# 商业计划书模板集合6篇

来源：网络 作者：梦回江南 更新时间：2025-05-28

*Geracomium是一家为老年人提供老年护理服务的非营利组织，也称为养老院。 以下是为大家整理的关于商业计划书模板的文章6篇 ,欢迎品鉴！商业计划书模板篇1　　>一、养老机构产业化发展的方向　　从经济学的角度分析，需求使人产生消费的动机和...*

Geracomium是一家为老年人提供老年护理服务的非营利组织，也称为养老院。 以下是为大家整理的关于商业计划书模板的文章6篇 ,欢迎品鉴！

**商业计划书模板篇1**

　　>一、养老机构产业化发展的方向

　　从经济学的角度分析，需求使人产生消费的动机和行为，进而刺激供给的变化，促进产业结构的变革。老年人的养老需求有其特殊性：一是老年人由于身体机能老化和疾病的原因，饮食起居需要人照顾，不同身体状况和疾病要求是多样性的，有些情况家人和保姆是不能照顾到位的，需要有较专业医护人员和营养师才能护理好。二是由于家庭经济状况和住房条件的原因，有些家庭没有能力请保姆，即是请了保姆也不一定能够满足特殊护理老年人的要求。如果老年人出现疾病同样会影响子女的工作和学习，在疾病的预防和治疗上相对养老机构的医疗护理成本会更高。三是从老年人的心理来看，老年人不愿意被子女“囚禁”在家里，孤独的生活会使其感到痛苦。老年人不愿意被人“遗弃”，如果子女将其送到条件较差，或是交通不便远离城市的养老机构，有些老年人容易产生自残、自杀的倾向。那么，养老机构将沿着怎样的方向发展呢?根据上述对老年人养老的需求分析，养老机构产业化发展的三个基本方向：

　　1、大力发展规模经营。

　　规模经营可以充分发挥人财物的集中优势，容易在公众中形成良好的信誉度和公信力。目前我国尚未对养老机构的规模大小形成较为统一的等级划分标准，但就一般民众心理认同而言，养老机构的床位数在200张以下的为小规模，床位数在200-500张之间的为中等规模，床位数在500张以上的为大型养老机构。我认为规模经营就是发展大型养老机构。那么，为什么要把规模经营作为养老机构发展的方向呢?理由主要表现在如下方面：

　　(1)建筑设计规范。目前我国已有的大型养老机构一般都能按照建设部、民政部联合颁布的《老年人建筑设计规范》进行设计和施工，较为科学合理的考虑了消防、通风、内部无障碍交通等问题，以及卧具、饮食、娱乐、医疗等功能配套。

　　(2)医疗护理上的优势较为明显。由于大型养老机构具有规模优势，较为容易吸引一些有专业知识和经验的医疗人员加盟，从而提高了医疗护理的服务水准。特别是对那些有多种疾病的高龄老年人，可以使之有医疗保障的安全感。

　　(3)休闲环境较好。大型养老机构在规划设计时，一般都会结合自有土地、空间的实际情况，建设一些适合老年人活动的场所，种植一些花草树木，以营造一个幽雅休闲的环境。而这一切又都是老年人，特别城市中生活的老年人和子女最为关注的。

　　2、创立养老机构的品牌效应。

　　品牌创立一般是以规模经营为背景和前提条件的。只有具有规模优势和良好信誉，才能创立和提升品牌的形象。目前我国养老机构的品牌意识还比较弱。据不完全统计，我国养老机构中仅有广州市良典养老院在国家商标局注册了“良典”及其标识。为什么养老行业也要向品牌经营过渡呢?一方面在大众消费心理中存在一种崇尚品牌，信任有良好形象的品牌倾向。另一方面，当品牌在消费者心理产生归属感以后，有利于推进品牌的规模扩张和连锁经营，进而促进养老机构的产业化进程，形成有一定规模和影响的养老集团。这样不仅可以为老年人提供良好的养老条件和环境，同时可以引导养老消费市场更趋于合理，抑制乱收费和服务不到位的现象。有利于解决子女的后顾之忧，促进社会的安定团结。

　　3、完善养老机构的配套功能。

　　随着人们生活水平的逐步提高和改善，原有的一些规模小、起居生活条件差、医疗护理不到位，以赡养孤寡老人、生活困难老人为主的敬老院等养老机构模式，已不能满足老年人养老的消费需要。取而代之的必然是有医疗护理专业、膳食结构科学合理、文娱活动丰富、休闲环境幽雅、子女探望交通便利的养老机构。因此，完善养老机构的配套服务显得尤为重要。养老机构配套功能完善的重点在两个方面：

　　(1)医疗护理服务的配套。

　　虽然民政部门规定养老机构要配套设立医疗室，但医疗室能真正满足老年人的疾病治疗和特殊护理要求吗?显然是不够的。就大型养老机构而言，入住的大都是在70岁以上的高龄老年人。为什么会出现高龄老年人居多的现象呢?一般是由家庭护理的成本和照顾难度决定的。只有家庭护理成本与养老机构收费相当时，或由于老年人身体状况需要医疗护理时，子女才会送老人入住养老机构。这就对养老机构的医疗护理提出了更高的要求，简单的医疗室是无法满足需要的。试想500多名70岁以上的老年人，至少有50%的身体都有一些疾病，需要吃药、打针;至少有25%的老年人需要进行留医观察治疗，这样的病患者就诊和住院规模，应有一级甲等以上医院与配套。因此，大型养老机构必须通过合作，或独立申办老年病医院的方式，才能达到医疗护理功能上的配套和完善。

　　(2)饮食的科学合理套配。

　　养老机构的食堂首先必须按照卫生防疫部门的规定进行设计和装修，满足基本的卫生要求和操作流程。其次，要针对老年人常见病、多发病，如高血压、糖尿病等的特殊要求，科学制定营养食谱，合理控制饮食数量和种类。

　　c)商业模式分析，包括盈利模式、竞争对手分析、核心竞争力分析等;

　　>二、养老机构产业化过程中存在的问题

　　目前我国的养老机构有政府办的，民间办的，政府和民间合办的等多种形式。就其机构性质而言，又可分为非营利性和营利性两种。养老机构产业化实质上是走自主经营、自负盈亏的营利性道路。这条道路好走吗?不好走，很艰难。主要存在问题有如下方面：

