

最新创业计划书前期准备(汇总7篇)

时间过得真快，总在不经意间流逝，我们又将续写新的诗篇，展开新的旅程，该为自己下阶段的学习制定一个计划了。我们该怎么拟定计划呢？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。

创业计划书前期准备篇一

一、项目名称：出色色彩设计、形象咨询工作室。

二、经营范围：个人整体形象咨询、特色服装设计及制造、商场导购专业和色彩顾问行业。

三、项目投资：约十八万元。

四、场地设置：广州市中山三路中华广场六楼约80m²

五、项目概况：为顾客提供自我形象设计(包括个人色彩分析、着装款式风格指导、个人化妆指导、并以色彩理论为依托的特色服装设计及制造，)帮助失业人员开发职业岗位提供商场导购专业和色彩顾问行业的培训与指导。以满足文明大都市人们追求精神需要提供优质服务。

六、回报期：约一年左右。

该行业在欧美发达国家地区得到了的蓬勃发展。(大学生蛋糕店创业计划书范文)世界最权威色彩咨询机构--美国cmb(color me beautifuo)色彩咨询公司，期分支机构已遍布30多个国家和地区，显示出色彩市场的强大的生命力。

1998年，中国第一色彩大师于西蔓女士将cmb色彩季节理论带入了中国，创办了中国第一家色彩工作室，经过4年的发展，

西曼色彩工作室为近4000人提供了全套的个人形象设计指导，培训了近300名专业色彩顾问，成为我国色彩市场的传播种子。

目前，在我国色彩咨询还处于初始阶段，人们对色彩革命带来的成效还未充分的认识，国内的商家和企业自身的色彩规划方面大多处于一种比较模糊、无序滞后的状态，这在日益激烈的国际国内市场竞争中缺少了一定的优势，减弱了顾客选择上存有爱美之心对产品的吸引力，因此，将色彩设计快速推开，不仅使众多的国内企业可以有效提高品牌的影响力，而且，使广州地区的人民在享受政府三年一中变项目带来美好社会环境的同时，对享受高品味、多姿多彩的精神生活的需要。

所以，色彩咨询的发展，将有具大的潜力。如：企业产品色彩设计，服装色彩搭配，美容美发系列，色彩装璜设计等。更重要的是广州目前商场导购咨询职业尚处于空缺，因此，可以通过自身的专业知识，培训有就业需求的失业人员，帮助开发就业岗位，使该项目在解决自身创业、带动下岗失业人员就业同时满足现阶段人们对高层次精神文明享受的追求。

一、一次性固定投资：125000元，其中包括：

(一)房租首付 20000元

(二)装修费 30000元

(三)开办费用 5000元

(四)杂项支出 20000元

(五)设备用具购置 50000元

二、流动资金及原材料备用金 55000元

咨询服务业的毛利较高，达50%-60%左右，但是，由于色彩咨询是新兴行业，开业初期估计要为顾客提供各项优惠服务，所以，毛利率初步计算为30%-40%。项目分别定价为：全套设计服务为2880元。单项设计指导为500元。如果每天有10-15人进入咨询，月咨询人数约为300-450人，按咨询后，以中华广场每天客流量为250人的人流量的3%计算。预计：

营业收入：全套服务10人

$10人 * 2880 = 28800元$

单项指导15人

$15人 * 500 = 7500元$

月营业收入为36300元。

减：原材料等 8300元

房租、水电费 12000元

实得利润：16000元

投资回报期： $18万 / 1.6万 = 11个月$

一、营收风险

在现阶段，尽管色彩工作室的经营模式在欧美地区及我国北京等城市的营运已取得成功，但广东地区的开展会有一些风险，其一，广东地区的消费能力及消费观念还未达到普遍要求的水平，与北京、上海相比，存在比较大的地域文化差异，广东人的民俗习惯历来是重吃不重穿，所以北京的成功并不意味着广东的成功。其二，由于服务的内容较为抽象，属于无形商品，体现的是无形资产，其价值难以量化，顾客还需有一个认识和接受的过程。

二、技术风险

色彩顾问是引领新时尚的职业，随着日益增长的物质和文化需要，技术要不断更新改造，要涉猎各种综合知识，为各种不同需求群体提供服务，为了防范技术风险，必须在原有的基础上，通过工作实践提高，创新品牌，独树一帜，做出自有的特色。否则技术滞后于社会发展，必然受到社会淘汰。

