# 2025年安保公司创业计划书(精选10篇)

来源：网络 作者：夜色温柔 更新时间：2025-04-09

*制定计划前，要分析研究工作现状，充分了解下一步工作是在什么基础上进行的，是依据什么来制定这个计划的。因此，我们应该充分认识到计划的作用，并在日常生活中加以应用。以下是小编为大家收集的计划范文，仅供参考，大家一起来看看吧。安保公司创业计划书篇...*

制定计划前，要分析研究工作现状，充分了解下一步工作是在什么基础上进行的，是依据什么来制定这个计划的。因此，我们应该充分认识到计划的作用，并在日常生活中加以应用。以下是小编为大家收集的计划范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

**安保公司创业计划书篇一**

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。

**安保公司创业计划书篇二**

创业计划书

曹轩

2025年3月6日

一、 项目描述

1、市场背景

今天的中国经济快速发展，市场日趋完善，只要把握好了物流这一环节就等于掌握了通向全身的命脉。电子信息时代，信息发达，各地的市场的竞争就是时间的竞争，是时间要求我们以最快的速度完成我们客户所需要的服务。整个湖南省的经济发展为物流的发展提供一个广阔的空间，使我们的创业有了以很好的平台。我们将目标选定在一个具有开发潜力市场——湖南地区，选择一个具有良好的基础设施的城市—岳阳，依靠当地优惠的政策，一切从零开始，凭借我们的能力，依靠我们自己的技术去发展该地区的物流产业，进而联合国内市场，进军国际市场。

2、 公司介绍

名称：信息物流有限责任公司

服务宗旨：更便捷，更安全，更准时的物流服务。

第 1页

公司将是该地区的一家现代化综合服务型的专业第三方物流公司。公司致力于整合地区的物流资源优势，使地方的有利条件充分发挥，形成完备的物流系统，为地方的经济建设提供可靠的保障以及有力的支持。公司将在一到三年内对湖南地区性的物力资源进行整合，形成以湖南省内各市（长沙、株洲、湘潭、衡阳、郴州、永州、怀化、常德、益阳、张家界等）交界处的服务一流、设备完备、技术先进、管理到位的地区性的物流公司。

二、公司经营与管理

1、经营范围:以湖南省各地区为主要经营地区。

2、核心服务:通过免费客服电话、网络、传真等快捷方式进行一站式、直

销式的第三方物流服务。主要业务包含物流的基本业务即运输、保管（即仓储）、代加工、包装及配送。

3、服务优势：综合利用资源，减少资源浪费，取代“各自为战”的现有局面。

4、经营理念：以诚为本、以信为誉的原则，业务处理快速、送货及时、到达准确、服务热情，从战略的高度去规划和经营物流，满足客户及市场的需要，引导市场潮流，用电子信息业去改造物流业。

5、经营模式：物流的成本已经不再是客户选择物流服务的唯一标准，我们更多的是注重物流服务的质量。

短期目标

第 2页

第一年，公司成立，建立仓储、办公场所，完成业务流程设计，信息平台的建设，在岳阳地区建成最初的业务关系网络，并试着向周边地区发展。

中期目标

长期计划，将公司发展为湖南地区最具实力的，业务覆盖全国，涉及海外业务，技术设施齐备的物流公司。

四、财务计划

（一）融资计划

项目所需资金可分为两个部分：项目初期的启动资金和后期的扩展资金。

1、项目初期的启动资金

进行融资分三种方式：合伙人入股、租赁融资、银行贷款

1)合伙人入股

由项目的创立人共同出资，按照出资的额度不同享有不同的权利和义务。这是最简便的筹资方式，同时因企业最初的经营者由项目创立人构成，组织合伙公司可以最大限度的激发经营者的责任感和事业心。

2)租赁融资

公司所需的仓库、集装箱通过租赁的方式获取，每年支付一定的租金。由于企业处于初创阶段，公司的资金有限，可以通过租赁的方式能够降低公司的成本。

3)银行贷款

通过付出一定的利息获得项目启动所需的资金。

2、项目中期的扩展资金：

1）通过四年规范的经营和良好的业绩公司进行上市，通过股票进行二次融资，为公司的规模扩张提供保障。

2）通过四年规范的经营和良好的业绩吸引国际基金的投资。

五、风险控制

（一）财务风险

1、资金的不足

解决措施：加强对财务的管理，加强与合作伙伴的合作关系，争取创业优惠政策，同时吸引更多的会员和投资者的加入。

2、盈利的不足

解决措施：建立风险储蓄金，减少前期固定资产支出；转变策略，在营销方面，服务方面努力创新，在保证原有顾客群的基础上争取争取的顾客，增加更多的选择方案，争取更多的市场。

（二）市场风险

1、顾客数量的不足，顾客流失

解决措施：加大宣传力度，提高服务质量；稳定、增加核心顾客数量，并且推出相应的优惠措施。

2、宣传效果不明显

解决措施：做好前期市场调研，整合营销传播，利用网络的优势将宣传的力度扩大。

（三）管理风险

1、市场经验不足，有可能出现管理漏洞，造成资金流失

解决措施：聘请专家作为我们的营销，管理顾问，提高管理和销售人员的专业素养和市场经验。

2、员工的素质能力不足，会出现很多的漏洞

解决措施：首先从培训人员身上查找原因，提高培训能力，加大培训力度。其次，可以提出一些政策加强员工的积极性。

（四）法律风险

依法经营是本公司所有工作人员必须遵循的制度。咨询法律顾问有关企业成立的相关法律事项，严格按照法律程序成立和经营。当公司经营到一定规模进行增资扩股时，交由法律顾问进行评估。

公司聘请法律顾问就经营方面所发现的法律问题，财务规章建设等进行咨询。企业的组建包括文件的起草和法律手续的办理及跨省开办工商企业组织的条件，提供产权咨询意见和代办手续等；向金融机构借贷、发行债券筹措资金，不动产租赁、抵押等事项进行法律咨询。企业严格按照《公司法》、《税法》要求依法纳税，决不偷税，漏税，逃税、骗税。

一、背景

我国近些年物流业发展迅速，形成了一些著名的有实力的物流公司，如中铁快运，中远集团，中外运集团和中储集团等。著名生产性企业海尔开始介入物流行业。专业化的第三方物流公司发展迅速，物流配送社会化，专业化日益明显。

沿海大城市群的区域性物流圈格局正在形成，北京，深圳，广州，上海等地区都在勾画区域性物流圈。深圳市规划建设了以国际物流为导向的六大物流园区。广州市正在启动建设四大物流中心。上海市把物流作为产业替代、结构升级的新兴产业，正建设集国际、区域和市域三个层面并举的综合物流基地。北京市把物流业发展作为提升北京经济辐射聚集能力的重点战略。

包头市物流产业“十二五”发展规划，被定位为包头市原材料物流园

区，并获得市政府正式批复，成为全市重点扶持发展的六大物流园区之一。

我们将公司选定在一个有开发潜力市场——内蒙地区，选择一个有良好的基础设施的城市—包头，依靠当地优惠的政策，一切从零开始，凭借我们的能力，依靠我们的技术去发展该地区的物流产业，进而联合国内市场，进军国际市场。

二、公司简介

公司将是包头市原材料物流园区的第一家第三方物流公司。公司致力于整合物流园区的物流资源优势，使地方的有利条件充分发挥，形成完备的物流系统，为地方的经济建设提供可靠的保障，及有力的支持。

公司将在一到三年内对地区性的物力资源进行整合，形成以内蒙为中心的服务一流、设备完备、技术先进、管理到位的地区性的物流公司。

三、我们的服务

服务形式：主要业务包含物流的基本业务即运输、保管（即仓储）、代加工、包装及配送。

服务优势：综合利用资源，减少资源浪费，取代“各自为战”的现有局面。

四、区域优势分析

包头市是全国重要的交通枢纽城市，g6京藏高速和110国道从境内穿过，京包铁路与包兰铁路在此交汇形成铁路枢纽，这将给我们的企业提供交通的优势。

包头市是全国重要的的重工业城市，发展迅速，有良好的工业基础，农产品丰富。周边地区的工业状况良好。呼包鄂经济带的形成，尤其是煤炭、铁矿资源处于全国的重要地位，这将为我们的企业提供广阔的市场。

五、市场分析

初期，我们所面对的包头市原材料物流园区是一个完全开放的市场，我们的任务是将物流园区的现有资源进行整合，形成完整的物流体系。与周边的物流企业协作，国内的生产厂商联合，逐渐扩大规模，完善服务业务和运作及管理水平。

优势在于：包头市原材料物流园区尚无一家第三方物流公司，市场完全开放，政策支持，有办企业的优惠条件。公司业务量极具潜力，已经与上海宝钢集团公司和上海绿地集团公司达成意向，上海宝钢集团公司和上海绿地集团公司在内蒙古地区的煤炭运输业务由公司负责，每年有从内蒙古运输到天津港的720万吨的煤炭运输业务量。

六、市场营销

营销目标：以最快的速度进入本地市场，并在周边地区取得一定的市场份额。本着用心服务的原则，与国内的厂商和客户建立良好的合作伙伴关系。

营销策略：凭借过硬的服务，较低的价位去开拓市场。公司将在创业初期采用如下策略：以服务赢得市场的经营策略，完善自身的服务水准。根据市场的需要制定灵活的价格策略，与客户培养良好的伙伴关系，提升公司的区域影响力。广告的宣传将我们的品牌打出，用服务支撑我们的品牌。通过电子平台，建立可靠的信息支持系统，为我们公司的决策和服务提供有力的保障。

七、公司组织与人力资源

公司成立之初采用树型结构与横向工作相结合，建立完善的部门，依靠项目经理与各个部门通力合作，完成我们的服务。各级管理人员形成一个团队，明确职责，各尽其能。建立有效的激励机制，为员工建立良好的工作环境。

我们相信“我为人人”的服务理念，物流的服务从实质依然是为人服务。人不仅是公司以外的客户群，在公司内部我们人尽其才，才能确保物尽其用，本着尊重人，团结人，服务人的理念塑造企业文化。

我们将于附近的大学联合，定期培训我们业务骨干，不断提高员工素质，将人的成长视为企业成长的基础，对人的继续教育永远视为企业可持续发展的关键。

八、风险分析及对策

我们已经认识到，机遇与挑战并存。我们将全面分析公司所面临的风险，制定出行之有效的对策，使公司走上可持续发展的道路，充分考虑市场准入及退出的细则，保证投资商得到应有的收益。

九、经济效益

1．公司将每年从满都拉口岸运输蒙古国焦煤到土左旗200万吨，每吨运费93到98元，总运费每年近2亿元。

2．公司将每年从薛家湾神华第三露天煤矿等几家煤矿运输煤炭到天津港520万吨，每吨运费220到230元，总运费每年近12亿元。

3．按5%的营业税率缴纳营业税，仅营业税一项，每年缴纳就达7千万元，加上3%的教育附加费及企业所得税，每年缴纳税费上亿元。 我们将根据市场的变化及周边地区客户的情况，及时调整财务指标，制定切合实际的预算方案。

