# 最新公司成立策划书(优质10篇)

来源：网络 作者：紫云轻舞 更新时间：2025-04-18

*人的记忆力会随着岁月的流逝而衰退，写作可以弥补记忆的不足，将曾经的人生经历和感悟记录下来，也便于保存一份美好的回忆。相信许多人会觉得范文很难写？这里我整理了一些优秀的范文，希望对大家有所帮助，下面我们就来了解一下吧。公司成立策划书篇一随着国...*

人的记忆力会随着岁月的流逝而衰退，写作可以弥补记忆的不足，将曾经的人生经历和感悟记录下来，也便于保存一份美好的回忆。相信许多人会觉得范文很难写？这里我整理了一些优秀的范文，希望对大家有所帮助，下面我们就来了解一下吧。

**公司成立策划书篇一**

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，经营手法的创新，这是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南职院在校大学生实践和操作的平台。我们把颖丽君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。

其次我们拟与上海其他大中型广告公司合伙组建颖丽君广告公司，共同受益，共同承担风险。我们将与合伙的广告公司签订南职院广告人才长期推荐合同。合伙公司需要哪一方面的人才，需要这个人具备哪一方面的技能，以此为基础合伙公司帮助我们在本广告公司运营中着重训练学生的这方面素质和能力，使我们的学生素质能力各项均达到合伙广告公司的要求标准。这个训练过程我们将在学生在校阶段就可以培训完成，学生毕业后就可以直接到合伙广告公司中工作。

颖丽君广告公司的发展策略，一方面增强了我们的技术力量，为实现市场效益创造了条件;另一方面公司的市场行为可以丰富学校的教学资源，它产生的社会效应也将在一定程度上提高我校的知名度，从而形成良好的互动，促进南职院有关学科的发展。

我们将不断努力进取，为把颖丽君广告公司创办成一个代表南职院大学生创业成果的窗口形象而努力。

第二章 公司描述

(一)公司名称:

颖丽君广告公司

(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:

以帮助客户获取经济效益和社会效益为己任，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

打造代表南职院大学生创业成果的窗口形象。

(五)创业理念 :

颖丽君广告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，这是本广告公司发展的关键。

(六)公司服务

1。 专业化的广告服务

——为我们的客户提供详细准确的行业咨询服务，包括数据调查资料，分析结论。从而使得客户的投资更科学、合理，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推销和贩卖。

2。个性化的业务服务

——是四川省南充市高坪区第一家含有为婚礼策划和营造婚礼气氛业务的公司。

——为客户提供开业、节庆、房地产展销、产品促销、大型活动的策划，以及向客户出租活动中必须的大型升空气球、充气拱门，卡通人等宣传造势工具。

——代理联系举行活动所需礼仪小姐，和各种文艺节目。

3。为客户提供准确、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

4。其他

——用户利益:我们因自身特点具有业务成本上优势。能把客户所需的广告预算降到最低，做到真正的优质价廉。

第三章 市场分析

(一)市场描述 :

广告行业是我国的新兴行业，2025年我国共有广告公司57434家，几年来公司数量不断增加，营业额和从业人员不断扩大，增长速度可观，全国广告经营额2025年突破1000亿元大关。按照专家的预测，2025年我国国内生产总值增长不低于7%，将达到12。5万亿元以上，全国广告经营额大概在1100亿元左右。据专家分析;中国广告市场在未来10年左右有望成为全球三大广告市场之一。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 短间内不会有大变化。

自从中国广告业市场重开以来，广告业显示出强劲的活力，广告业占gdp的比重及从业人员人均经营额均均呈现出持续增长态势。调查显示，中国已经超越日本跃居全球广告业第二位，在广告收入的媒体结构方面，中国的电视广告以81%的比例占绝对统治地位，而报纸广告只占了17%。剩余的2%由户外广告、海报广告、大众刊物广告和互联网广告瓜分。2025年中国广告市场的增长放缓，整体投放同比增幅仅9%，低于中国gdp11。4%的同比增长，为近年来最低增幅;2025年，因受奥运蓄势、主要行业广告投放疲态以及新媒体广告分流等诸多影响，传统媒体广告市场刊例花费增长幅度进一步收缩，广告花费总量达3120亿元人民币(不含互联网和新媒体)。2025年新媒体力量的异军突起以及中国消费市场的快速升级，这让我们完全有理由相信2025年中国广告市场会更加精彩。

2025年中国广告业在奥运经济的推动下，将出现剧烈的变局，受奥运收视特点的影响，电视广告市场份额快速上升，平面媒体的广告空间进一步被压缩，以互联网和各种形式的液晶电视煤代表的新兴媒体，将进一步分割传统媒体的蛋糕，传统媒体将打响真正意义上的市场保卫战。

中国的网络广告市场2025年的增长率为50%，占整个广告市场份额的6。7%左右。受北京奥运会的影响，中国的网络广告市场将继续发展，2025年的增长率仍将达到50%，尽管互联网迅速膨胀，但就2025年全球广告支出增长的贡献因素来看，互联网还只能居于第二位。相比之下，电视拥有更加庞大的受众，特别在发展中国家其增长更为明显，因此预测2025年全球广告支出的一半将投向电视。

(二)目标市场 :

学院校内市场，学院周边市场，南充市市场，远期目标市场为成都各地市场。

学院校内市场主要表现为学院方对外宣传的广告需求，学院各个学生社团活动的广告需求，以及学院内举行各类活动和比赛的广告需求。学院周边市场的主要表现为环形街、人民中路一条街的各商铺、门面的广告需求，尤其需要注意的是学院附近各门面和商铺的更新速度很快。

顺庆区市场的主要表现为商场或企业事业单位提供市场调查，公关活动策划，举行促销活动所需的广告服务以及各小商铺的门面广告，招牌制作，户外广告等。

(三)目标客户 :

目标客户初期主要定位在学院以及南充市各企业、商铺、经营生产门面业主。

(四)建设进度 :

颖丽君广告公司由筹建、准备到实施预计将花费三个月的时间。其中第一、二个月将与南充市各地广告公司进行联系及商务谈判，建立初步的合伙人关系。从第二个月开始，我们将用两个月的时间，同时从硬件与软件两方面建设公司。到最后一个月，在完善公司建设的同时，将联络成都的商务网站与一些广告装潢公司，以及目标顾客群相对集中的广告装潢门面，争取与它们建立商业伙伴关系。

(五)市场发展战略 :

创业初期阶段(第一年)

1。我们初期阶段的发展模式可以考虑——

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，我们初期只能立足学院周边，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颖丽君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。游说学院社团，将颖丽君广告公司作为社团的广告代理。

