# 2024年电脑创业计划书swot分析(9篇)

来源：网络 作者：蓝色心情 更新时间：2024-09-29

*人生天地之间，若白驹过隙，忽然而已，我们又将迎来新的喜悦、新的收获，一起对今后的学习做个计划吧。计划书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇计划呢？这里给大家分享一些最新的计划书范文，方便大家学习。电脑创业计划书swot分析篇一十几年个人电脑...*

人生天地之间，若白驹过隙，忽然而已，我们又将迎来新的喜悦、新的收获，一起对今后的学习做个计划吧。计划书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇计划呢？这里给大家分享一些最新的计划书范文，方便大家学习。

**电脑创业计划书swot分析篇一**

十几年个人电脑的普及，很多家庭电脑用户购买的电脑都过了质保期，有些他们需要相应的技术服务。

第二，一些小单位电脑操作员多数电脑不内行。

信息时代高速发展，各大小公司单位大都配备电脑及办公设备，配有电脑操作员，但他们只会用电脑完成他们的工作，会操作常用办公软件，对电脑的维护、维修、合理的利用电脑都不会花大心思去研究，一旦出现故障，他们需要电脑技术服务，帮他们及时排除故障，代购相关配件等。

如果根据他们的要求特别指定，花少量的钱，把计算机专业人员请到家，方便又划算，可以为企业节省资金，何乐而不为呢？

第三，大部分家庭电脑用户对电脑知识了解甚少。

首先，他们生活水平不断提高，电脑越来越便宜，家庭买电脑的用户越来越多，其中有一大部分家庭都是给上学的孩子买电脑，大部分由于对电脑了解不是很深，当电脑出现一些小的故障，就不知如何处理，只好找电脑销售商，而销售商主要是以电脑销售为主，保修范围仅限于硬件，对软件的保修时间短，次数少，一旦过了保修期，他们就要收劝高额”的维修费，而且多数服务质量跟不上，因为他们以电脑销售为主。

因此，只好四处求“医”。

其次，电脑具体能做什么，有多大功能，对那些给孩子买电脑的用户来说，是个“迷”。

而当用户买了电脑，经过销售员的讲解，知道电脑能做什么，很“神奇”，却不知道怎样做才能实现电脑的一些功能，不知道具体怎么操作，实现这些功能还要配备一些什么设备等。

他们需要相应的培训、指导服务。

第四，大部分公司没有充分利用现有计算机设备。

随着计算机及局域网络应用的不断深入，特别是各种计算机软件系统被相继应用在实际工作中，在公司内部，需要使各部门相互间真正做到同效的信息交换、资源的共享，为员工提供准确、可靠、快捷的各种数据和信息，充分发挥公司内现有计算机设备的功能，从而加强公司内部各部门的业务和技术联系，提高工作效率，实现资源共享，降低运作及管理成本，因此，建立公司内部网络是非常必要。

所以，我个人认为，开一家电脑技术服务型的公司。

可开展以下业务：

1、电脑清洁、护理。

2、电脑安装、调试、升级、维修（包括硬件）。

3、局域网组建。

4、电脑上门培训指导。

5、耗材销售。

6、二手电脑调剂。

具体可开展的形式：会员制和非会员制两种。

会员制分为：个人和企业用户，采取包月包年包季制。

主要目标客户：

1、家庭用户。

2、中小企业。

3、各门市。

另外，我想说的就是，无论搞什么样的公司，一定要以急用户之所急，想用户之所想，要紧紧围绕客户，增强与客户之间的关系，价格要透明，技术要精湛，服务要上乘。

争做规范电脑维修行业的领头羊。

**电脑创业计划书swot分析篇二**

经过这几年的发展，电脑已经进入家家户户，有的家庭甚至已经有两台以上。

随之而来的问题就是电脑维修。虽然说有的电脑公司承诺保修一年，但这仅限于硬件，对软件故障，却只能是送修，或者是收费上门维修。这对于电脑不是很了解的用户，带来了难题。 另一方面，一年之后，电脑没了保修期，一旦出现故障，按理说电脑公司很多，找个维修公司应该不难，但是由于现大大多数电脑公司都是以销售为主，一个维修质量不敢保证，另一个收费很高。目前电脑维修行业收费没有一个标准，维修市场还很不规范。

因此，我想搞一个专业的电脑维修维护的技术服务型公司，市场发展潜力巨大。

以下是我的观点：

第一，大部分家庭电脑用户对电脑知识了解甚少。首先，他们生活水平不断提高，电脑越来越便宜，家庭买电脑的用户越来越多，其中有一大部分家庭都是给上学的孩子买电脑，大部分由于对电脑了解不是很深，当电脑出现一些小的故障，就不知如何处理，只好找电脑销售商，而销售商主要是以电脑销售为主，保修范围仅限于硬件，对软件的保修时间短，次数少，一旦过了保修期，他们就要收高额的维修费，而且多数服务质量跟不上，因为他们以电脑销售为主。 第二，一些小单位电脑操作员多数电脑不在行。信息时代高速发

展，各大小公司单位大都配备电脑及办公设备，配有电脑操作员，但他们只会用电脑完成他们的工作，会操作常用办公软件，对电脑的维护、维修、合理的利用电脑都不会花大心思去研究，一旦出现故障，他们需要电脑技术服务，帮他们及时排除故障，代购相关配件等。如果根据他们的要求特别指定，花少量的钱，把计算机专业人员请到家，方便又划算，可以为企业节省资金，何乐而不为呢？

第三，大部分公司没有充分利用现有计算机设备。随着计算机及局域网络应用的不断深入，特别是各种计算机软件系统被相继应用在实际工作中，在公司内部，需要使各部门相互间真正做到同效的信息交换、资源的共享，为员工提供准确、可靠、快捷的各种数据和信息，充分发挥公司内现有计算机设备的功能，从而加强公司内部各部门的业务和技术联系，提高工作效率，实现资源共享，降低运作及管理成本，因此，建立公司内部网络是非常必要。

所以，我个人认为，开一家电脑技术服务型的公司。可开展以下业务：1、电脑清洁、护理2、电脑安装、调试、升级、维修（包括硬件）3、局域网组建；4、电脑上门维修维护；5、耗材销售6、二手电脑回收。