　　1、投入大，回收期长。

　　既然养老机构产业化方向是规模经营、品牌经营，那么投入产出情况如何?摆在我们面前的一个事实是，大家都认为养老行业是一个朝阳行业，是有发展前途的，市场非常巨大，竞争格局尚未形成，总需求大于总供给。可为什么没有人愿意跨入这行业，特别是一些有实力的企业集团和个人不愿意投资呢?道理很简单，因为投入大，回收期长，无利可图。我们拿一个同等规模的养老院项目与房地产项目做一个比较，其结果就显而易见。假设在某市有一块10000万m2的土地，容积为3%，建筑面积30000m2。养老院项目扣除减免的征地补偿费，建筑成本约1770元/m2，总投资约5300万元，资金成本为年利率6%。养老院的规模按1000张床位计算，回收资金的主要收入来源是一次性设备购置费，人均收费约8000元，10年的周转率为3次，共计约2400万元;床位费每人每月500元，10年入住率按100%计算共计约6000万元;其他收入抵扣经营成本。这样养老院项目回收投资需要10年，而且没有盈利。而房地产项目的建筑成本约2170元/m2，总投资约6500万元，房屋销售价格3500元/m2，回收资金约1.05亿元，包括建设期和销售期在内大概需要2年半到3年时间。结果房地产项目3年内不仅可以收回投资，还可获取约4000万元左右的利润。

　　2、租赁经营融资困难。

　　由于经济利益的驱动，投资兴建养老机构不符合我国现阶段投入产出的经济效益常规做法。那么，租赁房屋经营养老机构则是一个较为理想的选择。这可以把近期的巨大投资，转化为分期的租金支出。但是，如果是一个完整的房地产项目，他人又怎样会转租给别人呢?答案只有一个，那一定是多年的“烂尾楼”。要完成一个“烂尾楼”项目，仍然需要较大的投资。由于是租赁来的房屋，只有经营权，没有所有权，投入的资金必然被占压，不能通过抵押贷款等方式，将资金盘活，周转使用。因此，租赁经营融资困难是必然结果。我们以广州市良典养老院的经营情况为例。广州市良典养老院20\_年承租了一栋94年的九层宾馆“烂尾楼”，建筑面积20000m2，占地面积8000m2，租期20年。有200多个房间，可设养老床位650张，每月租金近20万元，改造、扩建总投资约1500万元，投资回收期需要6年以上。虽说目前该院经营状况良好，但是由于股东投资能力有限，不得不放弃原有经营的其他产业。由于经营权不能抵押贷款，为了筹措养老院的流动资金，股东只得向朋友借款，甚至将个人的住宅也做了银行抵押贷款。这就是养老机构在产业化进程的写照，是产业化进程中的融资难点问题。

　　3、医护人才引进难

　　大型养老机构的服务重点是医疗护理服务，而要引进有经验的、中高级专业医护人员难度较大。在医院有一套较为完整的专业技术职称晋升机制，如果某位专业医护人员到养老院的医疗康复室工作，要想从初级职称向中高级职称晋升，这几乎是不可能。因此，大型养老机构不仅不能吸引专业医护人员加盟，也很难培养出自己的医护队伍。例如，广州市良典养老院引进一名主任医师出任院长，由于医疗卫生体制管理的原因，只得被迫辞去公职，放弃近30年的工龄和相应的福利待遇。

　　4、经营风险大。

　　随着人们的法律意识的逐步增强，粗放式的医疗护理已经不适合养老机构规模经营的发展需要。由于大型养老机构的企业规模较大，人们认为其有一定的经济实力和赔偿能力，因此对于医疗护理过程中的失误和不当，老年人的子女往往不容易包涵和谅解，甚至有意将矛盾激化，向医疗事故纠纷的法律程序方面推进，最终导致养老机构的赔偿。当然人们法律意识增强有其积极一面，但养老机构由于医疗条件、人员素质的原因往往处于弱势状态。从主观角度来看，大型养老机构都愿意开办与之规模相配套的老年病医院，但卫生部门的规章制度、审批程序等并不能予以支持，客观上加大了大型养老机构的经营风险。

　　d)运营计划，包括未来几年具体战略、市场计划、营销策略等;

　　在全国范围内选择利用目前国家民政部政策在运营模式上既有公建公营的，又有公建民营和民办公助的。有利因素采用租赁，自建在有一定经济基础的地区开办。

　　e)融资要求及投资回报分析;

　　投资微型社区养老院，床位约为30张，成本

　　月人力成本：16000元

　　杂项：10000元

　　收益

　　收入：35000元

　　纯利：约10000元

　　f)实施计划和运营团队管理;

　　小型家庭养老院模式。即开办者利用自有住房，在照料自家老人的同时，招收社区老人养老。小型家庭养老院床位设置一般为6～15张，由开办者家庭成员为老人服务。

　　日托养老模式。即“朝至夕归”式养老，功能设施与托儿所相近，多数由街道或社区兴办，内设活动室、休息室、餐厅及老年课堂等设施，老人白天集中活动，中午供应饭食，晚上各自回家。全市现有各类托老所近30家。

　　居家养老模式。即由政府组织失业人员进行养老技能培训，通过购买公益服务的形式提供养护员补贴，安排到特困老人家中提供养老服务。

　　货币化养老模式。即政府出资为特困老人发放养老服务补贴。选择居家养老，政府每月发放“代币券”，由特困老人凭券自主选择居家养老服务项目。选择机构养老，老人可在全市范围内选择养老机构，用养老金(低保金、房屋租金等)作养老费，差额部分由政府补贴和养老院减免。

　　暖巢管家养老模式。即为空巢老人配备管家，负责老人日常生活照料、身体健康监护、生活用品代购配送、健康咨询、休闲娱乐等，有2台专门的配送车和52名专业人员，登门为老人服务。目前接受服务的老人有732户、8500人次。

　　异地互动养老模式。即老人在当地养老机构或中介机构登记，由养老机构或中介机构联系到外地养老机构养老。

　　养老助教模式。即发挥国内外老年高级知识分子的作用，为其提供养老服务的同时，发挥知识技能特长。

　　信息化养老模式。即把信息化手段融入养老服务中，提高养老服务效率。信息化养老模式由西岗区首创，通过“养老110”呼叫平台、社区老人“呼救通”统、空巢老人家用“爱心门铃”等信息手段，将社会福利机构、社区卫生服务中心、街道社会化养老服务中心、社区日间老年康乐苑、互动式异地养老服务中心等养老服务资源整合成为养老服务网。

　　合资合作式养老模式。即广泛吸引国外资金和技术，开办养老福利机构，完善养老服务体系。

　　g)项目的退出策略;