建立财务审核及监督体系，确保资产的不流失，即投资的收益最大化。

实现财务系统电算化，完善基本财务制度，提高财务人的业务水平。

十、政府扶持

1．因公司主要优势是业务量大，同时运输行业需要运输车辆基本是“个人养车、挂靠公司”的模式，公司成立需政府支持。

2．因物流运输行业是微利行业，需政府税费方面优惠支持，如包头稀土高新区的扶持政策：到包头稀土高新区投资，除了享受《实施西部大开发若干政策措施的规定》中规定的优惠政策外，高新区在财政方面，也给予企业许多优惠的资金扶持政策。

（一）物流业扶持政策

（1）、自进高新区3年内所缴企业所得税稀土高新区留成部分80%的扶持；第4至6年所缴企业所得税稀土高新区留成部分40%的扶持。

（2）、自进高新区3年内所缴营业税稀土高新区留成部分80%扶持。

（3）、对于年纳税额50万元以上的商贸服务流通类企业，自进高新区之日起，5年内给予增值税包头稀土高新区留成部分40%的扶持。

3．按包头市原材料物流园区的发展规划，业务实际需要，需政府出面解决公司选址、征地等相关事宜。

目录

一、概要

二、公司描述

三、公司的产品及服务

四、市场分析

五、竞争风险分析

七、财务分析

一、 概要：

1.1公司经营模式：

1.2公司经营规划：

我们公司在建设的初级阶段把物流配送中心建设在相对比较发达的城市郊区（如北京、上海、广州等），经营范围的就是以我们的物流配送中心为基点，建立一个圆形的覆盖面，直接面向该区域进行产品销售，经营的产品主要是生活日用品（家用电器、it产品、食品、服装等），以少品种、大批量为主，服务对象也主要是该区域可以进行网上购物的消费群，然后不断向各大中小型城市发展，并把经营的商品向多品种、大批量及多品种、小批量方向发展，同时可以向其它生产企业提供全方位的第三方物流服务（包括商品的采购、配送等）。

二、公司描述

2.1公司的名称

星星物流超市有限公司

2.2公司的宗旨及企业文化

1）以公司为中心：

以观念创新为先导，以战略创新为基础，以组织创新为保障，以技术创新为手段，以市场创新为目标，伴随着公司从无到有、从小到大、从大到强，从中国走向世界，树立自己的企业文化。

2）以顾客为中心：

“以客户为中心”的物流配送精神，以“降低商品成本”为服务目标，以“即时，快捷”为配送指标，以“伙伴式双赢”为准则的物流销售服务模式，为顾客提供最优质的服务，让顾客来得舒心，去得放心，逐渐形成自己的企业文化。

2.3公司现状：

组织方面：公司目前正处于筹备策划阶段，尚无外来投资。公司的所有权归太原科技大学001工作室集体拥有。今后公司将采用融资的手段进行集资，以股份制有限公司的组织形式进行经营。

趣，特别是门到门的及时化配送服务，并愿意购买我们的商品。

2.4公司的发展规划：

第一阶段：成立物流超市股份制有限公司，建立物流配送中心、办公基地，完成相关设备的安装、调试，同时建立自己的网上销售平台，初步建立自己的市场营销体系。预计花费一年的时间。

第二阶段：使我们公司获得消费者信赖，提升公司的知名度，进而打开市场营销渠道，使公司进入盈利阶段。预计花费一年时间。

第三阶段：利用好的市场营销手段广泛的开拓市场，实现公司的商品销售额突破10亿元，使我们的市场占有率达到10%左右（针对北京地区），还请所有的贷款。并是公司成功上市，预计花费两年时间。

第四阶段：继续扩大公司的市场占有利，实现年销售额达到30亿元，并在其他的大城市开始建设自己的子公司，加大全国日用消费品市场的占有率，在国内获得较高的知名度，进而打入国际市场。

三、公司的产品及服务

3.1产品/服务

（1）公司的经营产品：

在公司建设初期（规模相对不大的发展阶段），我们公司主要经营生活类日用品， 如电器产品，it产品，服装，食品等。随着我公司的不断发展壮大，我们公司的经销品种会不断的增大，由刚开始经营的少品种，小批量商品向多品种大批量及多品种小批量的经营模式发展，同时保证商品的高质量、高性能、低价格，力求把我公司发展成为具有品牌价值的综合性的物流销售公司。

（2）公司的服务：

我们公司是在物流配送中心的基础上，借助电子商务平台，进行网上虚拟超市的销售的经营模式，把所有的商品虚构成一个大卖场，不受时间、地点的限制，在最大程度上方便了最终消费者。他们不必再跑到拥挤的商业街，一家又一家地挑选自己所需的商品，而只要坐在家里，在internet上搜索、查看、挑选，就可以完成他们的购物过程。然后我们公司根据销售信息进行jit的门到门服务，同时我们公司有强大的售后服务中心作为坚强的后盾，对我们售出的商品进行信息跟踪，提供一流的专业化的售后服务。如果我们售出的新产品出现质量问题，我们会及时更换；当然顾客如果在使用产品的过程中出现毛病，我们会有专业的售后维修人员及时地上门进行维修服务，以解决顾客的后顾之忧。

3.2产品/服务优势

(1) 产品价格优势：

b、过去的商品销售店面都是建立在市中心，特别是人口相对集中的地方，这会增加商品的成本价格，而我们公司是在传统的销售模式中减少了销售店面的建设及经营成本，采用网上销售购物的方式经营，顾客在网上进行购物，然后我们公司进行直接送货上门的服务，降低了商品的成本，节省了了时间，给顾客提供更多的实惠。

(2) 产品服务优势：

我们公司采用网上虚拟销售系统后，顾客可以及时，方便，快捷的买到自己所需要的商品，而不必千里迢迢的跑去传统的零售商店面里购物了。

我们公司采用gprs（全球定位系统）与二维条形码相结合的方式，然后组建专业的售后服务队伍，对我们售出的商品进行全方位的跟踪服务，及时地给顾客提供服务。

四、市场分析

4.1市场研究表明：

现代社会商品的销售模式采用的仍然是传统的供应链结构：

我们公司在建厂的初期，面向的消费者是北京地区那些可以使用互联网进行网上购物的消费者。因为我们公司的经营模式是以物流中心为基础，采用网上虚拟超市销售系统销售商品，所以我们需要借助互联网这个媒介，面向上网的顾客实现商品的销售。

据我们初步统计，在北京地区互联网的用户达到了800多万，占北京人口的比例达到了75%。不过随着网络进一步发展，中国计算机知识的普及，能够上网购物的人会越来越多，而且会不断的向周边城市及乡镇扩展，所以网上购物这块蛋糕会越变越大，想吃的人也会愈来愈多，所以我们必须走在别人的前列，推陈出新，以合理的价格优势，质量优势，售后服务优势为顾客提供商品，首先抢占终端消费者市场，等公司从成长期过渡到成熟期的时候，我们公司会以“直线”延伸方式向两边扩展，一边向偶尔上网购物的消费者市场进军，另一边是去吸引那些没有过上网购物的消费者，获得更多的顾客。

4.3销售战略

为了促进公司的发展，我们会针对不同的消费群体采取不同的销售策略：

第一： 经常性上网购物消费者是推动我们公司发展的源动力，为了获得他们的青睐，我们会在网上超市提供“贵宾卡”的待遇，实现商品打8折的优惠措施，还定期免费提供一些我们公司创办的消费指南期刊及一些有纪念价值的礼品 ，还可以参加我们公司的网上抽奖活动 。

者。

第三：偶尔性上网购物消费者是我们公司潜在的顾客，购买我们的商品就可以参加我们公司的抽奖活动，同时我们会加大户外宣传的力度，如广告策划，发传单等形式，吸引顾客的眼球。

五、竞争风险分析

5.1市场竞争风险分析：

中国的经济高速发展，走在世界的前列，特别改革开放以来，中国人均gdp突飞猛进，突破1000美元以后，使得中国消费品市场也变得日渐壮大，而随着中国加入wto后，人民的消费观念正在发生变化，由过去的有钱存银行，到现在的倡导提前消费，同时也迎来了消费品市场的空前火爆，这是一个质的飞跃。这时各种大型的超市，购物中心，连锁店，购物广场等大卖场都如雨后般的春笋，开遍大江南北，争相建厂，特别是在各大省会城市与沿海一带，竞争异常激烈！尤其是跨国公司的进入，现在都在争相争抢中国消费品市场这块大蛋糕，而这也使得一些较发达城市销售店面趋于饱和状态。但是他们没有从实质上进行开源节流，反而大打价格战，争相以降价的方式吸引顾客。而随着社会的发展，科技的进步，价格日益透明化的今天，相近的价格，类似的产品，不同的生产商生产的商品在性能和质量上已经没有什么优势可言，再打传统的价格战优势的时代已经一去不返了，这样只会获得更少的利润，而为了减少商品的总成本，获得更大的利润空间，我们只能通过其它的渠道来降低成本了。

5.2竞争对象描述：

1、传统的物流配送中心模式：

传统的物流配送中心模式实际上就是国内处于淘汰地位的运输公司与仓储基地的结合，还不是真正意义上的物流配送中心，只给企业提供简单的储存及运输服务，是一个商品的流动的过程（简称“物流” ），还不具备商流的过程，而且基本上不提供第三方服务，达不到使商品增值的效果。 2、公司的销售模式：

我们公司首先在国内发达的城市郊区建立专业的现代化物流服务中心为基础，省去了传统的零售商店面经销模式，再借助现代社会发展日渐成熟的电子商务平台，采用网上虚拟购物超市相结合的经营模式，面向该城市的客户（包括个人，企业等），让顾客方便，快捷的购物，然后由我们公司根据网上虚拟超市销售系统反馈回来的顾客需求信息，由物流中心进行货物的分拣、包装，接着由我们公司专业的配送服务中心在设计好的配送路线上直接配送，在规定的时间的里把商品以门到门的服务方式送到顾客手中。顾客还可以直接、快速的在网上对我们售出的商品进行信息反馈，然后由我们的售后服务中心进行专业的跟踪服务，及时地进行商品的更换与维修服务，让顾客买得放心用得舒心。

六、营销策略

6.1营销策略：

念, 针对具体的环境变化,制定新的营销策略，把握市场,抓住顾客,才能以强大的竞争优势占领市场,使公司获得长足的发展。我们将采取以下营销策略： 1）实施品牌包装营销策略。

知识经济下,市场竞争日益激烈,价格战和广告战不是企业占领市场的最佳途径,最有效的做法就是打造自身的品牌及包装,。 2）实施服务营销策略。

随着人民生活水平的提高,人们购买商品,不只是追求一切实物性的满足,更是追求这些实物所包含的精神或文化。因此,我们公司应在优质产品的基础上,着眼优质服务,这是我们取胜的关键。为顾客提供优质服务,可采取以下做法: 3）实施cs战略,即顾客满意战略。

宗旨是把顾客需求放在第一位,在产品价格、分销、促销以及售后服务系统等方面以顾客为核心,最大限度地使顾客感到满意。我们公司的营销不仅要以优质的服务争取到直接顾客的称赞,而且要通过服务赢得“顾客的顾客”,依靠满意的服务质量影响更多的潜在顾客。