主要目标客户：1、家庭用户。 2、中小企业。 3、各门市。 另外，我想说的就是，无论搞什么样的公司，融洽与客户之间的关系，价格要透明，技术要精湛，服务要上乘。

**电脑创业计划书swot分析篇三**

创业资料――想不想开一家自己的电脑饰品店?看看这份计划书,你也能做到的.投资额度:7万元.项目优势:客户对象众多?^同类店少,竞争性较低.适合人群:爱好电脑技术及消费时尚的年轻人.成功案例:长沙市步行街南街动漫星空里的卡普特电脑饰界

用户过亿 市场领域有待开发

据统计,中国的电脑使用量已经过亿.有这么大的用户量,其市场前景巨大是毋庸置疑的.在这个时代,人们对生活质量的要求越来越高,生活节奏越来越快,电脑在人们的工作、生活中占据了越来越多的时间,,他说:想发财就去万通商联找优质玩具供货商!,人们也不再仅仅是将其当成冷冰冰的工具.于是,电脑饰品就成了人们的选择.

目前,市面上流行的饰品店大多都是一些专门针对女性用户的饰品,复制这样的饰品店竞争将会很大,而且这种饰品店大同小异,缺乏新意.相对来说,电脑饰品店恰好迎合了人们的需求.业内人士分析,从目前的电脑后续服务市场来看,相关行业只局限于维修、销售等领域,其他方面的配套少之又少,只有少数散落在电脑城和电子市场,明显缺乏专业化、个性化的品牌服务,像电脑饰品、电脑休闲品等项目更是少有人问津.很多人都看好这个市场,但这一领域的市场还有待开发,这无疑为创业者留下一个难得的商机.

市场调查 电脑城附近设铺佳

电脑饰品店虽然是以装饰电脑为主的小配件,但毕竟也是饰品店,其消费群体肯定还是以女性为主.因此,在投资之前一定要做好充分的市场调查,在做好详细的投资分析后才能放心投资.

有的创业者对电脑饰品这一行并不熟悉,这种情况可选择连锁经营方式,能够省去不少麻烦,并在一定程度上降低风险.不过,加盟也需按照规定,缴纳一定的加盟费、遵守加盟店的一些条件等等.

喜欢电脑饰品的消费者,很大一部分来自于13到30岁左右的年轻人,尤其是大、中学生,他们崇尚个性和自由,热爱时尚和流行.这个群体接受新鲜事物比较快,对时尚饰品有执着的追求.因此,一般来说,电脑饰品店选择在学校集中的区域比较合适,但由于经济能力受到限制,所以,这部分消费者对价格很敏感,只有质优价低的市场定位才能最大程度地迎合他们的需要.由于电脑饰品消费群体具有相当强的针对性,因此,如果店铺以电脑城为基点,或者是直接在电脑城租个小门面,或者通过与卖电脑的商家合作,在电脑城附近租个门面,这样,连带的商业效果就会显现出来.

灵活经营 遵循多频率少数量

装修强化时代性――电脑饰品店的消费群大多为女性,在店铺装修时一定要谨记这一点,但由于电脑饰品店毕竟不同于一般的时尚女性用品饰品店,因此,在装修方面也不宜太过花哨,而应简洁、素雅、大方,着重强化电脑饰品的时代性,让店面设计和招牌也成为广告,毕竟真正的主角是那些装饰电脑的小配件.

注重品种与渠道――经营者在进货时一定要根据当地的消费水平和消费观念来选择电脑饰品的种类,价位则要根据店铺周围消费群体的年龄段和收入情况来确定.电脑饰品主要包括usb接口时尚产品、另类键盘鼠标、清洁用品等主流系列,货物要高、低档次都要有,以满足不同消费者的需求.在进货上要注意一个问题,那就是慢速饰品驱逐快速饰品.有些电脑饰品店,看起来货很足,品种也很丰富,但在专业人士看来,快速消费饰品(如卡通装饰贴纸、线缆捆扎带、屏幕清洁剂等)不足,慢速消费饰品(豪华显示器卡通外套、大型usb接口时尚产品、另类摄像头等)很多,这样使慢速饰品占了快速饰品的位置,这也是一种隐性缺货.电脑饰品店中快速饰品的单价一般保持在10到30元之间,这个价格区间的产品就属于快速消费品;而有些电脑饰品店,一些20到30元的重要饰品很少甚至没有,以至于形成看的多、买的少的场面.最后,要和当地及进货地的物流公司保持良好的合作关系,这样不仅运费会优惠很多,而且永远不会把你的货丢在最下面压着,货到了能够及时通知,及时上架.

掌握频率与数量――好的饰品店有一个经营窍门,就是进货要\"多频率,少数量\".饰品的作用就是给人带来漂亮和新鲜感,对于日新月异的电脑饰品来说更是如此.这种店铺由于位置选址比较明确,一般不需要过多地搞促销或者相关活动,只需要产品每天更新一点点(比如新鲜的鼠标卡通腕垫、另类图案的键盘保护贴膜等这些小玩意儿),这样,无论是新顾客还是老顾客,当他们每次来到店铺后都会有不同惊喜,使人感觉这个店铺充满生机和活力.进货频率掌握每周一次,如果是销售旺季还要尽量缩短周期,决不能为了贪图省事一次进足,那样就会使顾客失去新鲜感.

服务赢得回头客――电脑饰品店生意依靠的是销售量,一件小的电脑饰品也许只能赚个几元甚至几毛钱,没有一定流动数量的顾客则很难维持下去.而销售量依靠的就是积累\"回头客\",这就需要提供良好的服务.如果客户买回去的电脑饰品有质量问题或者想要更换,此时你的态度要比当初他来购买时还要好,而且要及时处理,能换则换,能退则退,让客户感到满意.这就是专家提出的\"80/20法则\",即80%的业务都是来自20%的客户.当访客数相对固定时,成交率主要靠员工的推销能力,争取通过连带推销,让顾客一次多买几样东西.

多方法灵活经营――具体方式很多,比如可以请顾客对电脑饰品进行现场搭配,在潜意识中加深对店铺及其服务的印象,从而迅速扩大品牌及服务项目的公众知名度;还可以通过招募会员的形式发展客户,形成新老顾客源源不断的良性循环态势.