3。寻找广告制作耗材供应商，确保进货渠道的服务与质量。

4。与成都商务网站建立友情链接，在网上宣传介绍颖丽君广告公司。

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。

创业发展阶段(第二、三年)

颖丽君广告公司在发展初期的规范运营中积累了相当的经验，在南充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。

1。 在南充市主要街道捐赠价值数以万元计的户外广告，其中一部分广告牌用于向民众输送公共服务信息。无形中使广告牌不再被视为\"道路污染\"，而是对社会有所贡献。另一部分可以用于广告出租，获取收益。

2。 初步建立一个稳定的客户群。能够在南充市主流媒体做广告宣传，影响力开始向整个南充市覆盖。

3。 把颖丽君广告公司向南充各地区推广，公司利润将趋向稳定化。

第四章 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、外景摄影等。

5。 客户出租:庆典活动的大型升空气球、充气拱门，卡通人等宣传造势工具。

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。2025年，中国的网民将突破几亿人大关，它标志着以新技术为基础的互联网作为新兴的主流媒体已经走入普通中国人的经济与生活，并将以我们难以预估的速度继续增长，前景广阔。

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。

3)。 婚礼策划:婚礼策划和营造婚礼气氛。

(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。

(三)经营障碍

1。 资金不足导致公司基础建设落后。

2。 作为新兴的广告公司，处于资金投入期和市场开拓初始起步期，是获得利润十分困难的主要原因。

3。 公司团队整体实力需要作进一步提升。

4。 知名度不高。

(四)经营资源

俗话说的好:\"不打无准备之仗\"。在投资前充分做好各项前期准备工作可减少后期运作中出现意外状况的概率。资金、人力、场地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。我们初期需要投入资金为10万元。人员通过竞争选拔后定为12——13人。场地面积:50平方米左右。

第五章 公司管理

(一)组织结构

由于广告公司属于知识比资本更重要的智力行业，它的建立和发展需要合理调动整个学院的各方面优势资源。

管理部——负责公司内部管理，进度调配，公司发展规划。

技术部——新闻传播系与美术系:负责广告平面设计、商铺招牌制作、广告喷绘、产品包装设计、展示制作。

市场营销部——汉语言文学与新闻传播系:负责公司的对外广告宣传，形象策划。提高公司在社会的知名度。市场调查，分析研究。

信息部——经济贸易与管理系及计算机与信息科学系:负责与市场外围信息源联系，获取公司所需的广告业务信息。并采取与其签订协议的方式组成较稳定的公司资源。建立公司网站为公司的网上业务咨询服务、远程传播等建立基础。

财务部——经济贸易与管理系:负责公司的财政支出、收入业务，负责规划和建立完善的财务系统。

培训部——合伙广告公司:负责对公司内部人员的技术和业务方面的培训。

摄影部——负责公司对外广

**公司成立策划书篇二**

时间过得太快，让人不知所措，工作已经告一段落了，我们的工作又将翻开新的一页，迎来新的任务和目标，做好策划，才能轻装上阵，在今后奋勇争先。拿起笔的时候却发现不知道写什么，下面是小编帮大家整理的公司成立策划书希望能够帮助到大家。

为更加全面掌握市场及行业信息，提高市场研判能力，紧跟行业前沿技术动态，以更丰富的资源和渠道宣传企业形象，引进高端人才，做好公司发展战略规划，经公司管理层讨论决定设立湖南分公司。

（一）企业名称：天津品辰科技股份有限公司长沙分公司

（二）公司职能：

1、营销：收集市场及竞争对手信息、整合家居建材等行业资源；推动长沙及周边地区市场开拓及销售外联工作。

2、宣传企业形象：树立怡和良好形象，作为对外展示的平台和宣传窗口。

3、引进行业人才：招聘建材家居行业营销等专业人才，以及各类紧缺及行业知名的人士。

4、进行企业战略规划：发挥长沙区域及信息优势，对行业发展趋势、技术发展趋势进行分析、预测。

（三）筹备进度：

1、成立方案确定后，7-10天之内做好办公场所选址、公司注册工作，办公设施、设备购置工作。

2、在进行公司筹备工作的同时，通过公司派遣及本地招聘的形式，提前完善人员队伍，保证分公司运转人才尽快到位。

（一）组织结构

（二）人员配置及薪资方案

单位：万元

（三）人员职责

1、分公司总经理

在总公司的领导下，全面负责分公司人、财、物管理及日常行政工作，对外开展市场商务活动及对总公司发展方向进行对接。

2、执行经理在总公司指导下，全面负责市场开发工作，指定招商计划，招聘行业人才。具体岗位职责由总公司与分公司总经理协商确定。

1)负责完成总经理分配的业务指标；

2)负责完成分公司的客户关系维护、项目推广、市场开拓任务；

3)负责项目的总体策划工作，组织设计、推广等保障完成公司业绩。

3、区域经理：

１）负责湖南地区区域的市场开拓、项目推广、客户关系维护等工作；

２）负责完成年度招商目标（详情参照市场布局及任务表）；

３）负责完成市场专员招聘、培训、考核、管理等工作。

4、市场专员：

1)协助公司执行经理和区域经理，完成辖区内的市场开拓、客户关系维护工作；

2)完成年度市场开拓业务目标；

3)负责区域内的客户信息收集、市场推广、商务配合、招商会议配合等事宜。

5、行业顾问

把握公司宏观政策，进行公司项目相关行业的调查研究、信息收集、资源整合，为公司项目运作、管理规划、技术创新提供指导及建设性意见。

6、行政专员

在分公司总经理领导下，负责公司日常行政事务管理工作。具体岗位职责由分公司总经理及执行经理协商确定。

前期筹备的办公设备约需5万元，房租每月1万元，办公司装修费用：3-4万；每月日常开销每月约需3万，以半年计，费用合计约需30万元。明细如下：

1、房租:1万/月

办公场所选择既要符合总公司的需求又要符合长沙地区的实际情况，建议选择交通便利、建材市场范围，附近有地铁出口最佳。选择办公场所面积在200平方以内。初步费用预计为1万元/月（需以具体选址及长沙地区实际物价为准）

2、办公设备费用：大约5万元

前期筹建办公家具及设备费用为主，含办公桌6张，办公椅6张。大班桌椅一套，小会议桌及会议凳一套，沙发一套，文件柜3组，迎宾台一套。电话6部，传真，电脑6台，打印机，饮水机，办公用品，其他。合计约需7万元。

