# 推荐企业项目策划书

来源：网络 作者：紫陌红尘 更新时间：2024-10-03

*推荐企业项目策划书一身份证号：乙方：身份证号：甲乙双方本着公平、平等、互利的原则订立合作协议如下：第一条、甲乙双方自愿合作经营\_\_\_\_\_项目，总投资为\_\_\_\_\_万元（\_\_\_\_\_元）整，甲方以人民币方式出资\_\_\_\_\_万元（\_\_\_\_\_元），乙方...*

**推荐企业项目策划书一**

身份证号：

乙方：

身份证号：

甲乙双方本着公平、平等、互利的原则订立合作协议如下：

第一条、甲乙双方自愿合作经营\_\_\_\_\_项目，总投资为\_\_\_\_\_万元（\_\_\_\_\_元）整，甲方以人民币方式出资\_\_\_\_\_万元（\_\_\_\_\_元），乙方以人力资源和团队资源方式投入。

第二条、本合伙依法组成合伙企业，在合伙期间合伙人出资的为私有财产，不得随意分割。合伙终止后，各合伙人的出资仍为个人所有，届时予以返还。

第三条、本合伙组织经营期限为\_\_\_\_\_年。如果需要延长期限的，在期满前\_\_\_\_\_个月办理有关手续。

第四条、双方共同经营，合伙人执行合伙事务所产生的收益归全体合伙人，所产生的亏损或者民事责任由全体合伙人承担项目投资意向协议书格式项目投资意向协议书格式。

第五条、组织固定资产和盈余按照取得的销售净利润的甲方\_\_\_\_\_%、乙方\_\_\_\_\_%的比例分配。

第六条、乙方不得私下接单，如有违反，追究相关责任。

第七条、每年项目产品总销售利润的，按\_\_\_\_\_结算。乙方应按口头协议遵守上班时间，以及合作事宜。

第八条、自协议签订之日起，乙方需要负责技术和市场开发及售后跟进，甲方负责管理及日常事务。

第九条、本协议自双方代表（乙方为本人）签字之日起计算，即从\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_日至\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_日止。

第十条、争议处理

1、对于执行本合同发生的与本合同有关的争议应本着友好协商的原则解决。

2、如果双方通过协商不能达成一致，则提交\_\_\_\_\_委员会进行\_\_\_\_\_。

第十一条、本协议到期后，双方均未提出终止协议要求的，视作均同意继续合作，本协议继续有效，如果不再继续合作的，退出方应提前\_\_\_\_\_个月向另一方提交退出的书面文本，并将己方的有关本合同项目的资料及客户资源都应交给另一方。

第十二条、违约处理

如果一方违反本合同的任何条款，非违约方有权终止本合同的执行，并依法要求违约方赔偿损害。

第十三条、协议解除

1、合作协议期满。

2、双方同意终止协议的。

3、一方合伙人出现法律上问题及做出对企业有损害的，另一方有权解除合作协议。

第十四条、未尽事宜，双方可再协商补充协议，补充协议同等本协议有效。

第十五条、本合同一式\_\_\_\_\_份，双方各执\_\_\_\_\_份，具有相同的法律效力。

甲方（签字）：

签订地点：

\_\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_日

乙方（签字）：

签订地点：

\_\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_日

**推荐企业项目策划书二**

聘请方（甲方）：北京新徽商联盟投资有限公司

受聘方（乙方）：北京慧恒新瑞咨询服务有限公司

甲、乙双方在自愿、平等、互利的基础上，就甲方聘请乙方为甲方投资开发的新时代广场项目的项目管理咨询顾问，提供全程管理咨询服务事宜，经协商一致，于20xx年5月【 6 】日签署本合同书，以资共守。

第一条 项目概况

1、项目名称：新时代广场

2、项目位置：湖北高新技术产业开发区内

3、项目建设用地：约300亩

第二条 服务范围

甲方聘请乙方为项目管理咨询顾问，为甲方投资开发的新时代广场项目提供全程管理询服务，服务范围包括但不限于：

1、项目定位及发展战略决策规划。

2、项目投资咨询及项目可行性研究。

3、项目前期、工程施工、规划验收等全程的管理咨询服务。

4、协助甲方完成项目开发过程中政府相关部门行政审批手续。

5、负责处理项目开发过程中与政府相关部门协调沟通事宜。

6、协助甲方完善企业管理制度，包括薪酬设计、营销策划等。

7、其他与该项目有关的咨询服务。

第三条 乙方服务人员

乙方承诺由 吴赐天本人为主带领其他员工共同完成本合同书约定的服务事项，经甲方同意，乙方可指派其他人员协助完成服务事项。

第四条 服务年限

自本合同书签订之日起至新时代广场项目通过整体验收并取得房屋所有权证书之日起三十日止。

第五条 服务费、服务费的结算和支付

在乙方严格按本合同书约定提供服务的基础上，双方同意分阶段计算并按下列约定的付款条件支付给乙方服务费：

第1阶段：协助甲方于20xx年6月10日前，至迟于20xx年6月30日前完成新时代广场项目设计方案行政审批工作，甲方于新时代广场项目设计方案行政审批通过后【2】日内向乙方支付服务费人民币【10000】元。

第2阶段：协助甲方于20xx年05月20日前，至迟于20xx年05月25日前完成新时代广场项目施工图审查工作，甲方于新时代广场项目施工图审查通过后

【2】日内向乙方支付服务费人民币【10000】元。

第3阶段：协助甲方于20xx年06月15日前，至迟于20xx年06月20日前取得建筑工程施工许可证，甲方于取得建筑工程施工许可证后【2】日内向乙方支付服务费人民币【10000】元。

第4阶段：甲方于新时代广场项目建设工程竣工验收备案后【2】日内向乙方支付服务费人民币【6000】元。

第5阶段：甲方于新时代广场项目取得房屋所有权证书后【2】日内向乙方支付服务费人民币【4000】元。

双方知悉并确认：

1、上述费用为乙方提供新时代广场项目全程管理咨询服务的服务费用总额，除上述服务费外，乙方不得要求甲方另行支付任何费用。乙方在咨询服务过程中支付出的任何费用，由乙方自行承担。

2、乙方应在甲方支付每阶段的服务费前向甲方提供正规合法的发票，否则甲方有权拒绝付款，并不承担逾期付款的违约责任。

第六条 双方的权利和义务

1、甲方应恪守本合同书约定，按本合同书的约定支付服务费用。

2、乙方应恪守本合同书约定，本着诚信原则，尽最大努力完成本合同书约定的服务内容。

第七条 保密

双方知悉并确认，在本合同书签署及履行过程中所获悉的对方包括但不限于书面、口头等信息，均为对方的商业秘密，任何一方均应严格保密，未经对方同意，不得以任何形式向任何第三方进行披露。本保密条款永久有效。