投入7万 最多一年收回成本

以30平方米的店面为例:青年时尚人群集中地段铺面租金一般为6000元左右,付二押一共1.8万元;装修费用大约为2万元,除墙面和地板外,其他需要的还有货架、柜台、射灯等必需品;首次进货大概为3万元,加上营业执照等费用,开一家电脑饰品店的前期投入应在7万元左右(不含加盟费和保证金).

电脑饰品店一般只需一两名员工(员工必须具有一定的电脑专业知识),工资支出每月大概在20xx元左右.其他费用包括水电和管理费大约1000元.在店铺比较集中的商业旺铺地段,30平方米左右的店面日营业额大约在1000元左右.按照惯例,进货价格一般在售价50%以下,粗略估算,小店铺月销售收入约在1.5万元左右,除去各种费用,利润在6000元左右.

电脑饰品相比其他一般饰品来说,相对价格会稍微高一点,但在目前电脑使用普及的情况下,稍高的价位并不会影响消费者的消费欲望.一般电脑饰品店最多一年即可收回成本.

卡普特电脑饰界 吸引时尚女孩眼球

长沙市步行街南街动漫星空里的卡普特电脑饰界是长沙第一家专业以电脑饰品以及电脑周边产品为经营对象的店铺,自开业以来,由于店里所售电脑饰品的新奇性以及时尚性,受到了很多消费者的关注.

据店主介绍,小店的顾客主要是年轻时尚女孩,她们喜欢用店里的小玩件给电脑\"化妆\".店主推荐了几款畅销的货品,其中有一种漂亮的鼠标贴.有了这个小东西,使用鼠标时常会出现的湿滑情况就不再发生.而经过商家验证,该款鼠标贴决不会在鼠标上留下很难看的痕迹.摆在玻璃柜里的小老虎、小鸡崽、小狗狗,他们表情丰富,或喜或忧或哀伤,十分可爱.将这些小动物们统一放倒90度,原来这些东西底部具有较厚的纤维物,它们是用来擦拭显示器屏幕的.还有一款台灯的底座设计很有意思,其样子为鼠标状,而在使用时与鼠标也颇有几分相似.

目前,小店出售的产品都只适合女孩子使用,颜色及图案都相当卡哇伊.店主认为这会在很大程度上限制顾客群,因此,将考虑经营一些技术含量较高的电脑附属品,比如防辐射的键盘套等,这样,可以提高经营档次,争取各种层次的客户.怎么样,赶快行动吧!

**电脑创业计划书swot分析篇四**

互联网的风行，带动许多相关行业的发展。电脑，成了互联网普及不可缺少的物品，电脑装饰品，也由着电脑应运而生。

电脑饰品创业计划书：

投资额度：7万元

项目优势：客户对象众多^同类店少，竞争性较低

适合人群：爱好电脑技术及消费时尚的年轻人

成功案例：长沙市步行街南街动漫星空里的卡普特电脑饰界

用户过亿 市场领域有待开发

据统计，中国的电脑使用量已经过亿。有这么大的用户量，其市场前景巨大是毋庸置疑的。在这个时代，人们对生活质量的要求越来越高，生活节奏越来越快，电脑在人们的工作、生活中占据了越来越多的时间，人们也不再仅仅是将其当成冷冰冰的工具。于是，电脑饰品就成了人们的选择。

目前，市面上流行的饰品店大多都是一些专门针对女性用户的饰品，复制这样的饰品店竞争将会很大，而且这种饰品店大同小异，缺乏新意。相对来说，电脑饰品店恰好迎合了人们的需求。业内人士分析，从目前的电脑后续服务市场来看，相关行业只局限于维修、销售等领域，其他方面的配套少之又少，只有少数散落在电脑城和电子市场，明显缺乏专业化、个性化的品牌服务，像电脑饰品、电脑休闲品等项目更是少有人问津。很多人都看好这个市场，但这一领域的市场还有待开发，这无疑为创业者留下一个难得的商机。

市场调查 电脑城附近设铺佳

电脑饰品店虽然是以装饰电脑为主的小配件，但毕竟也是饰品店，其消费群体肯定还是以女性为主。因此，在投资之前一定要做好充分的市场调查，在做好详细的投资分析后才能放心投资。

有的创业者对电脑饰品这一行并不熟悉，这种情况可选择连锁经营方式，能够省去不少麻烦，并在一定程度上降低风险。不过，加盟也需按照规定，缴纳一定的加盟费、遵守加盟店的一些条件等等。

喜欢电脑饰品的消费者，很大一部分来自于13到30岁左右的年轻人，尤其是大、中学生，他们崇尚个性和自由，热爱时尚和流行。这个群体接受新鲜事物比较快，对时尚饰品有执着的追求。因此，一般来说，电脑饰品店选择在学校集中的区域比较合适，但由于经济能力受到限制，所以，这部分消费者对价格很敏感，只有质优价低的市场定位才能最大程度地迎合他们的需要。

由于电脑饰品消费群体具有相当强的针对性，因此，如果店铺以电脑城为基点，或者是直接在电脑城租个小门面，或者通过与卖电脑的商家合作，在电脑城附近租个门面，这样，连带的商业效果就会显现出来。

灵活经营 遵循多频率少数量

装修强化时代性——电脑饰品店的消费群大多为女性，在店铺装修时一定要谨记这一点，但由于电脑饰品店毕竟不同于一般的时尚女性用品饰品店，因此，在装修方面也不宜太过花哨，而应简洁、素雅、大方，着重强化电脑饰品的时代性，让店面设计和招牌也成为广告，毕竟真正的主角是那些装饰电脑的小配件。

注重品种与渠道——经营者在进货时一定要根据当地的消费水平和消费观念来选择电脑饰品的种类，价位则要根据店铺周围消费群体的年龄段和收入情况来确定。电脑饰品主要包括usb接口时尚产品、另类键盘鼠标、清洁用品等主流系列，货物要高、低档次都要有，以满足不同消费者的需求。