　　股权回购

　　依照事业商业计划的分析，公司对实施股权回购计划应向投资者说明。

　　利润分红

　　投资商可以通过公司利润分红达到收回投资的目的，按照本商业计划的分析，公司对实施股权利润分红计划应向投资者说明。

　　股票上市

　　依照商业计划的分析，公司上市的可能性作出分析，对上市的前提条件作出说明。

　　股权转让

　　投资商可以通过股权转让的方式收回投资。公司对投资商进行股权转让的说明。

**商业计划书模板篇2**

　>　一、创业背景

　　1、时代的变迁赋予了我们当代大学生不一样的涵义，也给予了当代大学生不一样的生活和思想，追求的不同，享受生活的方式自然也是不一样的。卫生巾的价格也处在涨幅趋势。经常听到寝室室友喊到：\_\_也伤不起啊，卫生巾也在涨价。或者有的时候忘记带卫生巾，没有做好准备。当然我也是女孩子。

　　2、经济基础决定上层建筑，当今社会的经济提高，促进了我们生活质量的提升，对生活的要求不同了。女性朋友对卫生巾的质量要求提高了，也给做山寨产品的厂家提供了机会。我们要抵制这种现象，不仅为了自己，更是为了大家的健康。

　>　二、创业目的

　　1、众所周知，在大学校园里，能力远比知识更重要，这就需要一个平台来让我们不断学习、锻练、展现自我、增加能力。校园里更大社团和学生会对我们这些即将面临毕业的学生已经没有什么进步的空间，所以我们需要自主创业来为自己铺路。

　　2、让女孩子每次用的都是新的，不需存放，不需一次性大量购买。不用怕来大姨妈伤不起，我们的价格是最低的，质量，有求必应，服务第一!

　　3、我本身是一名特别贫困生，勤工助学是我们很多大学生都想做的事情。一来可以减轻父母的负担，二来也可以向他人证明自己的自立与成长。

　　4、为贫困生提供勤工俭学的岗位。这就使得我们只有通过自己的努力来打开另外一种勤工助学的渠道，以真正做到自立自强!

　>　三、市场预测

　　目前我国卫生巾行业的现状：这个市场容量之大是可以想象的。目前的卫生巾市场，有着诸如\_\_之类的品牌，也有着\_\_这样的经济类品牌，种类繁多。据专家预测，中国的卫生巾市场容量相当大，市场上存在的品牌可达20-30个，所以我想要在这一市场上开辟出属于自己的一片天地。

　　>四、服务介绍

　　服务每一个人。对每位女同学喜欢用的卫生巾牌子和例假日期做好登记，我们会提前几天送去提醒(以亲自上门或电话问候的形式)，询问是否需要卫生巾，痛经的同学是否需要红糖或药剂。送货到门，不需要同学自己跑腿去超市买，我们的卫生巾品牌很多，针对每个人需要，而且我们的价格也会比超市的便宜，以人性化的服务，做好温馨提示。让女孩子每次用的都是新的，不需存放，不需一次性大量购买。设置送货上门，价格低，质量，有求必应，服务第一。

　　>五、经营项目

　　1、多种品牌、不同价位的卫生巾

　　2、红糖(利于缓解痛经，例假期喝最易)

　　3、缓解痛经的药剂

　　4、护理品

　　>六、营销策略

　　1、人力上：负责宣传、学校安排送货人员、各寝室楼安排送货人员、负责调查问卷、负责询问和慰问、记录每个同学例假日期。

　　2、宣传上：开业期间可在资金允许的基础上，发放大量的宣传单、调查问卷，先吸引群众眼球，在寝室内部做宣传，网站宣传，电话短息宣传;

　　3、经营上：生产厂商直接进货，价格低，薄利多销，固定实体店。

　　4、策略上：网站宣传，团购，淘宝店铺，低价格薄利多销，优质服务，送货上门，可做礼品包装，例假期必需品(红糖、药剂、护理品)。

　　>七、经营原则

　　1、真实原则：从生产商直接进货，保证正品，不弄虚作假。

　　2、互利原则：在真诚的基础上，做到主顾双方平等互惠。

　　3、优质服务原则：保证为求助者所提供的优质耐心的服务，提前做好温馨提示，真正做到送货上门。

**商业计划书模板篇3**

　　>一、市场前景广阔

　　随着世界经济的迅速发展，能源的需求与供应的矛盾日益尖锐。为了缓解汽油长期求大于供的局面，有梁高成研究发明的新型无铅汽油专利技术(01118350.0)，成功实现了能源再生利用的发展方向，利用油田、炼油厂的副产物和半成品等做主要原材料，添加高技术含量的专利复合添加剂，生产出符合国家标准的高清洁无铅汽油。该项目属于资源利用增值和节能项目，是能源发展的方向和国家政策扶持的方向，随着产量的增加将会产生巨大的经济效益和社会效益。

　　>二、装置的组成：本装置主要由储油罐及自动化控制组成。

　　三、原材料优势：主要原料轻质油、石脑油等，可以在炼油厂、油田购买，通过汽车、火车运输。原料也可以从国外进口，市场有充足供应。

　>　四、加工方案：原料购买后分别单独贮存，通过化验分析算出比例给定，加上添加剂，调合络合聚核反应后即得不同型号的成品油。

>　　五、投资回收期：年产10万吨，可以实现销售收入6亿元，年利税1.5亿元，投资回收期半年。

>　　六、自主知识产权：该项目技术发明，现已经非常成熟，达产后增加能源供应，缓解国家能源紧张，为国家作出更大的贡献。

>　　七、项目优势：

　　(1)该项目属于能源的综合利用和节能增值，为国家增加能源供应，缓解能源紧张，是国家政策扶持的方向。

　　(2)投资少、见效快、利润高，产品为汽油，市场前景好。

　　(3)技术先进，生产方便，自动化程度高，工艺合理可行。

　　(4)本项目投产后将会产生巨大的经济效益和社会效益。

　>　八、项目实施计划：本项目分二期建设：第一期需要投资5000万元，达到年生产10万吨的加工能力。第二期需要投资10000万元，达到年产50万吨的加工能力。

>　　九、投资概算：本项目一期为年产10万吨的高清洁无铅汽油装置，装置的储罐及自动化控制系统，初步设计概算投资5000万元。项目二期为年产50万吨的高清洁无铅汽油装置，储存油品的储油罐及生产装置系统有适量增加，主要是增加运输车辆及流动周转资金，概算总投资为10000万元。

**商业计划书模板篇4**

　　中国已经步入老龄化社会，家庭面临老龄人口养老服务方面的巨大压力，落后的养老服务产业现状与老年人的迫切需求，形成了强烈的对比，社会急缺优质的养老服务机构，来改善老年人对于现行养老服务的不满。

