# 传媒公司创业计划书(通用12篇)

来源：网络 作者：紫竹清香 更新时间：2025-04-09

*计划是人们为了实现特定目标而制定的一系列行动步骤和时间安排。什么样的计划才是有效的呢？下面是我给大家整理的计划范文，欢迎大家阅读分享借鉴，希望对大家能够有所帮助。传媒公司创业计划书篇一宗旨：服务专业化、服务规范化、服务多样化。创造完美电脑租...*

计划是人们为了实现特定目标而制定的一系列行动步骤和时间安排。什么样的计划才是有效的呢？下面是我给大家整理的计划范文，欢迎大家阅读分享借鉴，希望对大家能够有所帮助。

**传媒公司创业计划书篇一**

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。

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+12的效果。

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。

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。

：大专以上学历，具有强烈的求知欲和进取心。

有较强的人际亲和力，热情而且沉稳。

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)

顾客网上预订，网下现场看货决定是否租用。采用自愿原则，顾客与公司订立双方均可接受的租赁协议书。

**传媒公司创业计划书篇二**

创业的时候需要一份创业计划书，各位，我们看看下面的蛋糕公司创业计划书，大家一起阅读吧！

蛋糕公司创业计划书

甜品类休闲食品一直是女性朋友们的最爱，因此如果能在女性聚集区开一家蛋糕店应该是不错的选择，同时还经营生日蛋糕，只要做出自己的特色就一定会受到广大朋友们的喜爱，本文为大家提供了一篇蛋糕店的创业计划书希望能起到事半功倍的效果。

一、蛋糕店概况

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

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

3.本店需创业资金9.5万元。

二、经营目标

1.由于地理位置处于贸易街,客源相对丰富,但竞争对手也不少,特别是本店刚开业,想要打开市场,必须要在服务质量和产品质量上下功夫,并且要进一步扩大经营范围以满足消费者的不同需求。短期目标是在贸易街站稳脚跟,1年收回本钱。长期目标则是逐步发展成为一家经济实力雄厚并有一定市场占有率的蛋糕连锁公司,在众多蛋糕品牌中闯出一片天地,并成蛋糕市场的着名品牌。

三、市场分析

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

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

四、经营计划

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

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

3.据了解发现一套消费定率:“顾客永远没有最便宜的价钱。今天你能降低几元钱,明天可能就有同行竞争者以更低的价钱与你争夺订单。”从中体会到产品市场一定的竞争策略:“降价促销并不是长期的经营策略,唯有以最好的材料制作出最高品质的蛋糕,才能吸引顾客,将顾客留住”。

4.蛋糕店主要是面向大众,因此价格不会太高,属中低价位。

5.可印一些广告传单,以优惠券的形式发放,以达到广告宣传的效果

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

[蛋糕公司创业计划书]

将本文的word文档下载到电脑，方便收藏和打印

推荐度：

点击下载文档

搜索文档

**传媒公司创业计划书篇三**

一．商业想法

精彩创业计划书大全：

一、方案概要

本创业计划书是关于在大学附近开设一家自行车租赁行的方案。此自行车租赁行类似于出租车公司。其主要业务是对外出租自行车，目标市场是在校大学生，以租金为其主要利润来源。本出租行首先采取个体户的经营方式。但是有自己的品牌商标，价值理念。在资金等条件成熟后将会组建公司并实行连锁经营方式。总体战略目标是：“立足本地，树立品牌，步步为营，扩大规模，走向全国”。