在进货上要注意一个问题，那就是慢速饰品驱逐快速饰品。有些电脑饰品店，看起来货很足，品种也很丰富，但在专业人士看来，快速消费饰品(如卡通装饰贴纸、线缆捆扎带、屏幕清洁剂等)不足，慢速消费饰品(豪华显示器卡通外套、大型usb接口时尚产品、另类摄像头等)很多，这样使慢速饰品占了快速饰品的位置，这也是一种隐性缺货。

电脑饰品店中快速饰品的单价一般保持在10到30元之间，这个价格区间的产品就属于快速消费品;而有些电脑饰品店，一些20到30元的重要饰品很少甚至没有，以至于形成看的多、买的少的场面。最后，要和当地及进货地的物流公司保持良好的合作关系，这样不仅运费会优惠很多，而且永远不会把你的货丢在最下面压着，货到了能够及时通知，及时上架。

掌握频率与数量——好的饰品店有一个经营窍门，就是进货要“多频率，少数量”。饰品的作用就是给人带来漂亮和新鲜感，对于日新月异的电脑饰品来说更是如此。这种店铺由于位置选址比较明确，一般不需要过多地搞促销或者相关活动，只需要产品每天更新一点点(比如新鲜的鼠标卡通腕垫、另类图案的键盘保护贴膜等这些小玩意儿)，这样，无论是新顾客还是老顾客，当他们每次来到店铺后都会有不同惊喜，使人感觉这个店铺充满生机和活力。进货频率掌握每周一次，如果是销售旺季还要尽量缩短周期，决不能为了贪图省事一次进足，那样就会使顾客失去新鲜感。

以30平方米的店面为例：青年时尚人群集中地段铺面租金一般为6000元左右，付二押一共1.8万元;装修费用大约为2万元，除墙面和地板外，其他需要的还有货架、柜台、射灯等必需品;首次进货大概为3万元，加上营业执照等费用，开一家电脑饰品店的前期投入应在7万元左右(不含加盟费和保证金)。

电脑饰品店一般只需一两名员工(员工必须具有一定的电脑专业知识)，工资支出每月大概在xx元左右。其他费用包括水电和管理费大约1000元。在店铺比较集中的商业旺铺地段，30平方米左右的店面日营业额大约在1000元左右。按照惯例，进货价格一般在售价50%以下，粗略估算，小店铺月销售收入约在 1.5万元左右，除去各种费用，利润在6000元左右。

电脑饰品相比其他一般饰品来说，相对价格会稍微高一点，但在目前电脑使用普及的情况下，稍高的价位并不会影响消费者的消费欲望。一般电脑饰品店最多一年即可收回成本。

卡普特电脑饰界 吸引时尚女孩眼球

长沙市步行街南街动漫星空里的卡普特电脑饰界是长沙第一家专业以电脑饰品以及电脑周边产品为经营对象的店铺，自开业以来，由于店里所售电脑饰品的新奇性以及时尚性，受到了很多消费者的关注。

服务赢得回头客——电脑饰品店生意依靠的是销售量，一件小的电脑饰品也许只能赚个几元甚至几毛钱，没有一定流动数量的顾客则很难维持下去。而销售量依靠的就是积累“回头客”，这就需要提供良好的服务。如果客户买回去的电脑饰品有质量问题或者想要更换，此时你的态度要比当初他来购买时还要好，而且要及时处理，能换则换，能退则退，让客户感到满意。

这就是专家提出的“80/20法则”，即80%的业务都是来自20%的客户。当访客数相对固定时，成交率主要靠员工的推销能力，争取通过连带推销，让顾客一次多买几样东西。

多方法灵活经营——具体方式很多，比如可以请顾客对电脑饰品进行现场搭配，在潜意识中加深对店铺及其服务的印象，从而迅速扩大品牌及服务项目的公众知名度;还可以通过招募会员的形式发展客户，形成新老顾客源源不断的良性循环态势。

投入7万 最多一年收回成本

据店主介绍，小店的顾客主要是年轻时尚女孩，她们喜欢用店里的小玩件给电脑“化妆”。店主推荐了几款畅销的货品，其中有一种漂亮的鼠标贴。有了这个小东西，使用鼠标时常会出现的湿滑情况就不再发生。

而经过商家验证，该款鼠标贴决不会在鼠标上留下很难看的痕迹。摆在玻璃柜里的小老虎、小鸡崽、小狗狗，他们表情丰富，或喜或忧或哀伤，十分可爱。将这些小动物们统一放倒90度，原来这些东西底部具有较厚的纤维物，它们是用来擦拭显示器屏幕的。还有一款台灯的底座设计很有意思，其样子为鼠标状，而在使用时与鼠标也颇有几分相似。

目前，小店出售的产品都只适合女孩子使用，颜色及图案都相当卡哇伊。店主认为这会在很大程度上限制顾客群，因此，将考虑经营一些技术含量较高的电脑附属品，比如防辐射的键盘套等，这样，可以提高经营档次，争取各种层次的客户。

**电脑创业计划书swot分析篇五**

怎么样用最低成本来申请这个证，比如下岗证，等等。

1、店开在哪里？一定要开在跟同行的那条街上，这样有利于大家相互帮忙，了解对方。

2、店面需要多大？最少一个要一个40-50个平方的门面。必有晚上有人看店。

3、门面的广告牌制作费与店面的装修费（简单刷成白色就行简单布置一下就行）。

4、店面的设置，一个前台或者说办公桌，另一个是技术员的维修台，再一个是柜台，柜台里摆放一些鼠标，键盘，u盘、摄像头等等小样品，至少别让客人进来什么都没有吧。

1、所在地人口是多少？

2、电脑的普及率是多少？

3、他们买电脑都去会在你的店面买或组装吗？

4、一般家庭电脑小故障会找你维修吗还是上门维修、你电脑的维修是怎么解决的？

5、装一次系统你收费多少？一个小毛病比如qq网页打不开！你收费呢还是不收费呢？

6、你的朋友大多数是教师，而教师的特点就是很“小气”，他电脑坏了，找你去修，修好了说声谢谢，又不给钱？为什么不给钱，因为他觉得就这么个小毛病，你技术员点两下就好了还收费啊？所以你也不好意思收费？那怎么解决这个问题?