第八条 违约责任

1、甲方逾期支付服务费用的，每逾期一日，应按应付未付金额的万千分之一向乙方支付违约金。

2、乙方未能按本合同书第五条的约定完成各阶段服务工作的，每逾期一日，乙方应按该阶段服务费千分之一的标准向甲方支付违约金；逾期十五日以上的，违约金标准加倍；逾期三十日以上的，甲方可单方解除本合同书，对乙方已经提供的本阶段的服务无需支付服务费，同时乙方应赔偿由此给甲方造成的损失。

第九条 争议解决

因本合同书或本合同书履行过程中发生的争议，双方应首先协商解决，协商不成的，应向甲方所在地人民法院提起诉讼。

第十条 其他

1、本合同书未尽事宜，由双方另行签署书面补充合同，补充合同为本合同书的重要组成部分；

2、本合同书经双方法定代表人签字并加盖单位公章之日起生效；

3、本合同书壹式贰份，双方各执一份，具有同等法律效力。

（以下无正文，为本合同的签署部分）

甲方（盖章）： 乙方（盖章）：

法定代表人（签字）： 法定代表人（签字）

**推荐企业项目策划书三**

1、 创业机会

我们大学生正在接受良好的教育，学习各种创业知识，为我们创业打下良好的基础。并且国家的许多政策也鼓励和支持我们大学生自主创业，还给予我们许多的优惠，比如，对于税收和登记问题，通过国家的有关政策获知：

①大学生有自主创业，从注册之日起，一年内免交有关登记类、证照类和管理类收费。

②个体工商户注册登记费、个体工商户管理费、集贸市场管理费、经济合同兼证费等费用免收。这就解决了我们的资金问题，所以我们的创业机会很大。

根据对广职院各类店铺和商品的调查，我们发现广职院内经营酸野的店铺只有一家，而且规模不大，所以我们决定开一家酸野店。

2、 产品

根据问卷调查的方式，我们了解到喜欢吃酸野的大多为女生，品种主要为酸梅、萝卜等，所以本店的主要产品有酸梅、萝卜酸、蕃石榴酸、黄瓜酸、辣椒酸等各类瓜果蔬菜酸野，我们的产品口感香脆，既美容又减肥，助消化，品种多，维生素丰富，价格低廉，更重要的是绿色和健康。

3、 服务要求

我们的服务要求做到“微笑+周到+有始有终”，无论任何情况下，都要微笑着对待每一位顾客，服务一定要做到全面和周到，要全心全意，不能有所马虎，特别是要有始有终，一条线服务，尽量做到使每一位顾客都满意。

4、 竞争对手和自身优势的维持

我们的竞争对手不多，因为在广职院内经营酸野的店铺只有一家，而且规模不大，超市内的包装类酸野不新鲜，口味不佳，其次是来自外来的对手，所以我们要想维持好自身的企业，就必须以良好的服务态度和优质的产品来打败对手，为企业赢得顾客。

5、 营销策略

我们的企业规模有限，生产能力还不强，经验也不足，我们的产品单位价值低，技术含量不高，耐腐性好，而且我们的顾客相对集中，竞争对手也较弱，所以我们的销售渠道决定采取直接渠道和零级渠道，把产品直接销售给消费者。我们也会采取相应的促销方式，比如发放优惠券，广告宣传等，还会认真听取广大顾客的意见，根据不同顾客的不同要求，努力改进自己的产品。我们最重要的营销策略就是突出产品的特点和作用，达到吸引顾客的目的，从而锁住顾客，保持稳定的销售额。

6、 具体目标

发展规划：

短期发展目标—————我们企业在短期内首先要做好各项管理工作，对员工制定严格的规章制度，对产品要严格把关，保证产品的质量，先把招牌打响，让每一位广职院的学生都了解我们的产品，并且我们要在第六个月收回成本，还要有所利润。

长期发展目标—————我们在完成短期目标后，企业有所利润，我们将扩大企业的规模，扩展店面，增加产品，扩招员工，把店面的环境弄得更幽雅和舒适，我们还打算开一两家分店，创造我们企业的文化，从而垄断广职院的酸野市场。

7、 创业团队

我们的创业团队共有六个人组成，分别担任各项创业的工作，我们的队伍具有很强的团队精神和较高的创业技能，工作努力，科学文化素质高，能吃苦耐劳，并且富有创新意识，能不断充实和发展自己。

8、 财务计划

由创业团队共同商讨以及对市场进行全面分析和诊断后，由会计人员作出总结和预测，主要是对公司创业前一年的财务情况进行预测、分析，其中包括创业成本，月度销售预测，利润等情况。

9、 注意的问题

假定会遇到的风险，如采购风险，市场风险，管理风险，环境风险，人员风险等，制定相应的风险对策。

10、 可行性分析总结

（1）市场可行性：在广职院酸野的市场很大，因为经营酸野的店铺只有一家，而且广职院是一个拥有一万多名学生的大院校，并且女生居多，喜欢吃酸野的又大多是女生，所以我们的市场很广阔。

（2）产品可行性：我们的产品质量较高，口味佳，作用多，而且具有绿色、健康的特点，产品的品种多，能够满足各种人群的需要，耐腐性好，容易保存，原材料成本低，也容易采购，所以我们的产品绝对行得通，能够受到消费者的认同。

（3）经济可行性：我们拥有的资金不多，但足以开一家酸野店，并不需要贷款，而且对于大学生自主创业国家有许多的优惠政策，一年内免登记类、证照类和管理类的费用，个体工商户注册登记费、个体工商户管理费、集贸市场管理费、经济合同兼证费等费用免收等等，所以我们的经济是可行的。

（4）盈利可行性：我们的企业规模不大，盈利较小，但是我们的成本不多，单位产品价值小，所以我们可以采取薄利多销的方式，估计在第六个月就能有所盈利，可以为企业创造利润，为扩大企业规模打下基础。

**推荐企业项目策划书四**

根据自身的情况和市场实际的了解，以及对国家政策的扶持创业人员的财政补贴，现阶段南宁市属于扶持创业人员的试点城市。对大中专等技院毕业学生、农民工、农转非、退伍军人、水库区移民、城市失业人员、残疾人、拆迁户等八类人群创业的扶持对像。我本属于扶持人群之中。所以充分利用这个好政策进行创业。

