和市场开拓初始起步期，是获得利润十分困难的主要原因。

3. 公司团队整体实力需要作进一步提升。

4. 知名度不高。

(五)经营资源

俗话说的好：“不打无准备之仗”。在投资前充分做好各项前期准备工作可减少后期运作中出现意外状况的概率。资金、人力、场地这三个环节中任何一个出现问题都将直接影响到公司的发展。我们初期需要投入资金为9.1万元。人员通过竞争选拔后定为12——13人。场地面积：50平方米左右。

第五章 公司管理

(一)组织结构

由于××广告公司属于知识比资本更重要的智力行业，它的建立和发展需要合理调动整个××××学院的各方面优势资源。

管理部——××××学院：负责公司内部管理，进度调配，公司发展规划。

技术部——新闻传播系与美术系：负责广告平面设计、商铺招牌制作、广告喷绘、产品包装

设计、展示制作。

市场部——汉语言文学与新闻传播系：负责公司的对外广告宣传，形象策划。提高公司在社会的知名度。市场调查，分析研究。

信息部——经济贸易与管理系及计算机与信息科学系：负责与市场外围信息源联系，获取××公司所需的广告业务信息。并采取与其签订协议的方式组成较稳定的公司资源。建立公司网站为公司的网上业务咨询服务、远程传播等建立基础。

财务部——经济贸易与管理系：负责公司的财政支出、收入业务，负责规划和建立完善的财务系统。

培训部——合伙广告公司：负责对公司内部人员的技术和业务方面的培训。

摄影部——××××学院西山摄影协会：负责公司对外广告摄影业务。

人力资源部——××××学院：负责完善××广告公司的人事制度。培训公司内部人员。

(二)人力资源

××××学院集文、法、理、工、史、经济、管理、教育等学科兼有的省属全日制普通本科院校。现有16个全日制本科专业28个全日制专科专业，已面向25个省(自治区)招生，现有全日制在校学生6225人，成教学生5000余人，人力资源充足。公司在学生中进行择优选拔，保证人力资源的素质。

(三)风险分析

1.外部风险

——有限的资金资源

建立一个公司所需资金量大，同时也需要维持它运转的资金。一旦资金资源不足，无法按照预定计划到位，那么公司将无法运转建设。所以在资金管理方面务必警惕。

——某些主要设备价格的不确定性

这包括二手设备来源和价格的不确定性，也包括原材料配送网络的不确定性。

2.市场风险

——市场的巨大变化

激烈竞争所带来的后果就是市场的高度细分，个性化消费正在取代大众消费成为市场的主流。面对高度分化的市场，对广告业来说，广告越来越难做了，而对企业而言，则是广告在企业与消费者沟通方面的作用降低了。随着新科技不断涌现，广告的模式和设计也日新月异。最基本的广告牌底材也千变万化。

——市场的不确定性

一开始，目标客户可能还存在信任与习惯的障碍，因而要让目标客户在短期内接受并委托××广告公司为之服务，困难还是比较大的。

——寻求与其他大中型广告公司合伙的不确定性

湖南其他大中广告公司能否接受我们的合伙计划，并为我们××广告公司提供技术、管理、资金等方面支持困难较大。

3.合理性和可实现性

选择广告行业为创业项目，首先是因为××××学院具备强大的人力资源和技术优势，它为公司提供了强有力的后盾，这是其他永州各地的广告公司所不具备的。其次广告业是一个社会效益和经济收益率都非常高的企业，而永州的广告行业的发展得并不规范完善，竞争程度较低。

第六章 财务分析

(一)资金来源

资金来源：项目总投资9.1万元人民币，其中自筹资金2万元，向××××学院争取3——4万元，拟融资3万元左右，建设期一个月。

形式：(1)中短期融资，限期偿还本金加分红。

(2)合资、合作、股份制。

(二)方案及回报

1. 内部收益率 40%， 投资回收期2年。

2.以××××学院出面融资(也可以以公司名义)，投资方不参与公司建设、管理和运作，融资方确保投资方固定回报率，并以固定资产作担保。投资回报方式：

按国内商业银行同期贷款利率上浮20%结算，两年内还本付息。(不计复息)每年还本付息50%，每年结算一次。

(三)投资风险

投资方投资风险小，有以下几个保证：(-)基础设施全面配套后，公司将会招引到一大批业务项目，是投资方得以回报的主要途径。(二)公司低成本高收益的业务运作会给融资力带来丰厚的收益，是保证还本付息的可靠来源。(三)××××学院是永恒的，财政担保，信用高，无风险。(四)融资金额较小，为3万元左右，还本付息资金有保障。

中介人员由融资方给予一定手续费，标准面议。

(四)计划费用固定投资 (单位：元)公司租赁费用10000 (一年)

二手广告喷绘机30000

刻字机6000

扫描仪、打印机、复印机3000

电脑3台10000

活动庆典广告装饰用品10000

公司装修费用5000

对外宣传广告费20xx

日常经费10000

其他5000

合计91000

每月开销：(单位：元)