　　我国已经进入人口老龄化快速发展阶段，已经成为世界上唯一一个老年人口过亿的国家。20\_年60岁老人将达到2.43亿，2025年将突破3亿。联合国预测本世纪中期中国将有5亿人口超过60岁，这个数字将超过美国人口总数。中国养老服务产业的需求，对应未来行业巨大的空间，整个中国老年产业20\_年的产业规模可达8万亿。中国的人口老龄化趋势以及老年人群正式存在的服务需求，决定了老人服务行业具备巨大的发展空间。

　　老年产业主要分为六大块：老年住宅(收费型老人公寓、老人集体住宅、昼夜看护服务旅馆等)、老年金融(终身险、看护险、特殊医疗保险、养老金代管等)、家政服务(家务、保健护理、登门洗澡等)、福利器械用品(疗养床、轮椅、拐杖、多功能便池等)、文化生活服务(老人旅行、老人大学、体健等)、其他(老人生活用品开发、销售)。总体而言养老产业具有产业链长、涉及领域广等特点，并对上下游产业具有带动效应。老龄人口的增加无疑会拉动医疗卫生、休闲保健、托管托养、家政服务、文化娱乐、信息咨询等老龄人群服务需求的增长。

　　从老人的需求来看，包括医疗资源需求（主要是老年病、慢性病）和养老服务需求，养老服务求又可按养老模式或分为；机构养老服务需求，社区日间照料需求和家庭养老的上门服务需求。根据全国老龄工作委员会预测中国老年产业的规模到20\_和2030年分别达到8万亿和22万亿。

　　社区健康服务，正在兴起

　　对于多层次的养老机制而言，失能风险形成的长期护理需求是养老服务的刚需，根据中国老龄化科学研究中心调查，中国老人完全失能率为6.8%，有入住养老机构的意愿的在16.7%，按此比例计算，预计到2030年，仅完全失能的老人对养老机构床位数的需求就在404万张，对护理人员的需求就达202万人。能提供优质长期护理的运营机构将受益。

　　未来的社区健康服务正在兴起。随着市场形势的变化，近年来，社区商业成为零售行业和资本聚焦的热点。社区生活服务正在突破传统固有的边界，向更加广泛的领域延伸，需求日益旺盛的健康服务就是其中的一大方向。

　　老龄化服务市场，是引爆社区商业的一个很重要的原因。这是因为人一旦进入60岁以后，一下子有了很多闲暇时间，同时，他们担心自己的健康问题，并有强烈的管理健康的愿望。老年人所有的担忧最后全部转化成银发市场，全部转化成商业的一种行为。商业就开始为老年人提供各种解决方案。

　　综合国际上的经验，当60后一旦进入老龄化，社区商业开始进入到了一个发展的高峰时期。陈老龄化市场，即银发市场，可以分为三大类，第一类就是医疗医药产业，第二类就是护理相关产业，第三类是生活产业。从日本发展的经验来看，二战后婴儿潮期间出生的这一代人进入老龄化后，市场的第一个反应就是健康食品的快速增长，再有一个就是健康、健身市场的大幅度增长。目前，在经济零增长的日本，持续增长的市场几乎都集中在健康市场。我国进入老龄化社会也将带来健康市场的爆发式增长，整个社区商业会达到一个顶峰时期。

　　目前，“一老一小”已经成为消费的主力，老人的需求和小孩的需求是整个经济很重要的增长点，同时，90后、00后成为消费主体。而健康正是这些主力消费人群最关注的部分。与此同时，5G、人工智能和大数据的发展为实现健康消费的便捷化提供了工具和载体，使得一些传统的健康服务，包括健身服务，可以实现从医院、从健身房走出来，下沉到社区，进入家庭。此外，我国的城镇化和人口老龄化带动日常的照护和康复需求不断增长，也为健康服务下沉到社区提供了非常大的推动力，社区养生健康服务成为一个庞大的大市场。

　　养老项目投资大，回报长，融资是必不可缺的。

　　眼下，中国社区居民的物质条件大为改善，服务种类愈发多样，居民小区人文环境日渐宜人，建设和谐宜居之都的愿景越来越近。在这样的温馨家园中，不仅不能独缺养老选项，反而应是通过社区主导、子女反哺、邻里互助、社会参与形成建立养老驿站的契机，让更多专业的服务能够更有针对性地环绕在老年人的身边，同时也能尽快让社会资本从中寻找到新的投资机遇。

　　养老院建设投资大、周期长，面向社会融资成为必不可少的一个融资方式，而商业计划书也是必不可缺的。如下即提供了一份养老项目商业计划书范文，供养老产业朋友们参考。

**商业计划书模板篇5**

　　>一、执行总结

　　（一）背景和项目简述

　　我国已经进入老龄社会，随着新中国的同龄人步入老年，将出现第一次老年人口增长高峰。据统计全国老年人口由年均增加311万人发展到年均800万人。截至20\_年，中国老年人口总数已达一点五九亿，占总人口的百分之十二，积极应对人口老龄化发展波及的一系列经济与社会变化，是中国社会面临的重大问题。老年人口基数大，增长快，特别是随着家庭小型化的发展，社会化养老的需求迅速增长。但是长期以来，我国社会福利由国家和集体包办，存在资金不足、福利机构少、服务水平较低等问题，难以满足人民群众对福利服务需求日益增长的需要。社会福利事业的改革与发展，已经引起了全社会的广泛关注。全社会对社会福利需求的急剧增长，使社会福利社会化具有广阔的发展前景；我国综合国力的增强，人民群众生活水平和道德水准的提高，为推进社会福利社会化奠定了良好的基础。联合国在1982年通过并在全世界实施的“1982年维也纳老龄问题国际行动计划”指出：为年长者提供健康照顾，必须承认家庭及其所在社区所具有的平衡和良好的制度特点在此基础上寻求社会养老机构和家庭之间的适当平衡。国家和社会为弥补21世纪家庭养老的不足，提供更为合理、有效的养老方式和养老条件，并在政策和制度上提供有利的保障。

　　人口进入老年化，必然伴随着劳动力供应、医疗服务、养老金方面压力的增大，这毫无疑问将对其未来经济增长模式产生深远的影响。对于政府来说，解决人口老年化的问题已经达到刻不容缓的地步。为此，中国政府不仅已经在照料老人上增加开支，还即将制定一系列优惠政策鼓励私人和外国投资。如果西方国家的经验能够被吸取，与照管老人相关的产业的未来市场潜力或许会达到数万亿元人民币，每年将帮助创造数以百万计的新工作。不难想象，在不久的未来，这将成为中国经济增长的一个重要引擎。