注：以上价格未结合北京物价及办公用品档次、风格因素，数据仅供参考。

3、其他日常开支费用：大约3万/月

若考虑日常开支费用，每月正常开支以5人为例，预估电话费1000元，交通费4000\*5=2万元，午餐费6000元，网络费500元，水电费和物业费1500元，其他2025元，合计约3万元。（需按照长沙地区物价核实）

分公司行政、研发、市场开拓等方面的日常管理需遵照总公司对分公司相关管理规定，实行条线管理，并根据分公司实际情况制定分公司内部各项管理制度。分公司与总分公司日常管理衔接方法如下：

1、分公司应按照总公司行政管理相关规定，做好行政管理工作，并拟定适合分公司实际情况的行政管理制度，报总公司审批备案。

2、总公司向分公司委派高级管理人员、职能部门负责人，包括但不限于分公司总经理、副总经理及财务负责人、部门经理等。

3、分公司内部管理机构的设置、薪酬及绩效考核办法、高管人员薪酬等，需报总公司核准后实施，并报备总公司人力资源管理部门，薪酬由总公司直接发放。

4、分公司人员调整和变动，应当报总公司人力资源管理部门审批。

（一）营销管理

1、分公司区域应在公司营销政策的指导下，根据湖南市场特点，制定适用的市场策略，报总公司审批执行。

2、分公司需对营销管理中心下达的销售目标进行分解，完成销售任务，并有效控制相关费用。

3、分公司需规划建立并优化完善销售网络和服务体系。

4、分公司应建立客户档案，负责维护目标区域市场，并做好售后服务，完善前端的市场信息平台功能。

（二）市场管理

1、分公司应贯彻执行总公司营销管理中心中对分公司业务管理规定，拟定周、月、年业务计划，并报总分公司备案。

2、分公司需定期向总公司汇报周、月市场信息收集工作进展情况。

3、分公司不能作为业务合同的主体，特殊情况需报总公司审核。

1、分公司各部门应贯彻执行总公司布置计划，拟定周、月、年研发计划，并报总分公司备案。

2、分公司需定期向总公司汇报周、月研发工作进展情况。

3、分公司执行经理应根据行业形势及国家宏观政策，定期收集行业研发信息、分析研发需求，上报总公司研发部门。

（三）战略发展管理

1、战略发展部应根据分公司总经理和总公司领导的要求，定期收集与公司发展战略相关的行业、竞争对手、宏观环境等信息，形成报告，定期反馈。

2、战略发展部应积极为公司市场拓展、经营管理提供技术、人脉等资源支持。

3、战略发展部应积极参与和指导公司制定战略规划和发展目标，分析公司业务发展战略的执行和完成情况，向总经理提供分析报告和评估建议。

4、分析收集与其他城市及其他新业务相关的设计方案等资料信息，并加以整合，以提升公司设计综合实力。

**公司成立策划书篇三**

××分公司成立于20xx年7月22日，至今已有2周年，为增强公司团队的凝聚力、向心力，增强职工对公司的归属感，拟举行一次大型文艺汇演。

××分公司至成立以来，在领导班子的正确领导下，经公司全体同仁的共同努力，二年来为××公司的顺利投产提供了最强有力的保障，得到了甲方的好评。借周年庆这一契机，感谢××分公司全体员工这两年来的努力，祝愿××分公司的明天更加辉煌。

××分公司

20xx年7月----8月

多功能活动厅

××分公司全体员工

6月28日——7月3日：节目确认。

7月4日——5日：演出人员确认。

7月5日——22日：节目排练

7月23日：第一次彩排，筛选节目

7月24日——29日：节目改进

7月30日：第二次彩排

8月1日：带妆彩排

8月2日（周四）下午：演出

第一部分

茁壮成长

1、《相亲相爱》歌伴舞

负责人：

2、情景剧《》：主题：体现公司发展

负责人：

3、《最炫民族风》

负责人：

4、双节棍表演

负责人：

第二部分

魅力××

5、《招聘》小品

负责人：

6、《红旗飘飘》

负责人：

7、《但愿人长久》古典舞

负责人：

8、彝族舞

负责人：

第三部分

风采展示

9、歌曲联唱

负责人：

10、藏族舞

负责人：

11、《茉莉花》歌伴舞

负责人：

xx、《新贵妃醉酒》歌伴舞

负责人：

第四部分

××同行

13、选送节目

负责人：

14、《咱们工人有力量》合唱

负责人：

15、情景诗歌（紧扣主题）

负责人：

16、《欢聚一堂》歌伴舞

负责人：

略

**公司成立策划书篇四**

项目可行性报告

第一章：摘要

宗旨及商业模式

本公司的宗旨是：以科技求创新，以诚信求发展，有奉献于人民，有贡献于国家。

本公司是一家处于初创期的机电科技公司。我公司的法定经营形式是有限责任公司。

本公司以中央空调、中央空调维保、冷库、弱电、水电等机电设备研发与销售为主营业务。立足湖湘，服务中国。

我们的产品和服务：

我公司主营产品定位在以中高端为主，以中央空调为例，国内品牌以格力为主，进口品牌以约克，麦克维尔、特灵、大金等一线品牌为主，辅材均采用国内外知名品牌。本着一个工程一个样板的目的，特殊工程适当延长保修期，服务人民，回报社会。

我们的主导产品包括普通中央空调、节能中央空调、净化中央空调、低温冷库、安防监控及门禁系统。

我们的服务是独一无二的，理由是每一单工程，我们都会派我们的几位工程师现场监理，他们都拥有5-8年知名名牌厂家的技术设计经验，另外我们依托中南大学，拥有最专业的技术支持。

市场定位(目标市场)：

我们把我们的市场定位在酒店餐饮业、服务保健业、医疗卫生系统、办公楼、厂房、房地产开发项目等。根据自身资源，我公司主要负责人均在中央空调厂家工作5-8年时间，此期间主要负责湖南市场的销售工作以及工程设计工作，拥有广泛的甲方资源积累。加之我们自身的运营理念，一单工程一个样板，特殊工程适当延保，稳扎稳打，相信我们的路会越走越宽。

竞争：

我们将直接与同行业展开竞争。但是我们的服务在市场上是有选择性的。我们的服务是一流的，因为，每一单工程我们都会委派拥有八年暖通设计经验的设计师进行现场监理，每一份设计图纸不但会出自专业设计师之手同时还会送达中南大学工程审核部复审，同时，我们的确具有竞争优势，这是因为我们的设备可以拿到市场最低价，因为我公司的骨干力量都在不同的品牌厂家工作过。

管理：

我们的管理层有下列人员可保证实现我们的计划。

石有亮，男，总经理。硕士研究生在读，先后工作于中南大学，任辅导员老师；广东志高暖通设备股份有限公司，任湖南中心区域经理，湖南英捷高科有限责任公司总经理助理，有三年的市场经验，有三年的管理经验。