二、市场分析

1、可行性分析

曾经一度兴起的大学城建设高潮造就了中国大学的集中化，规模化现状。许多大学占地面积相当可观，建一所大学动辄就是上千亩地，如果是大学城，几个大学加起来面积甚至超过万亩。如此大的校园必然带来学生的交通问题，学生从宿舍到餐厅、图书馆、教室等校园的其它地方步行十多分钟都是很有可能的。如果在大学城中，即便是紧邻的两个校园，步行来回恐怕也要至少半个小时。又累又浪费时间，这种状况给学生带来了很大的不便。但是如果有辆自行车，那么大学生可以2分钟到教室，3分钟到图书馆，5分钟到旁边的学校找同学，10分钟到附近的丹尼斯超市，周六周日可以叫上几个哥们儿去郊游，也可载上女友去野餐……的确，一辆自行车能给大学生活平添许多精彩。那么买辆自行车(二手的或全新的)也许是个不错的选择，但是大学生都知道，在大学里丢自行车是司空见惯的事。大部分学校都不设看车的，有的甚至连车棚都没有，宿舍又禁止放自行车，大学生只能看眼睁睁的看着自己的爱车在露天的停车处风吹日晒了。需要自行车，而有了车却又有诸多麻烦，这样的两难该怎样解决?经过分析我们发现，事实上，大学生的真正需要不是自行车而是自行车带来的方便，自由，洒脱，张扬，浪漫……那么自行车出租服务无疑会解决这个问题，只要一两元钱就能尽情的放飞心情，自由的释放生命，而且又没有自行车存放保管的问题。大学生有需求，自行车租赁行又能满足这种需求，这就是自行车租赁行产生的条件。同时，中国有一千多所高校，上千万在校大学生，其潜在市场规模是相当可观的，即便是只能占领三分之一的市场，也能取得可观的回报。这是自行车租赁行的市场条件。所以从理论上讲，开设自行车租赁行的基本条件已经具备。

注：以上只是从主观出发分析出的结论，但事实上，大学生是否真有这种需求，如果有，有多强烈仍需做深入细致的前期市场调查研究。但由于时间原因此项工作暂未实施。

2、产品分析

出租自行车是一种服务型的产品，目前市场上几乎不存在这种服务，尤其是品牌化，专业化，规模化的根本没有。

3、竞争分析

目前在市场上很少看到提供出租自行车服务的组织，有的也是旅游景点设立的小摊或者是修理自行车的附加提供这种服务，诸如此类的小摊贩皆不成规模，没有发展愿望，根本不具备竞争力，且又远离校园，市场竞争更无从谈起，所以面向大学生出租自行车仍是一个空白市场。

4、宏观环境分析

目前大学城建设已成规模，社会对教育的重视程度在加大，政府对教育的支持力度也在加大，许多大学都在扩建。随着中国高等教育的发展，在校大学生的人数在逐年加大。自行车是在校大学生的主要交通工具。宏观环境有利于自行车租赁行的开设。

三、swot分析

1、机会与威胁

面向大学生出租自行车的业务尚无企业涉及，仍是一个空白市场，这是最大最有利的机会;但另一方面，由于开设自行车租赁行的成本小，硬件要求低，进入市场难度小，如果营利状况良好，就很容易被效仿，而且此租赁行是小规模的个人创业，受资金条件的制约，短时间内不能占领所有市场，所以很可能被后期的跟随者或效仿者吞食大部分市场，这是最大最严重的威胁。

2、优势与劣势

由于创业者本身是大学生，所以接近大学，清楚的了解大学生的需求心理，容易找到大学生的心理诉求点。这是最重要的优势;另一方面，大学生创业社会经验不足，创业资金短缺，发展速度慢，市场很容易被抢占，这是最大的劣势。

3、对策分析

考虑到容易被模仿的威胁，因此在条件成熟后应抓住时机尽可能快的扩大规模占领市场，在初期应采取快速渗透的市场营销策略。另外，要塑造品牌，走品牌化道路，虽然产品容易被复制但品牌却不能复制，品牌中包含的精神理念更不能被复制。

四、目标战略

一年内建立在本大学的地位，两年后在本地大学城开设分店，五年后在本地所有条件具备的高校开设分店。再巩固一年时间时间后注册公司，随后实行连锁经营。

五、市场营销策略

目标市场：在校大学生

价格：采取渗透定价策略，以低价吸引顾客，迅速占领市场。

产品定位：大众型，经济型，便捷型的服务

配销渠道：专营连锁店

提出一个口号：let’sfly，freefly一起飞，自由地飞(待定)