7、你做维修店就要有配件，比如网卡坏了，你的网卡从哪里进货，比较便宜，卖给客户又是多少？还有其它配件，机箱，声卡，主板电池等等。主要说的意思是你的进货渠道？

8、一个维修店总不能靠维修吃饭吧！最主要工作就是组装电脑，也就是帮别人组装电脑，那你给别人组装电脑，需要什么？要报价，报价从哪里来？需要组装电脑的经验（技术员），你的报价出来后，别人可能感觉你的价格比刚才的那家店要贵？怎么解决？组装机卖出去至少要免费服务半年。

9、谈到进货，就一定要有一个物流吧，你要在当地找到发货或收货的地点吧？

10、那这个发货和收货的工作谁来去做呢？

11、店面一定要有个女人，没有口才的，没有相貌的不要，年纪轻的不要，非主流的员工不要，最少3周岁以上，有这行业的经验最好，这样的人才你能找到吗？这个女人一定要懂电脑，她至少会使用qq.我说的不是聊天，是商务交谈。为什么要用qq谈，因为电话成本太高。那他最起码需要一台电脑吧。具体的细节实在太多无法全部列出来。

12、技术员的要求：单独配置与组装电脑，维修电脑，对电脑的装机要有一个流程比如：装系统-装软件-备份。会搭建小型网络配置路由器交换机，会电脑组装、网络组建，软、硬件及网络故障维修，维护。

13、你作为老板，你怎么去找到你的客户，你怎么去宣传你的店面？你总不能让你所有的同事都知道你在开电脑维修店吧，也不太现实，要是这样的话，你想想看，你的市场是扩大了，可维修的都是不给钱的怎么办？当然了，我是说第6条的现象，换配件与硬件了肯定会给钱的？你收多少最合适？

14、单独说一下教师这个职业，书生气，酸的要命，男教师好喝，女教师好玩，男教师买电脑东西，一般先去查阅资料，价格，质量，品牌。就像他上课的时候先去备课一样。戒心非常大，一旦买来的东西出现问题，他会到处的说那个那个谁家的店东西卖给我都是假的，太差。等等一些攻击性的语言。往往为了5块钱都会说半天，让你根本受不了，最后你还是以再便宜5块的价格卖给了他。因为你作为老板千万不能这样，要么一口说，这生意赔本，不做，要么就便宜卖给他，但也不能立即打印，至少也磨半天你才再统一，生意上的还价都是这样的。

女教师一般买u盘，光盘这些小东西，不会太大的还价，只要她看上的，就一定会买。但是会出现她很挑剔，挑了半天还说你店里东西太少。没什么好的。最后你气的半死。还有，女教师买东西一般都会找一个懂行的人陪她来买，就拿你来说，你买电脑的时候肯定也有人陪你去买吧！

还有很多，我就不说了，如果你做生意，这些事情都会发现，每天都不一样。

15、假如店开起来了，没生意，“只有出，没有进”，你的资金能支撑多久？三个月还是半年？店面开始的时候往往是门庭冷落。只是你的朋友会在开业的那天会去捧场，送送花篮，礼物什么的？后面就很少来了。

16、你总不能就靠维修与组装电脑，卖小东西吃饭吧？所以你要做大，卖a4,a3纸，打印机墨盒，色带，色带架，所以你还要卖这些打印耗材这些东西，维修是根本填不饱肚子的，饿！

17、目标客户总不能就在那几个家庭客户吧，所以你需要出去多交朋友，那交朋友的过程都在哪里？在饭桌上，酒桌上，介绍自己的时候你怎么说？那以后这样的场合多了你能受得了吗？肯定是介绍自己是电脑的生意的，压根就不要提做教师的。这样一来，你的名片撒出去后，就等于很好的帮助你宣传了店面。最好能接触到市政府基层单位的维修。某些劳动局，人大，信访办，的电脑维修，显示器维修，显示器技术员一般都不会修，你直接去找一个修家电的店，他们都会修显示器。比如你的客户是个大客户，你要怎么样才能他更喜欢你？比如，他家的孩子生日，你给他儿子买了个蛋糕并送了过去。那他肯定会永远的记住你，觉得你做人不错，那做生意就一定也不错。

18、名片的印制，我就不介绍了吧，自己设计一下吧。实在不会，在网上找。

1、技术员的工具由他自己提供。用什么他自己最清楚，但是这个钱你要出，那这个东西你出钱了，他用了，丢了，算谁的？丢了，坏了都要买，又增加了成本。

2、技术员的工资待遇按照你们当地的标准给或者按照他的技术来给。

3、那技术员在装机过程中，不小心弄坏了全新的配件，你作为老板就不能要他赔，他才那点工资，赔不起，还不如你做个好老板，别让他赔，反而他觉得你是个很不错的老板，但是同样的错误不能再发生，这有牵扯到管理上面了。

4、那个销售女人，她的工资，万一她干两三个月说不干了，怎么办？你怎么样才能把她给留住，你可不要小看她，一旦所有的\'业务她都掌握了，她却因为某些原因不愿意干了，那你的业务难道又要重新找个人来做吗？你觉得你有那么多精力来做这件事情吗？当然了，你根本不可能做这个女人，因为你的事情不够。

再小的店都有货，再小的店都需要管理，俗称“库管”，当然了不是让你把东西看好不丢就行了。是让你跟些货物有一个管理的方法，比如每个月“盘点”就是整理货架，卖出了多少货，买了多少货，还剩余多少货，这些货来自哪家？你不在店里的时候人家把你东西卖了，你也不知道。那你不成了冤大头了啊。

这一块一定要弄好，不然的话，你根本不知道你每个月赚多少，赔多少？那这块由谁来做，你吗？你又不是神，什么都自己做。当然了，也可以自己做，每天卖出去的东西，晚上下班前跟销售结账。

各个产品在成本价上你要加多少钱卖出去最合适呢？参考你旁边的店或者同行，这就是为什么我要你在同行的那条街开店的原因。这么得到对手的价格，你自己想办法。

维修定价你可以在根据当地的情况来定。

**电脑创业计划书swot分析篇六**

一、 市场评估

目标顾客描述：

拥有家用电脑的个人客户、使用电脑作业的个体商户和网吧、拥有办公电脑的企业和政府客户等。

市场的容量或本企业预计市场占有率

就两方面来预计，一是涉及电脑维修维护的企业目前在市场上主要是品牌电脑商的售后保修部门，电脑零售商附带提供的维护服务及一般的家用电器维修部门可能涵盖的电脑维修保养服务。

