# 创业公司计划书(大学生版(14篇)

来源：网络 作者：心如止水 更新时间：2024-10-16

*时间过得真快，总在不经意间流逝，我们又将续写新的诗篇，展开新的旅程，该为自己下阶段的学习制定一个计划了。计划怎么写才能发挥它最大的作用呢？下面是小编整理的个人今后的计划范文，欢迎阅读分享，希望对大家有所帮助。创业公司计划书(大学生版篇一企业...*

时间过得真快，总在不经意间流逝，我们又将续写新的诗篇，展开新的旅程，该为自己下阶段的学习制定一个计划了。计划怎么写才能发挥它最大的作用呢？下面是小编整理的个人今后的计划范文，欢迎阅读分享，希望对大家有所帮助。

**创业公司计划书(大学生版篇一**

企业名称;靖江职业教育中心家电维修部企业形式：个体工商户主要经营范围：家用电器维修、安装

(电视机、影碟机、电饭煲、微波炉、电冰箱等维修电风扇、空调、抽油烟机等维修安装)

企业类型：服务

以往的相关经验(包括时间)：

本人所学专业为机电类，3年;且在姨夫家电维修店勤工俭学4年，熟悉现代家用电器，有较多家电维修经验，且对家电维修行业有浓厚的兴趣，交际能力强，做事踏实、认真。

教育背景，所学习的相关课程(包括时间)：

本人大专毕业，专学机电3年，有一定企业管理知识和市场经济知识。

目标顾客描述：

目标群体定位在靖江市老城区环城南路两侧(以靖江电大为中心)的居民，维修服务部设在靖江电大校内。市场容量或本企业预计市场占有率：

该区常住人口较密，相对于靖江城区其他片来说，工薪阶层、村民改居民的比重较大，生活节俭意识较浓，家电使用期相对较长，待修率较高;高档家电相对较少，市场容易切入;同时该区维修点较少，因而商机较大，市场客量较大，市场占有率较高。市场容量的变化趋势：

随着居民生活水平的提高，家用电器的普及，只要我们努力开拓市场，

诚信服务，市场客量会不断扩大。同时，高档家电的进入，也给我们维修知识、技能提出更高的要求。

竞争对手的主要优势：

1、进入市场时间较长;

2、有一定的客户群;

3、有较丰富的维修经验。

竞争对手的主要劣势：

1、化层次较低;

2、维修设备比较简陋。

本企业相对于竞争对手的主要优势：

1、文化层次、专业水平较高;

2、企业成员团队精神、创新意识较强;

3、依托靖江电大丰富的教学资源，先进的维修检测设备作为后盾。

本企业相对于竞争对手的主要劣势：

1、初入市场，无市场实战经验;

2、实际家电维修经验较弱。

1、教师节为本校教师提供免费维修，感谢她们对学生的栽培。 2、定期为社区提供免费维修活动。

3、每学年为本校困难的优秀学生捐助一定的钱物。

感谢您对“靖江职业教育中心家电维修部”的支持!

**创业公司计划书(大学生版篇二**

婚庆公司是指能够承接婚礼策划实施的专业机构。婚庆全程策划执行，礼仪庆典，商业演出，开业庆典，周年庆典，剪彩仪式，开工仪式。开幕仪式，奠基仪式，入住仪式，楼盘开幕。

婚庆公司着重点在于婚礼本身，会场布置着重点在场景的布置，婚礼大于会场布置，一场好的婚礼，会场布置是为婚礼服务的，它是为了更好地表达婚礼而设置的一个元素，正如一场电影为表达主题而设置的周围环境布置一样，会场布置是为做好一场婚礼服务的婚礼程序一般包括如下分工：策划师、督导师(总管)、司仪/主持人、形象设计师、化妆师、摄影摄像师、mv制作师、花艺师、婚宴设计师、车队、乐队等。无论你是请婚庆公司还是自己策划，都应做到分工明确。服务范围包括：婚礼策划、婚礼主持、现场督导、摄影摄像、新人造型、场地装饰、灯光舞美等。

(一)公司基本情况

对成立时间、注册资本、经营产品、员工规模等进行简要介绍

(二)产品/服务介绍

对公司主要的产品和系列服务进行简要描述

(三)行业/市场分析

对行业状况、市场容量、市场发展前景、消费者接受程度进行简要分析

(四)业务现状

对市场份额、客户数量简要分析

(五)财务分析

公司成立以来累计投入、产出、本年度收入及利润

(六)融资计划

融资金额、参股比例、融资期限、退出方式

第一部分公司概况

(一)公司介绍

详细介绍公司背景、规模、团队、资本构成

1.主要股东

股东名称出资额出资形式股份比例联系人联系电话

2.团队介绍

对每个核心团队成员在技术、运营或管理方面的经验和成功经历进行介绍

3.组织结构

4.员工情况

(二)经营财务历史

(三)外部公共关系

战略支持、合作伙伴等

(四)公司经营战略

近期及未来3-5年的发展方向、发展战略和要实现的目标

第二部分产品及服务

(一)婚庆公司产品、服务介绍

(二)婚庆公司核心竞争力或技术优势

(三)婚庆公司产品专利和注册商标

第三部分行业及市场

(一)行业情况

婚庆公司行业发展历史及趋势，进入该行业的技术壁垒、贸易壁垒、政策限制

(二)市场潜力

对婚庆公司市场容量、市场发展前景、消费者接受程度和消费行为进行分析

(三)行业竞争分析

主要竞争对手及其优劣势进行对比分析，包括性能、价格、服务等方面

(四)收入(盈利)模式

业务收费、收入模式，从哪些业务环节、哪些客户群体获取收入和利润

(五)市场规划

公司未来3-5年的销售收入预测(融资不成功情况下)

第四部分营销策略

(一)婚庆公司目标市场分析

(二)婚庆公司客户行为分析

(三)婚庆公司营销业务计划

(1)建立销售网络、销售渠道、设立代理商、分销商方面的策略

(2)广告、促销方面的策略

(3)产品/服务的定价策略

(4)对销售队伍采取的激励机制

(四)婚庆公司服务质量控制

第五部分财务计划

请提供如下财务预测，并说明预测依据：

未来3-5年婚庆公司项目资产负债表

未来3-5年婚庆公司项目现金流量表

未来3-5年损益表

第六部分融资计划

(一)融资方式

详细说明未来阶段性的发展需要投入多少资金，公司能提供多少，需要投资多少。融资金额、参股比例、融资期限

(二)资金用途

(三)退出方式

第七部分风险控制

说明该婚庆公司项目实施过程中可能遇到的风险，及其应对措施。包括：技术风险、市场风险、管理风险、政策风险等

**创业公司计划书(大学生版篇三**

北京康耐塑料制品有限公司是以开发高科技术为主业的股份制私营企业，公司自1993年创立以来，一直致力于（poet）塑料油化裂解技术的研制与开发。本公司开发的poet第二代工业机，通过二年的试运行，于1996年获北京市科委颁发的科技成果鉴定证书；1998年开发出第三代新型工艺，被北京市科委列入1998年重大科技成果推广计划，同时荣获全国光彩事业重点项目证书。

经过先后三代工业机的试运行，公司于20xx年完成了第三代设备的工业化标准，经北京市环境保护局监测，获得环境保护标准通过，本科研成果可立即投入商业化运行。 本公司的经营模式：以poet技术为核心，通过向世界各地垃圾处理场提供成套设备与使用权来扩大本技术的影响，形成世界性垃圾革命的发源地。

本公司的创业宗旨：以poet为核心，发展城市垃圾综合集成处理技术，逐步取代传统的填埋和焚烧，造福人类美好明天。

【mswit】是综合项目的总称，本项目以poet（塑料垃圾油化技术）为核心，通过与分选技术、有机肥制造技术、热能高效发电技术、余热制冷等成熟设备的有机结合，形成整体处理垃圾的集成体系（mswit）。

【mswit】技术的价值在于真正实现了城市垃圾的资源化，它不但将处理垃圾的负担转换为有利可图的商业活动，更加重要的意义在于彻底消除了城市垃圾所带给人类的污染。这个突破，正是各国政府和科学家们所追求的最佳结果。因此，本项目在国际上一经发布，立刻引起世界各国的广泛关注。

【mswit】集成技术是目前世界上独一无二的、最优秀的垃圾处理方式，开创了世界城市固体垃圾综合处理的崭新前景，将引起世界性垃圾革命。

1． 技术水平：目前中国甚至世界上基本上处在单一裂解的技术水平（采用单一裂解工艺只能将废塑料还原为生产汽柴油的原料，而绝对不可能直接成为燃油）； poet的终端产品：高热值洁净轻燃油；热值为11000大卡/kg，比重为0.8，可与世界市场上任何一种喷油嘴配合工作。

2． 产品工艺：本产品经过长达九年的研发与试运行，不断改进，现已进入产业化生产工业机的成熟阶段。

3． 产品价值：改变处理城市垃圾模式（由公益模式改变为商业模式），给使用者创造丰厚利润的同时，实现保护环境的目的。

1． 市场现状与前景：塑料垃圾是阻碍垃圾总回收的重要因素之一。由于塑料的障碍，美国乃至世界的环保垃圾处理技术迟迟不能形成综合的集成。日本由于国土限制，焚烧量为世界第一、二恶英污染也是世界第一。尽管日本政府已经把消灭焚烧作为国策，但至今仍然使用陈旧落后的夕阳技术作为垃圾处理的主要手段。

2． 竞争对手：目前在垃圾集成技术领域，日本日立公司是我们唯一的潜在竞争对手。根据美国一家要求获得poet独家专利许可公司的介绍，日立公司的试验室数据和本技术的比较是：1）本技术效率比日立领先63%；

2）本技术效率建立在已经工业化基础上，日立数据建立在试验室基础上；

3）本技术已经进行了pct专利注册（96个国家）；

4）本技术已经具备商业化条件，日立没有商业化成本和费用的任何介绍。

3．竞争优势： poet技术是本公司参与世界性竞争的核心优势； pct专利是本公司参与世界性竞争的法律保护； 不断创新，积累庞大的技术储备，接受任何技术挑战； 前瞻的思想、创新的精神、务实作风的管理团队。

4．目标市场：目标市场是全球性的。我们首先突破的目标市场是西方主要国家的垃圾处理商和成套设备供应商。

5．目标客户（以美国49个州为例）：

◆控制塑料垃圾的政府机构3091个，按5％计算=154/台套；

◆控制塑料垃圾的处理商3260个，按5%计算=163/台套；

◆为控制垃圾处理技术成套设备供应商提供poet核心设备（如美国的oci、瑞典的 bab等）；

◆产生废弃塑料的大型公司，如可口可乐和汽车公司等。

通过本公司与美国有代表性的mic公司签订的永久性合作框架协议，便可反应出上述目标客户对本项技术的渴望，同时也使我们发现，虽然本项技术的商业价值已得到业界的认可，但要有效占领市场，还必需具备合理的经济规模和抢占市场的速度。

首先在北京、上海建立2-3个垃圾处理场，带动国内市场，在国外，本公司与mic公司已签订了永久性合作框架协议，首先向美国提供一套我们的poet设备与该公司的联合发电系统集成；集成成功后，在北美自由贸易区续建2-3个集成项目，进而迅速向美国各地扩散，前三财年可产销集成设备30台/套，实现产值8000万美元；三至五年内公司将通过在美国上市，引进资本2-3亿美元，用于参股或兼并五家集成设备制造厂，真正实现科研与产业相结合的跨国实业集团。

本项目在pct专利保护下，委托国内外资深机械制造厂家分别生产系列设备，既能保证产品的质量，又可在世界各地组织或兼并多家制造厂，以满足不断扩大的市场需求。

我们的企业之所以能够取得今天的成功，不仅仅是技术上的先进性，更重要的是我们有一支强有力的管理队伍。

总裁：马林（简历附后）；

市场总监：陈延平（简历附后）；

技术总监：余玄（简历附后）；

财务总监：待招聘。

姜天夫 - 41% 郭五一 - 20% 陈延平 - 30% 徐贝贝 - 5% 姜天佑 - 2% 余玄 - 2%

九、财务预测 见附表。

为顺利完成本公司的营销计划，项目需要新增投入资金300万美元用于下列目地：

1． 完成自动化配套：12万美元；

2． 完成技术文件汇总和编制：12万美元；

3． 补充完善前段工序机件：12万美元；

4． 流动资金：用于示范厂运转：25万美元；

5． 流动资金：用以预销售/广告/展览/发布及管理开支：25万美元；

6． 用于全球战略的营销费用以及上市前的准备：214万美元。

本项目资金分二个阶段注入：第一阶段需投入资金86万美元，用于1-5项内容；第二阶段投入资金214万美元，用于全球战略的营销费用以及上市前的准备。

1． 本公司有形资产180万美元，无形资产1500万美元，总计约1680万美元； 2． 按投资人投入资金数额与公司总资产比例，享受持股比例； 3． 投资人以股东身份，有权参于管理和监督，并担任公司的高级管理职务； 4． 投资人有义务按照投资承诺履行当期和远期投资责任； 5． 本公司不接受控股投资。

现代企业的成功需要市场机遇和充足的资金，更需要合理的组织结构和优秀的管理队伍及机制。本项目无论从市场机遇和技术含量上，均可谓不可多得，具有极大的发展前景。

本摘要由项目方供稿，由中技网整理撰写。

**创业公司计划书(大学生版篇四**

我国经济发展取得了巨大的成就，各项经济指标及各种产业都发生了翻天覆地的改变，人们的生活和工作水平都上了一个新的台阶。

起航软件公司是一个以开发数据库软件、行业软件和网站建设，发展成熟之后着力于发展电子商务的高新科技公司。

20xx年全国软件市场销售总额为1100亿元，比同期增长为46.5%。软件行业是一个朝阳产业，从98~03年以平均超过30%的速度增长，且有数据显示这种规模的持续增长会持续到20xx年。另外，电子商务在国内处于起步阶段，虚拟电子货币消费基本处于空白，随着网络泡沫的覆灭，实务的网络营销被认定为中国电子商务的突破口，所以前段时间国内大型电子商务都收到不同程度的风险投资(1000-8000万美元不等)。由此可见，电子商务的第二春就要到来。而国内主要的电子商务企业所占市场无非是北京、上海、广州等大城市，根本无暇顾及广大的内地市场。我们分析得出，未来5年中在内地投资电子商务，将是绝佳的机会——即有现成和成熟的运作模式、广泛的市场渠道，而没有强大的竞争对手。我们的业务目的就是在初期以软件研发、销售为主，积累资金、技术和客户，让公司形成规模，成熟后便开展电子商务，抢占内地这块空白的高利润市场。

创业团队由前电子科大国腾软件学院起航软件工作组演化而来，汇聚了全学院精英。工作组始终强调以人为本，要求成员私下俩俩结友。通过近一年的磨合与相互学习，团队内已经营造出了良好的工作氛围，人与人之间的关系非常融洽，甚至由此形成了一种文化。让每位成员都具有良好的团队精神，是工作组最引以为傲的成就。工作组内部，我们让所有成员都有机会体验各种角色，从而加强了对别人工作的认识和理解，同时也促进了竞争和相互学习。