工资(按当月营业收入提成)1000——3000

电费、电话费500

税金500

设备维护及修理费200

业务经费300

员工培训费用300

合计2800——5800

(五)公司收入

收入将来自(初期)

1. 广告喷绘收入

成本分析

底材单价：①灯箱布

2.8～4元/平方米

②不干胶(车身贴)

4～7元/平方米

墨水成本——单价：0.06～0.08元/ml

耗墨量：12ml/平方米

0.72～0.96元/平方米

+ 喷头损耗

0.5～0.8元/平方米

合计：

4.02～5.76元/平方米

× 损耗(留白、误操作等)按20%计算

(1 + 20%)

总计：

4.824～6.912元/平方米

目前××市场上灯箱布的喷绘价格普遍为15元/平方米(同行价。车身贴的价格更高，在20元/平方米以上)，按此价格减去喷绘制作的 4.824～6.912元/平方米的成本，可得毛利润为5.088～10.176元/平方米(折中按7.632元/平方米计算)。我们购买的二手喷绘机如果按每月20天工作业务计算，鉴于市场容量和市场竞争等因素，在此打个折扣，业务量每月喷绘500平方米进行以下计算(大广告公司月喷绘在3000平方米左右，小公司也有1000平方米左右)，则利润为——

500×7.632 =3816元/月

2. 出租广告庆典气模产品

出租包括彩虹拱门、实物气模、吉祥物(卡通)气模、电子迎宾礼炮等广告庆典产品。

成本与收益：出租项目成本费用出租费用电子迎宾礼炮

一门礼炮120元，炮弹成本5——10元20——30元/炮

彩虹拱门300——700元150——300元/天其他气模300元100——200元/天

假设举办一次庆典活动需要礼炮8——20发，彩虹拱门1件，气模2——3件，那么单出租就可以收取出租费用最低510元，最高为1500元，两到三次活动就可收回成本。一个月如果能出租

3. 招牌、灯箱、路牌广告设计制作费

一般县级城市每年新增户外广告灯箱在500台以上，地级城市在20xx台以上，省会城市在万台以上，若按普通型每台最低售价20xx元计算，仅每年新增户外广告灯箱一项，每县(市)即蕴含着100万元的年销售量。

项目设计制作成本供货价小招牌

100宽x60高378元400元以上形象海报

100宽x180高(高光相纸) 117元130元以上

形象灯箱海报100宽x180高(灯箱胶片) 144元160元以上

双面展示架50长x50宽x180高300.00元350元以上

立体艺术图像灯箱广告1平方米约400-1200元1300-3200元

4. 提供打字，复印，图象扫描等业务。

在学院向学生提供此类服务，月可收益3000元以上。

5. 平面设计类型项目报价备注

广告插画类

户外广告50元/小时此报价的电子文件规格为：30兆以下，a4幅面，300dpi，每增加10兆加收100元包装海报

杂志广告50元/小时此报价的电子文件规格为：30兆以下，a4幅面，300dpi，每增加10兆加收200元

车体广告pop40元/小时公司介绍

户内广告出版物插画挂历50元/小时以上报价为制作费，不包含创意费，创意费另计所有作品的著作权归属××广告公司，包括发表权、署名权、修改权、保护作品完整权以及使用权和获得报酬权，具体收费标准根据客户的要求另议以上报价不包含税金，插画费最终付费金额应在以上报价的基础上加收6%的营业税金。

台历

装饰画

书籍封面

6. 互联网广告

(1)banner(旗帜广告)：

旗帜广告是一个表现商家广告内容的图片，放置在广告商的主要页面上，是互联网广告中最基本的广告形式，一般是使用gif格式的图像文件，可以使用静态图形，也可用多帧图像拼接为动画图像。设计费用：500元/个(起)

(2)button(按钮广告又称logo广告)：

一般制作成企业的标识，可以根据客户的需求直接链接到相关页面，适合有一定知名度的企业在网上开展宣传。设计费用：200元/个(起)

(3)floating icon(移动图标、浮动广告)：

可以根据广告主的要求并结合网页本身特点设计浮动轨迹，广告形式多样，表现形式灵活，既可以以产品图片或企业标识出现也可以根据产品特点形象设计，有很高的曝光率，是目前网上广告中最受用户青睐的广告产品。设计费用：300元/个(起)

(4)opening window(弹出式广告)：

网络广告主流，即打开页面时跳出的广告页面，无需点击即可链接到相关页面以发布更多内容。 设计费用：800元/个(起)

完成其它业务(包括市场调查等)委托所获取的佣金

报刊杂志广告代理费收入

第七章 创业团队

(一)创业团队简述

项目建议人等对所述广告策划及广告传媒有深入研究，相关团队人员有实验性运作实践并坚持了较深入的业务××。

(二)创业计划表述

这份公司的创业计划大致描述了创业者的经营理念，今后，我们的一切决策后将来自高层之间的互相启发。我们正进行公司前期的准备工作，我们将进行技术和管理方面的储备。

希望呈现给大家的是一分完整而清晰的商业计划，由于个人水平有限，疏漏之处在所难免，恳盼指正。

本文档由站牛网zhann.net收集整理，更多优质范文文档请移步zhann.net站内查找