谢桂新，男，副总经理。毕业于株洲工学院，暖通专业，从事暖通专业12年，4年市场营销经历，8年暖通设计师工作经历。

龙咏梅，女，总工程师，毕业于株洲工学院，暖通专业，从事暖通设计师工作7年，一直任奥克斯中央空调湖南省首席设计师。

资金需求：

我们正在寻求50万元的资金支持，这笔资金用于已谈定工程的首期垫资需要。我们采用利润分红、二次融资、出卖公司或者公开上市等方法，在3年之内偿还这笔款项。

资金筹措方法：

目前作为大学生创业企业，我们最想得到的是政府相关部门的专项资金支持，通过贷款等手段压力空前巨大。

第二章：公司介绍

一、宗旨(任务)我们的目标是将公司变成湖南唯一一家主做高精尖项目的工程公司，三年内做到工程质量全省前三、十年内做到湖南省工程质量标杆企业。

我们立志于在机电工程领域刻守诚信、以质量求生存、绝不以牺牲质量参与低价恶性竞争，不做最低价，只做高质量。

二、公司简介

本公司设备以约克集团、麦克维尔集团、格力、美的、志高、奥克斯等国内外知名厂家为依托，技术以中南大学为后台支持，以公司两大品牌厂家资深设计师为技术骨干。业务拓展自总经理至业务员同心同德，共同努力，利用每个人一切资源，把公司做大做强。

公司业务范围包括中央空调、冷库、安防、监控、消防工程等机电设备研发与销售为主营业务。

本公司是一个有限责任公司。我们的主要办事机构位于大河西高新区。我们目前的预销售能力约为18万，我们还需另增面积300平方米办公室。资金到位后，我们可望在半年内能使设施足以满足公司发展的需要。

三、公司战略

目前中央空调等机电行业正在逐步转型阶段，中央空调从原始的大工程已经在向家装转变，之前办公区域的柜机、挂机如今已经被中央空调所替代。湖南地处中部城市，新建以及更新项目相对较大，再者，湖南是著名的旅游及娱乐型城市，号称脚城、不夜城，如今服务行业更是如日中天，酒店业、洗脚保健业、娱乐业等服务行业更是如火如荼，湖南气候多变，以上这些场所必不可少的就是空调而且都是中央空调。

我公司几位骨干，不但在暖通机电行业资历较深，对于相关项目行业也交往甚广，诸如酒店业、地产业等都有一定的项目来源。公司成立后，我们会迅速的开辟新的信息渠道，争取在一年内把我们标志性样板工程做遍全省。另外，争取在最短的时间内把中央空调做到因地制宜，从各个品牌厂家的设备经过自行改装完全适合湖南气候等特点，力求为甲方多省运营成本，效果达到更好。

我们的目标是三年内做到工程质量全省前三、十年内做到湖南省工程质量标杆企业，为国家产生利税500万以上，提供不少于100个就业岗位。

四、公司管理

第1章总则

第一条：为保证顺利完成公司下达各项生产任务、经营目标、管理目标而制定本规章制度。

第二条：规章制度包括项目制度、卫生制度、考勤制度、奖惩制度、安全制度等。

第三条：本规章制度适用本公司的各部门的每一个员工。第2章行政办公制度

第四条：根据公司实际运作情况，定期召开项目计划、工程质量、人员培训会议。

第五条：公司每一位员工必须按公司要求参加会议。第六条：卫生管理制度

1.生产操作人员必须按照公司要求每日做好各自岗位的卫生清扫工作，保持清洁整齐。

2.各类原材料的堆放必须有各自直接使用者负责堆放整齐、安全、卫生、清洁。 3.每台设备由直接操作者负责保养、基本维修、清扫工作。4.必须服从公司统一安排，做好公司环境卫生工作，保证厂容厂貌的整洁。

5.饮食的清洁工作由清洁人员直接负责，预防食物中毒。 第七条：工作期间，公司内严禁个人电话的使用（业务人员除外）。

第八条：公司的办公用品严禁使用与本公司无关的事宜。第九条：办公场所严禁吸烟。

第十条：任何员工不能泄露公司的商业秘密和技术秘密。第十一条：不说任何不利于公司和有损公司形象的话。第十二条：不做任何有害公司的事。

第十三条：工作期间，严禁串岗、离岗，出入办公室人员必须填写出入厂证，同意核准方可进出。

第十四条：宿舍里严禁大声喧哗，以免影响他人休息，严禁打架斗殴、聚众赌博。

第十五条：必须按公司值日规定和要求清扫宿舍，保持其清洁卫生。

第3章考勤制度

第十六条：严格遵守公司时间，不准迟到、早退，发现迟到、早退，视时间长短作相应处罚。

第十七条：有事请假者，必须填写请假申请单，批准同意后休假，未办理请假手续者作旷工处理。

第十八条：任何请假以不影响公司生产为前提，由所在部门负责人批准，得到公司认可后方可休假，不可强行要假。

第十九条：公益事业活动等休假可享受工资待遇补贴。第二十条：新招员工有试用期，试用期间不胜任工作而自行离开者，扣发当月工资，辞职者须提前一个月打辞职报告，同意后方可辞职，自行离职者扣发当月工资。

第4章安全生产管理制度

第二十一条：严格按照操作规程操作，任何岗位都树立“安全第一”的思想，违反操作规程造成后果者，责任自负。

第二十二条：未经允许，不得擅自操作他人岗位，擅自操作他人岗位造成后果者，责任自负。

第二十三条：各自岗位操作人员有责任报告潜在的不安全因素，以便及时发现、排除。

第二十四条：如遇台风、洪水、自然灾害等紧急状况下，公司任何人员有责任和义务服从公司的紧急调配，保卫公司的财产不受损失。

第5章员工的权利

第三十一条：保质保量完成工作的任务和各项生产指标的义务。第三十二条：遵守国家法律法规，公司规章制度的义务。第三十三条：执行劳动规程，按规定操作的义务。第三十四条：在工作中不断提高劳动技能的义务。第7章奖罚制度 第三十五条：按民主选举获“优秀职工”者公司予以嘉奖，奖金：300-500元。

第三十六条：违反公司规章制度的职工，公司予以处罚，罚金5-500元。

五、股权构成：

石有亮，总经理 人民币27.5万元，55%； 谢桂新，副总经理 人民币22.5万元，45%。

六、合作伙伴

目前以与盛世珍品连锁酒店、长沙五味草堂餐饮连锁有限公司、恒大地产黑龙江地区达成初步合作意向。

七、知识产权策略

本公司对我们的核心专利技术实行严格的保护措施。这项工作需要依靠有关法律的帮助。如版权法，商标法，商业机密保护法规等等。同时还需要有对有关商品制定的合同限制条款，以便保护我们的知识产权。