工作组在长期的实践中积累了大量的工作经验和技术实力，由只能做小程序的丑小鸭成长为能够独立完成中等规模软件项目的雏鹰。在与其他公司的合作过程中，工作组积累了很多社会关系，为公司运作筹备了稳定的项目来源和可靠的技术支持。

为了使工作趋于正规化，工作组制定了严格的规章制度。灵活的项目开发小组划分原则、项目跟踪和文档管理制度相继被建立和完善起来。每个临时小组设立相应负责的组长，将每位成员的具体职责落实到处，杜绝虚设职务。在项目的开发、计划、跟踪管理、软件需求等方面参照了国家标准，并坚持记录工作组日志、提交项目进度报告、编写每个项目周期的项目总结。

工作组很重视思想工作，定期举办如烧烤、旅游等的团队活动。还通过讨论前景的方法鼓励大家的工作激情，以提高团队协作精神和凝聚力，使所有成员都拥有应付各方面竞争的综合能力。

我们会把好的东西、优良的传统带到以后的工作中，继续保持下去。

3.1公司性质：

软件高新技术公司。

公司以开发数据库软件和行业软件、建设维护网站、提供系统集成和商务解决方案为主要业务，成熟后着力于开发自主知识产权的软件产品和发展电子商务。

3.2公司名称：

起航软件有限责任公司

3.3公司结构：

公司以股东会为根本，由股东会产生董事会，监管公司日常运作，董事会包括董事长和董事会秘书，董事长代表董事会决定公司重大问题，如任命总经理。董事会秘书负责监管公司财务、人事情况等，向董事会负责。总经理负责公司日常事务，重大事件需提交董事会决定。总经理下设技术部、营销部和财务经理，两个部门的部门经理向总经理负责。会计向总经理、董事会负责。(具体内容参看附件中公司章程部分)

3.4公司经营策略：

公司以多种经营方式来实现利润最大化的最终目标，包括定制和外包、自研系列软件产品、开发软硬结合产品、提供解决方案、发展电子商务等。前期的软件定制和外包，我们将充分利用股东数量多、关系广泛的优势，快速积累资金以提供软件产品和集成系统的研发。成熟期，软件产品将为发展电子商务打下基础。除了争取融资以外，我们会利用现有资源构筑电子商务的框架，让投资商看到美好的前景。业务开展过程中，我们尽量避开现有几家大型电子商务企业的竞争压力，转战他们无暇顾及的内地城市，蓄积实力同时抢占市场份额。另外，我们会积极寻求与本地超市合作，以充分利用各自资源。达到我们、超市和顾客多赢的局面。

3.5相对价值增值：

我们通过系列软件构建出的电子商务平台，将引导消费者习惯网上消费和使用虚拟货币，充分利用超市的配送系统和进货渠道(物流链)，避免我们的资源浪费，同时通过利用我们的消费渠道节省超市大规模占用场地和大批雇佣销售管理员工的费用。从宏观上看，使资源配置更加合理，相对价值势必增加。

3.6公司设施：

公司初期需要三台电脑、一系列开发所需软件和一个良好的办公环境。公司计划选取成都高新西区国腾园863软件孵化基地为办公场地。我们预计，三年内，收回公司前期所有投资，并在此基础上实现公司50万以上的资金积累。

3.7资金投入和运用：

前期资金主要用于职员工资、系列软件研发、努力提高生产和研究能力、客户关系建立等方面(注：根据中国现状，我们的系列网络软件打算先免费发布，以争取和发展客户群、提高企业知名度，为电子商务的发展构建基础平台)。

扩展期资金主要用于提高技术和录用新的员工以支持在扩大的市场中的持续发展。

公司成熟期将以构建电子商务平台为主要任务，大规模融资(争取能上市)，全面开展基于系列软件客户群和安全平台的电子商务业务，以步步为营的战略方式，与政府合作，培养人民的虚拟货币使用习惯。公司将逐步增加在安全性和基础设备方面的投资，并把商品储备和配送体系作为公司新的发展方向，努力实现多渠道和多体系。

3.8公司优势：

公司具有丰富开发经验，拥有一个精英团队，工作亦不断地趋于正规化与规模化，并且在此过程中积累了一定资金和客户关系。目前一些公司已经与我们达成了关于外包合作的共识。

为实现前期资本的积累，我们做了充分的准备，包括建立广泛的社会关系来避免资金不足而可能带来的运转困难。目前我们与四川省政府采购部门、省农业银行、眉山市市政府、绵阳市工商局、国腾公司、南充市西充县电信公司、国腾软件学院和西充中学等有了不同程度的沟通，并与其中部分有过愉快的商业合作，这为我们初期创业的项目来源、资金流动提供了一个广泛的渠道。

1.1组织形式

鉴于我们的产品核心是技术，公司在任何发展阶段都将贯彻\"以质量求生存，以信誉求发展\"的理念。公司通过采取有限责任公司的形式，更有效地发挥各工作人员的专长，提高工作效率，使计划与执行分开，各部门职能明显划分，不受外部环境影响。随着公司的发展，公司组织还可不断地调整、完善。

公司结构如下：

1.2主要机构

股东大会：初期由全部股东组成，此后由持有一定股份比例(随不同时期而定)的股东组成。主要职能为选举产生董事会成员。

董事会：由股东大会选出董事会成员，负责确定董事长、董事会秘书，讨论和决议公司的重大决策，并由董事长转交执行。

董事长：由董事会选出，拥有总经理的任命权，对公司转告董事会决定，并代表董事会对外交涉。

董事会秘书：由董事会选出，对公司运作进行监督，并及时将公司运作的情况向董事会汇报。

总经理：由董事长任命，负责管理公司的日常事务，制定公司的长远发展规划，聘任或解聘部门经理、财务负责人，对外代表公司。

技术部：负责科技攻关、课题研究与系列产品开发。不断提高产品的质量，针对不同客户、不同时期、不同工作的需要进行开发，力争保持技术上的领先地位。技术部由本公司技术部经理负责。在公司初期，技术部承担对内自主技术攻关、对外满足客户需求的两个责任，分别由相应临时组长负责。

财务经理：负责公司内部的财务控制、会计、金融、投资活动，定期向总经理和董事会递交财务报告，分析财务状况，并提出建议。

营销部：对公司的总体营销活动负责，管理营销队伍和地区经理，对公司的客户需求、销售活动、售后服务和地区间的平衡负责。

公司在初期后还将增设以下部门和职务：

1.3法律结构

公司为有限责任公司。

1.4产权

注册总资本：30万元(暂定)。

股份：按入股资金分配。

2.1生产管理

在市场经济下，生产管理直接关系到企业的生死存亡。公司一经成立，对生产就实行优质、高效的管理。

1)产品研发

启航公司属于高科技企业公司，以电子科技大学成都学院和本公司科研实力为依托，在确保短期目标实现的同时致力于长足发展，运用先进的过程管理和软件工程方法，加大科研开发力度，从而不断的研发出新产品(我们公司将以净利润的45%设为专项科研经费)。公司计划在3-5年之内，以自行开发的系列软件和软件吸引来的庞大客户群为依托，全面开展成熟的电子商务业务，依靠先进的技术和可靠的质量，全面抢占市场。

2)生产过程组织

公司驻地选择：考虑到通信方便、厂商和信息集中等因素，并享受\"两免三减半\"的税收优惠政策，我们将公司设在成都市高新技术开发西区。经过调查，并根据公司规模，初定办公室建筑面积为100平方米。

生产过程：我公司主导产品是软件。鉴于软件产品的特殊性，公司将有针对性地成立项目开发组，对专用性软件采取订单生产方式进行开发。根据不同用户的具体要求量体裁衣，进行设计、开发、安装、调试、维护等，实现公司的高利润。我们将与顾客保持密切联系，确保研发按时高效完成。通用性软件做好市场调查，根据广大用户需求，成立专项项目组进行周期性开发和升级，力争做到立项一批，开发一批，成功一批，推广一批，实现利润最大化。

2.2质量管理

每一件产品的质量直接关系到公司的声誉，质量是企业的生命。我们将从客户的利益出发，成立专项软件检测组，严把质量关，坚决做到让顾客用放心软件。

2.3人力资源管理

人力资源已成为当今企业界最重要最宝贵的资源，尤其对于高新技术企业，员工的素质将直接决定企业的发展。本公司将制定以下政策来对人力资源进行管理：

激励：采用业绩付酬，精神激励和物质激励相结合的方式，对表现突出的员工进行奖励，对于科技研发人员的专利产品可以以出资方式折入公司股份，通过扩股形式将本公司的部分收益转化为企业股份分配给创业人员。同时注意协调公司内部关系，不定期组织活动，使每个员工都有归宿感。

培训：培训是人力资源开发的重要途径，能满足企业发展对高素质人才需要，公司应进行岗前培训和在岗培训，通过岗前培训使新员工尽快适应工作环境，通过在岗培训不断提高员工素质，提供进修深造的机会。现在已经对内部成员和国腾学院部分学生进行定期培训。

招聘：对于中高层管理人员的选用，公司将采用内部选拔与外部招聘相结合的方式;对科技开发人员采用高薪聘用，坚持用人唯贤，做到职能相配分工明确，最大限度的发挥人才的作用。

我国经济发展取得了巨大的成就，各项经济指标及各种产业都发生了翻天覆地的改变，人们的生活和工作水平都上了一个新的台阶。党的十六大提出，信息化是我国加快实现工业化和现代化的必然选择，坚持以信息化带动工业化，以工业化促进信息化，走出一条科技含量高、……、人力资源优势得到充分发挥的新型工业化道路。近年来，我国软件产业的政策环境不断改善，增长速度明显加快，软件产业对国民经济发展的作用逐步增强。到目前为止，我国软件产业的政策环境成为历史上前所未有的最好时期。

20xx年全国软件市场销售总额为1100亿元，同比增长为46.5%，软件出口(含产品出口、外包服务)15亿美元，同比增长为100%。其中，软件产品销售收入660.5亿元，同比增长28%，系统集成及计算机服务收入439.5亿元，同比增长87.3%。

近几年，中国软件产业以平均超过30%的速度增长。具体情况见图1和图2。

但是在如此高速发展的情况下，国内软件依然有很多空白地带，有待弥补。

(1)政府虽然有大规模的软件采购，但对软件专项定做和维护并未系统，缺乏高效和专用性;

(2)正版软件市场还不成熟。

(3)非it企业对软件提高生产效率和加强管理虽有足够的认识但并无系统的制度;

(4)电子商务在国内尚处于起步阶段。

2.目标市场分析:

公司在创业初期(前两年)，将目标市场定位于成都周边公司的服务性软件和网络项目、自研通用性小软件。

现阶段，即在数字化网络时代广泛开展的大潮流中，公司的管理和生产越来越依赖于强有力的数字神经系统，因此快速的建立对相关信息反应速度，有必要依赖于相关的数据类管理软件以及面向客户的网络建设，切实保证在激烈的市场竞争中，占有主动的地位。另一方面，成都软件市场尚未完全挖掘，软件销售多依赖于政府等大客户的采购，多数中小企业还停滞在传统经营管理的模式下。在这种条件下，我们有广阔的潜在市场!

a、目标市场描述

公司计划进入软件和电子商务行业。如上两图所示(数据来源：分别为国家统计局和ccid，其中后图的04年数据是预计)，前者显示软件行业景气指数总是大于100，表明这个行业是一个不断发展的朝阳产业，后者表示这个市场的销售总额将超过2千亿。

(数据来源：赛迪数据)

左图显示了互联网市场的规模，其中显示了对04、05年的预测。但是目前电子商务的内地市场基本没有开发，包括已有的一些电子商务巨头都只是将实力集中于北京、上海、广州等几个特大城市，根本无暇顾及内地。在这段时期里，预计我们力争的细分市场将会不断成长)。改变这种情况的主要力量是电子商务产业不断发展，和竞争对手进入内地市场，但是因为这个市场过于广阔，在5年内基本上都不会和老牌电子商务企业有正面冲突。

前期我们产品拥有以下优势：高附加值、为企业的量体裁衣、完全满足企业特殊需求。

扩展期公司将目标市场定义为网上商品销售。现在，这个市场由十多个个主要竞争者分享。但是如图数据显示目前的市场规模将只有两年后的37.5%。

b、目标消费群

前期的目标消费群为公司附近的企业和单位，针对这一群体的特点公司会着重加强关系建立与技术研究，确保有项目作，回头客多，从开发成本中要利润。扩展期的目标消费群为广大人民群众，在这个群体中盈利则必须保证低廉的价格和良好的服务，我们将会通过最大限度降低管理、配送和营销成本来争取利润。

3.市场风险分析：

1)投资方临时撤股。

这对创业初期的公司来说是一种毁灭性的打击。出现这种情况后。公司将尽量与投资者协商。一旦协商失败，将会按照强制退股协议(参见法律、协议部分)处理，并将积极寻找新的投资商。

2)项目来源短缺

前期的公司可能面临缺乏项目来源的危机，外接项目的开发和销售是公司初期现金流动的主要方式，短缺项目将会对公司造成巨大的影响。为了降低这方面风险，一方面凭借公司股东私人关系扩大客户网，从公司章程上确立项目提成制度，奖励所有提供项目的非公司人员。另一方面公司将设立专门的营销部门，聘用有经验的营销人员，在自身实力的基础上，不断将现有和潜在的客户关系转化为公司的资本。

3)大公司的竞争压力

公司将尽力避免与大公司竞争，初期利用小公司灵活的优势，从价格、渠道等方面努力开拓自己的市场。成熟期，公司将在电子商务还未形成的西南地区抢占先机，在面对大公司入侵时，广泛的与当地大型超市合作，以降低配送费用，增加竞争力。

4)成熟期客户群的建立

电子商务需要庞大、稳定的客户群，对一个没有品牌形象的新公司来说是一个大问题。本公司将会在初期推出自研通用性的免费软件，并在各大网站推广和提供下载，以树立品牌形象，建立客户关系，其成本费用将通过承载广告等方式来平衡。成熟期将通过与超市合作的方式进一步扩大客户群。

5)竞争分析

前期产品的竞争主要在于关系网。这类产品技术要求不高、投入成本低、相对利润大、市场广阔、潜在客户绝对数量多。除了利用股东多关系广的优势外，公司将加大转化潜在客户的力度，以成都为中心，开拓各地区销售网(因为我们团队成员来自各地)，尽最大努力争取市场份额。

扩展期我们将以广泛的关系渠道为基础，在构建电子商务平台之后，以这些单位和我们系列软件的客户为最初销售对象，建立多种模式的销售方式，优先确立这些单位员工的会员身份(按单位名义统一加入)，让他们和广告一起起到业务推广的作用。

a)竞争描述

公司前期面临较多的竞争对手。但成都软件市场缺口很大，目前处于供小于求的状况，进入几乎没有障碍。而开拓市场所需的开发经验和关系网络，公司都不缺乏。

扩展期我们的竞争对手是本地各大传统超市(本地不一定是成都，包括其他电子商务企业没有涉足的大中城市)，但是无论从价格还是从服务，我们都可以乐观的看到电子商务对传统销售模式的冲击。当然，完全打垮其他超市是不可能的，传统超市地域性的优势不可替代。但是可以保证，我们能占到相当可观的市场份额。

b)市场进入障碍

公司扩展期的目标市场存在进入障碍，公司对零售业的进货和销售渠道都没有经验。公司会尽一切努力，凭借成熟的电子商务解决方案和广泛的客户关系，寻找一家合适的超市，联手达成双赢局面。