设计一个标志：(有待制作)

塑造一个品牌：随心

形成一种精神：我们追求自由奔放，个性洒脱，我们健康阳光，快乐潇洒;我们重感情，跟哥们儿一起疯，一起笑，为了哥们儿的难处而大醉，然后抱在一起痛快的大哭;在别人面前，我们有许多彼此才知道的典故和笑话。我们飞，一起飞，自由地飞，我们追求一种自由洒脱的生活。

查看更多：

食品公司创业计划书

电子商务创业计划书：学悠旅游服务公司

e时代：网络公司创业计划书

公司宣传册文案

婚庆公司创业计划书,让你赚到底

人人都做得起广告：广告公司创业计划书

创业计划书范文：gopher it公司

旅游公司创业计划书

最新广告公司创业计划书参考

婚庆公司创业计划书范文

婚庆公司创业计划书：圆你一个梦想

想开翻译公司，创业计划书该怎么写？

企业管理咨询有限公司创业计划书

服装公司创业计划书

成立广告设计公司创业计划书

**传媒公司创业计划书篇四**

1.重组出卖工作室

潜在的投资人应以行业投资者为主，包括主要供应商以及配件供应商，并以在持续经营过程中与投资者的产品互补、分红作为投资人获得的\'主要利益。此外，经营达到稳定时的股权转让是投资人退出的主要方式，退出的定价可采用简单的市盈率法进 行计算，即以退出时的年度净利润乘以市盈率(私募市场一般为 5—6 倍)计算出企业价值并作为转让基价。

2.剩余利润分红

预计工作室从第二年实现实质性盈利，根据每年利润差异进行利润分配，平均分配比例

3.4%，五年分配股利。

**传媒公司创业计划书篇五**

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。

(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。

(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。

(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

(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!

**传媒公司创业计划书篇六**

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。

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)

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。

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。

**传媒公司创业计划书篇七**

(一)公司名称

亚视线广告传媒有限公司、东茗广告传媒有限公司、魅禹广告传媒有限公司

(二)公司性质

集制作、代理、策划、创意、调查、咨询为一体的媒介性合资广告公司。

(三)公司宗旨

(四)公司目标

实施个性化的经营理念，打造西部具有一定影响力的广告公司。

(五)创业理念

公司目前处于调查研究和起步的阶段，但是我们形成一个共叫，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，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，都融进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，这是广告公司发展的关键。

(五)公司服务

1.专业化的广告服务为我们的客户提供具体正确的行业咨询服务，包括数据调查资料，分析结论。从而使得客户的投资更科学、公道，全方位与消费者沟通。成立内部的研究机构，逐渐开创自己的理论架构和知识体系，建立自身文化内涵。与媒体成为战略伙伴，代理和完全买断媒介的大量广告版面和时间，由我们单方向对广告主进行广告媒介的倾销和贩卖。

2.为客户提供正确、科学的市场调查，不必客户东奔西跑，我们为客户提供完善的效果测定服务。

3.用户利益：我们因自身特点具有业务本钱上上风。能把客户所需的广告预算降到最低，做到真正的优质价廉。

(一)市场描述

**传媒公司创业计划书篇八**

婚庆作为一个新兴行业，在全国已到了火爆的程度。北京、上海、广洲、深圳，婚庆公司如雨后春笋般涌现。尤其是上海婚庆协会的成立，正式标榜婚庆行业正朝专业化、正规化的方向发展。

婚庆产业正逐渐成长为一个新的朝阳产业，婚庆消费市场的婚纱礼服、婚纱摄影、婚礼服务、婚宴、珠宝首饰等行业的发展日趋成熟，并与新婚消费的其他行业如家电、家具、床上用品、室内装修、房地产、汽车、银行保险等40多个关联行业，逐步形成令人瞩目的婚庆产业链，充满了巨大潜在商机。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。 在新婚消费方面，88.4%的新人需要拍摄婚纱照；49.14%的新人计划请婚庆公司为他们举办婚礼；78.74%的新人准备到酒楼举办婚宴；36.83%的新人要为新娘购买婚纱；67.66%的新人安排蜜月旅游。