八、风险

我公司的风险仅存在于甲方的诚信度，最主要体现在回款方面，所以我公司所做工程有五不做：甲方诚信度低的项目不做；付款方式不好的项目不做；压低价格故意制造偷工减料工程的项目不做；垫资过大的项目不做；甲方强烈要求按照其思路设计违反暖通行业标准的项目不做。

枯藤老树昏鸦，小桥流水人家，古道西风瘦马。夕阳西下，断肠人在天涯。

**公司成立策划书篇五**

随着生活水平的逐渐提高，人们对结婚的要求也越来越高，应运而生的各类婚庆公司越来越多！

二、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。

利润分析

如今，各种奇异的婚典形式频繁地见于各类媒体，同时也被越来越多的年轻人所接受和认可。喜结良缘无疑是人生的一大喜事，但操办婚典却令人头痛。要把喜事办得隆重热闹而又体面省钱，自然少不了要东奔西跑，因而在许多新人及家人眼中，筹办婚礼是一件费时费力而又不得不为之事。如何少花钱也能让婚礼出新出彩，便成为筹办者最大的愿望。现在有越来越多的人将婚礼庆典交给婚庆公司打理。

市场前景

投资条件

婚庆的业务范围主要集中在婚礼当天的服务上，包括婚礼的择日、婚礼主持、摄影摄像、婚纱化妆、场地布置、婚车租赁、鲜花乐队、婚宴组织等。

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。

效益分析

营销建议

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。

**公司成立策划书篇六**

上海xx旅游策划公司，是经国家旅游局、国家工商局批准成立的国际旅游策划公司。公司为旅游者提供团队游、自由行、酒店预订、会员服务等一站式全方位的旅游策划。本公司总部位于上海市xx区xx路xx号，设有人力资源部、财务部、门市部、策划部，拥有高素质的专业人才、策划团队，以及严格规范的内部管理体系。

作为旅游策划行业中的一员，xx旅游策划公司坚持将客户感受和体验放在第一位，不断提高产品质量和服务水平，让旅游者真正体验到旅行的乐趣，享受公司的服务。未来，不断锐意进取的xx旅游将为广大消费者和企业客户提供更优质、更专业、更经济、更便捷的产品和服务，成为市场上最可信赖的伙伴，为中国旅游事业的发展做出杰出的贡献！

xx旅游，让你爱上旅程！

在三大旅游市场蓬勃发展的同时，旅游业各子行业亦得到较快发展。因此，特成立本公司：上海xx旅游策划公司，为游客特别策划属于你的最佳旅游线路，让您体会美妙旅程！

为中国旅游业的国际化发展贡献自己的力量，勇于创新争做中国旅游服务的先驱者。并通过为顾客策划特定旅游路线，让他们体味生活的本来面目，使平时不易得到的快乐通过得到充分的释怀并成为一生永久而美好难忘的记忆。

我们衷心希望为您倾力策划的旅程能让您感到身如梦境！秉持着这个愿望，也是本公司全体员工的梦想，特取名xx旅游策划公司。

（1）广告计划

a、设置广告目标以向旅客传达信息并劝说其进行旅游，同时形成“口碑”广告效应。

b、聘用广告代理机构做广告，使广告做到有专业化的效果。

c、设置广告预算，保证广告费用不会超过预算范围。

d、考虑合作的可能，利用优势与政府联合广告活动，扩大影响程度。

e、决定广告信息策略，保证广告有创意，以便通过广告传达信息观念，影响旅客的抉择。

f、选择广告媒体时，尽量采用报纸、电视、杂志、直邮广告等多种广告媒体相结合，以使各种媒体进行优劣互补，从而保证广告达到最佳的效果。

（2）销售促进及交易展示：如进行订购数量多有优惠，并与其它行业合作，与他们的公共活动结合起来，让他们利用销售派发旅游券达到宣传目的。另外，本公司也会举行旅游与观光交流会等以扩大影响力，对外展示公司良好形象。

（3）事件营销：塑造公司形象，提高美誉度，引导消费者进行消费。

目前本公司国内路线主要为，北京，南京，深圳，海南，云南，西藏，四川等地，国外主要路线是亚洲，欧洲、北欧、俄罗斯、澳新、非洲、中东、美洲、邮轮、普吉岛、巴厘岛等旅游线路。公司还为情侣们特别开设了“情牵你我”专栏和古镇主题专栏“一起寻梦故乡”等。

**公司成立策划书篇七**

一、公司宗旨：

让更多的人享受生活。

二、创新做法：

业务创新和经营手法的创新。

三、合作方式：

首先我拟与当地的其它大中型广告公司合作，共同受益，共同承担风险;其次，将与对广告业有兴趣的职业学校签订中长期人才推荐合同，既可为在校学生提供实习的场所，又可增强公司的技术人才储备。

第二章 公司描述

一、公司名称

拟定为“江苏洋河益众广告传媒公司”

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

让客户以最低的广告成本达到最佳的传播效果。

四、公司目标

让更多的人低成本地享受生活。

关于新公司成立策划书,能帮助刚刚起步人理清思路。

五、创业理念

通过有效的资本运作，实行各种方式联合或兼并其它小公司，在当地形成强有力的广告集团。从最初吸引小客户做起，以精益求精的服务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，为我们的每一个客户提供专业化，科学化的服务。

六、公司服务

1、专业化的广告服务

——为我们的客户提供详细准确的行业咨询，包括数据调查资料和分析结论，从而使得客户的投资更合理、科学。

——成立内部的研究机构，逐渐开创自己的理论框架和知识体系，丰富自身文化内涵。

——与媒体建立战略伙伴关系，代理或完全买断某些媒介的部分广告版面和时间，由我们单方面对广告主进行广告媒介的推销和贩卖。

2、个性化的业务服务

——努力创立成洋河新城第一家含有婚礼策划和营造婚礼气氛业务的公司。 ——为客户出租宣传、庆典等活动中必须的大型升空气球、充气拱门、卡通人等宣传造势工具。

——代理联系举行活动所需的礼仪小姐。 ——为客户提供准确、科学的市场调查。

一、市场前景

关于新公司成立策划书,能帮助刚刚起步人理清思路。

中国的广告业近年一直保持着顽强的发展态势。20xx年中国广告经营额达20xx.0322亿元，比20xx年增长141.4708亿元，增长率为7.45%。20xx年中国广告市场总投放同比增长13.5%，突破5000亿元大关至5075.18亿元。20xx年，中国经济开始回暖，企稳向好的基础逐渐稳固，这一势头带动了广告业的复苏。经历了国际金融危机的“寒冬”，中国广告业不仅挺过来了，而且迎来了发展黄金期。20xx年，中国的广告开支为226.06亿美元。随着内需的拉动，中国将有机会从全球工厂转变为全球市场。面对空前广阔的市场，中国广告业也将迎来自身发展的春天。预计十二五期间，我国经济将继续稳健增长。鉴于此，广告市场前景依然十分乐观。