1.项目产品：

前期，公司以应用软件产品为主，兼做软件外包、系统集成等业务。创业团队自成立以来一直致力于软件开发，专业应用软件如“国腾学院图书管理系统”、“诚安顺公司管理销售系统”，硬件集成系统如“‘绿墙’小区安全综合系统”(获得微软大学生实践项目资助，并完全结题)等，从作需求分析、计划书编写到模块划分、封装测试都是独立完成，积累了一定的技术经验，构建了良好的开发模式。最初的一段时间内，应用软件开发将是维持公司运作的主要方式。这样不仅能加快技术积累，促进团队建设，而且可以积累丰富的社会关系和市场渠道。有利于下一步的发展。

2.代理销售：

在做项目的同时，我们也会在力所能及的范围内作一些相关产品的代理、销售工作。这也将成为初期维持公司运作的重要手段之一。

3.研发产品:

考虑到长远发展，公司若没有研发具备自身特色、体现技术含量的系列软件，将在市场竞争中处于被动局面。公司的系列软件将是一系列的基于网络的优秀软件，以免费的形式在网上发布。成功之后，不仅可以在网上打出公司品牌，对于公司的进一步发展，包括对研发电子商务平台，也将打下一个良好的基础。一个没有研究能力的技术公司不可能在日益激烈的竞争中立足，虽然系列软件的研发需要长时间的市场调查、统筹分析、耗占开发资源，但这却是我们抢占市场主动权，赢得市场竞争的关键。

以正准备开发的产品“一通百通”为典型，软件将提供一系列基于网络(通过公司的服务器)的服务，并在服务器上构筑一个安全性极高的网络平台，提供用户需要的服务同时，帮助用户查杀病毒与木马，过滤无效和恶意的数据传输，最后演化成一个安全、可靠、方便的电子商务平台。

a、产品优势

以一通百通为例，据调查，目前市场上的类似软件很不成熟(系个人开发)，存在着功能不全、传输速度慢等问题，而且都准备向用户收费。我们的软件除了要实现完全的功能、保证较高的安全性之外，关键是要提高传输速度。我们会以承载用户定制类型的广告来承担部分成本和营作费用。关键的是，我们希望能通过这些软件建立我们良好的品牌形象和广泛稳定的客户群。

b、技术描述

1.系列软件技术介绍：以一通百通为例(详见下部分)，它能将其他任何协议的请求转换为http协议的请求，然后通过用户浏览器默认(或自行指定)的http代理服务器(或没有代理的方式)，连接到公司的服务器，从而帮助用户绕开被屏蔽端口，启用被屏蔽的服务或连接被屏蔽的站点，并且避免黑客、病毒的干扰，达到高速连接(当客户机的距离和我们服务器距离比较近，而目标机器相对较远的时候)的目的。

2.集成系统技术介绍：工作组获得微软实践活动资助的项目“绿墙小区安全系统”，通过自行设计的pci卡集成市场上常见安防设备，起到防火、防盗、智能监控和报警作用，能有效地降低小区和工厂保安工作量，并提高安全性。

c、将来的产品及服务

系列软件都会不断的更新升级。除了不断完善产品功能、改进软件性能外，到成熟期，系列软件将通过升级补充一个在线购物的模块。公司同时会大规模投资服务器的安全性能，以帮助客户建立安全、稳定和方便的电子商务平台。

d、服务与产品支持

公司在提供先进产品同时，将为顾客提供免费的全程跟踪服务，做到顾客彻底的放心满意，并适时构建自己的品牌服务概念。

附：有关我们系列软件的第一个产品“一通百通”

1.产品概述及功能——这是一个代理服务器协议转换软件。它能将其他任何协议的请求转换为http协议80端口的请求，然后通过用户浏览器默认(或自行指定)的http代理服务器，连接到我们的服务器，从而帮助用户绕开被屏蔽端口，启用(或连接)一些被屏蔽掉的服务(或站点)。我们准备通过这个软件，在我们的服务器上构筑一个安全性极高的网络平台，帮助用户查杀病毒和木马，过滤无效和恶意的数据传输，最后演化成一个安全的电子商务平台。

2.产品概要说明——我们的软件能帮助处于局域网中的受限用户突破限制，能够帮助网速较慢的用户提高远程数据的传输，能够帮安全性要求高的用户构建多一层安全系统，还能帮助有电子交易需求的企业和个人提供一个统一、安全的平台，同时我们可以在此基础上，开展其他附带业务，比如网络空间租赁、收费邮箱、网络游戏等等。

3.目前的设计状况——工作组投入了部分技术力量用于“一通百通”的开发。并且已经解决了部分技术问题。现在已经有一个本地转换端口的模块完成。目前面临的最大问题在于传输速度的提高和网络安全性的问题，安全性将会是投资最大的地方，对这部分的完善可能要等到公司进入成熟期之后。

4.竞争优势——软件除了要具备完整功能，保证较高的安全性之外，关键是要提高传输速度。这样产品就会具有绝对的竞争优势。另一方面，以中国软件市场客观现状分析，通用性的共享软件走收费的道路是行不通的，所以系列软件将被免费，仅以承载用户可定制的分类广告来承担部分成本和运作费用。占据绝对竞争优势的同时，公司将能通过这些软件建立良好的品牌形象和广泛稳定的客户群。

5.下一代的产品或服务及更新换代——系列软件需要不断的更新升级。除了不断完善产品功能、改进软件性能外，在成熟期，我们会将系列软件升级以补充一个电子购物模块，同时大规模投资我们服务器的各方面性能，从而帮助客户建立一个安全、稳定、方便的电子商务和娱乐交流平台。

4.软硬结合:

中期，在有一定资金和技术积累的前提下，公司将向软硬结合的技术方面拓展以进一步扩大利润。工作组成员部分来自于微电子设计专业，完成了“‘绿墙’小区综合管理系统”的硬件设计，所以在这个方向我们已经有了一定基础。

5.电子商务:

中国的电子商务时代即将来临，很多网络公司，软件公司都已经作好了迎接电子商务时代的准备。

电子商务是目前最热门的产业之一，许多发达国家(比如美国)已经发展得相当成熟，成为人民生活不可缺少的部分。这表现为方便的网上商店，虚拟货币的使用等等。在我国电子商务相当不完善，但也可以确定电子商务的普及是趋势，国家也正在从政策上加强对这方面的支持，所以其中蕴涵着巨大的商机。在公司发展的成熟期，我们将向电子商务发展。基于前期的软件开发与发布，我们将会有比较稳定的客户群和较熟悉的商家群，这为我们的转向提供了良好的前提条件。我们还需要的必备条件是：

1.建立与客户和商家交流的平台，即建立自己的网站，到时候我们会向电信申请固定ip、域名和经营电子商务的许可。

2.解决网络安全问题：在网络上进行商务活动，用户最担心的就是安全问题，最突出的问题就是要解决网上购物、交易和结算的过程。电子商务的安全主要是通过使用加密手段来达到的，其中包括建立电子商务各主体之间的信任问题，即建立安全认证体系(ca)问题;选择安全标准(如set、ssl、pki等)问题;采用加、解密方法和加密强度问题。其中建立安全认证体系是最关键的。所以我们有巨额的投资计划，从国外购入最先进的公共安全基础设施(pki)。

3.商品配送运输方面：我们可以与超市合作，为其节约大面积的经营场地，缩减员工数，帮助他们在运输、保管、配送、装卸、包装等作业中，引入各种技术，以求自动化和效率化。其采购、生产、销售系统将无缝的衔接起来，使从订货到发货的信息活动更完满，从而提高效率，将商品在适当的交货期内准确地向顾客配送。另外，利用其现有的成熟配送体系和进货渠道，公司将自行组织力量对顾客的订货要尽量满足，确保商品不脱销，适当地配置自己的仓库、配送中心，维持商品适当的库存量和物流费用，使运输、装卸、保管等作业自动化，订货到发货的信息流畅通无阻，销售信息能迅速地反馈给采购部门、生产部门和营业部门。我们还可以直接把商品从制造厂送至二次批发或零售商，使物流路线缩短，减少商品移动，压缩了库存量。

4.银行(支付体系):支付体系是电子商务的重要组成部分，我们可以和中国银行，中国农业银行，招商银行等国内多家银行合作共同建设支付系统。支付体系在公网和传统的银行网络之间架起了一座桥梁，它把用户需要在公网上传输的支付信息(银行账号、密码等)采用中国电信ca认证系统进行加密，发给银行内部网络;同时要接收银行系统响应消息加密后，发送给最终用户，确保了用户支付信息在公网上传输的安全性和可靠性。同时我们还能经营一些周边产品:如网络游戏,即使通信系统,防火墙等.为了吸引顾客或广告客户到我们的网站,可以增加个人化的特性如免费电子邮件、向寻呼机发送最新消息、有自己股票报价的主页等。

6.综诉:

以上是公司近期任务到长远目标的详细介绍，经过了多次的讨论和长期对市场分析的总结。我们将以优秀的产品及服务为基础，以低廉的价格和良好的服务态度为宣传媒介。相信有一天“起航软件”会为大众所接受，成为国内外知名的品牌;“起航网”将成为并列于“卓越”、“当当”、“8848”的又一大电子商务品牌。

紧密联系学校和国腾公司，广泛进行技术和经营策略的交流，达到共同盈利是我们总的营销方针。

1.营销策略

初期针对产品因素中价格相对较高，技术性强，专用性强及服务要求高等特点和市场因素中的顾客数量相对较少，分布分散等特点，公司将采用直接分销渠道，建立直线销售网络，派驻直销人员，进行产品的市场开拓，市场销售及产品的全程服务。公司将对市场进行区域划分，以成都为中心建立集中的大市场片区，建立各地级市的地区销售处。

后期根据客户的特点，我们将联合我们的合作超市，通过各种促销手段，保证质量和服务的前提下提供尽可能低于市价的价格(这点比较容易做到，毕竟电子商务存在的意义就在于它能缩减费用)。

2.定价策略(暂定)

软件类别单机数据库系统网络数据库系统系统维护行业软件系统集成和外包

价格1~10万5~50万1000元~1万1~50万另议

网络项目静态网页动态网页动态网页(数据库)动态网站网页维护

价格100元/页300元/页500元/页1~5万/个100元/次

承接服务性软件，由于是公司项目初期经营活动，价格主要参考市场价格，略低于市场价格，以建立稳定的客户群。

3.市场沟通

初期的市场沟通主要通过营销人员联系客户，包括业务联系、需求调查、售后回访。成熟期市场的沟通则主要通过：促销展出、广告、网络促销、捆绑促销、媒体刊登、邮件广告。

4.软件推广

1.服务性软件：由于此类产品针对客户的要求量身定做，顾有较强的地域限制，只能在公司周边进行服务;又因此类软件有较为广泛的应用性，所以公司周边的其它公司和当地政府是我们的服务对象。因为我们已做过一些软件的开发，建立了一些良好的客户关系，同时又通过广泛股形式拓展客户关系，也能确定在招标中得到一些政府项目。当然也还可以在网上用定货形式接受远程订单，提供区域间的服务。

2.自研通用性小软件：考虑到软件销售在国内的现状和前期资金的短缺，为了能有效的扩大用户群和公司知名度同时避免宣传导致的巨额开销，我们的系列软件对最终用户免费，软件上承载用户自定义的分类广告(广告从服务器上加载，定制广告类型可以确保用户不会反感，从而避免软件被破解、盗版等问题)，仅向商家收取承载在软件上的广告费用，而广告费用根据当下市价、广告浏览次数和网络维护的费用综合考虑而定。软件分散到各大软件网站，同时不反对第三方以任何形式的非商业化的修改和推广。软件推广的目标是一年内基本保证盈亏平衡，能建立广泛的知名度和一个较大较稳定的客户群。

1.融资方案与资金运用分析：

1.1融资方案：

融资分为两个阶段即成长期和扩展期。我们预计成长期为前两年，扩展期从第三年开始。

a.成长期,总投资预计为五十万，前期到位20万，其中外来投资15万，每股东不超过10万，原工作组占股40%以上。

b.扩展期，公司计划将加大投资资金，预计先吸引金额1000万以上。

1.2资金投入和运用：

公司建成初期将以产品开发和后期服务为主，所须资金主要用于职员工资、系列软件研发、客户关系建立、扩充公司规模等方面，因此生产过程中不涉及太多固定资产投入，主要是流动资金的需要。流动资金主要包括：现金，银行存款和应收账款等。

公司扩展期将以构建电子商务平台为主要任务，大规模融资(争取能上市)，全面开展基于既有客户群和安全平台的电子商务业务，以步步为营的战略方式，与政府合作，培养人民的虚拟货币使用习惯。

2.长期财务战略：

公司的长期财务目标是股东权益最大化。

3.财务分析

3.1.主要的财务前提：

高新技术企业，享受\"两免三减半\"的税收优惠政策。即在公司成立前两年免征所得税，第三至五年所得税为15%。

3.2.销售情况估计：

根据现有技术实力和市场情况，第一年我们平均每月可以接两套价值5万以上的产品，再加上公司规模的不断扩大，同时考虑承接项目的客观因素，我们计算平均每两月一套软件。第二年估计公司规模扩大一倍，即每月销售一套，并有实力进行自己产品的开发。从第三年起，投入电子商务的资金主要用于建设安全的交易平台和构架一个电子交易网(用于b2b)，并逐步转向为电子商城(b2p)，估计第三年内能销售1000万，第四、五年(b2p平台建立之后)，每年的收入应该以千万递增，同时，成本会因为客户群的扩大而减小(减小了电子交易的推广费用，客户增多也会减少运作费用)。

3.3.固定成本假设：

我们计划在成立公司购入电脑3台(5000/台)，程序设计软件2套(价值20000元)，其他费用10000元。第三年起，会在电子交易平台和网络安全系统等方面投入大量资金。

利润分配表(万元)：

第一年上第一年下第二年上第二年下

一、主营业务收入5 10 30 50

减：主营业务成本9.9 7 10 20

主营业务税金及附加0 0 0 0

二、主营业务利润-4.9 3 20 30

减：营业费用1 1 2 2

管理费用1 1 2 2

财务费用0 1 0 2

三、营业利润-6.9 0 16 24

减：所得税0 0 0 0

四、净利润-7 0 16 24

减：利润分配0 0 2.4 3.6

五、未分配利润-7 0 13.6 20.4

六：累计未分配利润-7 -7 6.6 27

注：前两年的主营业务成本包括了免费的系列软件开发成本。因为均为估算(参考了其他公司情况)，所以第三年起的成本包括管理费用和财务费用，故后边不再单独列出。

预计资产负债表(万元)