另一方面是专业电脑芯片级维修的企业目前在市场上还没有出现，这方面来说，市场属于一片空白。本企业从专业电脑芯片级维修的目的出发以填补市场空白。

市场容量的变化趋势：

大部分电脑用户对电脑性能的追求心理变化不大，更新换代的要求不强烈。而相当部分的电脑用户倾向于通过维修维护和保养来延长电脑的使用寿命。常年使用产生的灰尘、污垢造成电脑运行缓慢、死机等情况，极大的降低了电脑使用寿命。所以，对于电脑清洁维修维护保养服务的需求必然增加。就目前市场可以提供的电脑板块更换式维修服务无法满足大部分电脑用户需求，对于采用较低成本来对电脑

芯片级维修以延长电脑使用寿命，提高工作效率的服务必然会得到众多电脑用户的青睐，市场将会得到极大的开发和扩展。

竞争对手的主要优势：

1．电脑零售商，优势在于购买者的回头服务需求。

2．品牌电脑商，优势在于保修服务承诺。

竞争对手的主要劣势：

1． 电脑零售商：通常采取板块式更换的维修方法，成本高，收费高。

2． 品牌电脑商：主要集中在保修服务条款上，对非保修期内的用户采取收取高额费用或拒绝的态度。 本企业相对于竞争对手的主要优势：

专门芯片级维修，容易给电脑用户形成针对性和专业性的早期判断，在价格上更容易贴近客户心理。给用户的感觉更专业、更放心。

本企业相对于竞争对手的主要劣势：

1． 企业成立初期，客源少。对服务的要求更严格。推广成本和营销成本大。为了能够吸引客户，在定价上将被限制在较低的水平上。

二、 市场营销计划

1、 产品：

2、 价格

3、 地点

（1） 选址细节

（2）选择该地址的主要原因： 市场成规模，客源相对集中。

（3）销售方式（选择一项并打√）：

将把产品或服务销售提供给：■最终消费者 □零售商品粮 □批发商

（4） 选择该销售方式的原因：

本企业提供的服务主体为电脑销售及维修，而最终消费者为电脑的潜在用户和拥有者，所以本企业提供的销售是直接针对最终消费者而来的。

3． 促销

五． 企业组织结构

企业将登记注册成：

■个体工商户 口有限责任公司 □个人独资企业 □合伙企业□其他 拟议的公司名称：

企业的员工（请附企业组织结构图和员工工作描述书）： 职务月薪

业主/经理：

经理（1）人 负责企业发展规划 20xx元/月

员工 ：

技术主管（1~2）人 技术指导 1500元/月+提成（2元/台） 技术员工（5~10）人 推广业务、发展客户、电脑清洁 1000元/月+提成（1元/台）

企业将获得的经营执照、许可证和特许：

类型 预测费用

个体工商户注册登记费 250元 电脑耗材销售许可证250元

企业的法律责任（保险、员工的薪酬、纳税）：

类型 预测费用

员工个人保险（1+2+5） 400元/月×8=3200元/月 员工薪酬（1+2+5）1000元/月（不含提成） 定额税最初预计500元/月

合伙（合作）人与合伙（合作）协议：

**电脑创业计划书swot分析篇七**

随着网络时代的来临，电脑已经成为人们生活中不可或缺的一部分，但对一些手头紧又急需电脑的人来说，租台电脑要比买新的划算多了。由此引发出一个新商机：电脑租赁市场。

项目：

创办厦门新思索计算机租赁有限公司，出租计算机、网络产品、办公设备、显示器、投影设备等。我们宗旨是服务专业化、服务规范化、服务多样化。诚待合作伙伴，尊重同业者，追求多赢。把风险留给我们，把方便留给客户。

公司经营宗旨及目标

宗旨：服务专业化、服务规范化、服务多样化。创造完美电脑租赁服务。

目标：将公司发展成为厦漳泉三地电脑租赁的主导企业，将公司品牌发展成为市场著名品牌，并走向整个福建市场。

公司名称：厦门新思索计算机租赁有限公司

业务范围：出租计算机、网络产品、办公设备、显示器、投影设备。提供计算机和相关设备的租赁，同时提供相应的技术支持服务，收取租金和押金。

租赁产品：ibm、hp、dell、philips、viewsonic、acer、toshiba、nec、sony、canon、lenovo等。

1、管理思想

优良科学管理的前提是确定和贯彻正确先进的管理思想。我们将采取以人为本，重视团队合作精神的管理思想。重视个人的发展，尊重个人价值，各职能部门相互协调合作，求得公司的整体发展，实现1+1>2的效果。

2、管理队伍

投资是一项经营人才的业务。我们将构建一支在各种有影响力的岗位上具有直接技术与经验的管理队伍，并欢迎一切有志于谋求本公司发展的人才加入本公司。

3、管理决策

管理团队主要由我们创业小组人员组成。他们都是具有本科学历的大学生，具有相关的专业知识，将为公司制定切实可行的决策，执行最有效率的任务。在我们获得风险投资后，投资家自然也成为我们的公司管理成员，我们还将邀请具有各专业技术及管理经验的人员加入，并担任重要职务。

4、团队概述

学历背景：大专以上学历，具有强烈的求知欲和进取心。

人际关系：有较强的人际亲和力，热情而且沉稳。

职业素质：信守承诺；注重规范；遵循公司宗旨理念。

租用商品房做为办公地点，根据交通情况选择仓库地点。（根据具体情况另行考虑，本计划暂时不考虑）

市场介绍

如今电脑已经成为人们生活中不可或缺的一部分，但对一些手头紧又急需电脑的人来说，租台电脑要比买新的划算多了。然而让人尴尬的是，与一些地区电脑租赁的火爆相比，厦门的电脑租赁始终没有热起来。

**电脑创业计划书swot分析篇八**

目标顾客描述：

拥有家用电脑的个人客户、使用电脑作业的个体商户和网吧、拥有办公电脑的企业和政府客户等。

市场的容量或本企业预计市场占有率

就两方面来预计，一是涉及电脑维修维护的企业目前在市场上主要是品牌电脑商的售后保修部门，电脑零售商附带提供的维护服务及一般的家用电器维修部门可能涵盖的电脑维修保养服务。