洋河作为宿迁城市的副中心、经济增长极、中国酒都、旅游新城，正处于大开发、大建设时期，同时洋河的文化需求层次高，地方经济实力强，都为洋河新城的广告业的发展提供了广阔的市场前景。

二、目标市场

1、学校活动的宣传。校内各类活动、比赛、检查宣传;

2、洋河新城境内店面广告招牌制作(政府要示统一更换而且更换速度要快);

3、机关、企业、单位、房地产开发等庆典活动。

三、目标客户

目标客户初期主要定位中小学以及洋河新城区内各企业、商铺、经营生产门面业主。

四、建设进度

关于新公司成立策划书,能帮助刚刚起步人理清思路。

创业初期阶段(第一年)

1、我们初期阶段的发展模式可以考虑——

方案一：与宿迁一些广告装潢公司联系，谋求建立广告联合体。这是因为自身都存在规模小，孤立发展的特点，有的公司具有媒体裁代理优势，有的具备客户资源，有的具备区域优势。我们通过资本运作，实行横向联合，整合资源，优势互补，降低成本，风险共担。集团化是中国广告业进一步发展的必然选择。这也对我们公司初期的发展有相当大的帮助。

方案二：如果联合不成功，我们初期只能立足洋河镇区，抢占附近各类广告业务，我们以设计制作各类广告招牌为主，辅之进行一些有一定规模和影响的公关策划活动，一步一步打响名气。拓展长线业务，珍视客户关系，让今天的广告客户成为明天益众广告传媒公司的义务宣传员。

2、联络各商铺，门面业主，向其宣传介绍益众广告传媒公司。 3、寻找广告制作耗材供应商，确保进货渠道的服务与质量。 创业发展分阶段(第二、三年)

益众广告传媒公司在初期运营中积累了经验，在洋河市场具有了一定的影响力，被更多的客户认可，同时公司人员的技术水平、制作设备也上了一个台阶，这时的目标就是进一步树立益众广告传媒公司的品牌形象。

1、在洋河新城主要街道捐赠数以万计的户外广告，其中一些广告牌用于向公众输送公共服务信息，对社会有所贡献。另一部分可以用于广告出租，获取收益。

关于新公司成立策划书,能帮助刚刚起步人理清思路。

2、初步建立一个稳定的客户群，能够在洋河主流媒体做广告宣传，影响力开始向整个宿迁市覆盖。

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;

5、客户出租：庆典活动中必须的大型升空气球、充气拱门、卡通人等宣传造势工具。

成熟期后的业务还包括：

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; 3、婚礼策划和营造婚礼气氛。

二、经营策略

1、维持经营效率，致力于管理上的改良、业务系统的整合、强调综合绩效。

2、加强公司形象，提高知名度，吸引客户，增强市场竞争力，让消费者对公司产生认同感。

3、在区域内产生较高的竞争地位，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。

**公司成立策划书篇八**

本文是由本站商业划书为大家提供的，希望对大家有所帮助。

第一章：摘要

如果没有好的摘要，你的商业计划就不可能卖给投资者。我们建议你首先编制一个摘要，用它来作为你的全部计划的基本框架。它的基本功能是用来吸引投资者的注意力，所以摘要不要过长，不超过两页的篇幅，越短越好。想看一下实例，请查阅“摘要”。

宗旨及商业模式

本公司的宗旨是[此处插入宗旨说明。在商品经济社会中，任何商业机构都要有其宗旨或任务，没有宗旨就等于不知道该做什么事情。你必须先明确贵公司或你想设立的公司的宗旨是什么。

本公司是一家[处于创始阶段商品增值转卖]的公司。[你公司名称]的法定经营形式是[独资专业公司专业分公司服务]生产，内容包括[具体的工作步骤]。

此外还[设想生产预制硬件][材料安装主要部件分装件]：

请列出组装件等名称，包括客户的情况、主导生产线和成本等情况。

五、包装

我们的产品出厂包装原则是[请解释你的方针策略]。我们的竞争者也使用[具体包装方式]，但是我们的产品有别于他们[请说明显明特点，包括“展览品”章节中的照片]。包装工作是制造过程中的最后一道工序[如何包装外部渠道]来监控和管理产品的储运，制定单证，日常养护和保险，这样可令顾客满意，实现销售的持久性。

我们的实施方案可以[满足支持]程序，向全体顾客提供热线服务。

反馈与调节政策：

革方面的自动电子邮件确认服务。

你可以进一步描述你即将举办的一个活动，如：你正在计划一项技术国际厂商联谊活动。它的目的是提供一个自由的环境，我们的[产品优点服务]的实施战略。

[具体销售方式，如：直接销售方式]已委托出去了，原因是[说明你为什么将权利转移出去，你可以说：销售方面的技术问题，我公司产品的高价位，在某种景气程度下的购买者影响量，某些组织对我产品存在长期禁固，[或者，对具有某种特点的产品没有其它的销售渠道]。在[具体国家]，[你公司或项目]没有雇用当地的销售人员。目前，[你公司或项目]在[具体国]正在当地开设了销售机构。

二、销售策略

1、实时销售方法

请介绍用什么样的销售策略销售你的产品。如何促销。请在服务支持文件全章节中提供各类样品的说明文字、广告语、声明或其它促销刊物。在销售预测中要详细说明销售过程中要保持的安全库存。

[具体商品名称]应视为一种[长期质量上生产目标]来满足不同顾客的要求。

多层次的销售策略：

我们的销售步骤分[具体分几步，如：二、三、四方面]，首先是市场渗透。

第二步是注意[具体的销售渠道]。传统客户是我们产品的主要目标。[你公司或项目]目前正同[具体公司]商谈以oem方式进行销售的可能性。

第三是注意发展合作伙伴关系，如[请说明合作特点]。[你公司或项目]目前正同[具体公司]开展传统意义上的合作，以便[请明确合作目的]。[你公司或项目]正与[具体产品生产商]合作，将我们产品的试用包装随他们的商品销售送到用户手中，以宣传我们产品的[具体性能，如：硬件质量、软件易于使用]。