一、 首先进行公司登记注册计划

注册公司的类型：独资企业，独资企业的适合商贸销售代里产品之类。其好处是股东单一运作决策容易，纳税只须纳个人所得税，无需公司所得税，注册资金无限制;不利之处：股东单一承担全部的风险无限责任，公司名头不大，不好取名，也不好融资，长远不利于发展，公司会因个人而意。有限公司，公司头衔大，好取名，容易融资，股东多，风险分担小而且还是有限责任，不会影响到个人财产，同时可以发挥每个股东的智慧和能力，对公司发展很活力，起到群策群力的作用，也不会因个人意异而变化。不利之处：得纳公司所得税，个人所得税，每年财务费用多支出审计费用，注册资金有限制，公司运作决策不易。

二、 公司注册资金定在十万元左右

原因在于创业扶持范畴，可以得申请微型企业，获得政府扶持创业基金财政补贴注册资金的30%，还有其它相应部门财政补贴，公司贷款获得优惠贷息，由政府担保，工商税收减免等。

三、 企业经营类型：批发、零售、代销等商贸产品及服务。主营产品：节能环保、日用百货、家庭电器、其它等。

四、 主营产品市场经营分析与评估

以节能环保产品来进行分析,当前世界都在昌导节能减排情况下.我国大力扶持节能环保产业的开发与生产.是市场新兴热门的产业,在发达国家已成熟阶段,在国内还是空缺的市场.属于开发生产阶段,新出来的产品也层出不穷,商业嗅敏感的商家都已抓住这个利好机遇.想在这块大蛋糕分上一块,新兴的产品,利润率也是相当高的.节能环保产品今后是人们生活的必须品.例如:空调节电器,面对全国电荒的情况下,电价大涨,面对宾馆减少开支,节电是他们首要考虑,环境污染,水资源,空气等,人们日益要求生活健康状况下,水源产品的过滤器,空气的静化器也逐渐走近人们的视线,谁先抓住这一商机谁就先占有市场的利润.

五、 产品市场竞争的概况

主营产品节能环保是市场新兴的产业，品种繁多，市面上还不规范，还没有形成产品品牌销路，所以要通过一个质量和售后服务好和技术先进的产品来建立一个品牌销路。通过到各个小区去搞促销活动，这样即能提高产品的知名度，同时也提高销售额，逐渐建立起经销商的品牌,节能环保产品谁先打开市场的销路,谁就占领未来的市场.

六、 市场销售计划

以批发为主，零售为补，开一个公司形象店面。建立一支精英业务团队，不断的培训和指导业务员的产品推销能力。以各个街巷商铺，经销商，超市及终端用户进行推销铺货。当公司的销售品种多时，建立一种模式营销店，进行招商加盟连锁等产业链。

七、 公司组成的结构

设总经理一职，是公司的大股东或由股东大会推选举，公司的法人代表，决策者，公司的运作，货源的渠道主要负责人。财务人员一名，负责整个公司的财务报表及产品成本的订价。业务经里一名，负责建立业务团队和产品推广计划，带领团队把公司产品推广市场。业务员若干名，负责产品的推广销售。营业员三名，负责店面产品销售及仓库产品管理。

八、 企业融资和出资方式：

业主出一点，向私人借一点，邀请有决创业人入伙投一点，公司注册后获政府补贴一，以公司名誉向银行贷一点。估计融资总额：业主5万，借得5万，入伙人出5万，公司注册资金10万可获得财政补贴30%，那得3万，向银行贷款5万到10万。合计23-28万左右。以获23万为准，注册资金10万，还有13万作为活动启动资金。

九、 前期资金分配利用估算

公司住址办公室租金：500-1000元/月

申请注册资金认证费用：20--元(交给会计师事务所)

铺面租金：20---3000元/月(如季交6000-9000元)

铺面装修：3000元

办公用品：2500元

公司注册行政费用：500元

首批货款：5万

进货差旅费用：1000元

人才招聘费用：1000

合计：七万元左右为起初的启动资金。

十、 公司员工的工资支出估算

总经理：2500/月

业务经理：20--以上(底薪1100+业绩提成)

业务员：底薪900+业绩提成(1人计算)

财务员：1200元

营业员：底薪900+业绩提成(1人计算)

仓管员：1000元(1人计算)

入股或合伙投资人参与经营：20--(1人计算)

各职位均以1人算合计：9600元(固定支出)

十一、公司运转时一个月费用固定支出预算

办公地租金：1000

铺面租金：3000

办公差旅费：20--

工资费用：9600

合计：15600

公司必须在每个月营业利润在2万元以上方可保本运转，否则公司就处在于亏损状态，容易陷入困境倒闭。

十二、产品的利润空间分析估算

如产品的营业利润空间为20%，那么一个月的营业额需在10万以上的销量。这才能保证公司的正常运转。

十三、节能环保产品进货清单

空气净化系列：空气静化器、香薰灯等

水净化系列：净水机、节水保健花洒等

环保家居用品：洁地机、保鲜盒等

节电家居用品：空调节电器、电蚊器、无叶风扇、即热水龙头、取暖袋等

绿色照明led：负离子净化节能灯等

车载节能用品：车载节水洗车器、车尘器+充气泵、车载太阳能清新机、垃圾桶等

节能厨房用品：免火再煮节能锅、机器人炒菜机等

甜品类休闲食品一向是女性朋友们的最爱，因此如果能在女性聚集区开一家蛋糕店就应是不错的选取，同时还经营生日蛋糕，只要做出自己的特色就必须会受到广大朋友们的喜爱，本文为大家带给了一篇蛋糕店的创业计划书期望能起到事半功倍的效果。

一、蛋糕店概况

1、本店发属于餐饮服务行业，名称为“麦琪下午茶”，是个人独资企业。主要为人们带给蛋糕、面包、冰淇淋已及饮料等甜品。

2、本店打算开在社区贸易街，开创期是一家中档蛋糕店，未来打算逐步发展成为像安德鲁森、朝阳坊、那样的蛋糕连锁店。

3、本店需创业资金9.5万元。

二、经营目标

1、由于地理位置处于贸易街，客源相对丰富，但竞争对手也不少，个性是本店刚开业，想要打开市场，务必要在服务质量和产品质量上下功夫，并且要进一步扩大经营范围以满足消费者的不同需求。短期目标是在贸易街站稳脚跟，1年收回本钱。长期目标则是逐步发展成为一家经济实力雄厚并有必须市场占有率的蛋糕连锁公司，在众多蛋糕品牌中闯出一片天地，并成蛋糕市场的着名品牌。