但是，快速发展的婚庆产业也存在着一定的问题。中国婚庆产业品牌成长还处在蹒跚学步阶段。市场的良莠不齐、诚信缺失，使许多新人对新婚消费充满不信任。因此，从行业规律看，婚庆市场洗牌在即，亟须出现强势品牌来提升服务质量。婚庆行业要把握好市场脉搏，提升文化内涵，开发出符合市场的商品。对于日益壮大的婚庆市场，相关部门应加强管理，如对婚庆公司从审批注册到管理，从等级到价位，都应该有一套相应的规定和措施，并且严格把关，规范运作。要树立品牌意识，增强整个产业链的吸引力，树立行业整体信誉形象。

持续的金融危机已经一定程度上影响了人们的消费观念。曾经一度流行的高端婚庆形式已经鲜有人问津，而经济节约型婚庆模式越来越受到欢迎。20xx年婚庆的整体费用会出现5%左右的价格变动。在婚庆用品中，价格变化最大的就是鲜花。20xx年婚庆公司鲜花进货价格就已经翻了两番。而且，鲜花价格还有上涨趋势，估计到20xx年增幅在20%左右。

投资条件

开家婚庆服务公司规模可大可小，租一间50平方米左右的门面房，安装一部办公电话，一两个助手，几张办公桌，有10万元的流动资金即可开业。

1、由于婚庆的文化与风俗具有浓厚的地方特色，因此，经营婚庆要赚钱，地方特色不能少，要在个性化和地方特色方面下功夫。

2、每次组织庆典，都送给新人有特殊意义的小礼物，能很好的树立公司良好形象。

4、前期：司仪、摄像、乐队、车队、化妆、光碟刻录这些业务你手里要有一部分资源，采取挂靠、提成的办法。当然你有这方面的特长最好。

效益分析

婚庆服务内容不同，收费也不同。以收费最少的鲜花、化妆为例：花店里的胸花、头花

价格为100多元，而婚庆公司仅头花一项就报价100多元；一般的美容院，盘头化妆收费200元左右，而婚庆公司最低报价为300元，足以见得收益之高。付款的程序是：合同当天先付20%-40%的定金，留下的余款等婚礼当天完成再付。

推荐一种比较有保障的付款方式：

下单那天先付20%-30%的定金，等一些服务开始后(如试妆、与司仪见面等)，再付50%左右余款，留20%左右余款等婚礼当天才付(至少是接车时付)。

舞蹈表演，歌曲演唱，杂技，主持人，弦乐组合，女子乐团，打击乐团，模特走秀，爵士乐队，民组合，等等各类演出项目，并提供全程演出策划与执行。军乐队、舞狮队、舞龙队、威风锣鼓、秧歌队、弦乐队、文艺演出、民乐演奏、交响乐团、踩高翘、模特、电声乐队。 主席台、主席台用品、背景板、专业剪彩用品、奠基用品、揭幕用品、签字题词用品、音响用品、升空氦气球、升空氦气飞艇、遥控飞艇、彩虹门、落地式充气物、气体广告墙、异形卡通、吉祥物、充气圣诞老人、华表气球柱、和平鸽、气球装饰、水波帘、贵宾室用品、帷幕、大型广告布幔、条幅、彩旗、国旗、串旗、礼仪小姐、主持人、摄影摄像、鲜花花篮、胸花、花插绿色植物、盆花、花束。

婚庆策划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。如果做一场婚礼把重点放在会场布置而忽略婚礼本身的话那结果是使更多的人注意现场布置而非注重婚礼本身带给人的感觉。一场好的婚礼是应该两者都兼顾，还同时兼顾其他很多的元素的。