第一年上第一年下第二年上第二年下第三年

一、资产

1、流动资产25 35 45 60 95

银行存款10 20 25 37 45

应收账款15 15 20 23 50

2、固定资产

固定资产原值5 5 6 20 50

减：累计折旧0.25 0.25 0.25 0.10 0.1

固定资产净值4.75 4.75 5.75 19 499

资产合计29 39 50.5 70 140

二、负债0

1、流动负债4.5 5 5 6.5 12

短期借款10 10 0 0 0

三、所有者权益

1、实收资本10 0 15 25 50

2、未分配利润-7 0 42.5 62 178.5

负债及所有者权益合计-7 -7 60.5 85.5 150.5

注：固定资产折旧为计算机折旧率为每年25%，软件没有折旧率。其他的统一算为10%。

回款期为3个月，即每年最后三个月的应收帐款要计入来年收入。

现金流量表(万元)：

第0年第一年上第一年下第二年上第二年下

生产负荷(%) 50 80 95 100 100

一、现金流入0 10 20 35 80

产品销售收入10 15 23 30

固定资产余额

流动资金回收

二、现金流出13 15 15 25 35

固定资产投资3 4 10

流动资金10 15 30 45

经营成本20 28 35 50

税金及附加5.2 8.4 10.2 15

三、净现金流量-3 1.18 29.1 26.6 56.8

累计净现金流量-3 -23.2 5.9 32.5 89.3

净现值-3 10.2738 24.4824 19.2698 38.944

折现系数1 0.9091 0.8264 0.7153 0.683

累计净现值-3 -24.726 -2.2438 18.026 57.97

静态投资回收期1.797251

动态投资回收期2.0093304

五年净现值总额340.368

5.盈利点分析

可见，第一年内软件销售超过2套便可以盈利，但是我们计划将大多数利润用于扩充股份以奖励有贡献的员工和新加入的高技术人才，从而扩充公司实力，然后从第二年起，开始划分出一个独立部门用于研发自己的产品，这期间的目标是建立广泛的客户群，树立起自己的品牌形象。

第三年：

注：为了方便计算，900万的固定成本被分摊到第三、四、五年的成本中去。因为规模越大，占主要成本部分的库存商品和配送部分所占资金比例越大。

作为一个新兴的软件行业公司，根据国家鼓励软件产业和集成电路产业发展的若干政策(国发-20xx-18号)，我们有很多政策方面的优惠与照顾，但是既然要在竞争激烈的市场中求生存，在根本上，除了要遵守国家的法律法规，还要有遵守本行业的法律法规。在软件研究、开发、生产、销售、服务、培训、媒体宣传以及产品和技术进出口等各项软件经营活动形成良好的行为准则和行业规范。

遵守本行业的法律法规最终目的在于调整有商事活动引起的商品经济关系，促进我国软件产业的健康发展，创造和维护公平的软件市场环境。以下是我们自身在发展的过程中作为一个软件公司所必须要把握好的法律法规：

1.在投资融资方面：根据国家在软件行业投资融资政策第3、4条之规定：

(1)多方筹措资金，加大自身产业的投入，建立风险投资机制，鼓励风险投资。由国家扶持，成立风险资公司，设立风险投资基金。初期国家可安排部分种子资金，同时通过社会定向募股和吸收国内外风险投资基金等方式筹措资金。风险投资公司按风险投资的运作规律，以企业化方式运作和管理，其持有的软件企业股份在该软件企业上市交易的当日即进入市场流通，但风险投资公司为该软件企业发起人的，按有关法律规定办理。

(2)\"十五\"计划中适当安排一部分预算内基本建设资金，用于软件产业基础设施建设和产业化项目。在高等院校、科研院所等科研力量集中的地区，建立若干个国家扶持的软件园区。国家计委、财政部、科技部、信息产业部在安排年度计划时，应从其掌握的科技发展资金中各拿出一部分，用于支持基础软件开发，或作为软件产业的孵化开办资金。

根据以上2点，我们采用集体部分融资，接受国家、学校经济扶持，接受企业投资的方法，解决初期的经济问题。

2.税收政策：根据国家鼓励软件产业和集成电路产业发展的若干政第策(国发-20xx-18号第3章之规定：

(1)国家鼓励在我国境内开发生产软件产品。对增值税一般纳税人销售其自行开发生产的软件产品，20xx年前按17%的法定税率征收增值税，对实际税负超过3%的部分即征即退，由企业用于研究开发软件产品和扩大再生产。

(2)在我国境内设立的软件企业可享受企业所得税优惠政策。新创办软件企业经认定后，自获利年度起，享受企业所得税\"两免三减半\"的优惠政策

(3)对软件企业进口所需的自用设备，以及按照合同随设备进口的技术(含软件)及配套件、备件，除列入《外商投资项目不予免税的进口商品目录》和《国内投资项目不予免税的进口商品目录》的商品外，均可免征关税和进口环节增值税。

(4)软件企业人员薪酬和培训费用可按实际发生额在企业所得税税前列支。

以上4点，是我们在税收方面说要利用与把握的，国家给予我们优惠，我们就要好好利用，照尺度，不超越，最大限度的利用国内特殊行业在政策方面的优势。

3.知识产权政策：根据国家软件著作权和软件保护条例(第10章32，33，34)规定

(1)国务院著作权行政管理部门要规范和加强软件著作权登记制度，鼓励软件著作权登记，并依据国家法律对已经登记的软件予以重点保护。

(2)为了保护中外著作权人的合法权益，在本单位计算机系统中不使用未经授权许可的软件产品。

(3)尊重他人享有的软件著作权、专利权、商标权以及商业秘密，自觉遵守国家有关知识产权的法律、法规，并积极配合政府有关部门和中国软件行业协会及地方协会打击侵权行为和盗版活动。本单位尊重他人享有的软件著作权、专利权、商标权以及商业秘密，自觉遵守国家有关知识产权的法律、法规，并积极配合政府有关部门和中国软件行业协会及地方协会打击侵权行为和盗版活动。

(4)除此外，在软件的修改权，出租权，发表权，署名权，复制权，翻译权，发行权，信息网络传播权等也会作相应的保留。

根据以上4点，我们在发展的过程中，会加强自我的产权保护。同时用以上条例严格约束自己在开发中的行为，对其他软件厂家的产权保护，维护行业的稳定，促进共同的发展。

4.按照合法、诚信、公平和等价有偿的原则，发展软件经营单位之间互助互利的合作关系，努力提高自身软件的水平和竞争能力。提倡软件经营单位之间开展双边或多边的技术交流和业务合作，并合理、合法地借鉴和使用他人的软件技术和成果。软件经营单位在本单位的软件或服务不能满足用户需求时，主动向用户推荐其他相关产品和服务供其选择。

5.按照国家有关信息、技术安全、标准：

在生产过程中，本单位提供给用户的软件产品及服务必须符合国家有关技术、安全标准

6.竞争政策：根据国家竞争的有关条例，我们首先要做到的，就是正当竞争

(1)、不通过媒体或其他方式对自身产品、技术进行虚假宣传，或捏造、散布虚假信息，损害竞争对手的企业形象、商誉及其产品或技术的声誉;

(2)、不通过行贿、回扣等手段，获取项目承包权或市场销售份额，以谋取通过正当竞争不能实现的利益或市场地位;

(3)、不通过威胁利诱，或利用在业内的垄断地位，强制用户购买、使用其产品、技术和服务，或强制其他软件经营单位经销其产品;

(4)、不利用在公开报价基础上大幅降价，或以低于成本的价格进行倾销，干扰、破坏其他软件经营单位的合法市场活动;

(5)、不假借政府机关的名义，在媒体上进行企业形象、产品广告宣传，或强行推销其产品、技术和服务;

(6)、在软件采购招投标中，不以互相串通、暗箱操作等不正当手段排挤其他竞争对手。

7.严格按照《中国软件行业基本公约》第9条：

本单位应充分保障广大用户的合法权益，努力提高产品质量，提供良好的技术服务：

(1)、提供给用户的软件产品，按照《软件产品管理办法》履行登记手续。从事系统集成服务的软件经营单位，向用户明示其系统集成资质等级。

(2)、提供给用户的软件产品符合其产品介绍或供货协议中承诺的性能和质量标准;

(3)、以书面形式向用户明确技术服务的内容、方式和服务费价格，不得随意变更免费服务的期限。

8.收入分配政策：根据《国家鼓励软件产业的若干政策》第6章收入分配政策：

(1)、依照国家有关法律法规，根据本企业经济效益和社会平均工资，自主决定企业工资总额和工资水平。

(2)、建立软件企业科技人员收入分配激励机制，鼓励企业对作出突出贡献的科技人员给予重奖。

(3)、允许技术专利和科技成果作价入股，并将该股份给予发明者和贡献者。由本企业形成的科技成果，可根据《中华人民共和国促进科技成果转化法》规定，将过去3至5年科技成果转化所形成的利润按规定的比例折股分配。群体或个人从企业外带入的专利技术和非专利技术，可直接在企业作价折股分配。

(4)、在创业板上市的软件企业，如实行企业内部高级管理人员和技术骨干认股权的，应在招股说明书中详细披露，并按创业板上市规划的要求向证券交易所提供必要的说明材料。上述认股权在公开发行的股份中所占的比例由公司董事会决定。

9.除了以上条例外，出口政策，产业技术政策，人才吸引与培养政策，采购政策等方面也要根据国家政策，照章办事，最大限度的利用优势，促进自身的发展!

**创业公司计划书(大学生版篇五**

宗旨:成为行业领先的最具吸引力的家居和办公室装修站

我们销售的不仅仅是建材，更是一种感性和超前的理念;是一种积极乐观的现代的装修方式;是一种生活享受!

商业模式: btoc的商业模式;

网站和实体相结合。

网站将把本地最好的承包商、室内设计师和供应商集中在一起，为想装修的顾客提供一站式服务。

随着社会经济、文化的飞跃发展，人们日益注重生活元素的改善和对美的追求。家庭装修作为日常生活里必不可少的一部分，怎么样做好装修已成为众多家庭必不可少的头痛课题。越来越多的客户已经意识到，建材在影响着装修质量的同时，施工会同样起着举足轻重的作用。但是施工队是更难寻找而且不好管理!建材是到处都可找到，但是施工却不是那样好找!在这个行业竞争非常激烈的社会里，，每个老板都想让自己装饰企业能异军突起多接一些生意，但是装修行业经过多年的发展，价格透明度越来越高，盈利也少的可怜!所以减低付出格外重要。通过大概了解中国现阶段有几百万个装饰公司，几千万的装修民工--------如果把传统装修公司引导走向电子商务话是一个很好很值得研究的客题!

另外据相关统计显示，中国上海市场装修消费需求近年来每年可达数亿元，总消费量占全国消费量近3成，装修文化显示出强大的发展势头和越来越多元化的市场趋势。

全球产业结构的调整和房地产行业的迅猛发展为装修相关行业的就业和创业活动提供了全新的基础和空间。装修在拉动经济建设的同时，日益显现出自身的价值和优势。例：新闻报道家庭装修热带动相关消费港城家俱家电市场持续旺销

时下正值今年家庭装修旺季的中后期，记者近日采访时了解到，大部分家装相关商品都十分畅销。而随着不少市民开始入住新房，家具、家电等相关产品均出现了持续旺销的局面。

在三站家具市场，前来选购家具的市民络绎不绝，商家也是大力展开打折促销活动。据商家介绍，板式家具和时尚家具是比较旺销的家具种类，如卧室高门柜、客厅板式书柜、视听组合家具套装等，许多品牌的销量都十分可观。一位经销商告诉记者：“现在年轻人比较青睐时尚家具，特别是一些具备‘欧式’设计风格的板式家具，简单大方，销量不错。”记者了解到，布艺沙发、原木家具及高档的红木家具也成为不少消费者的首选。

记者走访市区几大商场了解到，随着价格的不断下调，同为家装连带商品的彩电和厨卫家电近期也呈现旺销状态。家住黄海城市花园的吴先生就说：“新房刚装修完，彩电冰箱洗衣机这些必备的家电少不了。而现在不少高档产品的价格都下调，感觉挺实惠的。”

业内人士表示，随着港城市民生活水平的提高，家装市场也逐渐提升档次，时尚并且实用的中高档家装相关用品开始成为市场的主流。但消费者购买时不应只注重款式，也要考虑家装用品与整体装修风格的搭配。

上海零点团购网是全国唯一家专业从事装饰装修施工与建材直销供应相结合的网站,主要从事(木工、瓦工、水电工、油漆工)的信息与发布，为广大公员提供一个免费发布信息的机会! 网站的宗旨是“免费到底，互惠互动。共同开拓，共同发展。”

我们的目标是建成本地最大的家居与办公室装修入门网站。我们的服务是为将计划装修的家居客户和办公室消费者提供担保服务。装修家居是很耗神的事情，您必须自己找承包商和设计师，我们的网站为会您解决烦恼!

1.目前发展势头最为迅猛，但主作建材团购，办工、人员，终断，费用发展费用庞大，但他们目前已经走出上海，在苏州，南京，杭州设有办事处。

2.地处上海，处于发展中期，规模良好，但是主做现场，周期长，砍价为主，引起了商家反感。

3.地处上海，网络不是很成功，但正在赶上。

初期1年的营运费用大致在6万元(实际初期投入约3万元)，20xx年12月之前达到收支平衡。

因为我们是创业初期的电子商务型企业，所以采用以网络推广为主的营销方式。

传统媒体：虑到创业初期的成考本及效果，暂不考虑;

网络推广：在google、baidu上买关键词、网络排名，购买网络实名(3721)，在淘宝、易趣上开店，成为阿里巴巴“诚信通”会员，并争取早点加入阿里巴巴“中国供应商”，同时在天涯、瑞丽、无忧团购、等知名论坛发贴，贴图，以增强宣传力度。

促销手段：通过qq群发，论坛发贴等方法，新会员入会或在某个特定时间段(比如10月1号到10月7号)注册会员并发贴者均有机会免费获得网站提供的家装设计，以提高人气指数，比如论坛同时最高在线人数。还有在免费的(1)24小时有问必答活动，分电话回答和论坛回答。应该说，从电话的咨询就可以带来收入，因为我们可以从事施工!不过这个要靠技巧!。(2)宣传单页的使用，还是很吸引人的，因为我们是网络平台做的是眼球经济，所以我们要每时每克都要利用机会，去开户楼盘发资料，以体现信息共享为主!别的装修公司宣传的是能帮他做事情，我们要告诉他们的是叫客户如何省钱!这样人气就聚起来了。(书里应该是建材的最低信息和施工队的联系方式!装修应该注意的细节)

情报收集：根据本人观察，现在装修公司的施工对的施工队的渴望寻求信息常有发生，个人用户信息闭塞，有写人是没有事情做，有些公司是找不到人!现我已经收集到施工队的信息基本资料300条左右，主要联系方式为手机及电话等;在上海有装修公司已经有20xx0万多家、我们的第一部是如何让两万多家装修公司知道我们的服务!如果能争取到20%的客户，我们就降低了投资风险;

小区推广：小区飘浮着商务气息：据调查，中国人民银行25日公布的20xx年上海市金融运行报告披露，逾220亿元境外逐利资金在去年流入了上海房地产市场。

据不完全统计，20xx年1至11月，境外资金通过多种途径流入上海房地产市场的总量超过222亿元。其中，用于房地产开发的约150亿元;用于购房的约70亿元。这些都是用于小区建设!怎么走进小区深入人心是我们的课题!开拓小区市场并不仅仅是获得了目前这一个市场空间，对企业的长远发展也很有意义;建议加强和物业的合作，利润共享!