4）树立超值服务理念,实施服务营销战略。

超值服务就是用爱心、诚心和耐心向消费者提供超越其心理期待的、超越常规的全方位的服务。 5）实施持续营销策略。

知识经济下,我们必须适应新的环保形势, 制定新的营销策略——绿色营销。这样,不但对公司的生存发展有利,而且还为社会做出了贡献。我们公司应建立绿色营销信息系统，制定绿色商品及服务战略。公司在制定绿色商品及服务战略时,应考虑绿色商品的种类、质量、品牌设计、品牌名称、包装样式、保修、退货和服务等。实行绿色包装与绿色标志,实现绿色商品组合,为消费者提供绿色服务。

6）实施形象营销策略。

现在,消费者购买商品的选择性明显增强,企业 形象在消费者中的作用日渐突出,所以我们公司为了追求综合利润的最大化,必须塑造个性化的企业形象,维护优良的企业形象。

6.2营销工具：

为了促进公司商品的销售，便于根据消费者的消费需求来制定相应的销售计划，我们公司会引进两套销售信息处理系统pos系统软件（销售点终端信息处理系统）和mis系统软件（后台信息处理系统）：我们公司通过网络把pos系统与mis系统有机的联合起来进行商品销售信息的处理。pos系统主要负责把消费者在我们公司网上虚拟超市上购买的商品信息进行汇总，通过网络快速的传给mis系统，mis系统利用自己的分析功能对所有的销售信息进行总体分析，进行有效的商品销售预测，找出顾客需要什么，不需要什么，什么商品是顾客大量需要的，什么商品是顾客少量需要的，然后把这些信息传递给采购部门，他们根据这些销售信息进行商品的分类、分量采购，防止热销商品出现缺货情况，而某些冷销商品出现积压情况，从而促进公司产品的销售。

七、财务分析

7.1公司基本设施投资预算及其作用

为了我公司在创建的初期为了能够正常地运行经营，到2025年十二月止，

达到10亿元的年销售额，欲投资1750万元运作资金，资金的分配及用途如下图所示：

7.2财务计划简述：

（1）根据公司的发展计划，我们计划在财务方面实现以下各阶段的目标，

7.3公司资金来源：

1）我们公司将采用融资的方式进行集资。我们公司是一种新兴起的朝阳产业，具有很好的前途，会引起企业或个人的投资欲望。

2）我们公司是即将毕业的在校大学生创办，所以我们会得到国家的大力扶持，可以向银行进行贷款。 3）在公司上市后我们能够以股权转让的方式进一步集资，扩大公司的经营规模。 7.4公司的效益预测 1）投资收益预测：

a营业收入：据初步估计，包括商品销售收入、专利技术转让、给其企业提供第三方服务收入等。

b业成本：商品的自身成本很高（制造费，运输费，仓储费，包装费等），几乎达到了商品总成本的80%多。

c税后利润：扣除公司应缴纳的企业所得税之外，利润空间还是很大的，可以达到营业收入的12%，这在日趋饱和的零售市场上是相当不错的，因此我们公司的投资收益是相当可观的，并能够为公司的长远发展和资本经营奠定了良好基础。 2）投资回报预测：

a在扣除各项成本支出后，预计投资者可以获得12%以上的年利润。

b在公司的前三年经营期间，我们公司将主要以现金分红的形式给投资者回报。 c在公司成功上市以后，投资者可以拿股票套现的形式获得回报。

创业计划书 企 业 名 称 创业者姓名日期

通信地址

邮政编码电 话电子邮件

[键入文字]

目录

[键入文字]

一 市场背景

在过去几十年中，物流对企业在市场上能否取胜的决定作用变得越来越明显。从本质上说，企业在市场上的表现主如果由产品的质量、价格以及产品的供应三个因素决定，其中任何一个因素对企业的竞争能力都起着重要的影响作用，而这三个因素都分别直接受到物流的影响。世界经济将在纵向上对工业、供应商、顾客、贸易和物流公司进行重新分工，介入消费以及销售环节的物流公司的出现将是物流业发展的必然趋势。第三方物流给供应链各参与者带来了很多好处和方便，因而受到了极大的欢迎，市场潜力巨大，必将成为下一世纪物流业的主流。

成都市现代物流业现已进入全面发展阶段，物流相关重大交通基础设施建设得到合力推进，重点物流项目得到快速发展。成都是全国45个公路主枢纽城市之一，也是四川省高速公路网的重要支撑点，市域范围内已基本形成了以主城区为中心、以国省干线公路为主骨架，县级公路为次骨架，乡村道路为连接线的干支结合、功能互补的大都市圈公路网体系；成都是西南地区最大的铁路枢纽之一，成渝、宝成、成昆、达成四大铁路主干线交汇于此, 构筑了成都至上海、深圳、天津、青岛、连云港等沿海港口城市的货运主动脉；成都双流国际机场是我国规划建设的全国区域性枢纽机场之一，是我国西部最大的机场，现已开通国内航线70余条，国际航线和国际包机航线20余条，通航的国际城市达20余个；距离成都市最近的主要港口有乐山港、泸州港和重庆港；成都市中心城区现已建成以一环路、二环路、三环路、人民南（北）路、蜀都大道等城市快速路为骨架的环加放射状的城市交通网络体系。

套，物流管理机制需要进一步理顺，发展模式尚需经市场考验；四是西部其他城市的竞争态势对成都成为区域物流中心已经产生了强烈冲击，重庆、西安、昆明奋起直追，成都西部枢纽地位受到挑战；五是目前成都物流企业的服务内容仍以运输、仓储、搬运等传统服务为主，服务档次和水平较低，物流增值服务少，且物流企业经营管理水平和技术水平都比较低，很难提供规范化的物流服务。

二 公司简介

1.名称:跑得快物流有限责任公司

2.公司地址:成都双流航空港物流园区

3.注册资金:1500万人民币(固定资产投资700万,流动资金800万)

4.公司致力于整合地区的物流资源优势，使地方的有利条件充分发挥，形成完备的物流系统，为地方的经济建设提供可靠的保障，及有力的支持。公司将在一到三年内对地区性的物力资源进行整合，形成以四省（重庆,四川,云南,贵州）五市（重庆、成都、昆明、贵阳）交界处的服务一流、设备完备、技术先进、管理到位的地区性的物流公司。

5.公司经营目标: 通过网络、电话、传真等快捷方式进行一站式、直销式第三方物流服务。主要业务包含物流的基本业务即运输、保管（即仓储）、代加工、包装及配送。

6.经营模式: 我们本着4个right：即把产品,在规定的时间，规定的地点，以规定的数量，最低的损失，合适的价格给顾客提供服务。

三 管理体系

1.缩略图

4

董事会

总经理

财务中心

人力资源部电子配送中心规划发展中心市场营销

部仓储后勤中心

2. 各个部门的职责与分工

财务中心：制定租用车辆资金的管理和资金的调度计划；每笔业务的财务报表编制和分析报告，各种凭证的办理；每日营业额的统计和税金申报、交纳；员工的工资管理分配。 人力资源部：指定企业的人力资源计划，负责员工的招聘、录用，人员的调动档案管理，岗位与组织设计，人力资源的管理和开发，相应的绩效评估和薪酬管理，为企业和员工长远发展制定好合理的职业生涯规划，法律事物管理等。

电子配送中心：进行配送中心作业流程和物流管理，它包括订制服务、取消服务、例外管理以及配送调度安排、线路优化和跟踪等功能。最大限度的发挥计算机的辅助功效，提高工作效率，降低流通成本，增强数据挖掘能力，为企业的服务、管理、决策提供充分的信息来源。

规划发展中心：按照先进、可靠、长远发展的要求进行设计，以建设一个高度现代化的物流运输网络为最终目标。目的是以现代物流信息技术改造传统运输企业，提高企业竞争力，为运输企业创造新的利润来源。横向、纵向联合其它企业，扩大企业的业务层面。 市场营销部：做好市场环境分析、客户研究，指定适合本公司的营销策略。根据本公司的不同时期做出不同的市场营销策划，拟定营业目标并督促执行，对产品的出售和售后服务等情况做出相应的处理和反馈。

仓储后勤中心：使本公司的仓库精细化管理，实现异地多点仓库的管理；它可以对货物存储和出货等进行动态安排，可以对仓储作业流程的全过程进行电子化操作；可以与电子配送中心建立数据接口使客户通过互连网实现远程货物管理，可以与企业的erp系统实现无缝连接。对公司的车辆维修、集装箱的安排进行管理。

四 区域优势分析

四川成都是西南地区的交通枢纽,连接云南,贵州,重庆等省市;成都周边的地级城市(南充,泸州,绵阳,德阳等高速路连接都比较密集)

成都具有雄厚的经济实力。2025年，成都市国内生产总值达到1871亿元人民币，在全国15个副省级城市中仅次于广州、深圳和杭州，列第4位。2025年全市社会消费品零售总额771.5亿元人民币，在全国15个副省级中心城市中排名第三、居西部第一。

成都是西部地区的商贸中心。商品批发和零售业特别发达，专业市场、仓储式卖场、购物中心、连锁店、便利店等业态一应俱全，麦德龙、家乐福大卖场、欧尚大卖场、好又多量贩、太平洋百货、普尔斯马特、菲律宾sm、伊藤洋华堂、北京华联、红旗连锁等20余家国内、国际知名商业企业在成都建立了销售网点，有一部分企业还将西南地区的区域配送中心设在成都。

成都目前有四大铁路主干线(成渝、宝成、成昆、达成)连接中国的华北、西北、华南、西南地区，形成了以成都为中心的西南最大的铁路枢纽。成都是全国公路密度最大的城市之一，经过成都和以成都为起讫点的两条国道主干线和六条国道干线，境内里程542公里。成都已形成环状加放射状的高速公路，十条高速公路连结市内20个区（市）县和省内的大多数重要城市，形成市内半小时经济圈。

成都地处繁忙的亚欧航线的中点，是中国东部地区、港澳台地区和东南亚各国通往欧洲的理想经停地点，成都双流机场是国家民航总局确定的六大地区性航空枢纽之一，货邮吞吐量22万吨，居全国第六位，在西部十大机场中居第一位。成都双流机场即将动工建设第二条跑道和国际国内货运站，2025年成都双流国际机场将建设成为中国西部最大的航空枢纽机场，货邮量预计将达到120万吨左右。

五 市场营销

边地区取得一定的市场份额。本着用心服务的原则，与国内的厂商和客户建立良好的合作伙伴关系.