　　（二）机会概述

　　人口老龄化是世界上许多国家正在面临或即将面临的一个突出的社会问题。我国是世界上人口最多的国家，由于社会、经济、文化科学事业的发展，计划生育工作的推进，人口出生率和死亡率不断下降，老年人在总人口中的数量和比例不断增加。根据联合国将“60岁以上的人口占总人口比例达到10%，或65岁以上人口占总人口的比重达到7%”作为判断一个国家是否进入老龄社会的标准来看，我国在20\_年就已正式迈入了老龄化社会。

　　当前，我国所面临的老龄化问题势必使传统的养老观念、养老模式发生深刻的改变，老年人对经济供养、医疗保健、生活照料和精神文明等方面需求的日益增长，将直接导致养老设施的“有效需求”远远超过“有效供给”。

　　“老年公寓”市场潜力巨大。2000年国家有关部门通过调查和分析预测，到本世纪一十年代末，中国退休劳动者一生的积蓄总和相当于全国国内生产总值的1/3；另据中国老龄人协会估计，中国老年人消费约每年3000亿人民币，而且随着老年人消费观念的逐步转变，其消费数额还将得到进一步增长。由此可见“老年人市场”是一个潜力很大的市场，老年人

　　产业，尤其是老年住宅产业是一个极待开发的产业。

　　山东省是人口大省，老年化的问题也越发凸显，政府也提出应加大《中华人民共和国老年人权益保障法》、《山东省老年人权益保障条例》、《山东省优待老年人规定》的实施力度，确保老年人的各项待遇得到落实。同时政府也出台了一系列即促进老龄产业发展的经济政策。这些政策主要包括财政财策（专项拨款、补贴、减免收费等等）、税收政策（优惠与减免等）、信贷政策（贷款的规模、期限、利率方面的优惠）、价格政策（价格保护、价格限制等）、外资政策（鼓励和吸收外资的进入等）。这都有利于老年产业的成长也发展，同时也增加了从事此项产业的有利因素。

　　（三）目标市场的描述和预测

　　1、我国已进入老龄化社会阶段

　　按照国际标准，当一个国家或地区65岁以上人口占总人口7%或60岁以上人口占总人口10%以上时，即为老龄化社会。据有关统计资料显示，目前我国是世界上老年人口最多的国家，60岁以上的老龄人口约为1.45亿，占我国总人口的11.2%，而且这个数字每年都在以3%的速度增长。我国进入老龄化社会已是不争的事实。根据国家有关部门统计预测，到2025年，老年人将占全国总人口19.34%；到2040年，老年人将占全国总人口的27.8%，届时每三个半人口中就有一个老年人口。

　　2、国外老年住宅市场的状况

　　欧美各国由于传统个人主义的影响注重发展社会养老设施，特别是美国迅速发展老年社区。而在东方受到儒家思想影响下的一些已开发或开发中国家，为避免重蹈西方福利国家所经历的沉重财政负担，试图寻求维系传统的家庭伦理观念及尊老爱幼的社会风尚。因此，为了消除现代社会生活方式的改变、家庭观念的变化和家庭结构小型化的趋势对家庭养老环境的冲击与功能的削弱，亚洲国家对维护和改善家庭养老环境及创造新的居住模式方面作了许多的努力。

　　3、老年人养老逐步向集中养老转移

　　受传统观念的影响（他们认为那些所谓的养老院是些没儿、没女的孤寡老人的安身之地），国内老年人养老讲究“三代同堂”，老死不离儿孙。但随着近年居民生活水平的提高和居住观念的改变；核心家庭趋于普及，传统家庭逐渐减少，

　　一方面下一代与老一代分居现象不断增加，另一方面家庭结构演变又表现为老少两代在居住上“分而不离，离而不远”的特点，因此老年人不堪忍受“空巢”的孤单寂寞之苦，从过去不肯到养老院开始向往养老院，养老观念和居住观念正在发生根本性变化。

　　4、国家、省、市各级政府鼓励进行老年公寓的建设

　　面对我国进入老龄化社会，老年人生活问题已越来越被社会所关注。1998年起各级政府就出台了相关政策，鼓励民间组织、企业、个人创办养老服务机构。在20\_年召开中共

　　十六大三中全会上有关代表提及老年人养老一事，中央领导对此十分重视。近日国家民政部及地方各级民政部门从社会各方面宣传全面关心和帮助老人，尤其是老年人养老与生活方面，并鼓励从事老年住宅的建设。

　　总结：养儿防老这一中国几千年来沿用的照顾老人方式已经给成长起来的独生子女一代提出了严峻的考验。他们同时面临着赡养4个老人的现实。随着人们经济实力的提高以及对养老意识的改变，老年养护业已经在中国出现，在解决人口老龄化的社会问题上，老年养护产业必将逐步显现出积极的社会意义。

　　我国的老龄化进程与经济发展不同步，未富先老已成为全社会普片存在的问题。所以，解决老龄问题，做好老年社会工作，创造良好的物质基础成为我们急需解决的重要问题。实现老年人“老有所养、老有所医、老有所教、老有所学、老有所为、老有所乐”更社会发展追求的重要目标。

　　（四）竞争优势和劣势分析

　　1、优势

　　（1）营销方式的转变。

　　由于老年消费是一种自主性消费，老人的消费观念既成熟又相保守，许多老人对新型的产品会感到陌生，认同接受也会有一个过程，在对老年住宅进行营销推广的时候就应该充分考虑到这一点：在营销手法上，避免使用概念营销，转为说服力更大、更容易让老年人理解的体验式营销；在销售风格上，避免浮夸，楼书和卖场设计都应保持踏实、简练、稳重的风格，实施耐心的引导式销售。从长远来看，市场经济是一个多发展、多变化的时代，受时代特点的影响，未来的老年人比起今天的老年人，对新消费观的接受质量要快得多，也容易得多。

　　（2)提高服务的品质。

　　针对老年消费的质量特征，老年商品的质量和“银发市场”的服务质量都必须提高。老年人是一个特殊的社会人口群体，在饮食、起居、衣着、旅游、医疗保健、文化娱乐等各方面都有着这一年龄段的特点，对商品的质量要求尤其高，通常是商品的质量不好不买，价格太贵不买，不实用不买，不安全不买，太复杂不买，只要产品不对路，质量不过关，在老龄消费中就不会有市场，也就不会有长久的效益。（3）针对老年消费中休闲性消费与服务性消费所占比例大的特点，以悠闲生活和优质服务为卖点，为项目打下长远的附加价值。