三、市场分析

1、客源：本店的目标顾客有：到贸易街购物娱乐的一般消费者，约占50%;四周学校的学生、商店工作职员、小区居民，约占50%。客源数目充足，消费水平中低档。

2、竞争对手：根据调查结果得知国内品牌蛋糕店有很多，仅福州连锁蛋糕店就有很多如安德鲁森、朝阳坊、红叶、安琦尔。因此竞争是很大的。

四、经营计划

1、先是到四周几家蛋糕店“刺探情报”，摸清不同种类和尺寸蛋糕的本钱价。了解各类蛋糕店的经营理念以及经营的“小花招”。

2、开业金筹齐后，开始在各大蛋糕店“挖角”。不能“明目张胆”地挖，要趁店里人少时，偷偷跑过往和店里师傅商量。或者招聘糕点师傅，开蛋糕店师傅很重要，所以要慎重思考。

3、据了解发现一套消费定率：“顾客永远没有最便宜的价钱。这天你能降低几元钱，明天可能就有同行竞争者以更低的价钱与你争夺订单。”从中体会到产品市场必须的竞争策略：“降价促销并不是长期的经营策略，唯有以最好的材料制作出最高品质的蛋糕，才能吸引顾客，将顾客留住”。

4、蛋糕店主要是面向大众，因此价格不会太高，属中低价位。

5、可印一些广告传单，以优惠券的形式发放，以到达广告宣传的效果

6、蛋糕店能够专门开辟休闲区域，设置很多造型别致的座椅。顾客可买上一些点心，坐在蛋糕店里慢慢品尝，蛋糕店的休闲功能得到进一步强化。

7、经过多方调查，出于竞争等方面的需要，不少蛋糕店推出一些与蛋糕并没有太多关联的休闲食品，藉以构成新的利润增长点。在经营的品种上，不少店主有一些推陈出新的举措：比如在炎炎夏季，会合时令地推出眼下十分流行的冰粥和刨冰，以及奶茶，果汁类的饮料深受顾客青睐。

8、建立会员卡制度。卡上印制会员的名字。会员卡的优惠率并不高，如9。5折。一方面，这能够给消费者受尊重感，另一方面，也便于服务员对于消费者的称呼。个性是假如消费者和别人在一齐，而服务员又能当众称他(她)为先生、小姐，他们会觉得很受尊重。

9、在桌上放一些宣传品、杂志，资料是关于糕点饮料的知识、故事等，一方面能够提升品位，烘托气氛，也增加消费者对品牌好感。

10、无论是从店面装修、店员形象，还是蛋糕制作上，都要给顾客健康、卫生的感觉。蛋糕店必须要严格执行国家《食品卫生法》，这是立足之本。

11、食品行业有个性的岗位劳动技能要求：从业职员务必持有“健康证”。

五、财务估算

启动资产：大约需9.5万元

设备投资：

1、房租5000元。

2、门面装修约20\_\_元(包括店面装修和灯箱);

3、货架和卖台投进约1500元;

4、员工(2名)同一服装需500元

5、机器设备最大的投资：8万元(包括制作蛋糕的全套用具)首期进货款：面粉、奶油等原材料，约6000元。

月销售额(均匀)：21000元。占有关内行人士评估，如此一家小型蛋糕店的经营在走上正轨以后，每月销售额可达21000元。

每月支出：14033元。房租：最佳选址在居民较密集的小区、社区贸易街、及靠近小孩子的地段(如幼儿园或者游乐场四周)，约5000元。

货品本钱：30%左右，约5000元。职员工资：10平方米的小店需要蛋糕师傅1名，服务员1名，工资共计20\_\_元。

水电等杂费：700元设备折旧费：按5年计算，每月1333元月利润：6967元左右按此估算，一年左右即可收回投资。

六、风险及制约因素分析：

由于蛋糕店不是所在街道或者小区的第一家店，顾客很难改变一贯的口味，所以就得花费更大的财力物力和“花招”来招揽顾客。

**推荐企业项目策划书五**

一、企业概况

1、企业名称：手艺饰品有限公司

2、法律形式：有限责任公司

3、运营模式：公司以实体店经营。

4、商业计划简述(旨在突出优势与可行性)

经营范围：【√】制造业 【 】服务业 【 】批发商 【 】零售商 产品或服务：手工制作物品

目标顾客：试图寻找更漂亮、更时尚的饰品来装扮自己广大女性及追求个性化饰品赠送给亲朋好友的有需求的人群等等。

市场简析：在中国的13亿人口中，其中6亿多是女性，按每十人有一件饰品计算，就需要六千万件，这意味着一个巨大的市场空间。然而目前各种饰品店的饰品都存在着设计款式雷同的缺陷，远远无法满足当代年轻人追求独一无二的需求。所以要在饰品行业中找到立足之地，找对特色项目永远是最关键的一步。因此手工饰品的市场空间很大，可以发展的机会也很多。

5、所有者信息：(姓名、资质、相关经历、在企业中的作用等) 主要管理者：

6、资本情况：

启动资本 14000

投资 0

营运资本 6000

总计 20\_0

资本来源 合伙人集资 业主的储蓄 20\_0 合伙人出资 0

民间借贷 0

银行贷款 0

7、联系方式

地址： 电话：

e-mail：

二、 企业组织结构

1、岗位设置：总经理 副总经理 行政部 客服部 财务部 技术部 市场部

2、组织结构图：

3、经营场所示意图：

三、商业构想和市场分析

1、商业构想描述：(如确定的需求、谁是顾客、满足顾客需求的产品或

服务的种类、如何接近顾客等)

试图寻找更漂亮、更时尚的饰品来装扮自己是女人的天性，因而对个性化饰品的需求更是有增无减。而现在节日送礼更是流行之所趋，虽然节日送礼的商品各不相同、种类繁多，但是送礼追求个性化更是年轻一代的一道亮丽风景线。而我们手工饰品公司正好利用到了个性化这一点，既满足女性爱美的需求，更满足年轻一代人对送礼个性、时尚的需求，这就形成了良好的供需关系。

客源：(1)追求时尚、个性的广大女性

(2)追求独一无二的年轻一代人

(3)各个节日送礼人群

2、市场分析：(如地域、顾客种类、市场规模、企业的发展潜力和预期

市场份额、扩展业务的机会、竞争对手情况等)

饰品成为了当代年轻人各个节日送礼的一大热门，以及深受广大女性的吹捧，可见人们对饰品的需求。饰品行业的发展尽头十足，一如雨后春笋般蓬勃发展，但是随着饰品店的增多，饰品店间的竞争必将日趋激烈，个体经营、分布零散的小打小闹因无法在竞争中求得生存，最终都会走上加盟连锁、统筹分布的道路。并且各种饰品店都存在着设计款式雷同的缺陷，远远无法满足当代年轻人追求独一无二的需求。虽然现在各种饰品连锁店经营者进入的形式各有不同，但不管其背景如何，要想在饰品行业中树起一面大旗，找到立足之地，找对特色项目永远是最关键的一步。众所周知，产品可以复制，技术可复制，但创意无法复制，手工饰品因而发展起来。