2. 营销策略: 凭借过硬的服务，较低的价位去开拓市场。公司将在创业初期采

用如下策略：以服务赢得市场的经营策略，完善自身的服务水准。根据市场的需要制

定灵活的价格策略，与客户培养良好的伙伴关系，提升公司的区域影响力。广告的宣传将我们的品牌打出，用服务支撑我们的品牌。通过电子平台，建立可靠的信息支持系统，为我们公司的决策和服务提供有力的保障。

六 市场评估

1. 市场占有率:就目前而言，成都及西南地区物流系统和市场仍然可认为是一片

很可能要到2025年以后才初步建成西部区域的物流中心。

3. 公司优势：市场上同类企业的空白，我们公司将直销体系和个性化服务应用与

运转方面可能会不很灵活。市场经验不足，面对突发事件应对经验不足，缺乏对策。

七 网站和数据库建设

1、网站建设思路：（1）通过公司网站展示我们公司的主营业务，部门类型，以及最新动态（2）努力把网站建设成为一个物流信息平台，以及物流咨询查询平台和物流学术交流平台。

2、数据库的建设思路：（1）收集客户的基本信息，注重数据的质量，特别注意的

是要对客户的信息进行的严格的保密。（2）有效使用数据库信息，使公司与客户保持一个良好的关系，使它们发挥最大的价值。

八 经营理念：以诚为本、以信为誉的原则，业务处理快速、送货及时、到达准确、

服务热情，从战略的高度去规划和经营物流，满足客户及市场的需要。

九 财务分析

公司的财务目标表

主要资金投资及收益预测表

**安保公司创业计划书篇三**

以长沙天心区苏仙快递公司为例，一份详细的快递公司。 公司描述

(一) 公司名称

长沙天心区苏仙快递公司。

(二) 公司性质

集同城快递、dm杂志投递于一体的快递公司。

(三) 公司宗旨

提供安全、方便、准确、快捷、优惠的快递服务。

(四)公司目标

打造代表天心区大学生创业成果的窗口形象。(更多快递公司、快递类创业计划书请登入创业人人网，注册创业人人网会员与更多快递公司、快递类店主交流)

(五)创业理念

务实拼搏 创造辉煌

市场分析

(一)市场描述

近几年，中国的快递行业发展迅速，尤其是近两年，中国的快递市场规模已经达到了200多个亿，并且每年以30%的速度增长。在如此快速的增长率下，快递市场一副繁荣景象。

第10位，是中西部地区主要的区域性中心城市之一。商品交易活跃，商业网点密集，现代电子商务的发展更是让长沙的快递行业拥有更广阔的市场前景。(更多快递公司、快递类创业计划书请登入创业人人网，注册创业人人网会员与更多快递公司、快递类店主交流)

(二)目标市场

长沙地区的同城快递。

(三)目标客户

目标客户为整个长沙地区需要同城快递的客户。

公司经营

(一) 公司业务

同城快递 dm杂志投递

(二) 经营策略

1、 公司的管理。维持经营效率是公司的主要管理课题，管理者需要致力于管理上的改良，强调公司安全、方便、准确、快捷、优惠的快递服务。(更多快递公司、快递类创业计划书请登入创业人人网，注册创业人人网会员与更多快递公司、快递类店主交流)

2、 创造区域优势。其主要的策略是以区域型的经营使其在区域的相对规模变大，在区域内取得较高的竞争地位，求得生存的空间，奠定获利的基础。

(三) 成本核算

这三个环节中任何一个出现问题都将直接影响到公司的发展。投入资金为30000元。初期工作人员5名，电动车4辆(现长沙苏仙dm投递服务社已有两辆电动车，奇瑞qq车一辆)，场地面积：50平方米以上。(更多快递公司、快递类创业计划书请登入创业人人网，注册创业人人网会员与更多快递公司、快递类店主交流)

公司营销

(一) 网络营销

可以在赶集网、58同城网等生活服务网发布同城快递服务广告，并且可以作适当的网络推广。

(二) 承接服务外包

可以联系圆通、申通等快递公司，与他们合作，承接他们的同城快递业务外包服务。(更多快递公司、快递类创业计划书请登入创业人人网，注册创业人人网会员与更多快递公司、快递类店主交流)

(三) 拉业务

制作相关的宣传名片，到每个企业去拉业务。

总结

老板不是人当的。是的，老板不是人当的，作好吃苦的准备，在创立经营长沙苏仙dm投递服务社期间，经历过困难和挫折，坚持坚持再坚持，努力努力再努力，有政府的引导和鼓励，相信经过自己的拼搏，一切都会好起来的，成功之后，不忘回馈社会。

一、背景

美国专家预言：本世纪将是物流的世界，谁掌握了物流就等于掌握市场的主动权。

我国近些年物流业发展迅速，形成了一些著名的有实力的物流公司，如中铁快运，中远集团，中外运集团和中储集团等。著名生产性企业海尔开始介入物流行业。专业化的第三方物流公司发展迅速，物流配送社会化，专业化日益明显。

沿海大城市群的区域性物流圈格局正在形成，北京，深圳，广州，上海等地区都在勾画区域性物流圈。深圳市规划建设了以国际物流为导向的六大物流园区。广州市正在启动建设四大物流中心。上海市把物流作为产业替代、结构升级的新兴产业，正建设集国际、区域和市域三个层面并举的综合物流基地。北京市把物流业发展作为提升北京经济辐射聚集能力的重点战略。

徐州市第十三届人民代表大会第一次议上，潘永和所作的政府工作报告中明确提出：制定实施《徐州现代物流业发展规划》，重点建设淮海综合物流园、香山物流配送中心、惠客隆物流配送中心、九里物流中心、金山桥物流中心和新沂物流中心等“一园五中心”工程，加快构筑区域性物流中心框架。

我们将目标选定在一个有开发潜力市场——中原地区，选择一个有良好的基础设施的城市—新沂，依靠当地优惠的政策，一切从零开始，凭借我们的能力，依靠我们的技术去发展该地区的物流产业，进而联合国内市场，进军国际市场。

二、公司简介

公司将是该地区的第一家第三方物流公司。公司致力于整合地区的物流资源优势，使地方的有利条件充分发挥，形成完备的.物流系统，为地方的经济建设提供可靠的保障，及有力的支持。

公司将在一到三年内对地区性的物力资源进行整合，形成以四省（苏鲁豫皖）五市（徐州、临沂、连云港、宿迁、淮安）交界处的服务一流、设备完备、技术先进、管理到位的地区性的物流公司。

三、我们的服务

服务形式：主要业务包含物流的基本业务即运输、保管（即仓储）、代加工、包装及配送。

服务优势：综合利用资源，减少资源浪费，取代“各自为战”的现有局面。

四、区域优势分析

新沂市是新兴的交通枢纽城市，京沪高速、霍连高速从境内穿过，陇海铁路与哈三铁路在此交汇形成铁路枢纽，这将给我们的企业提供交通的优势。

境内的工业发展迅速，有良好的工业基础，农产品丰富。周边地区的工业状况良好。新沂周围的五个地级市，有6000万人口。

这将为我们的企业提供广阔的市场。

五、市场分析

初期，我们所面对的新沂市场是一个完全开放的市场，我们的任务是将本地的现有资源进行整合，形成完整的物流体系。与周边的物流企业协作，国内的生产厂商联合，逐渐扩大规模，完善服务业务和运作及管理水平。

优势在于：新沂市尚无一家第三方物流公司，市场完全开放，政策支持，有办企业的优惠条件。

六、市场营销

营销目标：以最快的速度进入本地市场，并在周边地区取得一定的市场份额。本着用心服务的原则，与国内的厂商和客户建立良好的合作伙伴关系。

营销策略：凭借过硬的服务，较低的价位去开拓市场。公司将在创业初期采用如下策略：以服务赢得市场的经营策略，完善自身的服务水准。根据市场的需要制定灵活的价格策略，与客户培养良好的伙伴关系，提升公司的区域影响力。广告的宣传将我们的品牌打出，用服务支撑我们的品牌。通过电子平台，建立可靠的信息支持系统，为我们公司的决策和服务提供有力的保障。

七、公司组织与人力资源

公司成立之初采用树型结构与横向工作相结合，建立完善的部门，依靠项目经理与各个部门通力合作，完成我们的服务。各级管理人员形成一个团队，明确职责，各尽其能。建立有效的激励机制，为员工建立良好的工作环境。

我们相信“我为人人”的服务理念，物流的服务从实质依然是为人服务。人不仅是公司以外的客户群，在公司内部我们人尽其才，才能确保物尽其用，本着尊重人，团结人，服务人的理念塑造企业文化。

**安保公司创业计划书篇四**

前言：

对于我们这些大学生来说，最关心的不外乎就是怎样找到一个好工作。可日益增长的就业压力，让我们不得不为自己的未来倍感担忧。特别是今年，在金融海啸冲击的浪潮下，许多公司的倒闭更是给我们的就业形势雪上加霜。据专家分析，今年将有百分之九十几的大学生找不到工人，随着危机的进一步深化，这一比例将会更加拉大。理论上说，今年是算作特殊一年，随着金融危机的结束，我们的就业形势也会有相应改善。但我们也不容太乐观。事实上，如果按每年大学生毕业人数来算，每年大学生毕业增加人数累积将会给就业市场带来巨大冲击。这样看来无论现在还将来，我们不应寄予就业形势会好转的太多希望，而应更多地去考虑其它的出路，比如说：创业。

（对于上面的预测，首先声明的是：以上是在对于政府的就业政策和中国经济结构转型，所带来的就业机会作观望态度为前提而作的分析）

所以说我们是被逼到创业的风口浪尖的，但这也并不代表我们就因此始终是被动的，并因被动而始终感到悲观。我们应该充分想念自己，并发挥个人能力，努力将被动转变为主动，这才是我们的最终出路。

在我看到许多大学生这所以不愿去创业：除限于个人能力外，更多的是由于心态方面。由于看到市场竞争激烈程度之大，就片面地认为自己创业的难度，将是自己无以承受的，而觉得创业并没有找工作来的容易，所以自己宁愿支找工作，即使找不到也要找，却不肯去创业。为使许多大学生装摆正心态，我觉得有必要对中国市场有利创业机会作一下分析。

首先，作为一个新兴市场，我国市场体系工不是那么完善，还存在许多未被开发的领域，不过这也就需要我们发挥自己的聪明才智去发掘了。对此，我们可举几个例子来说这一点，例如：百度，阿里巴巴，不有腾讯qq等，这些无不是产生并兴起于国外，而被那些慧眼识光的人给引到中国来的。而今这些企业都发展成为了中国顶尖的企业，而它们的创造者则也跟着功成名就。其实，像这样还未被开发的领域还有许多，这将留给我们巨大的创业机会。

其次，作为一个新兴市场，第三产业无疑是中国最薄弱的一环，因此，这一块领域将留给我们无穷的机会，我们要努力抓住机会，找到自己适合的发展方向，并竭力抢占这点的至高点。其实，对于我国的服务行业方面，发展比较晚，其体现也就与发展时间较早的欧美发达国家有很在差距，如：汽车服务，保险服务，金融服务等都有还有较大发展空间，假如税我们能在这一个领域努力将会有无穷的创业机会。