社会形象:力所能及的支持国家希望工程，逐年增加资助名额，培养企业员工的社会责任感，树立企业良好的社会形象。在农村之间建一条装修人才输送的高速公路!很有影响力!

资金需求：初期1年的营运费用大致在6万元，吸引投资入股,但投资方占有股权不得超过49%，具体面议。

合作方式：投资方出资，实行财务监督，不参加网站具体运营。

发起人：罗其兵7年多的装修研究经验!无忧团购呆过一段时间!深入了解他们的运作模式!也曾经和团购俱乐部合作过!讨论过电子商务的走向研究;在网络方面，能够独立进行电脑及网站的一般维护。20xx年4月份创建零点团购网(上海)，网址：网站访问独立ip地址已突破40000大关;

20xx年进行第2次改版!曾经开通过上海家装小修版!

为人诚信、务实，一直深受老板、同事和客户的好评;思想活跃!超前!

《零点团购》努力成为国内首屈一指的专业的装修站。《零点团购》销售的不仅仅是一写建材和设计服务，更是体现一种时尚理念，宣扬一种积极乐观的现代生活方式。

20xx年12月份之前进入专业装修服务网进入前3名，精心打造装修流通领域的“国美”。

网址：和域名解说：受(中国同学录)启发，“您就团购”数字“09”的意思是“从0起步”和“装修0利润”的意思“

网络实名：零点团购(现在已经被搜索引擎收录)

网站建设：细节决定成败，网站建设一定会本着简洁、实用的指导思想。具体要求见附件《零点团购网建设细节及步骤说明书》。

1.管理思想一切以客户为中心

2.管理队伍技术部;市场部;设计部;施工管理部以上各部门会逐步完善

3.管理决策营造舒适轻松的工作环境，高效、优质地响应客户需求

1.组织结构，总经理市场部，技术部，设计部，施工部

2.协作及对外关系，市场部对外联络业务，设计部协助施工部，技术部服务于网站部。并开展和知名论坛的合作!例!时代报纸!焦点论坛(已经谈过合作问题)

采用一流的网站开发技术，暂无知识产权问题

先期租用上海地区普通公房即可，特点交通方便即可。

**创业公司计划书(大学生版篇六**

xx环保科技有限公司

21世纪，是一个充满竞争的社会，是日新月异高速发达的社会，面对着严峻的就业压力的和对人才的要求也不断的提高，创业成为了大学生新的一种选择。大学生凭借的自身的智慧也为社会创造了不少财富，得到了社会的认可，成为了新世纪新时代的弄潮儿。而且教育部也大力推进高等学校创新创业教育和大学生自主创业，所以在校大学生应该发挥自己的聪明才智，把心动转化为行动，虽然有时只是一种想象，在行动的过程中必定会遇到种种的困难，要有越挫越勇的精神，彰显新一代大学生的积极昂扬的风貌。

今年来，在我国市场经济迅猛发展的大潮中家电行业的发展与增长也随之水涨船高长夜能呈现大规模发展。可就在我们为国内家电企业在短短的二十年间获得了迅猛发展的而欣喜的同时一些存在于行业内部的问题频频出现：盲目扩张规模导致产能过剩，家电的日益淘汰更新，废弃的旧家电也越积越多。我们知道在生产一件家用电器所用的上千种化学原料中，约有几百种是对人体有较大毒害和对环境有较大破坏作用的物质。家用电器废弃后，这些物质如果没有得到合理处置，对环境的危害极大。例如，一台电视机在阴极射线式的显像管中含有约lkg的铅，主要存在于显像管的玻璃中，如果通过掩埋方式处置这些废玻璃，废玻璃中的铅等重金属元素将慢慢渗透到土壤中，从这些土壤中生长的各种

植物(包括农作物)中的含铅量将大大增加。另外，制造家用电器所用的许多有机材料(包括塑料)必须经过氯化、溴化和磺化处理，如果对这些材料进行简单的焚烧处理，会放出大量有害废气，破坏大气臭氧层并能形成酸雨。其他存在于家用电器有关部件中的镉、汞、钡、铬、钛等金属对环境造成的污染与铅一样也十分严重。因此，以一种对环境友好的科学方式对已经淘汰或报废的家用电器进行合理处置，对保护人类赖以生存的自然环境，保障家用电器生产和使用的良性循环，促进人类的可持续发展非常重要!为此政府也对环境污染出台了相当的一批法规条例而我们公司的存在正好迎合了政府的政策。

在我国市场经济迅猛发展的大潮中家电行业的发展与增长及手机的普及也随之水涨船高长夜能呈现大规模发展，但内部的问题也频频出现：盲目

扩张规模导致产能过剩，家电和手机的日益淘汰更新，废弃的旧家电、旧手机、旧电池也越积越多。而我国二手家电行业运行目前发张形式良好，该行业企业正逐步走向产业化、规模发展，专业，高效，节能是我国二手家低昂行业的发展方向，随着我国二手家电行业运行需求市场的不断宽大以及出口增长，我国二手家电行业运行将会迎来一个新的发展机遇。

**创业公司计划书(大学生版篇七**

目录

一、行业分析

二、本地市场分析

三、经营目标

四、店面选址

五、市场定位

六、营销策略

七、人员和内部管理

八、财务投资分析

九、风险与防范措施

最近这几年，国内经济形势一片大好，人们生活水平的提高使得家庭住宅面积也不断变大，因此搬家的人越来越多，因此开一家搬家公司成为不少创业者的选择。据相关调查显示，目前国内从事搬家行业的从业人员已经超过十万人，统计部门数据显示我国每年搬家总产值接近1.5亿元，市场前景可见一斑。

虽然搬家行业是个小众产业，但是蕴含着无限商机，不少人都在这个不起眼的行业里闷声赚大钱，然而目前市场上的搬家公司，大多处于无序竞争状态，不少人只有一部电话一个人，接到电话就临时找车、到劳务市场雇人，出现纠纷后消费者很难维权。因此成立一家成规的搬家公司，其发展潜力巨大。

我们这里是一个浙江小城，总人口300多万，市区人口190万。目前城市建设非常火热，外来人口也越来越多，因此搬家需求应该非常旺盛。目前本地已经有20多家搬家公司，其中5家是正规注册的搬家公司，10家是以个体户形式成立的服务部，另外5家则是一个人一部车那种不太正规的个人形式。

根据我们的调查，其中5家正规注册的搬家公司生意很红火，有时候旺季搬家基本需要预定，而且在调查过程中我们意外发现一个商机，除了普通居民搬家之外，本地不少厂房搬迁也需要这个服务，因此我们打算在服务项目里面增加搬厂一项。

另外的10家个体户主要是做其门店附近的小区生意，服务范围不大，目前开发区和新区搬家市场完全空白，主商业区也有一定的市场空隙。

基于以上市场调查分析，我们决定成立xx搬家服务有限公司，以空白市场的开发区和新区为立足点，先做好两个区的服务，在此基础上，经过一段的时间发展后，再去主商业区新开一个门店，争夺主商业区市场，然后慢慢扩展到全市其他各个区和乡镇，先在本地市场确定百分之五十以上的市场份额，再以分公司的形式把我们的成功运营模式扩展到其他城市。

由于我们先从开发区和新区着手，而开发区主要是一些企业居多，新区几乎全都是居民区，因此开发区的店面选址我们选择了立交桥下一个十字路口圆盘的东面，每天阳关充足，附近交通发达，主要是门口旁边有一大块空地可以停放我们搬家公司的大型车辆。而且附近企业来往的车辆大多数都会经过这个十字路口，可以提高我们的曝光率。

新区分店的选址我们确定在了一个当地的菜市场附近，本来是想选择在居民小区楼下的，但是考虑到不影响居民休息，因为我们选择在了菜市场附近的一个门店，附近人流量大，而且菜市场的规划一般会选择在交通方便的地区，因此我们的分店开在这里，既能保证旺盛的人气，又有方便的交通优势。

第一，我们xx搬家公司主要以居民搬家服务为主营业务。

第二，除居民搬家业务外，为了迎合市民的需要，我们还提供搬钢琴、搬机器、大型家电等搬运服务。

第三，专业搬厂服务，机器、吊装、重型设备转移等。

第四，除了以上业务之外，我们还提供商业公司写字楼搬运服务。

综上所述，我们是一家综合性的搬家服务公司，为本地居民和企业老板提供多样化的服务。

1、本地门户论坛推广：每个地方都会有本地的站和论坛，我们首先和他们取得合作，每年以一定的价格在门户和论坛上发布广告。

2、户外广告推广：我们在城市里面不少地方都设置了户外广告牌进行推广。

3、114电话查询推广：付费加入了114电话查询推广服务。

4、分类信息推广：除了以上推广方式之外，我们还在58同城、赶集网、百姓网等分类信息网站免费发布了不少提供搬家服务的信息，应该也能吸引一些客户。

5、小区楼道广告牌推广：我们请人制作了一些广告牌，花钱雇人贴在了小区的楼道内，这个推广方式非常实用，带来了不少生意。

服务承诺：以客户至上，规范服务着装整齐，用语文明，不磕不碰，举止稳重，贵重物品加倍用心。

五好服务标准：收费合理信誉好；安全准点服务好；轻装轻卸搬运好；尊可爱客态度好；特需要求完成好。

三不准：不准收受烟酒消费；不准接受吃喝招待；不准损坏遗漏物品。

服务流程：

居民个人搬场

1 、电话受理业务（特殊情况可上门估价）。

2 、同意后签定合同，确保消费者权益。

3 、搬运当天依客户要求准点到位，每部车配备毛毯、绳子等，以做安全妥善的搬移。

4 、到达卸点按要求家具等大件摆放到位。

5 、确定搬场结束，无损坏，客户填妥反馈表，再付款。

商务楼、企事业单位搬场

1 、派业务员免费到贵公司察看、洽谈，提供精确报价。

2 、同意后签定合同，确保贵公司权益。

3 、依要求提供纸箱、打包等服务。

4 、搬运当天派现场调度，确保贵公司顺利搬迁。

5 、确定搬场结束，无损坏，再付款。

我们将以最优惠的价格和最贴心的服务努力赢得广大市民及企业单位认可。秉承“尊客爱货，信誉至上”为服务宗旨，以安全，高效、经济、方便“为工作目标，为新老客户提供优越的服务。

根据财务公司的测算统计，我们的初期投资需要80万，主要是用于车辆和设备的购置。

门店租金：两个门店总租金每月5000元。

人员工资：10名员工每月工资支出2万元。

水电杂费：每月800元。

车辆购置和设备购买费用由于弹性较大，因此暂时没有统计。

收益分析：统计数据暂时不全，因此我们以开发区一家分店的效益计算，分店有一辆厢式货车和一辆平板货车，目前每月订单较多，每月的毛收入有5万元左右。预计两个分店相加，每月的毛收入有12万元左右，财务那边数据还没齐全，因此纯利润暂时没有计算出来。

1、交通事故：由于每天都在到处搬家搬厂，因此车辆长时间都在路上行驶，交通事故是一个非常大的风险，因此我们聘请的都是有多年驾龄的老师傅，并且轮班驾驶，保证每个司机都不会疲劳驾驶。

2、损坏货物：由于不少搬家搬厂的货物中，有很多都是易碎品，因此我们都事先和顾客签订相关协议，而且让顾客先把易碎品等货物单独运输，明确双方责任义务。

**创业公司计划书(大学生版篇八**

家政公司指的是提供室内外清洁、打蜡，房屋开荒，月嫂、育婴，催乳，老年护理员，护工，钟点工，涉外家政，别墅管家，等服务的公司。家政公司又称保姆公司，指的是提供、月子护理、家庭管家、老人陪护、管道疏通、开荒保洁、室内外清洁、打蜡、清洗地毯、沙发、月嫂服务、管家、钟点工，等服务的公司。

每月工资的10%-15%佣金

在后期的劳动关系中公司、客户(也就是需要保姆的人)和保姆形成一种新的劳动关系。

客户：将保姆每月工资交给我。

保姆：我将每月工资抽取10%后发给她

在这种新的劳动关系中每个人都有利益，这种利益会维持这种新的劳动关系。

对于客户：

我们承诺不满意可以随时重新更换保姆，并且寻找保姆的最大担忧就是这个保姆的人品问题。在这里我们以整个公司作为后盾来处理客户提出的各种申诉要求。包括盗窃财务、各种有意无意的过时带来的经济损失。在原来保姆本人是没有能力负担的，现在有整个公司作为担保，最大限度的降低原来的损失。

对于保姆：

在以前的劳动关系中，这一类是弱势群体在城市中没有依靠，不熟悉生存环境。我们在收取每月10%到15%的佣金之后将为他担负以下责任，免费的推荐工作、解决劳资纠纷、无偿的法律援助、尤其重大疾病和人身伤害的赔补和治疗。这样他们就彻底解决了在城市生活打工中的最大问题。

公司的利润来源：

我们在整个劳动关系中实际上充当了两者之间的仲裁觉色，实际上就相当于一个微型的保险公司，我们的利润来源于抛开那些非正常需要赔负和纠纷解决的，剩下来的资金。

举例子来说

假如我们有5万保姆签订合约，每个保姆的月工资为500元那么10%就是每月250万的收入，一年为2500万。5万保姆中出现重大疾病，纠纷等等需要支出的占30%，我们一年至少拥有过千万的收益。而目前北京需要的保姆为20万，上海和广州也为10左右。我们不但能引进新的也可以吸呐现有的劳务人员加入到这个体系中来。

家政公司服务内容

(1)一般家务：制作家庭便餐、家居保洁、衣物洗涤、园艺等等，以器物的服务为主;

(2)看护婴幼儿：对婴幼儿的照料、看管;

(3)护理老年人：照料、陪护老年人;

(4)照顾病人：在家庭或医院照料、看护病人;

(5)护理产妇与新生儿：护理产妇与新生儿，亦称月嫂;

(6)家庭教育：主要是对幼儿或小学生的品德和良好习惯的培养、智力开发和学业辅导;

(7)家庭理财：对客户日常生活开支的管理，包括采购、记账等;

(8)家庭秘书：从事家庭或家庭企业的文书档案处理、电脑操作、公关事务、汽车驾驶等;

(9)家庭安全员：一类是负责家庭器物的维修与安全，如负责水电、电器、电脑、住宅的维修服务与安全等，又称家庭技术员;另一类是负责家人的安全，又称家庭保安员;

(10)陪伴：陪同购物或聊天，主要满足客户舒缓情绪，排遣孤独感，或通过其他陪伴方式满足客户的心理需求;

(11)管家：对客户的家庭事务进行全面安排，具体安排其他家庭服务员的日常工作。能针对客户家人的不同特点，调配膳食，美化家庭环境，科学体育锻炼，安排家庭休闲娱乐、旅游，迎送宾客，指导合理的作息等等;