　　（4）在公司发展的不同阶段，开展不同层次的服务。

　　在公司经营的1前—3年主要发展自助型的老年公寓，即采取上门服务的方式，为老人提供生活方面的照顾和帮助，同时为他们进行心理疏导和压力的排解，使老人的生活质量得到提高。当公司经过1-3年的发展和经营后，资金及市场都有了进一步的充裕及发展，此时

　　再逐步建设住宅型和陪护型的老年公寓，争取最终建立起环境优美、设施齐全、舒适健康的的一体化老年公寓。这样分阶段、有重点的建设必将对公司的发展产生积极的影响，同时各阶段有重点的建设对公司的服务质量也会起到积极的作用。

　　2、劣势

　　（1）、观念落后，意识不足

　　虽然各级政府对于老龄化的问题相当重视，但是在少数个别地区，由于我国长期形成的是家庭子女养老观念，因此面对我国人口老龄化的挑战，一些职能部门和社区管理与服务部门对开展和加强社区养老助老服务的重要性和迫切性认识不足，没有把社区养老助老服务事业提高到反映一个社会文明进步水平和提高人民生活质量、保持社会稳定的高度来认识，服务意识差。这些必然给社会公众带来了一些对于社区养老的负面心理影响，对于养老服务社区的开发产生一些阻力。

　　（2）、竞争者带来的压力

　　有商机必然有商家，虽然目前成都的养老产业刚刚起步，商家尚少，但不容置疑的是，在可预见的将来，竞争者必将纷至沓来，这对于该行业的任何商家都将带来一定的压力与风险。公司在不久之后，面对的必将是一个竞争日趋激烈的市场，在这里为数越来越多的潜在竞争者转化为现实竞争者，大家都希望在这养老产业的锅里分一杯羹，任何行业内部的现存者、行业外部的潜在进入者都必须清楚的意识到这一市场环境，并做好充分的准备，迎接挑战。

　　（3）资金困扰

　　作为一支学生团队必将面临资金不足及缺乏经验的问题，在公司运行的过程中也一定会遇到一些我们从未遇到过的挑战，因此在公司的发展过程中我们必须抓住机遇，勇于挑战，在发展中积累经验，不断充实和提高自己。

　　（五）经济状况和盈利能力预测

　　老人之家建立之初，资金问题是一个很重要的方面。因此在建立之初我们可能会面对资金短缺的问题，但是我们会将事实呈现在人们面前，这样我们就会有针对性的去确立目标和方向，努力解决问题。对于经济状况，我们会尽力维持经济的稳定，通过与其他公司进行资金方面的合作，获得更过的投资。另一方面我们可以通过贷款方式进行资金的筹集。初期我们将实行上门服务，根据老年人的需要，为他们提供生活上的的照顾及心理方面的咨询，尽快的摸清市场，积累经验，这样将减少公司初期在资金不足情况下的支出。随着计划的实施，我们的努力将得到一定的认可，就会获得一定成效。从而使公司资金周转灵便，资金流动比较顺畅，继而我们对老人的需要及习惯将更加了解。另一方面公司将对员工做出更加细致和恰当的分工，进行更加专业的培训，从而提高员工的工作效率，这样将有利于财务部门制定更加严密的规划，一定份额的资金要获得相应的效益，员工们责任心高了，公司的经济运行金额将更加稳定。

　　（六）团队概述

　　团队（team）是由员工和管理层组成的一个共同体，它合理利用每一个成员的知识和技能协同工作，解决问题，达到共同的目标。

　　公司是由财务部，销售部，市场部，策划部，行政部，人力资源部等多个部门组成。不管是高层领导还是下层职工都是公司的一员，成员之间的和睦相处有利于公司的进一步发展，所以团队的力量是不可替代的。当然大的团队是由小的团队结合而成的，各部门都是一个小团队。团队之中不可缺少的就是一个引领下属的上级和按命令实施行动的下层员工。不论上层还是下层我们都坚持一视同仁的原则。

　　（七）预计能提供的利益

　　我们的利益来源主要是

　　1、为老人提供生活照料心理咨询等方面的服务所收取的费用。

　　2、与其他公司企业的合作获得的利润。例如旅游公司、健身公司、药物公司、器械设备公司等较大型的公司。我们也可以通过为他们进行品牌宣传来赚取部分利益。我们预计通过服务老人、服务社会赢得社会信赖将自己的品牌打造出去的这种途径，尽快收回成本，取得良好的资金运转情况。

　　>二、产业背景和公司概述

　　（一）详细的市场分析和描述

　　1、老年人口数

　　我国是世界上老年人口最多、增长最快的国家之一，1999年成为老年型的国家。20世纪80年代以来，60岁以上的老年人口平均每年以3%的速度持续增长，更为突出的是，80岁以上高龄老人已高达1100万，并以年均5%的速度递增。本世纪中叶，60岁以上的老年人口将达到4.4亿左右，约占亚洲老年人口总数的36%，占世界老年人口总数的22.3%。中国老年人口规模之大，老龄化速度之快，高龄人口之多，都是世界人口发展史上前所未有的。

　　从区域来看，我国目前已有三分之一的省市区人口呈老年型，其中上海、浙江、北京、江苏、天津、山东、湖南、广东、广西、四川等省市区65岁以上的老年人口已超过其总人口的7%，辽宁、河南、安徽、福建等省65岁以上的人口接近7%。

　　（二）竞争对手分析

　　1、专属的老年护理公司不足

　　目前我国虽有一些家政护理公司，但在老年人的护理方面并不完善，他们提供的服务大篇二：养老院创业计划书

　　创业计划书

　　一、执行总结

　　（一）公司简介与服务介绍

　　老小孩托老所是建立在大学校园中的以日托为主的养老组织，有着一套完整的管理体系、合作的团队、优秀的骨干，为老人提供舒适、充实的晚年生活。

　　老人们白天来到老小孩托老所，同自己的老年朋友和青年朋友聊天娱乐，晚上回家和孩子在一起。老小孩托老所为老人们提供意想不到的优质服务，是老年人养老的绝佳选择。(二)面临的市场机会

　　我国已进入老龄化社会，年轻人的工作越来越忙，两个孩子照顾四个老人，人力财力上都达不到。现存的养老所由于自身的缺陷，收费高，也不能解决老人心理上孤单的问题。老小孩托老所把托老所建在大学校园中，形式新颖，收费低，有学生和老人聊天，能解决老人的孤独问题。