手工饰品的个性化不但能满足当代女性爱美的需求，更能满足当代年轻人追求独一无二的需求，更是节日送礼的最佳选择。因为我们手工饰品所拥有的设计团队是由一些民间的手工制作者以及热衷于设计的创意爱好者进行设计和制作。不仅仅是设计独一无二、纯手工制作，而且我们公司将对各种节日量身设计代表性作品，甚至会员顾客可以到店里与设计人员交流，为自己设计专属的饰品。

竞争者分析

1、目前饰品行业的发展尽头十足，各种档次的饰品专卖店、销售点;商店里充满着各种款式、各种层次的产品，充分满足了消费者日益增长的需求。存在的竞争对手对于刚开始的我们无形中便有很大的压力，顾客的可选性增多了，也是对我们的一种极大的挑战，因此要做好一切迎接困难的准备。

2、竞争对手：国际著名饰品连锁品牌乔伊丝饰品、ayiya、饰全十美、花之恋和哎呀呀等等。与之相比，我们各有优势和劣势。下列是我们与哎呀呀全国连锁饰品的优势与劣势比较。具体如下：

虽然有竞争，但是并不是说我们没有发展的余地。像淘宝网和京东商城一样，虽然有淘宝网这样强大的竞争对手，但是它能找到自己的核心竞争力。而我们手艺饰品是靠纯正的手工制作而发展，光靠独一无二的特点就能备受当代年轻人的青睐，这是其他饰品店所没有的，并且，我们有代表节日的独特设计以及和顾客交流，叫顾客想学的制作样品，满足他们好学心理的同时，可以让顾客所送的礼物更有意义性，这就保证了我们饰品店的吸引力。同时也能让我们在激烈的竞争中取胜。

四、主营产品(服务)

产品分类：

(1)头饰、腰饰、背饰、胸饰、耳饰、脚饰、手饰、脚饰、胸饰、包饰、等等的diy小饰品。

(2)家具模型、小吉他(木制的)、编织品等等diy小礼品。 服务流程：

五、定价计划

备注：以上所列饰品价格均为制成品。另外，本店还提供diy制品，让顾客亲身感受制作一个饰品的过程，赋予这份首饰别具一格的魅力。

六、选址和分销计划

1、企业的位置： 广西大学旁的火炬路 企业选址计划的描述：位于几个高校旁边，且火炬路人流量大、进而

客流量也多，产品易受年轻人的`青睐。 选择此地的原因：大学生创业，资金有限，不可能一掷千金的租用如市中心的店面等费用较大的地方。并且我们的客源主要是追求时尚、个性的当代年轻人，而高校是年轻人聚集之地，能够达到更好地销量和宣传效果。

2、通过将货物或服务销售给以下渠道来接近顾客：

【 √ 】个人 【 】零售商 【 】批发商 【√ 】其他人 选择这种分销方式的原因：符合手工饰品发展的主流，手工饰品的设计及制作不相雷同，而且尚处于发展初期，人员和设计还不够完善，客流量的增多甚至会出现供不应求的现象。因此，只是通过公司个人

及其他人接近顾客。而其他销售方式只适合其他饰品行业的销售。

七、促销计划

(1)通过我们建立起来的微博、微信、贴吧等电子信息阵地的影响力以及在校园里张贴海报、发放宣传单等方式向当代年轻人宣传我们的公司。

(2)我们将与各大高校的社团合作，参与协助校园活动，扩大公司知名度。

(3)公式成立庆典，可请新老顾客参与宣传、加大宣传力度，同时商品进行一定的折扣。

(4)各大节日，商品有一定折扣，并且对于会员顾客将登记详细信息，在会员顾客生日当天到我们公司消费的予以一定优惠，并相应赠送小礼品。

(5)可以与超市等合作，在小票背面制作广告进行宣传。

(6)当后期实力提升之后可联合各大高校举班活动予以宣传。

(7)当实力提升，公司逐步稳定之后，将采取公司以实体店经营为主导，网上经营为辅助性的营销模式。

八、资金计划

公司成立初期共筹集资金共 2万。资金主要用于购买购办公桌椅、租借店面以及雇佣员工;另外还有宣传费用，管理费用等。

店铺建设投资：

一、办公桌椅：20\_\_元

二、店面租金：24000元/年

三、宣传策划费用：6000元/年

四、推广费用：预计用资6800元/年

(1)发放宣传单 300

(2)在校内挂横幅，借助校园内公共宣传工具宣传 500

(3)策划制定专门的露天活动 20\_\_

(4)新饰品展销派对 20\_\_

(5)与各大高校协作举办商业街，参与社团各类活动

五、材料成本

第一年：54000元/年

第二年：720\_元/年

第三年：90000元/年

第四年：108000元/年

六、员工工资 294000元/年

一、行政部：1500元/月(1人)

二、客服部：1500元/月(2人)三、财务部：20\_\_元/月(2人)

四、技术部：3000元/月(4人)

五、市场部：20\_\_元/月(2人)

备注：以上是人员基本工资，若当年营业业绩优异的员工到年底按营业提成的一定比例来分红。

3、资金来源

4、信贷情况

贷款 1

债权人或贷款机构的姓名及住址

潘 玲 财管122班 李兴媛 财管122班

贷款协议：【 √ 】正在讨论 【 】已达成协议 【 】获得资金 日期：20\_\_年6月3日

九、企业运营成本预测

(单位: 元)

备注：计划第一年内平均每天有20位顾客，每位顾客的平均消费额为50元，此后逐年增加5位顾客。

十、现金预算(第二年)

备注：第一年负债6800元

编制单位: 手艺饰品 20\_\_年1月1日计量单位：元备注：月初余额=上月余额+本期增加(营业收入)-本期减少(租金、宣传，管理费用、员工工资、材料成本等支出)

**推荐企业项目策划书六**

根据自身的情况和市场实际的了解，以及对国家政策的扶持创业人员的财政补贴，现阶段南宁市属于扶持创业人员的试点城市。对大中专等技院毕业学生、农民工、农转非、退伍军人、水库区移民、城市失业人员、残疾人、拆迁户等八类人群创业的扶持对像。我本属于扶持人群之中。所以充分利用这个好政策进行创业。