第三，国家强国之路的进行，其经济结构应是最重要的。这也就说明中国家要想成为真正有大国，就必须在经济结构的转变和完善上作出巨大努力。如今我国高消耗，低技术的经济结构无疑是阻碍我国和强国迈进的绊脚石。因此，国家促进经济结构高消耗，高技术和集约型转变。将会是其改革的重点。也就是在这新旧交替的空当期，将会给我们带来前所未有的机遇。像这要情况下，所产生的机遇，我可举几例来说明，例如：欧洲的“尤里卡”计划也是在新旧交替的空当期提出的，而也就在此计划的推动下，推动了许多新兴企业的产生：还有像芬兰的诺基亚集团，开始只是做橡胶产业的企业，而它能抓住通信发展的机遇成功转型，而今成为世界著名通信巨大，其通信终端甚是占颔了全球40%的份额。如果我们能抓住这一时期的机遇，找准目标努力出击，其创业前景如何，将是我们可以想像的。

第四，中国拥有世界最庞大的消费群体。这对我创业是非常有利的条件，因为这样来看，市场对我们创业的准入度就有所下降。按常规来说，只要有的产品和服务够格，即使与其它名牌者较大差距，但庞大消费群体的存在，就能尽可能地将这部分产品所消费掉。这也是许多外国企业，千方百计地要进入中国市场的原因。总之，这样优越的条件，将使我们创业更有利。

综上所述，市场环境的优越将给我们创业无穷无尽的机会，因此我们自身所具有的聪明才智，以及怀才不遇的心态，也应该更加刺激我们向着自己的梦想——创业领域进行下去。发挥自己的聪明才智，将自己的理想变成现实，向着自己的人生之路进发吧！

一、公司介绍

特殊说明：我将家族本身拥有的一个服装加工场和一个服装批发零售店，以及它们在这九年历程中所吸纳的客户为起点，并依托这些优势前提，发挥自己的聪明才智，将其发展成一个富有实力的企业。

（一）、公司经营宗旨及目标

宗旨：公司始终坚持利益共享原则，绝不公以个人私利为导向，而作出有悖各商业联系间各个实体的行为。

目标：将依托家族产业等的优势前提，发挥个人和集体的聪明才智，努力将家族产业做大做强，最终将其打造成一个富有实力的企业。

（二）、公司简介

公司名称：中晟服饰公司

业务范围：主要的经营服装为主，但随着公司的扩大，公司逐渐涉入与服装有关的各个行业，如：布料生产，金融投资。

早期，针对零售商的加工订货。

将来，全方面的开花。

（三）、公司管理

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。我们将持集体利益共享的原则，重视企业各个部门人员的个人利益，并给予每个人自由发挥的机制，以此激励每个人充分发挥个人能力，为企业谋划更好的未来。

2、管理队伍

公司的发挥战略，人才战略是其中非常重要的一点。因此吸纳各方人才，将是公司的战略要点。我们将利用各方关系，竭力吸纳各方人才，以此构建一支充满省略，才能出众的管理队伍。

3、管理决策

早期，管理决策将由我们创业小组人员和家族待业本身具有的人员组成，并明确划分各自任务。我们创业小组人员将主要负责市场开发，以及对公司目标的规划的决策；而原有家族行业人员则负责厂务生产的日常管理事务。

将来，随着公司的做大做强，公司的管理决策将由管理部门决策，并细分许多市场直接机构贯彻和执行决策。

二、市场及竞争分析

（一）、市场介绍

中国拥有世界最庞大的消费群体，而服装作为人们日常用品，其需求量可想而知。特别是时尚服饰的需求，近几处呈现更加迅猛的发展趋势。我想这是由于中国经济的高速发展，人们生活水平不断提高，同时，也在接受新思潮的影响而致。但由于爱经济水平的约束，以及中国传统节俭思想的制约，人们大多青睐的往往是那些物美价廉的时尚服饰。之所以，进几年来在网上淘衣服的很多，但在网上买的话有许多缺陷：一是，质量得不到保障，二是：价格还是有点偏高。同时，不得不重点提出的是大学生那块，因为其对时尚服饰的要求最为强烈，特别是对物美价廉的要求强烈。这样也就促使了许多时尚服装店如雨后春笋般的兴起，它们的货源市场将是一个特别巨大的市场。

（二）市场机会及环境

说明：一个新兴企业，一开始就想走名牌路线，是不可成功的，甚至有可以招致自己，创业之路的失败。我们应该量力而行，采取循序渐进的方法，一步一步稳托稳妥打公司初期：我们规划着先打开零售商将产品市场信息打开，并吸纳许多忠实客户，为公司传播影响。

我曾为我的这一个计划，做过一次市场调查，我发觉许多时装店衣服质量是很差，但价格仍然很贵。在仔细询问才发现：原来它们的服装是从批发商那里进来的，进价较高。因此，假如说我们能够直接绕过中间商，而向零售商供货，并以每件只赚固定利润的低价供货，同时保证质量，其市场前景将是十分广的。零售商的广布性，也将为公司品牌创造提供有利条件。

名牌服饰的市场影响力和质量保证，固然较强，但由于每年广告费活动费等投入巨大，其产品价格也就不可能会太低，凭借着物美价谦的优势，我敢说市场前景将是广阔的。

（三）市场竞争分析

由于彩物美价廉的低价策略，其竞争力可想可知。不过仍会有潜在的竞争，许多企业在看到我们采取这样策略所收到良好效果后，仍会纷纷效法，同时，许多品牌厂商，也会采取代价策略来争夺市场。但由于本公司依靠互利共赢所构建的扩大销售体系，同时，在消费者心中建立的物美联社价廉的形象，将会为我们赢得有利条件。

（四）目标市场

企业初期主要针对零售商，间接针对消费者；

企业将来将主要针对消费者。

三、

产品（服务）介绍

服务内容

基本服务：零售商将有公司每次供货前，所提供服装照片，以供选择。

每次供货时产品中将夹带一张产品成本报单。

增值服务：对向零售商发货时产生的运输费，税费等中间环节产生的费用，均由其承担。不过若其能够每期向本公司提供有用的市场住处特别是消费者消费购买倾向的住处可酌情减免。

（二）产品及服务规划

本公司完全遵从利益共享的原则，将任何商业伙伴利益都纳入考虑范围，并以此建立一套服务于利益的服务流程。

（三）商业合同协议的订立

1、零售单位只须祟营业执照复印件及负责人身份证复印件，可享受免押金，只须拨打我们电话预约，我公司按指定时间送货上门，并双方签订合同。

2、依照有关法律在与公司签订1年或以上的长期供货协议后，可预交相当于本公司所提货物应收利润的一半的押金，待到产品买出后再续交另一半钱。

3、本公司将保证自长期合作的每次供货，每件衣服只撮15元利润，并且每次发货到时，货中夹带一张成本报单，报单具有法律效力。

4、零售商每次向本厂提供有用的市场住处特别是消费者购买倾向等到信息，本公司可酌情减免发货途中产生的间接费用。

5、零售商可将自己设计或者其它任何方式搞到的服装样版提供给本公司。本公司估算其有市场前景后，会酌情量产，再销售。在销售结束后的利润结算中，本公司将会按比服装的销售利润的35%给予其分成。同时，将其产品生产，销售等到环节整理成详细的会计分录，经予其参详。会计分录具法律效力。

四、营销策略

（一）市场机构和营销渠道选择

早期时，我会利用大学同学网络，给予他们一定报酬，让其带着本公司的优惠条件，向各零售商进行点对点推销，以获取于那些零售商签订长期供货协订。

将来，我们将充分信赖与零售商所建立的关系，利用其直接与消费者接触的有利条件所能即时向我们反馈的有力市场信息，并能依此即时制定有利的营业员销策略。同时，我们会建立公司专门的营销机构，加以辅佐。

（二）营销队伍和管理

早期的营销团队，将是由我组建的一个多层次推销体系。每一层次：是由我直接委任的同学；二层次：则是由我直接委任的同学它们自己委任的同学组成。三层、四层……以此类推、它们主要的任务是帮助本公司拉客房这样做的好处是：可利用大学同学来自全国各地特点，并以本公司制定的优惠政策为推销的内容，双重优势，将会为本公司客户的确立，以及销售系统的迅速扩大创造极为有利的条件、我们对推销系统的管理，将采取自由原则、并且按照他们个人推销的，并与其签订长期供货协议的店来算工资、将来，随着自己拥有广阔的销售体系，因此，公司的产品将会开辟自己的一个市场，并且也吸纳了许多忠实客户，此时，我们会趋胜追击，适时建立起自己的品牌。

（三）客户关系建立

早期，我们将主要关注与零售商关系的建立，以所与其签订的`合同协议倡导，在与其双赢的基础上，建成一个完整的利益相关整体。

将来，我们的目光将主要投身消费群体，继续推行物美价廉的消费者为导向，产品更加符合口味的品牌战略，并以次建立更多的忠实客户网络。

五、资金需求及筹措方法

早期，市场建立，将花费巨大，而整个活动的花费将由家族产业承担。

将来，在建立自己的品牌，会同时实行两种方案。一是：现有的销售方案，仍主要以物美价廉的策略为主；二是：依托自己的品牌，开发另一条销售网络，采取加盟的方式组建。前者由于实行加工订贷，所以资金主要由零售商承担；后者由于实行加盟方式，公司拿一半，加盟商拿一半。

**安保公司创业计划书篇五**

徐州市彭搏广告公司创业计划书 创业背景：

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

我们将不断努力进取，为把彭博广告公司创办成一个代表徐州大学生创业成果的窗口形象而努力。

一。公司描述

（一）公司名称 ：徐州彭搏广告有限公司

（二）公司性质 ：集设计、制作、策划、创意、调查、咨询为一体的广告公司。

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

（四）公司目标 ：打造代表徐州大学生创业成果的窗口形象，成为徐州市乃至江苏省知名的广告公司。

（五）公司成功案例：

1．徐州1818美食广场主体亮化工程、景观电梯外侧大型滚动换画灯箱。（换画灯箱为新一代广告型材，平均一个灯箱可承载画面5-8副、大大提高了媒体的利用率，深受客户喜爱。）

2．西南证券大型3m喷绘灯箱制作（3m为当前世界流行新一代喷绘材质，具有高透光性、高耐腐蚀性、高韧性等特点、画面使用年限平均为8-10年）

3．徐州凯莫尔重工企业形象识别设计、制作。

4．徐州市中医院广告长期合作伙伴。

二 公司现状及理念

彭搏广告公司目前处于起步的阶段，资金目前还比较少，但我们已通过自己努力积累了一定的客户，我们目前一共只有四个人，但是我们形成一个共识，即在起步之初积极探索发展模式和方向，走一条有自己特色的路子，通过有效的资本运作，实行各种方式联合或兼并其他小公司，在当地形成强有力的广告集团。从最初吸引小客户做起，以精益求精的务实态度与客户建立良好的长期的合作伙伴关系，逐步扩大自己的经验和名气，一点一点划分属于我们的“势力范围”。我们将努力在每一个细节之中，都融入一丝不苟的敬业精神，通过各种渠道分析广告发展的动态和趋势，从研究受众及市场出发，具体落实为我们的每一个客户提供科学化、专业化的服务。只有不断进取，不断超越自己，这是彭搏广告公司发展的关键。

三 市场分析

1优势：首先我们团队有着共同的梦想，吃苦耐劳，不怕失败的精神，其次团队有广告这方面比较厉害的人，要扩大规模很容易，再次学生创业开始几年不收税，能请在校学生兼职，降低成本。