另一方面是专业电脑芯片级维修的企业目前在市场上还没有出现，这方面来说，市场属于一片空白。本企业从专业电脑芯片级维修的目的出发以填补市场空白。

市场容量的变化趋势：

大部分电脑用户对电脑性能的追求心理变化不大，更新换代的要求不强烈。而相当部分的电脑用户倾向于通过维修维护和保养来延长电脑的使用寿命。常年使用产生的灰尘、污垢造成电脑运行缓慢、死机等情况，极大的降低了电脑使用寿命。所以，对于电脑清洁维修维护保养服务的需求必然增加。就目前市场可以提供的电脑板块更换式维修服务无法满足大部分电脑用户需求，对于采用较低成本来对电脑芯片级维修以延长电脑使用寿命，提高工作效率的服务必然会得到众多电脑用户的青睐，市场将会得到极大的开发和扩展。

竞争对手的主要优势：

1．电脑零售商，优势在于购买者的回头服务需求。

2．品牌电脑商，优势在于保修服务承诺。

竞争对手的主要劣势：

1、电脑零售商：通常采取板块式更换的维修方法，成本高，收费高。

2、品牌电脑商：主要集中在保修服务条款上，对非保修期内的

用户采取收取高额费用或拒绝的态度。本企业相对于竞争对手的主要优势：

专门芯片级维修，容易给电脑用户形成针对性和专业性的早期判断，在价格上更容易贴近客户心理。给用户的感觉更专业、更放心。

本企业相对于竞争对手的主要劣势：

1、企业成立初期，客源少。对服务的要求更严格。推广成本和营销成本大。为了能够吸引客户，在定价上将被限制在较低的水平上。

1、产品：

产品或服务电脑及外设销售电脑及外设维修及保养电脑主板芯片级维修电脑零件耗材销售主要特征包括电脑主机、显示器、打印机、音箱、键盘鼠标等计算机周边设备。包括电脑主机、显示卡、内存、cpu风扇、电脑等内部设备维修及保养。电脑主板维修精确到原件及芯片。

商品销售

2、价格

产品或服务电脑及外设销售电脑维修及保养电脑全面维修及保养平山区、明山区、西湖区上门维修及保养费企业上门维修及保养费电脑耗材销售成本价销售价略低于市场价30元/台/次50元/台/次30元/次50元/次略低于市场价竞争对手的价格市场价40元/台/次60元/台/次无此服务无此服务市场价企业及政府等大批量客户可享受额外优惠：10~100折扣销售赊帐销售台/次：45元/台；100~200台/次：40元/台；200台以上：35元/台。

3、地点

（1）选址细节地址xxx电子城，面积（m2）租金或建筑成本xxx/月

（2）选择该地址的主要原因：市场成规模，客源相对集中。

（3）销售方式（选择一项并打√）：将把产品或服务销售提供给：■最终消费者□零售商品粮□批发商

（4）选择该销售方式的原因：

本企业提供的服务主体为电脑销售及维修，而最终消费者为电脑的潜在用户和拥有者，所以本企业提供的销售是直接针对最终消费者而来的。

4、促销

人员推广广告采取社区内派发服务卡、上门成本预测洽谈负责制宣传单、服务卡等成本预测成本预测成本预测700元300元公共关系初期不采用营业推广初期不采用。

企业将登记注册成：

企业的员工：xx xxx职务xx xx月薪:xx xxx

业主/经理：xxx

技术主管：xxx

**电脑创业计划书swot分析篇九**

做it互联网的，很容易迷失自己，我从余世维老师那里听到这样一个比喻“中国的中关村建设是很失败的，中关村其实就是一个村，因为里面的it公司小农意识太强了：看到别人卖电脑好，大家都卖电脑;看到别人做通讯设备，大家都做通讯设备”，其实我们这个it互联网大圈子不也是一个村吗?看到门户网站成功了，无数人都想做门户;看到音乐网站成功了，很多音乐网站就浮现;看到hao123成功了，无数“hao123”也跟着上来;现在网络游戏很火，国内制作网络游戏的公司大面积的出现。当然我所说的是一个大环境，不要说个人了，大公司都不好把握方向。对于个人或者大学生团队，应该量力而行，什么能做，什么适合自己去做。若干年前我也失败过，我看到黑龙江几个大学生创办了一个校园电子商务网站，是局域网内的，做盒饭生意，做得有声有色的。我觉得我在技术方面各方面都不会比他们差哪里去的，于是我和同学合作，一起做起了校园电子商务网—巴巴哈，情况怎么样呢?第一年还可以，不过确实很辛苦，因为从进货到整理定单到发货，全部的工作都是自己在做，而且很多交易都是网下进行的，商品的利润也不是很高。到后来问题更严重，时间上已经不允许我再经营，很多外地订单都不能及时送出。最后我总结了下，电子商务特别是bitname=\"c\" tcsc=\"0\">2c电子商务还是前卫的人士玩的东西，在我大学所在地区还没有达到那种程度，一个学校里很少人愿意网上买东西，很少人会利用网络来服务生活的。这是电子商务的困惑，也是互联网的困惑，同时也是中国网民素质、网络教育的困惑.大学生做事情最容易理想化，所以相当然的做事情的也很多，大学生创业失败几率大也是因为这个原因。

it行业存在着很多不确定因素，成功确实也需要点运气的，能够兢兢业业坚持到底的，往往能成功。百度其实刚成立的时候也一直没有被人看到，大家觉得这个东西就是google的翻版，很多搞技术的人都喜欢用google，但是中国人大部分还是在用百度。百度是成功的，因为现在百度的市值已经超过三大门户了。还有呢，我以前也是搞过电子商务的，一直很欣赏云网的电子商务模式，朱子刚创立云网只投入了10万多，但是在20xx年,云网占据国内网上交易1/4的份额,交易金额超过2亿元。云网的故事很能让我们明白付出、坚持、成功的道理。1999年创办的云网，在电子商务只能靠炒作的互联网时代，云网一直坚持着自己的脚步，当很多庞大的电子商务网站消失，尤其是8848倒掉，而云网却做稳做强。其他电子商务网站失败最重要的原因是他们太急躁，没有搞清自己在做什么，要做什么。云网坚持自己的做法，不因为互联网的浮躁而迷失方向。付出了努力，坚持了6年，迎来了成功。同样腾讯公司也是因为坚持才有今天的成绩，但是腾讯总共才只有三个人包括马化腾，为了能让腾讯存活下来，做网页、做系统集成、做程序设计，什么业务都敢接，腾讯当时简直就是个杂货铺。马化腾还曾经考虑以60万元将oicq出售。后来中国移动推出的“移动梦网”，腾讯等生存状态彻底改变了，也诞生，20xx年10月22日腾讯网被评为中国“市值最大网站”之一。也许没有中国移动，腾讯离成功的路程还更远。