三、销售渠道与伙伴

我们的销售渠道包括以下几种：

分销商：

确定分销商是我们市场计划中的重要环节。我们将首先选择那些从前就已经建立起来的销售渠道，这些销售渠道相对来说人员专业性强、队伍稳定、热情高。

直接销售：。

零售商：

交易商想从制造商那里得到什么

价格观念：有吸引力，合理。

盈利：强调营销价值。

技术支持：需要准确而迅速的反馈。

设计，制造与包装。

广告宣传与公共关系：需要最大程度地提高顾客的理解度和需求。

有效的销售资料可使销售过程加快和简易化。

竞争优势：具有特点而有效益。

储运：当需要产品时可立刻发货。

市场稳定性：保持利润和市场的占有位置。

制造商的代表：

行政服务在销售渠道方面的广告宣传，促销活动中的参考资料等等。

四、销售周期：

五、定价策略

你是否存在一种固有的高价值观念，认为高价格是天经

地义的你能否利用定价原则作为一种战略性竞争武器迅速获得市场份额

我们最终定价原则是根据[成本，毛利目标，市场价格形势，公认性价格]。

我们按[月，季度，年度]来审查价格，以保证基本利润不受损失。顾客对我们的产品和服务愿意支付的价格高至[具体价格]，原因是[请解释]。

我们感到顾客愿意花[具体金额]购买，原因是[请解释他们的购买原则]。我们计划每[具体的时间段，如：三个月]审查我们的定价情况和产品库存或短缺的情况。

1、产品、服务：

yyy元，而竞争对手照常将他们的销售价定在yyy到zzz

元。

当需要在短期内建立最大限度的分期付款销售基地时，[你公司或项目]实行一种市渗透策略。这种策略的定价范围是对[具体产品]从免费培育计划到[具体产品]的xxx元控制价开始。

六、市场联络;

当你的产品已经上市了，并且表现极佳时，你的目标应该是加强、促进、支持，使这种情况持久。请记住，拥有资源丰富的企业家会发现不同的宣传方式，使用各种各样的方法来获取免费的广告宣传和促销效果。

本公司知道走向胜利的关键是什么，此时需要扩大促销力度。为达到此目的，必须采取[进攻性专业化程度高的顾问，广告代理商，或者公共关系公司]。本公司[计划]在主要贸易杂志上，如[具体杂志名称]上发布[广告销售]关系的分销商，oem商，零售商及其他公司共同发布。

公司的[前景市场繁荣]起到举足轻重的作用。

我们将按正常的方式广泛地联系下列各部门：主要贸易刊物的编辑部门，商务和地方出版机构，现有顾客所在公司的主要管理人员，雇员组织，用户集团，顾客，竞争对手，销售代表，等等。

1、贸易展销会

展销会的目标观众是谁展销会能给目标市场带来某种信息么

地区展销：目的在于将[具体国家]的各类展销有机地结合在一起，以便进入[何种市场区域]。

时间框架：每[月，年]展销次数学术讨论会

[你公司或项目]目前已参加了几个主要工业项目的学术会议，包括在[具体国家]的[具体项目]。[你公司或项目]还成功地与市场伙伴合作，无需购买展销摊位就增加了我们的知名度。这其中的因素就包含着对[年会、展销会、学术会的]参与行为。

5、国际互联网促销

根据最近的新闻或特别报导，[你公司或项目]的互联网站每天上网率为[具体数量]。我们的国内信息已成为行业内可靠的、及时的、对分销及顾客有影响的、对行业景气情况进行预测的重要。

6、其它促销因素

[你公司或项目]正在寻求更多的机遇[举例说明]与[具体公司或其产品]共同拓展市场。

7、贸易刊物、文章报导

[你公司或项目]的负责人[举出姓名]经常作为[具体行业]的专业人士参与许多有关本行业的讨论，经常就有关产品和市场问题发表意见。[具体的人]还在[具体杂志]就[具体讨论题目]发表过专题报导。

8、直接邮寄

[你公司或项目]还进行商业信函和邮购活动。该活动在一定范围内[或列出订阅者名单，或者以用户为基础对象]发布一定数量的信息，旨在获得迅速的客户反应和寻求销售机遇。

除上述之外，[你公司或项目]还拥有专业性的附加资料，包括产品数据表、白皮书和背景资料等。

七、社会认证

社会上对你的技术，产品的实效性，新闻发布的策略，对你的计划等的评论是一种重要的销售工具，它可以增进你的认可度，缩短销售周期。要找一些工业领袖、分析家、主要顾客或大学，作为你的产品与服务的评论者。这些人士必须在他们的领域内愿意公开发表他们的支持意见。请阐述你的社会认证计划。

第七章 财务计划

一、财务汇总

二、财务年度报表

三、资金需求

不言而喻，这是一个很重要的话题。请说明你的资金需求包括哪些。风险投资网站中的可助你查找投资者的信息。请查阅网址中的我们正在寻找[具体金额]元的商业贷款，分期贷款或长期贷款]主要用于未来[2年，1年，1个月，1天，任何时限的]本公司的发展。到那时，我们还需要增加[具体金额]元的资金使我们超过现金平衡关。

初期投资将用于[完成开发任务，购买设备，引进新的下一条生产线：[具体金额] 元

流动资金投入：[具体金额] 元

资金使用计划：

请说明如何使用贷款法人投资]的资金将用于[购买开发寻求设施偿还

计划

需要确定，多长时间你能偿还贷款，或者投资者可将投

资收回。换句话说，什么时候可以达到回报的目标。还要告诉投资者，偿还的措施是什么或者说明转变投资者的地位，从而收回投资的方法[比如出售普通股，出卖商业设施等方法]。你的财务估算应包括贷款/投资资金所产生的利润和所需偿还的资金。请探讨一下那些可作为直接结果的融资所产生的、任何有意义的利润增长因素、资金流动因素，以及这些增长因素是如何帮助你偿还资金的。

我们可以通过[剩余利润分红。

xx

**公司成立策划书篇九**

我台作为邳州市场起步最早、规模最大、实力最强、经验最多、人脉最广的综合性传播媒体，为进一步拓宽文化广告传播业务的发展思路和空间，本着做大市场、做强产业、做精业务、做活经济的思路，重新划分市场、整合资源、积攒实力，拟成立邳州视听广告传媒有限公司。