一。但与美国广告权威机构披露的外国大型广告集团的年营业额数字相比，差距极为巨大。我国西部地区的经济及广告与东部相比差距仍然很大，这一点在短时间内不会有大的变化。

3.劣势：资金不是很充足，工作经验不足，起步比较困难

4.威胁：已有的广告公司会对我们发展造成压力，它们已有相对比较完善的体系，充足的资金。这些会使得我们得建立更完善的体系才能存活。另外金融危机没有结束，同样会影响到广告业威胁到我们发展。

二）目标市场

我们把创业初期目标市场按地域特点分为三类：徐州市内各大企业市场，徐州周边市场，徐州县区市场，远期目标市场为徐州各地市场，包括徐州周边城市市场。

（三）目标客户

目标客户初期主要定位在徐州市区内及周边个工业园区企业。

四 市场发展战略

创业初期阶段(第一年)

1．我们第一阶段的发展模式可以考虑——

方案（1）：与徐州一些广告公司联系，谋求建立广告联合体。这是因为，自身都

式联合形成强有力的广告区域集团。通过规模化经营，优势互补，降低经营成本。这样有助于摆脱各小公司单独发展的重复和徘徊状态，从而提升整体服务水平。

这也对我们公司初期的发展有相当大的帮助。

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

2． 联络各商铺，门面业主，向其宣传介绍彭搏广告公司。

3． 游说学院社团，将彭搏广告公司作为社团的广告代理。

4． 寻找广告制作耗材供应商，确保进货渠道的服务与质量。

5． 开通电话业务咨询以及建立公司网站提供网上咨询服务。

第二阶段（第二、三年）彭搏广告公司在发展初期的规范运营中积累了相当的经验，在徐州市场具有一定的名 气，被越来越多的客户认同，同时公司人员的技术水平，制作设备随着发展上了一个台阶，那么这个阶段的目标是进一步树立彭搏广告公司的品牌形象，并对市场进一步推广，把我们的广告业务目标发展到大中企业。

第三阶段把我们的广告业务目标发展到全江苏省，成为省内有一定名气的广告公司

五 公司经营

（一）公司业务

初期的业务内容大体分为：

1．市场服务：市场调查。客户服务。

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

3．企业咨询：为客户提供广告策划。公关活动策划。

4． 广告摄影：产品摄影。工业摄影。科技摄影。外景拍摄等。

5．做宣传：在网站和校园信息栏帮学校附近的商家做广告。

成熟期后的业务还要包括：

1．推出数字广告业务，发展互联网广告。2． 大力推广和发展户外广告。引进高新技术的广告制作项目。

（二）经营策略

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

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

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

4． 善于从投资设备中挖掘隐藏的利润增长点。

六 项目费用预算: 公司预计需要10万元公司运营启动资金，主要用于设备购置、员工招聘培训、市场宣传推广。资金的筹措方式是个人或者机构的风险资金，以投资入股的方式投入，其他资金投入方式也可以考虑。

公司预计在未来的五年内，累计实现销售收入50万元，累计实现销售利润30万元(按行业平均销售利润率60%计算)。投资人投入公司的资金，有望在两到三年内全部回收。

**安保公司创业计划书篇六**

怎么创建服装公司呢，服装公司的创业计划书怎么写？以下是小编为大家整理的关于服装公司创业计划书，希望大家喜欢！

目录:

（1）

公司概述:

公司简介：们公司是一家集服装设计、生产、销售为一体的公司。公司以设计和引领潮流喂目标，以青少年为对象，主销时尚休闲、运动服饰。

公司市场定位：主要在高校和大中城市开设店面，在之后的发展中以做出自我的品牌为目标，加大对社会潮流的影响，向国外推销。开始创业阶段主要面向大学生，以潮流为主打吸引当代年轻人。

发起人:

公司理念：

（2）

为解决服装行业发展中紧迫问题提供全面有力支撑

注重自我品牌的发展。品牌是一种无形资产，是产品附加值的总称，是一个企业及其产品的综合体，它涵盖了企业的创新能力、企业管理、市场定位、营销服务等多方面的综合特征。创建自主品牌是服装行业走向全球增值链高端的必由之路。

市场分析:

（3）

的。

3.5%。服装纺织企业出口利润空间被不断压缩。成本的刚性上涨和资源进一步紧缺正在调整着行业的供给能力和结构。

（4）

元、0.36美元、0.22美元和0.36美元。东南亚各国政府、非洲相对发达地区，都在着力将纺织服装业打造为民生产业、创汇产业。当然，产业的转移，建立一个世界工厂，这是一个漫长的过程，或者说其优势、效能的发挥是一个需要长时间的过程。但不可否认的是，随着中国人口结构的倒梯形结构的呈现，中国劳动力富余供给的情况已在发生改变，我国在劳动力成本方面已经开始处于劣势，加上人民币升值、国际价格竞争等因素，我国在以外贸加工为主的传统贸易方面已经丧失了优势，以前依靠低廉劳动力获得利润的生产方式到今天已经难以为继。另一方面，欧美发达国家的贸易壁垒措施（技术壁垒）并未完全消除，也限制了我国出口产品的增长。人民币升值的同期，我国鞋服类出口的主要竞争对手印度、印尼和巴西等国货币对美元均大幅贬值，加之越南，印度和罗马尼亚等周边国家更为低廉的劳动力成本优势，我国鞋服类产品价格竞争优势相对弱化，耐克、阿迪达斯等跨国巨头相继宣布缩减在我国的采购计划。

（5）

创业步骤：

因为我们是大学生创业，所以我们不可能打到大量的资金支持，所以在创业前期我们以小范围销售为主。

公司概述

公司简介：我们公司是一家集服装设计、生产销售于一体的服饰品牌管理公司。以潮流为主打，设计流行衣服，主销年轻人的服装，面向在校学生。 公司市场定位：主要是在高校、大城市市中心开设店面，以潮流为主打吸引现在的年轻人，开始创业阶段主要是面向大学生。

市场分析

1、基本消费

出卖我们自己设计的潮流服装，要新颖，赶得上时代潮流。 2、特殊订货消费

对于我们已有的款式服装，选择各种适合自己的颜色，加配个性的图案、饰品、文字等，订做成属于自己的个性服装。

对于我们没有的款式，可以根据身材，体型订做，布料、款式、颜色都随意搭配，例如班服定做、情侣服装等等。

我的投资和计划

因为我是一个学生，并没有太多的资金来进行投资，首先是和4个同学一起合资共建，再过一年根据销售成绩和计划吸收各种资金扩大企业规模。首先是在大学和市区进行推广（重点是大学），在大学市场推广成功之后面向其他市场。 第一.二年，我们要抢占学校附近各类服装业务，我们以设计制作服装为招牌、散发广告宣传单为主，辅之进行一些有一定规模和影响的公关策划活动，一步步打响名气。例如代理班服设计和生产，其次我们的商店在开始阶段要打价格优势和打响知名度，以我们的潮流吸引学生，其他市场也是这样。

a) 在第一年我们的生产设备可以是简单点，但要保证产品质量。 b) 产品设计很重要，我们要形成我们自己的特色，要抓住年轻人的心理，在这方面要下功夫。 c) 寻求学校代理，推广我们的产品。

**安保公司创业计划书篇七**

1、名称:

2、公司地址:

3、注册资金:

1、经营范围:以北京、天津、河北为主要经营地区。

2、核心服务:通过网络、电话、传真等快捷方式进行一站式、直销式第三方物流服务。

3、经营模式:我们本着4个right:即把产品,在规定的时间，规定的地点，以规定的数量，最低的损失，合适的价格给顾客提供服务。物流成本已不再是客户选择物流服务的惟一标准，我们更多的是注重物流服务的质量.我们具体的业务流程如下:

电子配送中心在接到顾客提出的业务内容以后，如果不能达到顾客的要求，就婉言拒绝;能达到要求就迅速确认订单，并在2小时内迅速完成路线，人员安排开始进行业务。顾客在得到确认订单的同时将会得到一组帐号，通过帐号客户随时可以进入公司的网站或通过电话查询货物当时所处的地点及货物信息。货物到达目的地，我们的工作人员和收货人共同在业务单上签字。

4、接发货通知

顾客

电子配送中心

信息反馈

联合经营:由于我们在创业初期的经营范围集中在京、津、冀地区，所以对于其它地区的业务和其它物流业务我们采取与其它物流企业联合的方式。

落后的物流严重的制约着中国经济的发展，企业对物流的粗放式管理和过多的物流程序重复，无形之中大大的增加了企业的成本，降低了企业的竞争力。所以，越来越多的企业清醒地认识到物流的重要性。一些规模大，资金雄厚的大公司已经通过建立或整合自己的物流系统来提高企业的竞争力。但大多的中小企业，由于规模小，资金相对薄弱，没有能力建立自身完整的物流系统，这时第三方物流是他们的最好选择。

环渤海地区是继珠三角，长三角之后中国又一个经济地带。环渤海地区以北京，天津为核心城市，近几年的发展迅速，特别是08年北京奥运会的临近，更加刺激了地区经济的快速发展。经济的繁荣必定会引起物资的大量流通，所以环渤海地区是一个很大的物流市场。根据天津海关统计，今年上半年天津口岸外贸进出口总值381.66亿美元。前三位分别是:

天津

北京

河北

进出口贸易总额

天津:183.44亿美元

北京:62.60亿美元

河北:49.98亿美元

增涨率

天津:20.6%

北京:46.6%

河北:26.6%

现今，大多数中国的第三方物流公司大多都是以前的运输公司，配货公司改名而成。物流设施落后，管理水平低下，服务态度差，并且现今物流公司竞争并不是十分激烈。如果以先进的物流设备，先进物流管理理念，以及优质的服务将能确立行业内的竞争优势。

一些结构性因素造成中国货运业极度分散。作为计划经济的产物,许多制造商拥有自己的车队，利用率很低。供租用的卡车货运业仍原始落后，市场准入的壁垒也很低。由于大多数货运商的规模太小，在中国只有20%的运输货车是集装箱化的。这种低效率的另一面往往又是机遇。由于卡车的灵活性,在大多数成熟经济中，它仍然是制造商运输最终产品的首选方式。在美国，2025年卡车货运的市场份额已经升至81.5%。中国可能会出现同样的情况。由于中国已经加入wto外国公司被允许进入批发零售业，中国的物流市场需求会更加看好。随着政府决定消除地方保护主义,哪个企业最能迅速满足客户对于集装箱、过境运输、可靠的有保证的服务和增值服务等等，就将是最有可能脱颖而出成为行业的领先者。另外，环渤海地区地势以平原为主，交通便利，路程相对较短(以天津为半径最远地方不超过500公里)，特别相对高度发达的高速公路网络，为汽车的运输提供了极大的便利，这也使得汽车在运输速度方面超越了铁路系统(考虑到铁路方面管理落后，官僚作风严重)，相对于铁路运输，具有快速，灵活，准确的优势。所以此地适宜建立以汽车为主体的物流公司。