　　（三）目标市场定位与预测

　　老小孩托老所面向的是全体老人，尤其是孩子工作忙，无人照顾的“空巢”老人。

　　（四）市场环境和竞争优势

　　我国老年人数量不断增加，现有的养老机构远不足以满足社会的需求。无暇照顾老人的孩子们迫切需要一个值得信赖的舒适的养老机构照顾自己的父母。老小孩托老所与大学相结合，让老年人在同大学生的接触中感受年轻人的活力。并且可以与学校公用许多基础设施，节省资金，实现资源共享，减少自身的融资压力。因此，老小孩托老所有良好的市场前景和较大的市场优势。

　　（五）经济状况和盈利预测1.成本

　　（1）薪金预算

　　（2）经营成本预算

　　营成

　　老人伙食费：早餐3元午餐6元第一年打算收取200名老人，带上工作人员和学生志愿者每天共有210人用餐，一年共计老人在托老所320天，共计费用60480元。

　　总成本=薪金预算+经营成本预算+经营成本预算=863480元2.收入

　　平均每人每月收费450元，需要车接车送服务的每天加5元。假设有50人需要车接车送。每年共收入1170000元。3.利润

　　利润=收入-成本=334520元

　　（3）经本预算

　　（六）团队概述

　　总经理1人

　　副经理兼采购1人专业护理2人日常护理2人

　　（七）所需资源及提供利益

　　在学校一角租赁6-8间房屋，与学校商议图书馆、活动场所等对老人开放。购置一些棋牌和空竹等一些老人喜欢的娱乐和运动器材。同时需要政府的支持。

　　老小孩托老所为年轻人减轻养老负担，为社会解决“空巢”老人问题，让老人有一个快乐、充实的晚年生活。还可以给学生提供更多的实践机会，学生在同老年人的交流中学得宝贵的生活经验。二者相结合可以充分利用校园基础设施，节省资源。

　　>二、服务介绍

　　（一）产业背景与市场竞争优势

　　截至20\_年低，我国老年人口已增至1.69亿，占总人数的12.79%，且正以年均近1000万的增幅“跑步前进”。到20\_年，我国老年人口将达到2.48亿，老龄化水平将达到4.37亿，占总人口17%。据全国老年办测算，目前全国80岁以上老人正在高速增长，约为老年人口增速的2倍。数据表明子女负担过大，老年人问题凸显。

　　养老院作为目前社会上主流的养老机构，也将成为老小孩托老所的主要竞争对手。中国社会主要的养老模式是家庭养老，但随着第一代独生子女的父母进入老年，两个年轻人负担四个老的养老重任，孩子们无力、无暇应对的问题日益凸显。老人们不愿与孩子分开，所以不愿去养老院；社会上确实还存在如果子女健在就把老人送去养老院是不孝不贤的看法，所以子女就是没有时间照顾老人也不愿将老人送去养老院。老年人的生活和心理都被忽视，老年人的幸福指数逐渐降低。我国现存的养老所条件参差不齐，服务质量不尽人意。老小孩托老所与传统的养老院不同。托老所作为一种新型的养老机构自身优点很多，并且老小孩托老所与大学相结合，更是让人眼前一亮。老人白天到托老所，晚上人回家和孩子在一起，这种方式老人们容易接受，也能为社会主流观念接受。

　　根据养老院的运营模式可以看出，养老机构投入大、回收期长、利润微薄、不易经营。但老小孩托老所的结构同养老院的结构不一样，相比之下有很大优势。托老所以日托为主，不需要租赁太大的场地，也不需要购置太多床位。老小孩托老所与大学相结合，可以和大学公用许多基础设施，

　　这样就不需要租赁土地建运动场地、阅览室、医务室、食堂等。接送老人的车也可以与学校商议租赁校车。这样可以节省许多初期资金投入，所需周转资金也相对减少。成本低收费自然就比养老院低，能吸引更多的客户，市场竞争优势大。

　　（二）服务说明

　　老小孩托老所不仅为老人提供像养老院那样的生活服务，还会招收跟多的大学生志愿者陪老人聊天娱乐，同时也会让老年人加入到大学生的学习和生活中去。

　　大学校园环境适宜，充满活力，老年人在同大学生的交往中受到感染，获得活力。老年人喜欢回忆，在同大学生一起时多少可以看到自己往昔的身影，使老人得到精神慰藉，减少孤独感。老小孩托老所也会与校方商议，将一些学生社团和协会向老人开放，例如棋社、书画社、太极拳协会等，平时的一些活动竞赛也允许老年人加入。托老所还可以与学生举行联谊，充实老年人的晚年生活。甚至老年人也可以到自己感兴趣的专业去听课（但要告知老年人不能影响正常教学），帮没有上过大学的老人实现上大学的梦想，让上过大学的老人重温大学生活。

**商业计划书模板篇6**

　　一>、前言

　　在这个“人才至上”的年代，为了迎接未来的挑战，我们作为当代社会的大学生为了能够在未来的生活中有碗饭吃，必须提前做好准备，充分利用自己的优势和机遇发展自己的事业，为以后的生活创建一个坚固的基础，为社会做出贡献，增加就业机会给他人和自己给自己带来美好的未来。

　　当然，锻炼自我的方法有很多，我们可以出去实习，也可以在上课之余做些兼职以填补自己的开销费用，但是在这个要求严格的时代我们必须力主创新，独树一帜，不说是做第一个吃螃蟹的人，也要有自己的一套风格，踩出自己的一条可行之路。

　　只有这样才能顺应社会的发展，才能更好的为泰州作贡献和为建设和谐社会奉献出自己的一份力量。

　　当今社会，在校大学生自主创业也成为大学生发展自我，增加经验的一种趋势，这种行为不但可以锻炼自我，磨练意志，积累经验，同时还可以通过自己的努力，为父母减轻一些负担。

　　所以，我们应顺着这种趋势不断摸索，探求，在坚持原则的基础上以更好更多的实战经验去迎接未来的挑战！

　　为此，我打算建立一个“点子”便尔店，既方便他人，也满足自己，从更大的.方面跟上时代的步伐，促进社会的发展！

　　这是个知识的时代，但是这个时代更加需要人才，只要你愿意，没有什么不可以，相信自己——路是自己走出来的！

　　>二、创业背景

　　1、时代的变迁赋予了当代大学生不一样的涵义，也给予了当代大学生不一样的生活和思想，追求的不同，享受生活的方式自然也不同。科技不断的进步，生活水平的不断提高，人类惰性的潜能又被激发出来，使得一部分大学生宁愿花钱也不愿意自己动手做一些事情，有些时候急于需要一个“帮手”来帮他们完成所要完成的事情。