2、每次组织庆典，都送给新人有特殊意义的小礼物，能很好的树立公司良好形象。

服务人员的素质

接待人员的素质直接反映这家公司的整体素质。整个婚礼往往都操纵在接待人员身上，此人的业务水平、个人素质决定着婚礼的命运。如果是个成熟机灵、思路清晰的接待人员，会对婚礼起到锦上添花的作用。因为所有服务细节都是由他来确定的，万一有些小意外发生也能很方便解决，否则碰到个只认钱不认理的，婚礼过程中很容易发生不愉快。所以一两个好的接待人员很重要。

不要只重视规模

有些人会只迷信店面装修的豪华程度，规模庞大，其实这些公司的运营成本相对较高，收费自然也就“水涨船高”。要知道婚礼服务不是很复杂的工作，关键是认真细致，只有服务的好坏才是整个婚礼成功与否的重点。

策划是否有特色

策划体现个性，这是考察策划人员的素质，也是婚庆公司实力的一种体现。新人们在最初的咨询阶段要先打听清楚婚庆公司各服务项目的策划过程。

服务是否周全

我们需要婚庆国内公司提供的，大到会场布置、婚礼摄影摄像，小到喜糖的设计、鲜花的造型、新娘当天的化妆等各环节都要设计得周全合理，这是考察婚庆公司是否在用心地去做生意，看看服务是否有新意。

项目是否时尚

项目的设计也需要时尚，通过杂志了解一下最近流行元素，看婚庆公司是否有这些新鲜内容和时髦创意。

**传媒公司创业计划书篇九**

公司是xx年由xx中医学院在校学生创办，为家长提供找家教的家教服务，坚持“一切为了学生，一切服务学生”的服务理念，透明的家教管理制度，并由知名在校大学生全权负责，招收各所高校优秀拔尖大学生为员工想家长、学生之所急，质量保证，信誉优先，公司的\'宗旨是为顾客呈奉物超所值的优质家教服务。员工上下一心，为同一目标进发，分享同一信念，成为真正意义上的中国大学生家教服务品牌。

组织结构：董事长、总经理、财务部、策划部、客户部、宣传部、人事部

董事长：监督指导整个工作流程，对重大决定有最终的决策权。

总经理：组织讨论，对工作效益定期进行反思、总结，在具体工作中起到轴心作用。

财务部：财务管理预算审核工资发放年末利润分配财务监管。

策划部：战略规划制定公司长、短期业务计划、完善公司制度总结公司工作情况制定学生家教协议。

宣传部：制定宣传方案广告策划张贴海报及传单发放。

客户部：家长信息及学生信息档案管理接受客户咨询、投诉进行客户回访与学生签订协议。

人事部：人员调配招聘解雇成员奖惩评定。

合肥经典大学生家教服务公司是一家有组织、有纪律的家教公司，公司有严格的规章管理制度和运营程序。同时它是由xx中医学院在校大学生创办，信誉良好，具有很强的可信度，更容易打入市场被家长所接受！并且，xx中医学院是xx省唯一培养高级中医中药和中西医结合人才的高等学校。创建于1959年,是国内创校较早的高等中医药院校之一，具有很高的信誉，被合肥市广大家长所熟悉及了解。因此，与其他家教公司相比较，合肥经典大学生家教服务公司的优势更大、更明显，可实施性也非常的高！也能够更迅速的打入市场，成功运营。

合肥经典大学生家教服务公司是由xx省大学生团队开发的大学生家教服务行业，它以xx中医学院、xx建筑工业学院等省内高校优秀教员为依托，是为家长、学生找家教老师的专业公司。

服务目的：整合合肥市内的家教资源，从数万名省内高校大学本科生、研究生中把品德优、功底深、经验足的教员找出来为广大家长、学生服务，节约家长找家教老师的宝贵时间。

服务范围：从小学到高中所有课程，针对所有学生。

服务特色：一对一，专业上门辅导，学习效率更高。

服务宗旨：一切为了学生，一切服务学生！

**传媒公司创业计划书篇十**

我国经济飞速发展的今天，市场日趋完善，商品日渐丰富，不论是生产性企业，还是商业，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。