另外，环渤海地区的农村也是一个很大的市场，中央近年来加大了对农村的经济建设，而此地区的农村相对与全国来说比较富裕，经济发展较快，并且交通基础设施比较好，伴随着经济的\'发展，必将成为一个很大的物流市场。

行业内竞争者

供应商

顾客

潜在竞争者

1、供应商及买方的影响:由于企业都是以追求利润最大化为第一目标，所以决定了供应商及顾客讨价还价，将影响我们公司的利润收入，但是我们与供应商及客户建立的是长期合作伙伴关系，我们制定了统一标准的价格体系，所以这方面对我们的影响是比较小的。

2、行业内竞争者的影响:我们公司是以承担其他企业物流业务来盈利的第三方物流公司，主要的竞争对手是:

(1)中远、中海运等国有大型物流集团

优:资金雄厚，设备先进，系统完善

劣:主要是大型的物流经营，针对性不强，对市场的反映速度不灵敏，地区针对性不强。

(2)小型物流企业

优:有一定的客户群，市场针对性强

劣:设备落后，管理落后，信息化程度不高，服务质量低

5、其它影响:

1、政策制度影响:政府将继续大力推进物流产业发展，加大物流基础设施建设。交通运输、邮政、信息、商务等有关政府部门和一批地方政府制定了新的计划和政策，促进现代化物流的发展和建设。另外，加入wto促进了中国的经济增长，进一步推动物流的需求上升。对物流服务需求层次将提高，特别是对准时化物流和精细物流需求大大增多。

2、合作伙伴的影响:我们将与其它物流企业联合，利用我们的优势以底于他们费用的价格二次或区域承包他们的业务，并与一些物流结成战略伙伴关系实现信息和资源的高度共享。合作就意味着竞争对手的减少，而且还可以弥补我们公司的缺陷。这类的合作必定会有一个双赢的结果，也能促进中国物流业的合理竞争和健康发展。

1、优势:

(1)市场上同类企业的空白，我们公司将直销体系和个性化服务应用与第三方物流产业，是一个地区性、针对性极强，依靠高度的信息化来经营的小、精、专的新型物流公司。

(2)我们制定较低的市场价格，并依靠优质的服务和客户关系管理来吸引客户，依靠规模经营来盈利。

(3)我们以双赢为最终目标，以合作为竞争手段。无形中扩大自身规模，提高了公司在行业内的影响力。

(4)我们将与社会机构合作，公司每年拿出纯利润的10%建立基金组织，无偿捐赠给中国物流基础设施建设，公司并将此作为一种事件营销。

2、劣势:

(1)公司在起步阶段经营规模小，资金少，没有广阔的资金来源，资金运转方面可能会不很灵活。

(2)市场经验不足，面对突发事件应对经验不足，缺乏对策。

1、京、津、冀地区自身没有物流系统的公司;

2、其它地区，在京、津、冀地区有物流业务，但自身没有物流系统的公司和机构;

3、京、津、冀地区的政府部门和事业部门需要物流外包的项目;

4、其它物流公司在京、津、冀地区的业务，我们进行二次承包;

5、其它地区性物流公司与我们的联合业务;

6、京、津、冀地区的散货，我们进行规划、整合进行散货整装配送业务;

7、京、津、冀地区农村的乡镇企业的物流业务。

盈利是经营的本质，但是从占领市场的角度来说，极少盈利或者不盈利是创业必经的一个阶段，前期占领市场是后期有效盈利的重要保证。企业，不盈利就等于死亡。盈利要靠领先的业务模式来实现，更要有自己独特的经营模式。我们创业的盈利模式有以下几种:

1、主营的物流业务

2、公司网站的广告收入

3、公司物流业务所用的集装箱外面进行平面广告的出售的收入

战略管理对企业的长期生存和发展具有举足轻重的意义，因此我们在认真思索之后做出了以下发展战略:

1、基本竞争战略:

(1)成本领先战略:强调低单位成本价格为顾客提供服务，当然在考虑走成本领先战略时需要我们加强注重企业的形象。通过采用一系列的措施在行业内赢的总成本的领先，尽管存在着强大的竞争，我们任将坚持低利润，大规模的盈利模式。

(2)差异化战略:直销式经营体系、个性化优质服务、产品的随时随地的跟踪和与其它企业的合作是我们公司区别于其它同类企业的竞争点。

(3)目标集聚战略:我们公司在发展前期将目标集聚在京、津、冀地区和汽车运输上，有利于我集中优势兵力迅速占领特定市场。其实质是公司通过满足特定对象的需要实现了标新立异和快速赚取利润，并且能够降低公司起步阶段的成本。

2、发展战略

(1)创业初期(前三年)发展战略规划:公司初步进入市场，以优质的服务和良好的公司形象为依托，进行大规模、高投入的营销和客户关系经营，迅速确立公司在特定市场的优势地位。前期占领市场是后期有效盈利的重要保证。

(2)五年发展战略规划:公司通过前三年的经营基础，加大投入，扩大规模，投入点任放在原有业务上，目标是把企业做强。规模的扩大和稳定的经营带动利润的迅速增长，为公司第六年进行上市和吸引国际基金的投入做好充分的准备。

(3)第六年发展规划:公司依靠高额的利润和规范的经营进行上市和吸引国际基金的投资，在拥有雄厚的资金后，公司迅速扩大经营地区将业务范围扩展到整个北方地区，并且增加附加服务，实现空路、水路、铁路、公路和管道的联合运输。

(4)最高目标:实现货通天下，整合中国物流市场，促进国民经济的发展。

美国专家预言:本世纪将是物流的世界，谁掌握了物流就等于掌握市场的主动权。

我国近些年物流业发展迅速，形成了一些著名的有实力的物流公司，如中铁快运，中远集团，中外运集团和中储集团等。著名生产性企业海尔开始介入物流行业。专业化的第三方物流公司发展迅速，物流配送社会化，专业化日益明显。

沿海大城市群的区域性物流圈格局正在形成，北京，深圳，广州，上海等地区都在勾画区域性物流圈。深圳市规划建设了以国际物流为导向的六大物流园区。广州市正在启动建设四大物流中心。上海市把物流作为产业替代、结构升级的新兴产业，正建设集国际、区域和市域三个层面并举的综合物流基地。北京市把物流业发展作为提升北京经济辐射聚集能力的重点战略。

徐州市第十三届人民代表大会第一次议上，市长潘永和所作的政府工作报告中明确提出:制定实施《徐州现代物流业发展规划》，重点建设淮海综合物流园、香山物流配送中心、惠客隆物流配送中心、九里物流中心、金山桥物流中心和新沂物流中心等“一园五中心”工程，加快构筑区域性物流中心框架。

我们将目标选定在一个有开发潜力市场——中原地区，选择一个有良好的基础设施的城市—新沂，依靠当地优惠的政策，一切从零开始，凭借我们的能力，依靠我们的技术去发展该地区的物流产业，进而联合国内市场，进军国际市场。

公司将是该地区的第一家第三方物流公司。公司致力于整合地区的物流资源优势，使地方的有利条件充分发挥，形成完备的物流系统，为地方的经济建设提供可靠的保障，及有力的支持。

公司将在一到三年内对地区性的物力资源进行整合，形成以四省(苏鲁豫皖)五市(徐州、临沂、连云港、宿迁、淮安)交界处的服务一流、设备完备、技术先进、管理到位的地区性的物流公司。

服务形式:主要业务包含物流的基本业务即运输、保管(即仓储)、代加工、包装及配送。

服务优势:综合利用资源，减少资源浪费，取代“各自为战”的现有局面。

新沂市是新兴的交通枢纽城市，京沪高速、霍连高速从境内穿过，陇海铁路与哈三铁路在此交汇形成铁路枢纽，这将给我们的企业提供交通的优势。

境内的工业发展迅速，有良好的工业基础，农产品丰富。周边地区的工业状况良好。新沂周围的五个地级市，有6000万人口。

这将为我们的企业提供广阔的市场。

初期，我们所面对的新沂市场是一个完全开放的市场，我们的任务是将本地的现有资源进行整合，形成完整的物流体系。与周边的物流企业协作，国内的生产厂商联合，逐渐扩大规模，完善服务业务和运作及管理水平。

优势在于:新沂市尚无一家第三方物流公司，市场完全开放，政策支持，有办企业的优惠条件。

营销目标:以最快的速度进入本地市场，并在周边地区取得一定的市场份额。本着用心服务的原则，与国内的厂商和客户建立良好的合作伙伴关系。

营销策略:凭借过硬的服务，较低的价位去开拓市场。公司将在创业初期采用如下策略:以服务赢得市场的经营策略，完善自身的服务水准。根据市场的需要制定灵活的价格策略，与客户培养良好的伙伴关系，提升公司的区域影响力。广告的宣传将我们的品牌打出，用服务支撑我们的品牌。通过电子平台，建立可靠的信息支持系统，为我们公司的决策和服务提供有力的保障。

公司成立之初采用树型结构与横向工作相结合，建立完善的部门，依靠项目经理与各个部门通力合作，完成我们的服务。各级管理人员形成一个团队，明确职责，各尽其能。建立有效的激励机制，为员工建立良好的工作环境。

我们相信“我为人人”的服务理念，物流的服务从实质上将依然是为人服务。人不仅是公司以外的客户群，在公司内部我们人尽其才，才能确保物尽其用，本着尊重人，团结人，服务人的理念塑造企业文化。

我们将于附近的大学联合，定期培训我们业务骨干，不断提高员工素质，将人的成长视为企业成长的基础，对人的继续教育永远视为企业可持续发展的关键。

我们已经认识到，机遇与挑战并存。我们将全面分析公司所面临的风险，制定出行之有效的对策，使公司走上可持续发展的道路，充分考虑市场准入及退出的细则，保证投资商得到应有的收益。

公司将享受新沂市特殊的三年免税政策。

公司总投资1200万，前三年平均资产回报率达到68%，四年内将收回全部投资。

我们将根据市场的变化及周边地区客户的情况，及时调整财务指标，制定切合实际的预算方案。

建立财务审核及监督体系，确保资产的不流失，即投资的收益最大化。

实现财务系统电算化，完善基本财务制度，提高财务人的业务水平。

**安保公司创业计划书篇八**

游戏软件开发是一个热门行业，如国内最大的网页游戏平台4399网页游戏和浩方游戏平台等等。但是不是每一个游戏软件都是那么的热门，有许多软件几乎无人问津。可尽管如此，做游戏这一行业的人还是络绎不绝。所以网上可以找到各种各样的游戏。如反恐精英，星际争霸等等诸多游戏。如果有兴趣可以试着去制作一个简单的游戏软件，难度不大，容易获得收益。同时这一行业也有着巨大的风险，需要谨慎思考。从国外引进的某一款游戏需要进行文字翻译，物体修改，声音配对，地图加载，游戏进一步的更新等，让它更适合玩家。这些要一款特殊的软件进行游戏内容的完善。

为游戏而准备的“备用”软件工具，比如从国外引进的某一款游戏需要进行文字翻译，图形修改，声音配对，地图加载，游戏修改器等，这些都需要一款特殊的软件(游戏引擎)进行游戏完善与加工。