一、 首先进行公司登记注册计划

注册公司的类型：独资企业，独资企业的适合商贸销售代里产品之类。其好处是股东单一运作决策容易，纳税只须纳个人所得税，无需公司所得税，注册资金无限制;不利之处：股东单一承担全部的风险无限责任，公司名头不大，不好取名，也不好融资，长远不利于发展，公司会因个人而意。有限公司，公司头衔大，好取名，容易融资，股东多，风险分担小而且还是有限责任，不会影响到个人财产，同时可以发挥每个股东的智慧和能力，对公司发展很活力，起到群策群力的作用，也不会因个人意异而变化。不利之处：得纳公司所得税，个人所得税，每年财务费用多支出审计费用，注册资金有限制，公司运作决策不易。

二、 公司注册资金定在十万元左右

原因在于创业扶持范畴，可以得申请微型企业，获得政府扶持创业基金财政补贴注册资金的30%，还有其它相应部门财政补贴，公司贷款获得优惠贷息，由政府担保，工商税收减免等。

三、 企业经营类型：批发、零售、代销等商贸产品及服务。主营产品：节能环保、日用百货、家庭电器、其它等。

四、 主营产品市场经营分析与评估

以节能环保产品来进行分析,当前世界都在昌导节能减排情况下.我国大力扶持节能环保产业的开发与生产.是市场新兴热门的产业,在发达国家已成熟阶段,在国内还是空缺的市场.属于开发生产阶段,新出来的产品也层出不穷,商业嗅敏感的商家都已抓住这个利好机遇.想在这块大蛋糕分上一块,新兴的产品,利润率也是相当高的.节能环保产品今后是人们生活的必须品.例如:空调节电器,面对全国电荒的情况下,电价大涨,面对宾馆减少开支,节电是他们首要考虑,环境污染,水资源,空气等,人们日益要求生活健康状况下,水源产品的过滤器,空气的静化器也逐渐走近人们的视线,谁先抓住这一商机谁就先占有市场的利润.

五、 产品市场竞争的概况

主营产品节能环保是市场新兴的产业，品种繁多，市面上还不规范，还没有形成产品品牌销路，所以要通过一个质量和售后服务好和技术先进的产品来建立一个品牌销路。通过到各个小区去搞促销活动，这样即能提高产品的知名度，同时也提高销售额，逐渐建立起经销商的品牌,节能环保产品谁先打开市场的销路,谁就占领未来的市场.

六、 市场销售计划

以批发为主，零售为补，开一个公司形象店面。建立一支精英业务团队，不断的培训和指导业务员的产品推销能力。以各个街巷商铺，经销商，超市及终端用户进行推销铺货。当公司的销售品种多时，建立一种模式营销店，进行招商加盟连锁等产业链。

七、 公司组成的结构

设总经理一职，是公司的大股东或由股东大会推选举，公司的法人代表，决策者，公司的运作，货源的渠道主要负责人。财务人员一名，负责整个公司的财务报表及产品成本的订价。业务经里一名，负责建立业务团队和产品推广计划，带领团队把公司产品推广市场。业务员若干名，负责产品的推广销售。营业员三名，负责店面产品销售及仓库产品管理。

八、 企业融资和出资方式：

业主出一点，向私人借一点，邀请有决创业人入伙投一点，公司注册后获政府补贴一，以公司名誉向银行贷一点。估计融资总额：业主5万，借得5万，入伙人出5万，公司注册资金10万可获得财政补贴30%，那得3万，向银行贷款5万到10万。合计23-28万左右。以获23万为准，注册资金10万，还有13万作为活动启动资金。

九、 前期资金分配利用估算

公司住址办公室租金：500-1000元/月

申请注册资金认证费用：20--元(交给会计师事务所)

铺面租金：20---3000元/月(如季交6000-9000元)

铺面装修：3000元

办公用品：2500元

公司注册行政费用：500元

首批货款：5万

进货差旅费用：1000元

人才招聘费用：1000

合计：七万元左右为起初的启动资金。

十、 公司员工的工资支出估算

总经理：2500/月

业务经理：20--以上(底薪1100+业绩提成)

业务员：底薪900+业绩提成(1人计算)

财务员：1200元

营业员：底薪900+业绩提成(1人计算)

仓管员：1000元(1人计算)

入股或合伙投资人参与经营：20--(1人计算)

各职位均以1人算合计：9600元(固定支出)

十一、公司运转时一个月费用固定支出预算

办公地租金：1000

铺面租金：3000

办公差旅费：20--

工资费用：9600

合计：15600

公司必须在每个月营业利润在2万元以上方可保本运转，否则公司就处在于亏损状态，容易陷入困境倒闭。

十二、产品的利润空间分析估算

如产品的营业利润空间为20%，那么一个月的营业额需在10万以上的销量。这才能保证公司的正常运转。

十三、节能环保产品进货清单

空气净化系列：空气静化器、香薰灯等

水净化系列：净水机、节水保健花洒等

环保家居用品：洁地机、保鲜盒等

节电家居用品：空调节电器、电蚊器、无叶风扇、即热水龙头、取暖袋等

绿色照明led：负离子净化节能灯等

车载节能用品：车载节水洗车器、车尘器+充气泵、车载太阳能清新机、垃圾桶等

节能厨房用品：免火再煮节能锅、机器人炒菜机等

甜品类休闲食品一向是女性朋友们的最爱，因此如果能在女性聚集区开一家蛋糕店就应是不错的选取，同时还经营生日蛋糕，只要做出自己的特色就必须会受到广大朋友们的喜爱，本文为大家带给了一篇蛋糕店的创业计划书期望能起到事半功倍的效果。

一、蛋糕店概况

1、本店发属于餐饮服务行业，名称为“麦琪下午茶”，是个人独资企业。主要为人们带给蛋糕、面包、冰淇淋已及饮料等甜品。

2、本店打算开在社区贸易街，开创期是一家中档蛋糕店，未来打算逐步发展成为像安德鲁森、朝阳坊、那样的蛋糕连锁店。

3、本店需创业资金9.5万元。

二、经营目标

1、由于地理位置处于贸易街，客源相对丰富，但竞争对手也不少，个性是本店刚开业，想要打开市场，务必要在服务质量和产品质量上下功夫，并且要进一步扩大经营范围以满足消费者的不同需求。短期目标是在贸易街站稳脚跟，1年收回本钱。长期目标则是逐步发展成为一家经济实力雄厚并有必须市场占有率的蛋糕连锁公司，在众多蛋糕品牌中闯出一片天地，并成蛋糕市场的着名品牌。