整个苏北和鲁南的经济发展为物流的发展提供一个广阔的空间，我们正是抓住了新沂地区，新兴的交通枢纽城市，良好的工农业基础为依靠，优惠的创业政策为后盾，使我们的创业有了以很好的平台。

中原物流公司致力于整合地区物流资源，公司设在新兴交通枢纽城市---新沂，是面向周边地区的地区性物流公司，主要业务：对产品运输、保管（即仓储）、代加工、包装及配送。公司采取有限责任公司的组织形式，公司的权益由投资商所有。

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，在新沂地区建成最初的业务关系网络，并试着向周边地区发展。

第二年开始，将与周边地区公司合作，共建区域性物流网络。逐步与国内外的`企业联系业务，成为其在鲁南苏北地区的物流服务提供商。

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

公司创建人员为本院的四名学生，分别是电子商务专业，财会专业。我们将聘请周玉泉老师为公司物流技术顾问，原新沂铁路货运主任郭景民先生为业务发展顾问。

公司将招聘一些物流技术人员，有电子商务平台开发经验的计算机人员和有相关工作经验的人员，来组建最初的公司。

我们将以人为本，本着“我为人人，人人为我”的服务理念，创造人性化服务的物流企业，以提高员工素质，增强团队理念为企业生存之根本，创造一流的服务，一流的企业。

我们的服务宗旨是：更便捷，更安全，更准时的物流服务。

我们的目标是将公司建设成为，以新沂市为中心方圆150公里范围内较大物流公司。公司经营范围国内外物流中介，运输服务、电子物流、管理服务、包装物流的综合性物流公司。

**传媒公司创业计划书篇十一**

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。

**传媒公司创业计划书篇十二**

本快餐店的创业计划书主要是围绕如何创建一个学生营养快餐厅而展开的调查分析和计划，阐述了在学校附近地段开办此餐厅的具体内容，属创业计划类。

本店位于times;times;信息职业技术学院商业街，主要针对的客户群是大学生、邻近居民以及打工人员。经营面积约为五十平米米左右。主要提供早餐、午餐、晚餐以及特色冷饮和休闲餐饮等。早餐以浙江等南方小吃为主打特色，当然北方小吃也是少不了的。品种多，口味全，营养丰，使就餐者有更多的选择。午餐和晚餐则有南北方不同口味菜式。而非餐点又提供各种冷饮，如果汁、薄冰、冰粥、冰豆甜汤、冰冻咖啡、水果拼盘等。本餐厅采用自助快餐的方式，使顾客有更轻松的就餐环境与更多的选择空间。

本餐厅装饰自然，随意，同时负有现代气息，墙面采用偏淡的温色调，厨房布置合理精致，采光性好，整体感观介于家庭厨房性质与酒店厨房性质之间。

优势分析：本餐厅经营解决了学校食堂饭菜口味单一等问题，也无流动小摊卫生没有保证的担忧，并且与食堂同样方便快捷，节约时间。另外，本餐厅采用自助选择方式，应该很容易受到顾客欢迎，并能节省部分人力资源。同时，非餐点还提供冷饮、冰粥、咖啡等，并提供免费茶水。

简洁舒适的装修将是餐厅的一大特点，学生普遍喜欢在干净、服务态度好的餐馆就餐，因此令人满意的服务也将是本店的一大特色。

此外，学校食堂有明确的就餐时限，而校外很少有餐馆出售早餐，因此在校外的本店则可以较容易地抓住这部分因时间差而导致丢失的市场份额，换句话说就是由在就餐点前后的一段时间要就餐的潜在客户群所产生的市场份额。

劣势分析：由于刚起步，快餐店的规模较小，如就餐的人力资源、服务项目等都比较有限。而大学城内外的竞争也是比较激烈的，因此还存在着不小的劣势。另一方面，因为学校假期是固定的，寒暑假期间的客源会骤降，而寒假期间会比暑期更少，这将会是一个比较难以解决的问题。