游戏运营商，这是一个网络游戏中的概念，一般地，网络游戏运营商指通过自主开发或取得其它游戏开发商的代理权运营网络游戏，以出售游戏时间、游戏道具或相关服务为玩家提供增值服务和放置游戏内置广告，从而获得收入的网络公司。

(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

(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

(一)游戏软件产品、服务介绍

(二)游戏软件核心竞争力或技术优势

(三)游戏软件产品专利和注册商标

(一)行业情况

游戏软件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

对游戏软件市场容量、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)

(一)游戏软件目标市场分析

(二)游戏软件客户行为分析

(三)游戏软件营销业务计划

(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)游戏软件服务质量控制

请提供如下财务预测，并说明预测依据：

未来3-5年游戏软件项目资产负债表

未来3-5年游戏软件项目现金流量表

未来3-5年损益表

(一)融资方式

(二)资金用途

(三)退出方式

**安保公司创业计划书篇九**

1.运营模式

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。

网上挣钱。

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。

一 创意来源

在现代都市社会生活中，特别是在一个文化历史气氛很浓的社会阶层，中国菜文化深深打动并继续着人们不断追求着一种做菜的文化生活方式。

社会上，家庭里人们都普遍喜欢自己制作美味可口的饭菜，很多人再做菜的过程中不仅是为了烧制自己喜欢的口味，制作适合自己的饭菜;更多人在做菜的过程中体味生活的乐趣，在做菜中享受生活，做菜是一种生活方式的体会。

但是，在社会上很多人喜欢自自己做菜，却不喜欢做菜前准备和做菜后的清扫活动。

那么我们的家政服务就是以为这些目标顾客提供做菜前的准备和做菜后的清扫活动为我们主要的服务内容，让顾客享受故和个性化需求服务，让顾客体会更多的生活乐趣。

我们公司的核心服务包括菜前准备工作:

1 买菜，送菜上门，按顾客需求切菜苪做好各种必须品的准备;

2 做菜后的清理阶段:收拾做菜后的各种用具的整理与清扫，打扫卫生以及其他附加服务。

二 概要

桂花家政服务有限公司是一个针对中、高消费群体的服务性质公司，主要从事家政服务的业务，并愿意为顾客提供一些信息以及家政的技术指导业务了。

它是新型的朝阳产业――服务业。

本公司提供的家政服务主要包括家庭烹饪的准备已经后勤工作，以及日常家务等一系列服务为一体。

即包括所有家庭日常生活劳务额服务。

本公司提供的家政服务适合所有的家庭，但公司将主要的目标市场定位于中档住宅小区的居民，是便民利民的业务，并且向一些出入社会活缺乏的经验的顾客提供指导服务。

本公司注重长远的发展，但是由于资金不足，所以我们先立足于现有的产品和特色，重点开发现有市场，不断改进做大，加大人才的培养力度，不断推陈出新，力争使我们的服务走向全成都甚至全国。

我们确信在全体员工的共同努力下必将是走向成功。

三 公司描述

1 公司宗旨:让每一个家庭都享受做菜的乐趣。

2 公司名称:桂花家政服务公司

3 公司经营策略:

1 以优质取胜，服务至上。

及时为顾客提供满意和周

到的服务让顾客顺心、开心。

2 锁定特定客户群，成都市中档居民区的家庭

3 服务多样化，符合顾客的个性化需求

4 加大影响力度，重点是公关关系。

争取让每位顾客都成为我们的宣传员。

5 抓住重要的时机加大同各居民区的关联，加深同居民的交流

6 抢占新的市场，抢先宣传

四 公司的地理位置和特点

地理位置：四川成都是桐梓林中路8号桐梓林小区

地理特点：

1 位于二环外，房价居中，成都市区未来的反展方向。

此区域内，经济实力雄厚，商业繁荣，是成都南部的中心地带，难靠家乐福大世界店，玉林美食街等经济地带。

2 交通便利：公司地处桐梓林中路，市内可乘11路、59路、93路、76路、110路、304路等公交车到达市内。

交通便利，有利于我们的服务开展。

3 接近消费者。

公司地处桐梓林中路桐梓路小区，东有牡丹路各活力，主要锦绣花园和世纪锦苑，北靠银都花园，嘉信花园和晏苑公寓，西临紫金嘉苑，紫竹苑和紫金名苑，南部地带是翔宇花园。

以上住宅小区都是中档级别的居民区，符合我公司定位于中档住宅小区的目标市场的特点。

且这以区域内的居民大多属于工薪阶层，上下班的工作以市区及高新区为主，人口众多，且住宅区为居民提供了多种娱乐功能，南部的人口数量占有相等的份额，且人口的经济实力与知识水平都处于成都市的中高档水平。

成都的 “东穷西富，南安北乱”的传言可以得到验证。

所以说，南部的住宅区绝对符合目标消费者的经济要求，西面也是我们的`以各中要目标拓展市场。

5 劳动力资源丰富：桐梓林中路北临成都市诚信人力资源市场，公司可以在劳动力市场招聘一些下岗妇女及外地的农村女孩作为我们的职工。

6接近资源：桐梓林小区100米处就是家乐福大世界店，资源充足，且北临好又多九茹村店，价格便宜。

再者，各住宅区附近都拥有菜市场，以上可以满足不同类型需求的顾客。

五 市场环境分析

1 宏观市场环境分析

服务业是我国大力发展的第三产业，我国人口数量多。

又很多的闲散人口。

现代社会，很多农村人进入城市务工，且尝试也存在大量的事业妇女。

成都是一个融休闲与娱乐为主的城市，闲散是成都地区人的普遍生活态度，很大一部分人都不愿花太多的时间区做过多的家务，再者，我国改革开放多年来所取得的成功是显而易见的，我国的居民经济能力普遍提高，特别是在一些大中型城市。

居民的经济能力已经达到了中等发达国家水平。

在成都，作为西部打开发的中心城市，目前及未来的发展形势十分巨大，那么对成都地区的居民而言是一个很好的经济提升机会，经济有一定在未来得到长足发展。

其次，成都未来的发展在南部，这与我们公司的目标市场帝国那为相一致。

当做菜工作成为一种文化，特别是在四川。

川菜的影响力是可以让多数人为之痴迷。

2 竞争对手分析：

现有目标市场的竞争对手的总体情况处于一种规模小，企业多，企业分散的特点。

形成规模，拥有固定市场的企业较少。

且这些企业的服务大体上处于同一种状态，也九是以相似的服务提供给不同的消费者，它们的服务内容遍及家务。

输送煤气等家庭事务的内容。

很少有企业涉及为家庭提供买菜、切菜服务的。

也很少或根本没有为顾客提供关于家务的知道与信息服务。

现有竞争对手的优势主要有，现有企业拥有较长的经营，经验丰富，有业务熟悉的工作人员与成熟的经营管理体系。

他们已经形成固定的市场以及拥有一定的顾客资源并且有的企业与社会简历了很好的关系基础。

入住这些区域市场将产生一定的困难。

六 目标市场分析：

目标市场：定位于桐梓林小区以及周边小区

目标市场分析：

1 桐梓林小区及周边小区居民主要的特征是收入属于人均收入达2500/月以上的中高级别。

2人均水兵比较高，一般都是受到高等教育、文化水平较高的居民。

3一般分为散三口之家，并且男女都是属于工薪阶层。

上班时间都为8小时/天以上。

在现代快节奏的都市生活中，下班后他们很少有时间去做更多的繁杂家务并且一般家庭都有小孩。

小孩的教育都很重视。

4都地主、打麻将和喝茶是成都人最基本的生活习惯，休闲是成都人的生活主旋律，那么对于这些小资本而言，下班后对这些生活的最求将大大提高。

5高薪族情保姆。

底薪族缺乏资金。

只有中高等收入的一族可以并且愿意花钱来享受特殊的服务。

那么这一区域内的顾客正好为这一阶层的人群。

6 桐梓林小区处于成都南部经济发达地带，是渔民的集中地区，经济繁荣，且有附近相对集中的大型超市和农贸市场，资源充足。

七 swot分析

1.机会

1) 目前市场空白或很少有企业涉足于专业为顾客提供做菜的准备与善后服务。

2) 对于服务业特别的家政服务而言，成都的整体文化环境——休闲之都，为我们提供了一个十分有利的发展空间。

3) 目标市场。

人们的生活水平日益提高，记过疟疾支付能力加强，成都的经济主要的南部，人口的经济能力与经济潜力巨大。

4) 更多的人愿意享受生活，享受工作之后的空余时间，享受做菜的快乐与成就感。

那么这些繁杂的工作九交给了专业的服务人员。

2.威胁

1) 竞争对手过多且十分分散，很多企业已经进驻目标市场并取得了一定的市场和顾客忠诚度。

2) 目标顾客的个性化需求难以把我或很多人不相信或不愿意把一些重要的家务交给其他人来完成，特别是对于饮食方面的事务。

3) 现代社会的不良次序业可能引起顾客对服务人员的不信任

4) 现代化的生活小区属于生活空间，管理控制严格，促销难以进入，广告促销效果不大。

5) 虽然很多人不愿意化时间在做菜的准备与善后过程，但是不否认的是有一部分人认为做菜的整个过程应缺一不可，他们认为做菜的真正快乐在于完整性与操作性的享受性，那么把握每一个细节尤其重要。

他们就不会将这些业务交给服务人员去做。

3.优势

1) 我公司的业务是新兴行业下的新型业务形式，市场空白点大且新颖。

2) 可满足网络的个性化需求。

根据每个顾客的具体需求为基础提供具体的服务项目。

3) 成本低廉，收效快速。

一般我公司的主要投入在于广告费用。

联系顾客主要靠电话。

一间办公室即可。

服务成本只需基本的形成费用以及工具费用。

4) 在与顾客的沟通过程中很容易让顾客形成对我服务的依赖，可了解一些顾客的具体需求情况。

4.劣势

1) 难以把握每一个顾客的个性化服务特征。

2) 服务人员的专业技能需求较高且较广，一般需要有一定的经验或接受培训，拥有健康证的人员才能提供此类的服务。

3) 就进入一个行业。

一个新型的形式，无先例可循，只能是以“摸着石头过河”的形式进行经营。

八 服务策略

核心服务：我公司为顾客提供的服务内容以为顾客

1) 记录并按顾客的需求选择资源

2) 选择顾客所需求的菜种及价格范围内的菜

3) 买菜

4) 将菜送上顾客家里

5) 按顾客所需要进行切菜

6) 做好顾客做菜所需要的工具和配料的准备工作

7) 辅助顾客做菜过程

8) 做好顾客做菜完以后的卫生清扫，工具清洁与整理工作

**安保公司创业计划书篇十**

七、财务预测：

公司目前的财务报表、5年的财务报表预测、投资的退出方式(公开上市、股票回购、出售、兼并或合并)。

八、资本结构：

公司目前及未来资金筹集和使用情况、公司融资方式、融资前后的资本结构表。

九、附录：

支持上述信息的资料：管理层简历、销售手册、产品图纸等。

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