三、市场分析

1、客源：本店的目标顾客有：到贸易街购物娱乐的一般消费者，约占50%;四周学校的学生、商店工作职员、小区居民，约占50%。客源数目充足，消费水平中低档。

2、竞争对手：根据调查结果得知国内品牌蛋糕店有很多，仅福州连锁蛋糕店就有很多如安德鲁森、朝阳坊、红叶、安琦尔。因此竞争是很大的。

四、经营计划

1、先是到四周几家蛋糕店“刺探情报”，摸清不同种类和尺寸蛋糕的本钱价。了解各类蛋糕店的经营理念以及经营的“小花招”。

2、开业金筹齐后，开始在各大蛋糕店“挖角”。不能“明目张胆”地挖，要趁店里人少时，偷偷跑过往和店里师傅商量。或者招聘糕点师傅，开蛋糕店师傅很重要，所以要慎重思考。

3、据了解发现一套消费定率：“顾客永远没有最便宜的价钱。这天你能降低几元钱，明天可能就有同行竞争者以更低的价钱与你争夺订单。”从中体会到产品市场必须的竞争策略：“降价促销并不是长期的经营策略，唯有以最好的材料制作出最高品质的蛋糕，才能吸引顾客，将顾客留住”。

4、蛋糕店主要是面向大众，因此价格不会太高，属中低价位。

5、可印一些广告传单，以优惠券的形式发放，以到达广告宣传的效果

6、蛋糕店能够专门开辟休闲区域，设置很多造型别致的座椅。顾客可买上一些点心，坐在蛋糕店里慢慢品尝，蛋糕店的休闲功能得到进一步强化。

7、经过多方调查，出于竞争等方面的需要，不少蛋糕店推出一些与蛋糕并没有太多关联的休闲食品，藉以构成新的利润增长点。在经营的品种上，不少店主有一些推陈出新的举措：比如在炎炎夏季，会合时令地推出眼下十分流行的冰粥和刨冰，以及奶茶，果汁类的饮料深受顾客青睐。

8、建立会员卡制度。卡上印制会员的名字。会员卡的优惠率并不高，如9。5折。一方面，这能够给消费者受尊重感，另一方面，也便于服务员对于消费者的称呼。个性是假如消费者和别人在一齐，而服务员又能当众称他(她)为先生、小姐，他们会觉得很受尊重。

9、在桌上放一些宣传品、杂志，资料是关于糕点饮料的知识、故事等，一方面能够提升品位，烘托气氛，也增加消费者对品牌好感。

10、无论是从店面装修、店员形象，还是蛋糕制作上，都要给顾客健康、卫生的感觉。蛋糕店必须要严格执行国家《食品卫生法》，这是立足之本。

11、食品行业有个性的岗位劳动技能要求：从业职员务必持有“健康证”。

五、财务估算

启动资产：大约需9.5万元

设备投资：

1、房租5000元。

2、门面装修约20\_\_元(包括店面装修和灯箱);

3、货架和卖台投进约1500元;

4、员工(2名)同一服装需500元

5、机器设备最大的投资：8万元(包括制作蛋糕的全套用具)首期进货款：面粉、奶油等原材料，约6000元。

月销售额(均匀)：21000元。占有关内行人士评估，如此一家小型蛋糕店的经营在走上正轨以后，每月销售额可达21000元。

每月支出：14033元。房租：最佳选址在居民较密集的小区、社区贸易街、及靠近小孩子的地段(如幼儿园或者游乐场四周)，约5000元。

货品本钱：30%左右，约5000元。职员工资：10平方米的小店需要蛋糕师傅1名，服务员1名，工资共计20\_\_元。

水电等杂费：700元设备折旧费：按5年计算，每月1333元月利润：6967元左右按此估算，一年左右即可收回投资。

六、风险及制约因素分析：

由于蛋糕店不是所在街道或者小区的第一家店，顾客很难改变一贯的口味，所以就得花费更大的财力物力和“花招”来招揽顾客。

**推荐企业项目策划书七**

一、项目介绍

主要生产全自动粉末压机。一种集送料、插铜线、成型、剪线，推出，全自动完成整个工作过程的全自动粉末压机。广泛用于电碳，碳刷，粉末冶金，硬质合金，磁性材料，精细陶瓷等其他胶木制品行业。是目前国内同类设备最先进的设备!市场前景非常可观!

二、投资分析

目前国内生产全自动粉末压机的厂家不是很多,主要有：南京法艾英精密机械有限公司，东台东源机械有限公司，上海毅申机械设备有限公司等几家单位。其中技术、和生产实力只有南京法艾英精密较机械有限公司稍微强大。但他们的产品都属机械式的，不稳定，做不出精密的产品，我们设计的产品是液压式的，在目前国内处于领先地位，非常稳定，适合任何精密产品的压制，全球电碳行业最大的企业德国schunk集团崇德通用电碳都采购该设备，以及国内电碳行业较有名气的企业如：河北任丘光明电碳，苏州太仓东南电碳等企业都是采购该设备。该设备在目前国内市场上还是处于空白。这是我们的优势。

三、计划规模

首先必须注册自己的机械公司。需要资金投入150万左右。

四、成本分析

a.设备投入：普通车床，小型钻床，钳工工作平台，钳工划线平台，电焊机，机械量具，打印机，传真机等共5万元左右。

b.人员投入约3-4人，2-3人为机械装配钳工，其中电工1人。本人兼：机械工程师及营销工程师。公司员工工资15万/年。

c.房租水电3万/年.

d.辅料耗材1万/年.

e.外协加工费10.4万/台.共计：104万

f.营销成本8000元/台。10台共计：8万

g.以上成本共计：136万

h.头年生产10/台其中6台20t,4台30t.20t售价:20万/台.

0t售价24万/台。共计产值：216万。

盈利：216万—136万=80万

五、经营模式

所有的压机零部件均外协加工，自己组装。自己营销。

六、总结

计划头年生产10台，争取头年销售10台。如果这一目标能实现，头年投资150万，就能实现头年盈利80万左右。

**推荐企业项目策划书八**

20xx年在公司各级领导的关怀与支持下，在公司项目推行项目经理责任制的改革浪潮下，xx项目经理部始终贯彻为业主“构筑优质生活”的服务理念，遵循“品质服务、精细管理”的原则精神，开展各项服务与管理工作，取得了一定的成绩也暴露出一些不足，现将一年的工作总结汇报如下：

一、顺利完成队伍组建，合理整合人力资源，有效开展培训工作，努力提高凝聚力和战斗力，团队建设从初创期到磨合期到规范期平稳过渡

20xx年x月x日，我受公司领导委派来到xx项目经理部工作，起初项目立足当地，多渠道开展人员招聘工作，在x月下旬交房前基本完成人员组建工作。经过一年的培训、磨合、历练，员工队伍已从动荡走向稳定。项目经理部现有员工xx人，骨干人员xx人，组织各类员工培训xx次，培训覆盖率达100%。