　　2、一部分大学生为了锻炼自己，增加实践经验，不惜耗掉了自己课余之外的所有时间来参加学校里的活动。所以很多事情自己没办法也没时间去完成，无奈之余便幻想的希望自己可以拥有“分身术”。

　>　三、创业目的

　　1、众所周知，在大学校园里，能力远比知识更重要，这就需要一个平台来让我们不断学习、锻练和展现自我、从而增加能力。学校里面的社团和学生会对我们来说已经没有多大诱惑了，所以我们需要自主创业来为自己铺路。

　　2、勤工助学是我们很多大学生都想做的事情，一来可以减轻父母的负担，二来也可以向他人证明自己的自立与成长，但是据我所知，校内能提供的勤工助学岗位是非常有限的。这就使得我们只有通过自己的努力来打开另外一种勤工助学的渠道，以真正做到自立自强！

　　3、在校外做兼职这个方法虽然可以让我们挣一些钱，为自己解一时的经济困难，但回头想想我们发现我们的大部分时间都被它占据了，我们没有自己的自由，不能随意的做其他的事情，因为在他人的手下我们没有选择的余地，我们只能听令于他们。

　>　四、经营项目及内容：

　　1、经营内容：

　　主要是帮助一些没时间或不愿意自己出面去完成工作、任务、及人际交流的同学完成他们的所需，作为他们的一个“帮手”来认真努力完成他们所要求完成的事情。

　　2、主要项目：

　　PARTY策划：根据所需者的个人需要（包括场地、时间、操办等级、风格等方面），进行生日聚会，同学聚餐，男女约会等项目的策划，并按时按要求完成任务；

　　文字方案：可以替那些有想法但无法用文字表达的需求者写些文字方案，包括策划书、通知、海报、申请书等一系列应用文体；代取物品：代替一些不想把时间浪费在路上的同学取些所需物，并且代保管（保管另外收取费用）；

　　代沟通交流：大学犹如小社会，同学、朋友间很容易闹些别扭及不愉快，但是由于自尊心作怪，始终无法先开口解开疙瘩，这时我们就可以代替需要者，作为中介人进行帮助沟通交流，使得原本不畅的关系得以调解；

　　代出点子：吸取各方优良经验，为一些在生活，学习，感情上遇到困难的求助者提供有建设性的点子，从而为需求者排忧解难。

　　代设计唯美、酷炫、简约等封面（应聘书、规划书等）。

　　>五、经营原则

　　1、真实原则：对求助者以礼相待，不欺不瞒，友善平等。“顾客是上帝”在这里不再是空洞的说教，而是一种真实的感受；

　　2、互利原则：在真诚的基础上，做到主顾双方平等互惠；

　　3、科学性原则：保证为求助者所提供的策划，方案科学可靠；真正做到切实可用。

　　4、守信、准时原则：在规定的时间、地点完成别人的需求；

　　>六、服务群体

　　1、学习工作繁忙，无暇动脑的人群；

　　2、时间紧迫，求助无门的人群；

　　3、力主创新，个人能力单一的人群；

　　4、在校老师及在外老师。

　>　七、市场分析

　　1、在大学的校园内外，至今还没有这方面的经营店。所以在市场竞争上，我们处于一个相对的优势位置。但是正因为如此，市场的打开又将面临着一个大的问题。在一定程度上，很多同学会存在戒备的心理，所以一个创新的有说服力的广告宣传是必要的。

　　2、另外，大学本来就是个人才济济的地方，“点子”对大家来说都是随手就来的事，所以我们面临的另外一个问题就是同学不屑接受的一个问题，所以我们要拿出有威望、有质量、真正有效的“点子\"，先着手树立一个良好的形象，以便更快打开市场。

　　3、大学是一个小型的社会，所以有着广大的服务对象，虽然起步可能有些困难，但坚持下去，诚信经营、我相信我们会打出自己名声，吸引更多的人群，互利共赢。

　>　八、经营策略

　　1、人力上：集纳高思维、有独特创新思想的人才进入；同时，人员必须要有吃苦耐劳的精神，交际能力强语言组织能力强者优先。在此基础上采取有秩序的管理模式；

　　2、宣传上：开业期间可在资金允许的基础上，发放大量的宣传单，先吸引群众眼球，打入寝室内部做宣传；

　　3、经营上：为了弥补资金上的缺乏，可同时在店内附上打印复印业务，不仅可以增加收入，还可以在一定程度上增加知名度，让前来打印复印的同学了解本店的业务范围，扩大宣传面；

　　4、策略上：开业期间可采取五折优惠、免费服务等业务；

　　5、店面上：店面需设在引人瞩目的地方，店面设计上需新颖独特，体现智慧形象；

　　6、设备上：需要两台电脑、打印机、复印机、电话、桌椅、及微小办公用品。

　>　九、经费来源及分配

　　1、来源：起初，采取入股制，自备电脑等大件物品；打印机、复印机可以先购二手的以节省资金。

　　2、分配：

　　1、月基本工资分配标准：每月月底将净剩收入的百分之八十按入股份额的比例发放给员工；

　　2、每月提成分配标准：按个人接受项目、完成项目及顾客的满意度分配，将员工的个人业绩分为甲、乙、丙三个等级，从而分配提成。

　　>十、收费标准

　　PARTY策划：按策划的难易程度收费，基本费为5元，然后按难度稍作调整，其余按顾客满意度自行付费；

　　文字方案：按字数要求付费，基本费为2元，然后按难度稍作调整；

　　代取物品：按路途遥远程度及物品重量收取费用，基本费为2元，然后按难度稍作调整，且代保管，保管另外收取费用，平均1元/天；代沟通交流：根据最终调节程度及顾客满意度收取费用，基本费2元，且第一次调解失败，可免费进行第二次调节，直至顾客满意；

　　代出点子：基本费用2元，如对所需者无用，可免去收费；代设计封面：按不同的风格收出不定的价格。

　　>十一、预想问题及解决办法

　　在服务过程中，可能会出现顾客因不满意而要求赔偿的事宜，为此，我们必须坚持“顾客是上帝”的原则，尽量满足顾客合理要求；

　　在服务过程中，也可能出现这样的情况，因为本店的失职，导致延误顾客需求项目的进行，这时，我们必须向顾客道歉，并免去收取费用，且承诺下次免费为该顾客服务一次；

　　在服务过程中，可能出现资金周转不动或者出现一些没预料到的突发事件则根据情况，作出相应的解决方案。

本文档由028GTXX.CN范文网提供，海量范文请访问 https://www.028gtxx.cn