（1）自身频道栏目资源丰富，优势互补，各种媒体宣传手段全覆盖。我台现有电视自办频道3个：邳州新闻频道、综艺频道、城市频道；两个电台频率：邳州新闻频率、邳州交通频率；一家报社：邳州日报社；一家网站：邳州广电网。新成立公司将依托电视、电台、报社、网站四驾马车为客户提供全方位的立体包围式宣传。四大媒体的集中宣传效果，将为客户和公司本身带来不可估量的社会和经济效益。

（2）人才资源储备丰富，运营模式日趋成熟。我们拥有一大批高素质、精专业、富经验的广告创新型人才，这样一支专业的人才队伍，具有无限的商业价值和发展潜力。我们拥有电视、电台、报社、网站四大媒体成熟以及成功的运营管理经验，投资广告传播公司的设想有了成为现实的保证。

（3）社会公共关系资源丰富，拥有一定数量并且相对稳定的客户群体。电视、电台、报社、网站的品牌广告，经过多年的\'运营，其社会影响力大、知名度响、认可率高，发展储备了大量长期合作的老客户和一定数量的新客户。公司的成立将填补四大媒体现有广告市场的空白，给广告客户们提供更广范的业务范围、更专业的特色服务。

立足邳州，面向全国，瞄准广告文化传播市场。按照“统一领导，业务独立，市场运作”的模式运行。公司锁定本土广告传播市场，综合现有的电视、电台、报社、网站等媒介资源，进行整合营销传播，把各个“碎片化”的媒介和“分众化”的受众串联起来，从而达到“聚合受众”而形成规模市场，促进广告经营额将不断攀升。

公司在“坚持正确导向，打造品牌力量”的总原则下，开展各项经营活动。广告文化传播有限公司是集平面广告设计发布、电视电台广告设计、制作、包装、播出、广播电视节目制作以及音响制品制作、发布、代理等服务为一体的综合性文化传播企业。

（1）承接广电文化艺术活动策划、企业形象设计、策划、企业管理信息咨询服务、广播电视节目制作等服务。

（2）国内各类广告业务设计、制作、发布、广播电视音像制品经营销售，电视购物产品经营销售。

（1）领导组织：组织形式为有限责任公司，实行独立核算、独立经营。设总经理一名，副经理若干，其人选由台任免。公司后勤保障、财务管理应遵守台统一制定的管理、监管规定。公司各项重大问题决定需报台审核批准。

（2）部门设置：公司实行项目负责制，相关人选由公司选聘，报台批准。策划部策划部的主要职责是：研究公司广告经营的发展战略与经营策略；组织实施公关传播活动，维护、提高公司广告经营的品牌形象，拉动广告销售；策划实施市场推广活动及营销方案，加强与广告客户及社会各界的面对面交流，促进广告销售。

市场营销部市场营销部的主要职责是：创新广告产品设计，组织实施公司广告产品体系和价格体系；全面负责广告客户的营销、服务与管理。监审部监审部的主要职责是：负责邳州市广播电视台所属开路频道广告的审查、编辑、播出，确保邳州市广播电视台发布的广告符合相关法律法规和社会公德；同时负责广告合同（广告编播单）的结算复核和广告播出的监测反馈，发挥内部监督制衡作用。包装部包装部的主要职责是：负责各类音像制品、广告作品、电视购物产品的包装、制作、播出。客服部客服部的主要职责是：负责接待各类业务咨询活动和客户的售后保障服务。

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

**公司成立策划书篇十**

关于新公司成立策划书,能帮助刚刚起步人理清思路。

中国的广告业近年一直保持着顽强的发展态势。20xx年中国广告经营额达20xx.0322亿元，比20xx年增长141.4708亿元，增长率为7.45%。20xx年中国广告市场总投放同比增长13.5%，突破5000亿元大关至5075.18亿元。20xx年，中国经济开始回暖，企稳向好的基础逐渐稳固，这一势头带动了广告业的复苏。经历了国际金融危机的“寒冬”，中国广告业不仅挺过来了，而且迎来了发展黄金期。20xx年，中国的广告开支为226.06亿美元。随着内需的拉动，中国将有机会从全球工厂转变为全球市场。面对空前广阔的.市场，中国广告业也将迎来自身发展的春天。预计十二五期间，我国经济将继续稳健增长。鉴于此，广告市场前景依然十分乐观。

洋河作为宿迁城市的副中心、经济增长极、中国酒都、旅游新城，正处于大开发、大建设时期，同时洋河的文化需求层次高，地方经济实力强，都为洋河新城的广告业的发展提供了广阔的市场前景。

1、学校活动的宣传。校内各类活动、比赛、检查宣传;

2、洋河新城境内店面广告招牌制作(政府要示统一更换而且更换速度要快);

3、机关、企业、单位、房地产开发等庆典活动。

目标客户初期主要定位中小学以及洋河新城区内各企业、商铺、经营生产门面业主。

关于新公司成立策划书,能帮助刚刚起步人理清思路。

后一个月，在完善公司建设的同时，将联络宿迁的商务网站与一些广告装潢公司，以及目标顾客群相对集中的广告装潢门面，争取与他们建立商业伙伴关系。

创业初期阶段(第一年)

1、我们初期阶段的发展模式可以考虑――

方案一：与宿迁一些广告装潢公司联系，谋求建立广告联合体。这是因为自身都存在规模小，孤立发展的特点，有的公司具有媒体裁代理优势，有的具备客户资源，有的具备区域优势。我们通过资本运作，实行横向联合，整合资源，优势互补，降低成本，风险共担。集团化是中国广告业进一步发展的必然选择。这也对我们公司初期的发展有相当大的帮助。

方案二：如果联合不成功，我们初期只能立足洋河镇区，抢占附近各类广告业务，我们以设计制作各类广告招牌为主，辅之进行一些有一定规模和影响的公关策划活动，一步一步打响名气。拓展长线业务，珍视客户关系，让今天的广告客户成为明天益众广告传媒公司的义务宣传员。

2、联络各商铺，门面业主，向其宣传介绍益众广告传媒公司。3、寻找广告制作耗材供应商，确保进货渠道的服务与质量。创业发展分阶段(第二、三年)

益众广告传媒公司在初期运营中积累了经验，在洋河市场具有了一定的影响力，被更多的客户认可，同时公司人员的技术水平、制作设备也上了一个台阶，这时的目标就是进一步树立益众广告传媒公司的品牌形象。

1、在洋河新城主要街道捐赠数以万计的户外广告，其中一些广告牌用于向公众输送公共服务信息，对社会有所贡献。另一部分可以用于广告出租，获取收益。

关于新公司成立策划书,能帮助刚刚起步人理清思路。

2、初步建立一个稳定的客户群，能够在洋河主流媒体做广告宣传，影响力开始向整个宿迁市覆盖。

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