今年x月xx日，由于施工单位的疏漏，傍晚一场大雨造成小区地下室大量漏水，项目经理部立即启动防汛应急预案，在场全体员工精诚合作，用沙袋围堰引水，抢险工作至深夜，未造成任何经济和财产损失;xx月xx日，小区15栋1单元下水管道堵塞，脏水已漫至201室户内，由于施工方人手有限，为不影响售楼部售房，项目经理部立即采取措施，从工程班、保洁班、维护队抽调人员打扫，经过几小时的疏通、冲洗，户内恢复原样。这些事例充分反映了员工们的工作积极性和“主人翁”思想。

二、减员增效、节能降耗、增收节支，不断提高收费率，完成了年度经济指标

1、在收费方面：我项目人员在日常工作中，包括下班时间和节假日，通过电话、短信告知到上门派发“缴费通知单”收取再到下一步邮寄挂号信催收各项费用，积极主动的想办法保证收费率的提高，xx月收费率已达95.6%。

2、在物资采购方面：项目坚持就近、价低、质高的原则发展当地的供货商家，控制成本支出。

3、在减员增效方面：通过外包保洁班组和小区、商业、售楼部的人员整合及招聘五六十人员补充秩序维护队等方法手段，节约人力成本开支约27万元;

4、在节能降耗方面：通过控制庭院灯、景观灯、单元灯和楼道灯开启时间，调整地下室日光灯的开启数量，开启一台变压器减少无功损耗等方法手段，节约能耗开支约17万元;

5、在节约意识方面：通过培训，在全体员工思想上树立了“节约光荣”的意识。今年x月通过与施工方的多次协商，顺利接手其电梯轿厢保护措施，节约开支近万元;今年x月，工程班在地下车库入口处的雨篦子被装修重车压坏后，开动脑筋、利用废旧钢筋自己动手制作临时雨篦子，既避免了不让业主车辆有损伤，又节约了成本开支近千元。

20xx年，项目经理部调动全体员工的积极性，群策群力，努力开展各项增收节支工作。截止xx月底，经过预估，预计全年能超额完成了收入xxx万元，利润率4.61%的年度经济指标。

三、坚持“品质服务、精细管理”的宗旨，明晰责任分工，梳理规范工作流程，逐步提升服务质量和管理水平，从而提高业主满意度

1、交房手续、装修办理、整改配合等工作流程标准化

从四月下旬开始的集中交房到为业主办理装修手续再到协调处理业主户内整改问题，项目经理部的客服人员都在疲倦和委屈中成长。目前客服班组对业主的各项手续办理流程逐步规范，既体现了优质的服务质量又规避了各类风险。

2、业主户内装修巡检和公共区域、公共设施设备的巡查、保养常态化

项目经理部工程班坚持日常装修巡检，处理装修违规违纪、损坏公区设施30余次，罚款和赔偿收到6250余元。同时借鉴公司其他项目移交的经验，积极配合开发商逐步与各施工单位办理公共设施设备的移交工作，建立了设施设备台帐，对待千余台各类设施设备坚持各项巡检制度和保养计划，做到了专人负责，有检查、有记录，形成常态。全年属我物业服务中心维修的工作及时率100%，合格率100%。

3、突出抓好安防工作的重点化

由于小区所处的地理位置，周边的社会环境较复杂，加之小区的自身特点注定安防工作是重中之重。一年来，秩序维护队人员流动较大，但随着各项培训和人员整合的落实，目前队伍较稳定。在这期间小区经历了各类突发事件7起，处置及时妥当，较好的规避了风险，同时秩序维护队认真总结汲取教训，调整工作岗位设置，尽最大努力做好人防工作。年末随着电子围栏、西侧大门及行人门禁的逐步到位，消防系统的逐步到位，项目经理部的安全防范及消防安全工作有较大的提高。

4、外包单位、维保单位、便民服服务及驻场维保人员监管制度化

小区保洁属于外包，大半年来项目经理部坚持质量标准，加强监管力度，坚持每周两次的专人打分考评，细化量化了质量标准，分清了工作责任，保证园区的环境卫生达标。另外对绿化、电梯维保人员和便民服务人员的管理也分派到各班组长一级，对这些人员的管理日渐规范，同时合作、配合较好，解决了项目日常的一些困难。

日常管理、服务工作规范化

项目管理改革以来，项目经理部员工努力学习、领悟新的管理办法和“上贤下专”的企业文化，不断提高自身素质。在明晰了各班组的责任分工后，各班组长及骨干人员均以身作则，遵守规章制度，坚持工作标准，狠抓工作执行力，奖勤罚懒、奖优罚劣。另外，项目经理部在管理上强调走动式服务，要求管理人员主动与业主、员工、当地上级行政部门联系沟通，听取意见和建议，不断改进工作方法。随着管理与服务的有效结合，业主的满意度有了较大的提高。

四、审视自我，认清不足之处和明确改进方向

1、个别班组长和员工仍然存在本位主义思想，思考问题有一定的片面性，不利于团队的和谐和改革的深化。项目经理部下一步将加强改革意义和实质的培训，着力培养员工的大局意识、责任意识，提高员工的综合素质。

2、小区的安全防范工作还有待细化和提高。目前小区的安全防范形势依然严峻，项目经理部全体员工在思想上还应高度警惕、在工作中还应查缺补漏，突出人防与技防的有效配合，警钟长鸣，常抓不懈。

3、园区、商业公共区域增收方面还存在不足。在今后的工作中，项目经理部将继续开拓思路，争取在广告、网络覆盖、特约服务等方面为企业创收。

回顾20xx年，xx项目经理部从年初筹建到年中磨合再到年末逐步成熟，经历了一个不平凡的年头。新的一年即将到来，我们全体员工将继续精诚团结，协同奋进，努力拼搏，为公司和项目的发展做出更大更多的贡献!

**推荐企业项目策划书九**

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。)

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。)

3.1 项目的技术可行性和成熟性分析

3.1.2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

3.1.2项目成熟性和可靠性分析

3.2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。)

3.3 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。)

3.4 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。)

3.5 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。)

3.6 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。)

4.1 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。)

4.2 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。)

4.3 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。)

4.4 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)

4.5 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)

4.6 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)

4.7 销售预测:(预测公司未来3年的销售收入和市场份额)

5.1 价格策略: (销售成本的构成, 销售价格制订依据和折扣政策)

5.2 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)

5.3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)

6.1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)

6.2 生产人员配备及管理

7.1 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)

7.2 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。)

7.3 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。)

7.4 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。)

8.1 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。)

8.2 风险对策:(以上风险如存在，请说明控制和防范对策。)

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