机会分析：据我们的市场调查与分析，本店产品的市场需求是存在的，并具有一定的竞争力。而本人正是学生——这个最大客户群中的一员，所以更能了解顾客需要什么样的产品和服务，从这些方面来看，是应该是很有机会挤入该餐饮市场的。

威胁分析：餐厅的服务与产品质量的高低与经营成本又有直接和必然的联系，如此则产品价格必然不会比竞争对手低，虽然总体上价格并不会太高，但相比之下，客户的经济承受能力就成为一大考验了。并且，成本与利润也是直接挂钩的，盈利的多少则又是能否在竞争中生存下去的一大决定因素。再者，各地风俗与饮食习惯的不同，又产生了另一个问题，即是否大多数顾客都能对产品认可或满意呢，这也是需要接受考验的。

1、本餐厅开业之前，要作广告宣传，因为主要客户群是针对学生的，而学生中信息传递的速度与广度是很大的，所以宣传上可不用费太大的力度，只需进行传单或多媒体（如：音响）等形式的简单广告即可。

2、本餐厅采取自助餐的方式，免费茶水和鲜汤。并且米饭的质量相对竞争者要好，可采用不同的做法（如：蒸熟，是一种南方饭馆常见的米饭做法），使口感与众不同，以求有别于竞争者，而且是一元吃饱，给顾客更多的优惠，以吸引更多的客源。此外，本餐厅还推出水果拼盘、八宝饭等情侣套餐，由于休闲饮食的空缺，这也将成为本店的一大特色。

3、餐厅使用不锈钢制的自助餐盘，即节约又环保，而废弃物也不能随便倾倒，可以与养殖户联系，让其免费定期收取，如此可以互利。据悉，竞争者在这方面做得并不到位，因此良好的就餐环境是可以吸引更多的顾客的。

4、暑假期间虽然客源会骤降，但毕竟还有部分留校学生、附近居民以及打工人员，届时可采取减少生产量，转移服务重点等方式，以改善暑期的经营状况。寒假期间就考虑修业一个月，已减少不必要的成本支出。

5、市场经济是快速发展的，变化的，动态的，因此要以长远的眼光看待一个企业的发展，进行分析，并制作出长期的计划，每过一个阶段就该对经营的总体状况进行总结，并做出下一步计划，如此呈阶梯状的发展模式。在经营稳定后，可以考虑扩大经营，增加其它服务项目，并可以寻找新的市场，做连锁经营，并慢慢打造自己的品牌，可以往专为学生提供饮食的餐饮行业发展，总之，要以长远的眼光看待问题，如此才能有企业的未来。

店长兼收银1名，厨师1名，服务生2名。

2、运营阶段的成本主要包括：员工工资，物料采购费用，场地租赁费用，税，水电燃料费，固定资本折旧费，杂项开支等。

3、据计算可初步得出餐厅开业启动资金约需11600元（场地租赁费用1500元，餐饮卫生许可等证件的申领费用600元，场地装修费用3000元，厨房用具购置费用4000元，基本设施费用等2500元），流动资金5000元资金。可有父母提供80％，自己积蓄20％。

4、每日经营财务预算及分析

据预算分析及调查，可初步确定市场容量，并大致估算出每日总营业额约1000元，收益率30％，毛利润300元。由此可计算出投资回收期约二个月。

创业总是艰难的，现在的大学生中不乏有创业想法的人，而有想法又敢于去实现的却是少之又少，学校举办此次比赛，有助于激发同学们的创业激情，在现代社会竞争的压力下，就是要有敢干敢闯敢冲的劲头，才能够有层出不穷的新一代，才能够令市场经济具有活力。当然，创业不能是盲目的，要有足够详细的计划和勇气以及冷静的判断和独到的眼光，大学生永远都是走在时代最前列和最具活力的，当然不能因为这些就使当代大学生们裹足不前，反而更应该努力地锻炼与拼搏，创造出新世纪更为辉煌的大学生创业新篇章！

我一直也来比较喜欢餐饮服务业，传统的经营理念占据了很大市场对于快餐业市场还有很大的发展前景。从学校起步，渐渐走向市场。

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