以前说搞it的可以白手起家，我一直没有理解白手起家的含义，象丁磊、张朝阳他们那样的算白手起家的话，那我们离白手起家还是很遥远的。因为我们不是没有几十万，而是真的什么都没有，如果要我们大学生拿出几千来创业都是比较艰难的。现在不是以前了，以前举hao123为例子。因为以前网站少，hao123可以脱颖而出，(下面的情况是我自己推理的)开始的时候大概用千来块钱就可以把域名、空间搞点，后来发展好了，流量高了，再升级服务器，那时候可能别的公司为了在它上面作广告免费提供网络支持，这样就可以赢利了。现在呢?我们根本就没有hao123李兴平那样的机遇了，放在我们面前的是一个网站林立的互联网，随便搞一个网站肯定是石沉海底的。现在搞网站，无论哪类网站都需要付出比以前更多的时间、精力、金钱。假设你要搞一个mtv站，因为现在mtv站很多了，99yu的站不错，他当时创办的时候花了2万，现在基本赢利了，所以说你需要花两万，什么营销模式暂时还不提，才可能让你挣钱。假设你搞代码软件下载站，你开始也需要花费1万以上的成本。有的人可能会说，你这个人怎么这么功利呢?想搞个网站就挣钱啊?搞网站的主要目的还是要赢利的，不然你一直支出也不是个事。如果你能有自己的好的想法，搞一个非常有特色的网站，那可能投入资金少点，但是特色网站赢利方面不一定马上能看得到的，也许你需要付出2-3年才有起色，这就需要坚持了，肯定这两年你付出的，除了金钱外，还有很多很多。不管怎么样，还需要大家要有信心，没有钱可以想办法嘛，前面确实给大家泄气了，成事还是在于人的!

大学生搞it不容易成功可能缺少一样东西，那就是缺少合作精神。知道自己力量单薄，但是没有办法去寻找投资或者。一是自己搞的东西确实不是太象样，根本拿不到投资或者合作。再说了，大学生做事情，别人都觉得不是很成熟，谈起来不是很容易。真金白银拿不到，但是我们还是可以想想其他的办法的，比如认识朋友，相互合作网站，等到网站确实有流量了，自己就可以拿到钱了。我的联合万维也以前也一直发展不是很好，因为自己也存在以上很多问题。后来我遇到了371的吴高远，他确实是一个很不错的人，也是一个搞互联网的前辈。他给我免费提供空间，当然我也帮他做些广告，但是我还是一直感激他的。这就是合作，对双方都是很有好处的。

网络营销对一个网站的成长还是很必要的，很多优秀个人网站的站长，本身也是优秀的网络营销专家。提到个人网站营销，我不得不提到一个中国最优秀的个人站长之一—蔡文胜，我几年前就知道这个名字了，但是一直没有机会深入了解，不久前得到一个朋友推荐才和蔡文胜对上了话。我以前从其他地方了解到蔡文胜是一个非常懂得网络营销，在电脑报做广告，据说没有花多少钱具体我也不清楚。还有“一个域名成就一个站长”说得也是蔡文胜，fm365确实给蔡赢得了很多东西。不然20xx年开通的265在很短的时间内，就进入网站排名前一百名。我个人是很钦佩蔡的，我的几篇文章也都提到蔡。通过和他聊天，我觉得他是一个很不错的商人，很不错的站长。起码作为成功者，几乎没有架子。还有一个朋友“黑马帮”的郑贤广，也是一个不错的人，当时我的中国教育站刚成立，他就给我做了首页链接，我一直很感激!我这里提到两个朋友，是把他们介绍个刚刚it创业的大学生朋友，大家可以向他们学习，学习他们的成功，学习他们的做人、做站。最近我还看到一个上海的大学生投资一百万在创业，很多媒体都有报道，这也算在搞宣传，在搞营销。

营销其实就是通过各种途径把自己的网站或者it产品推广出去，能推广好就算好的方式。以前很多人都总结了具体的营销方式：电视媒体报道、报刊杂志报道等，网络方面的营销有：电子邮件营销、搜索引擎营销、网络广告营销、交换链接/广告互换的营销、在b2b网站上发布信息或登记注册的营销、在新闻组或论坛上发布网站信息的营销，还有靠病毒、恶意代码的营销方式。但是这些都不是非常高明的。其实营销也是一门学问，只有自己慢慢学习总结才有取得成效。

现在很大学生创业都急于组建公司，我个人觉得不是非常可取。虽然成立公司以后，取得成功的倍率和速率可能会加大，但是一旦你组建公司后，你的退路就少了。做公司也需要全力以付，大学生做起来也点艰难，大学生创业只能作为兼职创业。如果不成立公司，你可以花很多年尝试，失败一次也没有关系，接着总结经验，然后再来。等到时机真的成熟后再成立公司也不晚。大学生第一次创业的想法往往都是不成熟的，失败的几率相当大。我鼓励是先创业，后组建公司。陈一舟说，一个公司至少要“灰头土脑”地干5、6年才能成功。是的，即使你组建公司后，也需要脚踏实地做，直到机遇来了，你就成功了。

学生创业的优势是：失败了，可以再爬起来。做任何事先想靠亏了怎么办，再开始搞，做好后盾，大学生创业建议这样，同时以学业为主，失败了，还有学历。大学生创业，真正需要的是勇气和智谋，外加几分机遇。大家加油吧!

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