(12)居家服务的家政从业人员(保姆)其服务项目一般是全面多项的，而钟点工、计件工则有单项或多项的，其具体服务项目应以客户与家政企业或家政从业人员所签订的合同内容为准。

(13)单位、社区的服务项目，因其后勤服务比较专业化，其项目一般以单项或几项为主。

**创业公司计划书(大学生版篇九**

（一）创业计划书摘要

（二）公司概述

（三）公司的研究与开发

（四）产品或者服务

（五）管理团队

（六）市场与竞争分析

（七）生产经营计划

（八）财务分析和融资需要

（九）风险因素

（十）投资者的退出方式

（一）创业计划书摘要

摄影摄像、婚纱化妆、场地布置、婚车租赁、鲜花乐队、婚宴组织。

企业法人：程晓炜

主要管理者：ann;tom;vian

职位名称团队人员名称个人简介

总经理程晓炜

商务策划专业出身，有良好的组织协调能力，管理能力较强，并且具有丰富的工作经验，管理理念先进。

行政人事部经理tom

人力资源管理硕士，具有整合协调能力和行政管理能力。

策划部经理ann

专业的婚庆策划师，商务活动策划师，具有良好的策划思维和文案写作能力和客户沟通力。

市场部经理vian

营销管理与策划硕士，具有良好的沟通协调能力，有一定的营销策划能力。

中国的婚庆行业真正的发展从1990年开始，到现在已经有20年的发展历史。经历了开拓阶段（1990－1995）、新文化阶段（1995－20xx）、纷争阶段（20xx－20xx）、爆发阶段（20xx－）但这种划分只是行业中对于婚庆行业的模糊定义，婚庆策划又是相对于传统婚庆公司更加周到服务的“一条龙”服务公司。

目前国内婚庆机构良莠不齐，有些服务人员素质低下、服务理念落后、服务内容单一，缺乏完善的经营理念和婚庆文化的支持，所能提供的婚礼服务形式千篇一律，婚礼主题不鲜明，呆板、缺乏新意、缺乏个性、格调低下，无法满足人们对婚庆意义的需要。

在婚庆产业快速发展的过程中，相关企业也越来越注重品牌服务和规模经营，婚庆的高层次服务也在增多，整个行业都在为满足当代青年多元化、时尚化、个性化、追求浪漫服务的需求而努力，婚庆产业大的产业链正在逐步形成。

中国结婚产业的主要行业企业的规模较小，从业经营者水平参差不齐，从从业平均人数来看，全国各城市的婚庆企业的平均从业人员均很少，婚礼策划企业平均每家从业人员10人左右。除原来相关行业的迁移品牌外，真正全国性婚庆产业品牌各地尚未形成，但一批在当地市场份额大、具有竞争优势的行业领先企业，正在逐渐形成行业品牌，优势企业主导的行业整合将提升市场集中度和行业整体盈利水平。

我公司为客户周到服务，以整体解决专家我发展目标和发展方向。在一系列的业务服务中，充分考虑到客户需求的同时，还坚持策划实施质量的实现。并且，国内真正意义上的婚礼策划师还不是很多，婚庆公司还大都停留在婚礼资源的中介阶段，sweetlove有专业的婚庆策划师和商务策划管理专业出身是优势。

婚庆创意是在不断变化的，我们有一批年轻的创业>创业团队，策划专业优势，全新的婚庆策划服务，不断发现客户需求和社会发展趋势，以更好地满足客户。

针对不同的产品服务，实行不同的价格策略，尤其合理定价，设计相应的服务价格标准>标准。在发展初期，以更多的优惠方式吸引客户群体。

在报纸、媒体上做广告，并做好服务质量，获得顾客的信任，间接高效宣传，达到口碑相传的效果。并且在每次组织活动的同时，送给客户有特殊意义的纪念性礼物，更好地树立公司的形象。

商业企业真正的经营目标，在于与相关各方，尤其是主要客户群体，建立并维持互惠互利的良好关系，从而转化为丰厚的利润>利润源。注重于客户间的关系管理、深度挖掘潜在市场。由于公司处于初创期，产品处于导入期，消费者对于公司的品牌形象，产品认知度不高，因此销售渠道主要是发展“伞式经营”，采取合纵联盟的形式，与家居卖场、婚纱摄影、旅游风景等强强联手的全新商业运营模式，开创全国婚庆用品一站式购物基地。

预计资本收益率为10%时，税后净现值为2661459，说明计算期内盈利能力和投资报酬率好，投资方案可行。投资回收期为1.57年，投资回收期较短。初期投资报酬率为63.3%，有着较好的投资潜力与增值空间。

创业者合资资金20万元人民币

向亲人借10万元人民币

向银行贷款10万元人民币

吸引风险投资10万元人民币

sweetlove婚庆策划有限责任公司是提议中的专业为婚庆活动提供策划和婚礼实施的综合性服务公司，以至真至诚，尽善尽美，引领时尚为己任，推陈出新，锐意进取，为结婚的新人们提供各类婚庆服务以及给类商业庆典筹备工作。

（1）战略：

由于公司处于初创期，产品处于导入期，对于公司的，产品认知度不高，因此销售渠道主要是发展“伞式经营”，采取合纵联盟的形式，与家居卖场、婚纱摄影、旅游风景等强强联手的全新商业运营模式，开创全国婚庆用品一站式购物基地。

（2）总体目标：

企业在五年内拥有两家以上分店，十年以后成为婚庆行业领导者。

（3）发展战略：

第一到第三年，占先导入福州市场，提高公司知名度，树立品牌形象；第四到第六年，提升品牌形象，增加企业资产，进一步完善健全企业网络机构，开阔客户市场；第七至十年，打造sweetlove婚庆知名企业，占领婚庆主导地位，力争成为该行业的领导者。

3.发展阶段

公司计划在年正式启动。

1.资金投入

计算公司初建期预算资本50万人民币。

2.成本计划

设施20万，人力15万，宣传5万，其他5万

成本控制，严格按照国家有关法规法律规定，实行成本启用。

3.研发设备

（1）品牌sweetlove

（2）专利sweetlove捧花

4.产品的技术先进性及发展趋势

婚庆作为一个新兴行业，在全国已到了火爆的程度，各大城市的婚庆公司如雨后春笋般涌现，比如广州在5年前只有30家婚庆服务公司，现在已经超过了100家。婚礼服务行业分工细化，服务范围扩大并日益丰富，已经包括了婚礼咨询、策划、化妆等。

当代婚庆服务在随着城市生活水平的提高，以及当代青年更加追求婚姻的质量和婚礼庆典活动的个性化，出现了浪漫、时尚的婚庆服务趋向。婚庆服务也已经从最简单的为信任操办婚事，开始向开发婚礼品牌、注重婚礼文化和职业化建设发展。竞争的本质是创新、服务以及品质。sweetlove婚庆企业注重研发打造属于自己的品牌，推出专利捧花，符合时代潮流趋势，满足大众需求。

公司的主营业务有婚礼主持、摄影摄像、婚纱化妆、场地布置、婚车租赁、鲜花乐队、婚宴组织。各项服务的提供方式如下：

（1）婚礼主持：婚礼主持方面我们采用两步走战略，在公司创业初期，与经验丰富的婚礼主持达成合作意向。公司一旦接到婚庆业务就立即联系婚礼主持人，确定时间地点，价格一般为1000-20xx不等。在公司发展中后期，将会由我们公司自己成立门婚礼主持培训中心，培训出自己公司的签约主持人。

（2）摄影摄像、婚纱化妆：这两方面，我们自己将招聘摄影及化妆方面的员工，对他们进行培训，我们也将通过与职业学校的联合办学，吸纳化妆方面的优秀学生做重点培训，合格者直接加入公司。

（3）场地布置：公司将成立一个场地布置小组，并对其进行专业培训。

（4）婚车租赁、鲜花乐队：这两方我们将寻找符合我们要求的供应商，努力做到价格相对合理，比市场价格略低。

（5）婚宴组织：我们公司将对有需求的顾客提供婚宴咨询服务，同时也会安排资深婚宴顾问陪同顾客前去预定酒席。

1.主要核心成员

总经理程晓炜

商务策划专业出身，有良好的组织协调能力，较强，并且具有丰富的工作经验，管理理念先进。

行政人事部经理tom

人力资源管理硕士，具有整合协调能力和行政管理能力。

策划部经理ann

专业的婚庆策划师，商务活动策划师，具有良好的策划思维和文案写作能力和客户沟通力。

市场部经理vian

营销管理与策划硕士，具有良好的沟通协调能力，有一定的营销策划能力。

2.管理制度

1.日常管理制度

2.工作服务制度

3.公司内部办公制度

4.员工个人行为细则

5.早夕会制度

6.周例会制度

7.值日值班制度

8.客户信息收集与信息管理制度

9.客资维护与管理制度

10.现场工作执行制度

11.薪金发放制度

12.员工奖励制度

13.公司福利制度

14.工作时间和休息休假制度

3.薪金发放及奖惩制度

总经理月薪8000元；部门经理4000-5000元；员工1800-3000元。凡是业绩出众的员工，公司将给与一定的奖励，其形式为颁发年终奖金。

1.目标市场

追求新鲜事物，走在时代尖端的时尚年轻男女。

拥有良好的教育背景，或是有海外留学背景的人士，对生活有一定追求，工作环境良好，收入较客观。

有高收入，高品质的生活，但是不同于第二部分的人，这部分的人的年龄是在50岁以上的老年人。现在流行忘年恋，虽然不是和会倡导的，但却逐渐变成一种流行趋势，即使不能成为我们的主要客源，也会是很客观的一部分收益。

2.行业分析

就全国来看，自二十世纪九十年代以来，婚庆公司在国内市场做得越来越大，并牵动了婚纱摄影，美容美发，烟酒餐宴等相关产业发展。据数字统计，到20xx年我国婚宴综合消费能力将达到上千元人民币，有一定发展前景。

我们的sweetlove婚庆公司在福州具有很大的发展机会。由于福州是经济发展水平较好的省会城市，消费人群集中，必然能够打开市场。

3.竞争分析

优势：福州正规化的婚庆公司较少，只要公司上市后树立好品牌好形象，服务质量好，引导潮流，便能吸引更多消费者。

劣势：如经营管理不善，缺乏创新管理，也可能被其他婚庆公司超过，生长破产。

4.市场营销

目标市场：该市各类人群，特别是向往浪漫婚礼的80、90后。

服务：建立完善的服务体系，为客服提供优质婚礼服务。

营销战略：企业初期限量以低价打动客服，尽量避免言过其实的广告，同时建立婚庆公司网址，提高宣传力度。

各企业一切财务收支应逐步纳入预算管理范围,各经济核算单位自上而下都为资金预算的管理对象。资金预算采取分级编制、集中汇总、逐级审批办法,即班组、车间、行政、采购、设备等部门按照各自的资金需求编制当月资金支出预算,在规定的时限内报送所在企业财务部门,财务部门按照销售回款计划审核汇总基层资金支出预算,按照统一格式上报婚庆公司,由婚庆公司负责监督、平衡、控制。生产环节中，主要是对成本费用的控制。婚庆公司紧紧抓住成本费用开支这条主线，逐步推行实施目标成本管理工程，模拟市场核算，实行成本否决。通过制定目标成本（计划价格）模拟市场买断，划小核算单位，层层分解细化成本指标到每一个生产环节，倒算成本逐序逐级进行控制，并将降本节费指标直接与业绩紧密挂钩，考核盈亏，奖优罚劣，使每位职工成为降本节耗的执行者与责任人。

创业者合资资金20万元人民币

向亲人借10万元人民币

向银行贷款10万元人民币

吸引风险投资10万元人民币

1.计算市场容量，比如在特定地方中一年的结婚人数为多少。

2.核心员工离职风险，比如你的婚礼司仪忠诚度怎么保证，如果离职谁能代替

3.公司最大可同时承办几场活动，因为婚礼都比较扎堆，如五一，十一等。

4.同业竞争风险

依据《公司法》规定：“(有限责任)公司成立后，股东不得抽逃出资。”该法第七十五条规定：“有下列情形之一的，对股东会该项决议投反对票的股东可以请求公司按照合理的价格收购其股权：

(1)公司连续五年不向股东分配利润，而公司该五年连续盈利，并且符合本法规定的分配利润条件的;

(2)公司合并、分立、转让主要财产的;

(3)公司章程规定的营业期限届满或者章程规定的其他解散事由出现，股东会会议通过决议修改章程使公司存续的。”即在我国，有限公司股东出资后，注册资本的所有权即转移给公司所有，公司股东除根据《公司法》第七十五条规定行使股权回购请求权外，不能退股。

**创业公司计划书(大学生版篇十**

竞争产品和竞争对手

打开互联网，搜索桌上游戏，可以看到成千上万的网页和文章以及桌上游戏工作室。可以想象，这一领域的竞争是何等的激烈。产品更是千差万别，产品从传统到时尚，从主流到非主流，从虚拟到实物。竞争对手更是不计其数，所以这一领域的竞争异常激烈。

同行竞争者(桌上游戏)

按桌上游戏市场开发程度，国内桌上游戏的市场主要分为三类：

(1)沿海发达地区的大城市。此市场拥有比较成熟的创意工作室， 和网站紧密结合。

竞争激烈。

(2)中部某些大中型城市。传统的悠闲产业，桌上游戏经营店较少。竞争相对第一种小。

(3)尚无桌上游戏经营店的中小型城市。无竞争状态。

潜在竞争者

酒吧、网吧、ktv等场所消费者多是白领、年轻男女和学生，在整个娱乐市场的份额十分大。

竞争优、劣势

(一)竞争优势：我工作室采用先进的现代化管理理念和传统的制作工艺，拥有一批精英团队，桌上游戏设计的民间高手、骨灰级的玩家以及高质量的服务人员。制作的桌上游戏拥有高标准高质量，耐玩性强，拥有很强的竞争优势。

(二)竞争劣势：经营管理经验和资金不足。工作室知名度不高。市场份额几乎为零。

**创业公司计划书(大学生版篇十一**

家装潜力巨大。据统计，这几年全国家居装饰业的总产值为 1200亿元，是20世纪90年代的40倍，年均递增45%，大体上每两年翻一番，相当于全国城镇住宅年投资总额的30%。有一种大胆的估计：家居装饰在未来两三年内将达到20xx亿到3000亿元，即相当于住宅投资总额的一半左右。这不是虚张声势或盲目乐观。

家装公司是从1998年发展起来的，发展到今天已有较大的进步，该行业也成为社会上一个较热门的行业。人们都想给自己营造一个安逸舒适的空间，对居室环境的要求也越来越高。近年来房产开发商开发出大量的户型，也为家装行业的发展带来广大的空间和无限的商机。据专家分析，家装市场在未来几年内仍有较大的发展潜力。

家庭装修公司的理想选址一般在新建成的居民住宅区、建材市场或大型居住区的聚集地。

家庭装潢公司与其他行业不同，格外重视公司的“门面”，它不仅仅从一个侧面展示了企业的形象，也在消然地输出一种理念。对于正在选择装潢公司的人来说，装潢公司的“门面”可作为一种很好的“参照物”，下面提供几种样式供参考。

1、追求“后现代主义”

“后现代主义”将设计突出地表现出来，传达的是一种设计理念。因此，在装修的时候保留空间功能的完整，而不必做过多的修饰。比如墙面的处理，铆钉都裸露在外，只是用色彩来重现建筑的美；不规则的几何形体错落有致，金属得到了设计师的偏爱，这些都表现出了“后现代主义”的理念。

2、向往简约“古典主义”

装潢公司总是喜欢突出自身的个性，通过装饰好自己的门面向顾客展示自己对设计的独到见解及敬业精神。简约的“古典主义”使设计风格显得高雅，如果能再配上周边的环境，将会使整体设计更具风雅。

3、返璞归真，沧桑怀旧

在钢筋水泥般的城市住久了，人们便开始向往自然的风光，追忆沧桑岁月，斑驳的砖墙，苍老的木柱木螺，凹凸不平的松木地板，落地的大铁门锈迹斑斑，上面是一排排赤裸的铆钉，开启时吱吱呀呀地响，仿佛是历史的脚步。这样的设计正迎合了那种饱经沧桑岁月人的一种心理。

4、艺术与商业的完美结合

这种第一文库网设计容易给人一种年轻、严谨、现代化的印象。使用尽可能少的元素组合成针对性最强、包容性最大的空间，以传

达给观者严谨的专业能力与平和的感受，以达到艺术与商业的完美结合，这是众多年轻人的追求。顶面和柱体的白色、墙与地的灰色以及门面外灯箱的黑白用色，是个性的张扬；开敞式的、便于各部门之间文件的交流布局，又兼顾了商业空间的共性。这是艺术与商业完美结合的现代化特征。设计的精髓却始终不能丢，越是做得“少”了，越需要精细地推敲家庭装修公司创业计划书

每一个房间的装饰都有自己独特的地方，但这独特之处又有一定的规律性和时代性，把所有这些精华部分提炼出来，在室内各处墙面造型及家具造型的表现形式，称之为室内装饰风格。

下列几个设计思路，可供读者参考：

（1）结构贯通出空间；

（2）色彩融合出气氛；

（3）材料交合出品位；

（4）造型融合出旋律。

在进行墙体装修时，可将一些实用性强、色彩风格与墙面协调统一，例如：门 厅中的鞋柜；厨房卫生间的壁柜、吊柜；客厅卧室的角柜等。在面积较大但高度不够的客厅里，一般可舍弃美丽的吊灯，在天花板设计时放置一个圆形、椭圆形

或方形、六角、八角的灯池（2平方米或5平方米），将射灯藏于灯池周边内，这样天花板即成了灯的一部分，在浑然一体中扩大了客厅的视觉高度。

对于那些有偏爱的，可根据其爱好设计相应的风格，将一切巧妙运用起来，以达到色彩的整体性。既能表现出气氛，又能得到空间扩大的效果。

有些房间为平面直角，而家具却是一些曲面、曲线，显得不太协调，这样就要对房间进行处理，如拱形的屋顶、拱形的门楣等；以高低错落的板块来装修天花板，内设照明灯，表现空间之美；有人喜欢板面造型，对墙体的装修用板块的形式来打造高大肃穆的效果；以二\*\*\*\*台阶来营造登堂入室的大家之气；在家具的选择上可选用两种颜色板块组合而成的新潮家具。这其中便蕴含了一种旋律美。

1、签订一份公平的合同

在双方协调一致的基础上，签订一份公平又详细的合同，是十分有必要的。有的客户不认真审核合同轻率签字，到后来遇到纠纷往往是很平常的事情。然而，装修公司由于制作合同不严密、不详尽，自食其果的非常多。

2、制作一份详细的报价表

这是装修中的主要程序之一。报价表要力求详尽，包括所有的承包项目、单价、单位及金额，还应标明哪些材料是装修公司购买，哪些是客户自购，大致灯具、洁具、空调，小至拉手、门锁都要囊括在内。有了这样一份详尽的报价表，就会减少许多不必要的麻烦。一份详细的报价表的重要性是不言而喻的，它能够与合同相提并论。

3、在施工过程中，同客户相处要融洽，要尽量尊重客户的意见

某些装饰公司在签合同前后往往言行不一、两副嘴脸。丝毫不尊重客户合理的意见及要求。当客户要求修改图纸时，甚至对客户出言不逊，大谈设计风格等专业术语，搞得客户非常难堪，当施工中出现错误时强词狡辩等。这些现象是必须避免的。装修公司既要虚心听取客户的意见，又要勇于承认并改正自身存在的缺点与错误，并做到及时向客户说明，与客户之间建立一种和谐融洽的关系。

4、进一步扩大透明度

做事情增加透明度，有了问题坦诚向客户说明，这样便会增强客户对你的信任感。那些认为“无商不奸”的人是挣不到钱的，许多客户会对你“望风而逃”。

**创业公司计划书(大学生版篇十二**

1、本店属于外卖餐饮服务行业，名称为“贴心外卖”，是一家个人独资企业。主要提供中式早点、午餐、晚餐以及夜宵。

2、不同与一般的餐饮店，本店的特色是，集为难各县区的特色小吃为一体，而且提供的是无公害、无污染、生态安全的食品，以满足各类顾客的需求。

3、贴心外卖店位于渭南市金水路中段，本店的定位为中低档外卖店，以满足大部分顾客群体的消费需求。

（一）渭南市餐饮行业的现状

经调查发现，渭南市的餐饮业主要分为：高档酒店、高档专业饭店、专业快餐店、中低档餐馆以及街边小吃。除了肯德基、麦当劳等大型快餐店提供外卖服务外，其他饭店几乎不提供此项服务。

（二）市场需求情况分析

1、社会人群需求情况：首先是白领阶层，随着工作压力加大，生活节奏地加快，他们的就餐时间也在不断的缩短，而便捷优质的外卖恰好帮他们解决了就餐时间问题;其次是商场、商业店铺等的工作人员，尤其是像渭南双元商厦、华岳商场等商场里的工作人员。这些商场离得店铺基本都是私人店铺没有人换班，在价值人流量大，他们基本没有出去吃饭的时间，那么实惠可口的外卖当然是他们的最佳选择了;最后是社会上的80后家庭，对于他们这群人来说，大部分人都不会或是不喜欢做饭，而且，还喜欢上网，看电视不愿出去吃饭。但是，他们的工资水平又不高，整天吃肯德基、麦当劳等快餐是不可能的，而我们的中低档外卖刚好符合他们的消费需求。

2、学生人群需求情况：学生人群主要以大、中专生为主。首先，因为他们课业安排不多，时间比较自由，大部分人平时都喜欢呆在宿舍，要么睡觉，要么上网、看电视，尤其是男生，他们常常会玩游戏玩的废寝忘食，错过来人吃饭时间。再者就是好多人夏天嫌热，冬天怕冷，不愿意出宿舍去买饭，而我们的贴心外卖刚好符合他们的需求，让他们可以享受不出宿舍就能吃到可口饭菜的生活。其次，像渭南师范学院、陕西铁路职业技术学院等院校，外地学生都比较多，在渭南呆了几年了，他们肯定也希望能品尝到渭南的特色小吃，现在是不出宿舍就能吃到，他们肯定也乐意了。

（三）竞争对手分析

本店周围主要是一些火锅店等传统餐饮店，虽然会对我们外卖店产生影响，但影响并不大。而主要的竞争对手是肯德基、麦当劳等大型的附有外卖服务的快餐店，他们的品牌老，成立时间长，快餐品质优，服务质量好，有许多忠实顾客，但是，他们店的食品价格都比较高。

随着科学技术的进步，经济的发展，人们的生存危机感却越来越严重了。经济发展了，人们的生活水平是提高了，可人们的生活压力，工作压力去却越来越大。科技进步了，各类转基因食品，人工合成食品也先后即出现了。食品的种类是多了，可人们能吃的，敢吃的安全食品却越来越少了。

为了消除人们的生存危机感，减轻人们的压力，使人们能吃到安全可口的食品。本店创立的初衷就是要为人们提供无公害、无污染、纯天然原料做成的饭菜，而且我们的外卖包装采用的是铁制的，可重复使用的无污染饭盒。同时，我们便捷优质的外卖服务可帮人们解决因工作压力导致的就餐时间短问题。

我们的宗旨是“为顾客提供生态、安全、便捷、优质的外卖服务”。

本店处于初创阶段，组织结构主要采用直线制，具体结构如下：

由于本店刚成立，资本和规模都有限，店内部门设置不是很完善，同时由于人力资源问题，本店的营销推广活动及人力资源管理活动主要由总经理于店长共同完成。

下面主要以swot分析法对市场竞争情况进行分析

s：首先，本店的饭菜主要以无公害、无污染原料做成的，符合现代顾客对食品消费的需求，而且，与肯德基等快餐店的外卖产品相比，价格相对比较便宜;其次，与渭南其他传统饭店相比，本店提供的外卖服务更符合现代顾客的需求;最后，不像西式快餐店，主要满足的是青年人群的需求，本店提供的饭菜是中式口味，面向的是所有年龄段的人，覆盖面比较广。

w：本店提供的饭菜虽然物美价廉，但由于刚成立，与别的外卖服务相比知名度不高，没有形成品牌效应，顾客对我们产品缺乏信任感。

o：随着人们生活水平是提高以及各类食品安全问题的出现，使得人们对食品质量的要求越来越高，同时，人们更倾向于购买无公害、无污染的绿色食品，这对于我们店来说是一个很好的机遇。再者就是，人们就餐时间的缩短，加之大量商业工作人员的出现以及大批学生的涌入，为外卖服务的发展提供了机遇。

t：虽然现在看上去外卖服务的前景一片光明，可随着经济的发展，餐饮业的规模越来越大，普及率越来越高，人们的就餐会越来越方便，从而会冲击外卖行业的发展。同时，随着发现外卖商机人数的不断增多，外卖服务点也会越来越多，进而使得本店的竞争对手也会越来越多。

（一）s（市场细分）

1、地理因素细分：渭南属于中小城市，且地处北方，消费群体中北方人居多，而且以渭南本地人口以及周边城市的流动人口为主，饭菜口味相差不大，主食主要偏好与面食，

菜品偏好于素菜，口味稍重，而我们贴心外卖提供的.饭菜恰好符合这一需求。

2、人口因素细分：随着城市化的发展，城市人口越来越多，而且，主要以青年人群为主，他们主要分布在各个商业岗位、学校等地。而就是这群人，他们的生活方式、消费方式和以前人大不相同，他们崇尚时尚，喜欢自由，追求个性，同时他们也是从小娇生惯养比较懒散，我们贴心外卖的推出刚好就满足了他们的需求。

3、心理因素细分：随着生活水平的提高，人们对生活质量的要求也在不断的提高，同时，人们的生活方式也在不断的变化。以前人们的追求是吃饱，吃好，从不考虑是否健康，而现在随着各类脑血管病、高血压、糖尿病等病的发病率的不断增高，人们的追求发生了转变，在吃饱的同时更注重的是健康。再加之各类食品安全问题的出现，使得人们更偏向于生态，安全的绿色食品，而我们贴心外卖刚好抓住这一点，填补了这一空白。

4、行为因素分析：由于人们工作压力增大，就餐时间缩短，人们普遍愿意购买实惠便捷的外卖，而且，随着大量80后家庭的出现，越来越多的家庭倾向于外卖服务，这部分人主要集中为青年人群。

（二）目标市场选择

通过对我们贴心外卖的生产能力，人力资源，财务能了等的分析以及对消费市场的分析，我们的目标市场主要定位为青年一代，他们主要以商业岗位工作人员、80后家庭以及学生为主。由于我们店初创，人力资源、财务能力相对来说还不是很强大，不能满足全部细分市场的消费需求，而在所有的消费群体中一青年一代为主，因而，我们的目标市场定位为青年群体。

（三）市场定位

贴心外卖在市场定位时，主要采用的是选择定位。

相对于肯德基、麦当劳等店的外卖服务，我们贴心外卖刚刚成立，还没有形成品牌效应，顾客信任感不强。但是，他们主要提供的是西式快餐，而我们店主要提供的是中式餐饮，更符合中国消费者的需求。同时，在渭南这样的中小城市，人们的工资水平普遍不高，当然消费水平也显而易见了，再加之，我们定位的目标顾客是青年群体，他们的消费水平会更低。因此，我们的产品主要定位为中低档市场，一次为切入点，以后逐渐扩展。 七、4p分析

（一）产品

1、产品特色：就产品本身来说，本店的饭菜主要采用的是无公害、无污染、生态安全的原料制成。同时，本店店提供外卖的包装采用的是经过消毒的可循环使用的铁制饭盒，没有白色污染，也不会对人体造成危害。就产品订购方式来说，主要有电话订购、短信订购和网络订购，方便快捷，符合现代人的消费需求。

2、产品种类：本店的特色饭菜主要有：合阳黑池羊肉糊卜、韩城羊肉臊子饸饹、大荔月牙饼、蒲城水盆羊肉、渭南时辰包子、临渭区下吉饸饹、各地特色菜品、特色面食、特色稀饭、米饭以及锅巴米饭。

（二）价格

为实现定价目标并考虑产品特点，我们采用的是会计部门提供成本估算，销售团队提供顾客的相关信息，厨房部门提供生产能力信息的方式来核算。经核算，本店的饭菜主要定为中低价位，面食一般为六元左右，肉类主食一般为十元左右，二特色菜则根据所选的菜品而定，稀饭一般为1。5元，月牙饼一元一个，夹菜1。5元，夹肉4元。

（三）促销

1、广告：由于本店刚起步，资金不是很充裕，进行电视广告、杂志宣传成本有点高，我们可以选择华商报、网络以及传单宣传。我们进行传单宣传时，主要针对的是学校，大型商场等年轻人较多的地点。

2、营业推广：本店主要采用三种方式进行营业推广。一是，为主要顾客办理会员卡，每次订餐时只要说明会员卡号就可以享受会员待遇。二是，为一般顾客发放代金券，在下次消费时可凭此券抵消一部分购物款。三是，每晚下班前把未卖完的稀饭、豆浆等封装后发给从本店门前经过的路人，以起到宣传推广作用。

（四）渠道

本店主要采用的是直接销售的方式。我们的生产原料是由本店的采购人员直接采购，而且有专门的采购点，质量有保证。饭菜是由本店的配送人员直接配送，同时，在配送过程中也可以顺便进行产品推广。除此，也可以由专人进行电话销售。

（一）餐厅治理结构

餐厅设总经理一名，对饭店的重大事项进行决策;店长兼收银员一名，负责收银以及处理店内的日常事务;厨师五名，店内服务生三名，采购员两名，外卖配送人员八名，保洁人员一名。

（二）招聘计划

1、本店将招聘厨师五名，店内服务生三名，外卖配送人员八名，采购人员两名，保洁人员一名。同时，还会依情况额外招聘贫困大学生做兼职。

2、发布招聘信息。主要在报纸、网上发布信息，同时，还会通过发传单、在店铺门外张贴海报等发布招聘信息。

3、人员甄选。本店在甄选人员时，主要针对的是厨师和外卖配送人员。厨师主要测试厨艺及职业道德，外卖人员主要应满足条件是有熟练的驾驶技能，熟悉渭南市地形。

（三）员工培训

本店的员工培训比较简单，对于厨师，他们的培训任务就是认真学习渭南各县区特色小吃的做法，不断提高自己厨艺的同时也要提高自己的职业道德;对于配送团队及服务人员主要是礼仪培训，他们的培训目标面对顾客永远面带笑容，与顾客发生冲突时贯穿顾客永远是对的思想，配送服务要全面周到，使顾客满意。

（四）员工绩效与激励政策

本店在管理上奖罚分明，对于无故旷工的员工要扣工资。对于厨师和服务人员不能实行绩效工资，而对配送人员实行绩效工资，实行底薪加提成的方式，提成是根据他们所送的外卖量而定的。对于每月在工作中表现突出的员工进行奖励，同时对于表现不好的员工还会进行必要的惩罚。

（一）财务分析

1、初始阶段的成本主要是：店铺租金与装修30000元，餐饮卫生许可证的申领1000元，厨房用具以及外卖包装购置15000元，外卖配送车辆购置25000元。

2、运营阶段的成本主要包括：员工工资、物料采购店、铺租赁费、营业税、水电、燃料费以及杂项开支等。

3、餐厅开业启动资金的来源：主要包括自己的微薄积蓄、父母及亲戚朋友的资助、通过国家大学生创业优惠政策所得贷款。

4、投资回报情况分析：根据预算分析及调查可初步确定市场容量，而且能大致估算出逐日总营业额约为20xx元，收益率是30%，毛利润是600元，由此可得投资回报期约为四个月。

（二）风险分析

复杂变幻的内外环境每时每刻都在孕育着各种各样的风险，企业要求生存，求发展，必须认识面临的各种风险，以便制定正确的经营对策，改善经营管理，避免风险。现将我

们外卖店可能面临的风险分析如下：

1、外部风险

随着中国加进wto，国外大型餐饮公司进军中国，品牌既快又多地进进中国市场，必将给中国餐饮业带来极大的冲击。餐饮业竞争激烈尤其是来自国外的快餐连锁店，如肯德基、麦当劳在中国的快餐业中占据很大的市场份额。

2、内部治理风险

餐饮业是一个技术含量相对较低的行业，但是它需要严格的治理才能赢得消费者的信赖，对于大多数中国自办的餐厅来说大部分存在着内部治理疏松，服务职员素质较低，如何建立现代企业制度，健全企业经营机制强化企业内部治理关系着企业的生与存，成与败。

3、市场风险

市场是不断变化的，所以我们必须考虑到市场的风险，具体有以下几种风险可能：

（1）在本项目开发阶段的风险，市场上可能会同时出现类似餐厅的开业。

（2）项陌生产阶段的风险，假如项目已经投产，但没有生产出适销对路的产品，项目可能没有足够的能力支付生产用度和偿还债务。

（3）项陌生产经营阶段的风险，项目投产后的效益取决于其产品在市场上的销售量和其他表现，而对于本阶段项目而言，最大的市场风险来源与市场上餐饮业的竞争风险，假如项目投产后效益良好很可能会带来一系列相似经营项目的诞生，从而加剧了本项目的竞争压力。

4、原料资源风险

本餐厅的原料主要以果蔬、豆类、菌类为主包括部分肉类，是当今最受欢迎的绿色自然无污染食品，尤其本餐厅是以保健为主的餐厅，因此在原料的选择上需要专业的知识和技术投资，这样才有利于采购到新鲜、自然、无污染的绿色食品。

5、应对措施

（1）汲取先进的生产技术与经验，开发出自己的特色食品。

（2）严格治理，定期培训职员，建立顾客服务报告。

（3）项目开发阶段进行严格的项目规划，减少项目风险。

（4）进入市场后，熟悉食品市场周期，不故步自封，积极开发更新食品。

（5）与原料供给商建立长期并保持长期的合作关系，保证原料资源的供给。

**创业公司计划书(大学生版篇十三**

随着大学生活的持续发展很多同学去寻找大学兼职，其中师范类的同学多以家教为主，但是随着时间的流逝我发现校园家教很是混乱，在社会上由于经济危机的影响很多企业都受到很大的打击，家教业虽受影响，却仍有发展势头，近期，随着经济危机的缓解，家教业又在逐渐升温。据专家介绍，我国家教业的发展仍可以8%以上的速度进步，这个数字至少能延续十五年。这除了说明家教业有继续发展的势头之外，同时也表明家教业的竞争也会越来越激烈，然而校园家教却并未得到应有的开发和管理。而且大学校园家教业在活跃校园文化，提高学校办学效益和开展高校思想工作等方面发挥着越来越重要的作用。例如，在大型城市中有着成熟的家教公司他们抓住每时每秒的来服务人群，通过自己的大脑和双手来养活自己。

◆组织名称：家教中介公司

◆性 质：以为企业提供在高校校园内的家教广告发布为主（如由我公司投资在高校建立宣传栏，用于学校家教宣传工作，同时也可由我公司派遣人员为客户家教）。集代理、咨询一体的综合性高校家教中介公司。

◆成员人数：10人（创办初期）

（1）、快速提分班：1、为什么要选择快速提分班

中、高考已进入百天倒计时，每分每秒都变得尤为宝贵。

如何在莘莘学子中脱颖而出，进入理想学府？

2、招生对象

准备参加20xx年高考实现自己高分梦想的学生

3、高考冲刺（体现我们的出发点和所针对的学生）

准确定位是前提

（2）、n对1辅导：教学模式：

“一对一”教学辅导 “n对一”服务内涵

1、教学团队：

教育咨询顾问、教学研究组、在职一线教师、特高级专家教师、中考高教研、心理专家等

◆资金投入：

36万元

◆服务宗旨：

以诚意为中心，为学子和家教老师提供全面服务。

◆组织文化：

务实、勤勉、和谐、创新。

大学生家教服务，大学生兼职服务，目标家教服务，签约家教服务，代理各大企业招聘促销员服务，代理各大银行办理信用卡服务，代理各大网校服务等项目。

◆发展目标：

以高校校园家教为主，承接各类中小学生的家教工作，以安徽科技学院和凤阳为起点，逐步扩展家教市场，连锁全国高校，稳定秩序，实施战略性管理。

１．普通家教服务。家长上门自行挑选教员。收取信息费100元，可在数据库中为其搜索合适的五条教员信息，家长自行联系试验教;家长电话联系，免收家长信息费，学生收50元信息费，试教两小时成功后再收取前两小时费用;同时联系学生和家长，在办公地点进行试教，试教合格，双方各收取50元信息费。按公司成立后平均一天介绍出去10份家教来算，每天的收入在1000元左右，月收入在3万左右

２．目标家教服务。指在学期末考试中按家长要求达到分数线或班级名次。家长先其付10元/小时的最低工资，达到目标后按协议价补足工资，例如高二数学普通家教价格40元/2小时，目标家教价格先期20元/2小时，达到目标家长按60元/2小时支付，补差价40元/2

小时，如未达目标，则不需补差价。目标家教保证每学期的课时和次数不少于100课时，到时候公司收取双方信息费后，如达到目标，公司安50元/2小时支付给学生，赚取10元/2小时差价。目标家教的收入存在不确定性，按保守估计月收入一万。

３．签约家教服务。指针对高端家庭推出签约家教服务，对其学生水平进行测试后，按其能力确保重点线或本科线，先其收取确保费整，公司将聘请各大在职优秀老师和在校优秀大学生进行辅导，如果未考上者，退确保费，只收5000元成本费，公司保证对学生各科进行专职老师专人辅导。由于宿州目前这块市场非常大，只要做好广告宣传，这块将是公司未来主要的赢利点，做出名气来一年做50个高考生或中考生，收入将是百万之巨

４．代理招聘促销员活动。针对宿州各大公司对节假日促销员的需求，本公司将代理这块业务，假如某公司委托我们按60元/每天的价格招聘促销人员10名，工作为期一个月，共计算8天时间，该公司需象我们支付4800元工资，我们按40元/天招聘促销员。支付公司3200，我们赚差价1600元。这块市场的收入也是相对稳定的，估计月收入在万元左右

５．代理银行信用卡业务。目前针对大学生信用卡的提成一般在张/左右，成人卡的提成在/张左右，争对学生可以推出免费办大学生信用卡，免费做家教网推荐教员（价值50元），免费得家教活动，针对家长推出上门寻找家教的家长只要办张信用卡我们就可以为其免费物色合适的老师活动，估计以这样独特的方式吸引学生和家长。

**创业公司计划书(大学生版篇十四**

最近两年来，由于生活水平的提高，经济高速发展的需要，贫富差距的拉大，致使人们消费观念改变。现在的都市人，生产、生活节奏变快，各种往来频繁，生存压力过大，缺少的就是时间和精力。有人疲于奔命，过度劳累，透支健康;有的人缺少帮手，分身乏术，往往应付了小事贻误了大事;有的人感叹公交挤人，打的吓人，黑车宰人而害怕出行;有的人人生地不熟，或者太远。

由此可知无论办事、游玩都有一定的难度，并且人的“惰性”导致他们不愿做一些烦、琐、杂、苦、脏、累的活儿。而为了满足这些个性化服务的公司却很少，所以消费者急切需要一批职业跑腿人和专业跑腿机构为他们提供周到细致的、一对一的个性化和人性化的服务。在这此历史背景下，中国市场新兴发展了这一种便民式服务行业。

一、宗旨及商业模式

本公司本着“你花钱，我跑腿”的经营宗旨,为顾客提供可信、及时、优质、完善的个性化服务。艾帮跑腿有限公司将以优质完善的服务成为青海跑腿行业的潮头，努力做成青海最具鲜明特色的新型服务公司!

发展目标：创一流服务树省内品牌

经营宗旨：诚信创业长期发展

企业精神：真诚服务开拓创新务实发展

本公司是一家处于创始阶段的服务公司,艾帮跑腿有限公司的法定经营形式是私营有限责任公司，法定地址：西宁市城北区宁大路251号。艾帮跑腿有限公司将是青海首家专业从事跑腿服务新鲜行业的特色服务公司。服务的主要内容有市场调查、代办执照、购买车票、接送货物、代接送亲朋好友及商业客户、代缴手机费、代缴水电费及各种费用等，无论大事小情，只要是顾客需要跑腿的事情我们都可以提供服务，为顾客节省时间、人力，提高工作效率。

跑腿公司其实是传统家政业的一个分支，它是社会分工的进一步细分，在越来越追求高效率的社会现状中，类似的行业将会有较好的前景。青海作为一个经济逐步发展，人口逐步密集的城市，对跑腿服务江南有广阔的市场需求

看到跑腿服务广阔的市场发展需求，我们正努力创办青海首家跑腿服务公司。为实施我们的计划，我们需要金额为万元的投资，主要用于下列项目活动：

1、固定资产的制备(如：办公地点、打印机等);

2、存放为流动资金;

3、业务开展需要的开销等;

艾帮跑腿服务有限公司将提供三大类服务类型，13种服务品种的服务，如下表;

二、管理制度

为加强公司的规范化管理，完善各项工作制度，促进公司发展壮大，提高经济效益，根据国家有关法律、法规及公司章程的规定，特制订本公司管理制度大纲。

一、公司全体员工必须遵守公司章程，遵守公司的各项规章制度和决定。

二、公司倡导树立“一盘棋”思想，禁止任何部门、个人做有损公司利益、形象、声誉或破坏公司发展的事情。

三、公司通过发挥全体员工的积极性、创造性和提高全体员工的技术、管理、经营水平，不断完善公司的经营、管理体系，实行多种形式的责任制，不断壮大公司实力和提高经济效益。

四、公司提倡全体员工刻苦学习科学技术和文化知识，为员工提供学习、深造的条件和机会，努力提高员工的整体素质和水平，造就一支思想新、作风硬、业务强、技术精的员工队伍。

五、公司鼓励员工积极参与公司的决策和管理，鼓励员工发挥才智，提出合理化建议，因此，公司会在每年末对大家进行评估考核，不会埋没有才之士，把人才放在合适的位置，为个人与企业达到双赢。

六、公司实行“岗薪制”的分配制度，为员工提供收入和福利保证，并随着经济效益的提高逐步提高员工各方面待遇;公司为员工提供平等的竞争环境和晋升机会;公司推行岗位责任制，实行考勤、考核制度，评先树优，对做出贡献者予以表彰、奖励。

七、公司提倡求真务实的工作作风，提高工作效率;提倡厉行节约，反对铺张浪费;倡导员工团结互助，同舟共济，发扬集体合作和集体创造精神，增强团体的凝聚力和向心力。

八、员工必须维护公司纪律，对任何违反公司章程和各项规章制度的行为，都要予以追究。

三、人员招聘与培训

员工招聘，通过各种信息途径寻找和确定工作候选人(1、广告、2、就业服务机构、3、人才招聘会4、校园招聘、5、员工推荐6、网络招聘)，来满足组织的人力资源需求过程，分为三步骤：招募、甄选、聘用，最终达到寻找具备最合适的技能，而且具有劳动的愿望，能够在公司相对稳定的工作人员。

组织为开展业务及培育人才的需要，采用各种方式对员工进行有目的、有计划的培养和训练的管理活动，其目标是使员工不断的更新知识，开拓技能，改进员工的动机、态度和行为，是员工适应新的岗位要求，更好的胜任现职工作或担负更高级别的职务，从而促进组织效率的提高和组织目标的实现。员工培训，对员工针对技能培训和素质培训的相关课程进行培训，对高层管理者还要进行相关管理培训。

一、资金问题

只能控制，无法规避。

二、法律问题

主要以合同为主，到了一定的规模，可以请兼职律师和专职律师。

三、内部管理

加强内部员工的培训，对于临时员工需签订明确苛刻的责任合同。

公司经过长期的调研分析，艾帮跑腿有限公司是青海省内的首家专业跑腿服务公司。并且跑腿公司作为家政服务的一个分支，成为城市的新兴宠儿。瞄准“宅”经济，跑腿公司再次出现。“有事您动嘴，办事我跑腿”!凭借着这一诱人口号，“跑腿公司”如雨后春笋般大量在城市市场上涌现，做“与时间赛跑”的生意，打“懒人经济”的算盘。跑腿公司的市场进入门槛很低，不需要专有设备和技术，资金需求量小，成为不少人创业的首选。

然而，营销推广差、服务配套不完善、法律监管处于真空地带等，成为制约跑腿公司发展的“硬伤”。随着经济发展，服务业细分将是未来消费的主流模式。作为新型服务业，跑腿公司如何加强行业自律，通过开具正规发票、提供企业相关资质证明等方式获得消费者信任就显得极其重要，而如何在现有的业务模式中推陈出新、设计出更多一对一的专业个性化服务是其未来发展的法宝。

艾帮跑腿有限公司开业也将面临如上所出的一系列问题，尤其是与消费者的利益关系和法律责任划分。但艾帮跑腿有限公司愿以专业的服务和优越的质量与消费者共进退，为消费者创造专业的个性化服务

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