三、管理风险

由于本行业技术要求，人员素质要求，服务水平要求都相对较高，所以，管理方法必须借鉴和参照外资或合资企业的体制，运用中外结合的管理模式，在严格各种管理制度中去体现经济收益，为了防止因管理造成的失误，必须做好组织设计，完善各项规章制度，体现责、权、利对等的原则，创造良好的团队合作精神，发挥精干人员的战斗力，减少内耗造成的损失。

四、政策风险

党的十六大提出全面建设小康水平的社会主义，全国就业工作会议后，政府相继推出各种促进就业和鼓励创业的优惠政策，结合广州进入全面的环境整治，本项目的政策风险会很低。

1. 按照开业有关的法律法规向相关的政府部门：工商、税务、消防、劳动和社会保障部门办理有关的开业手续。
2. 按照《中华人民共和国合同法》、《劳动法》等，鉴定各种相应的合同。

一、 本项目所聘人员以本市失业人员为主，初步拟定为7人。设有：经理兼色彩顾问1人，色彩指导1人，创意策划1人。色彩专业知识培训人员2人，文秘兼财会2人。

二、岗位设计原则：以岗设人，用其所长，不求最优秀的但求最适合的，用合造的成本让合造的人在合造的岗位上发挥合造的作用。做到人尽器材，物尽其用。

创业计划书前期准备篇二

公司名称?星辰建材有限公司

主营业务?代理、销售、批发(以瓷砖为主)

目标?打造瓷砖领域领先企业

宗旨?做强、做精、做准、做好、做妥、做稳

二、行业分析

1、市场需求

近年来我国房地产产业发展迅速，使得我国瓷砖的生产和消费都获得了较大的发展。杭州房地产的空前发展，紧紧围绕着房产伴生的建筑墙、地瓷砖市场需求巨大。随着个人收入和品味的提高，中高端瓷砖产品需求不断扩大。另外，随着基础设施改造、居民住房建设的投资也日益增加，伴随gdp的稳步增长，普通民众的收入也不断增加，且开始讲究装饰住房，瓷砖等建材商品需求日益上升，瓷砖市场前景广阔。

虽然在全球金融危机的笼罩下，国内各行业普遍受到影响。但我国总共5万亿元的基础建设投资计划对于建筑建材行业在较长一段时间内将有极大的推动作用，特别是对于建材行业拉动十分明显。市场对于该板块不可能只是短期炒作。从行业前景来看，建材板块在此次金融危机拥有较大的优势。目前建材行业景气度持续，未来行业集中度有望提高。

a□实施创业的基本条件

3. 发起人、团队具有满足企业创办初期的资金需求能力。

b. 公司性质和主要经营范围

公司的法律形式采用有限责任公司形式，性质为混合经济。

主要经营范围为：瓷砖销售及其延伸产品的销售，室内装潢设计和室内装潢施工及其配套制品的销售，家居式空间相关用品的制造的原材料销售。

2、经营理念

做准、做精、做好。

作准：品牌掌控。

做精：品质控制。

做好：顾客和分销商的服务。为顾客服务以建立企业的美誉度，为分供方服务以提高质量。

三、顾客群体分析市场细分和目标顾客

1、目标顾客

a. 终端顾客——指购买商品或服务，以满足居住和提高生活质量的人群。其特征是个性化的小量购买。按顾客需求分类，将市场细分为：普通商品房市场、高档别墅市场、商用楼市场、党政办公楼市场。普通商品房：企业首选的细分市场，既是企业的“发迹”市场，也是企业赖以生存的最大的市场，因此，企业将自始至终把它作为重点开发，保证该市场占有率。致力于为广大居民量身定做令顾客满意的设计、装修、装饰服务；高档别墅区：鉴于此市场顾客要求普遍较高，个性化需求差异大，消费者大部分有比较高的认知水平和鉴别能

力，实现回报率高的特点，企业须发展到一定规模具备足够的技术和经验，形成自己的品牌形象后，才能重点进入这一市场。

政机关办公楼的要求相对简单，只要与该部门职能、角色相当，性价比合理即可。但收益率不是很高。所以此细分市场不作为重点市场。

c□装饰机构——指通过在设计装修中需要所涉及到的购买

d□分销代理——指八区以及其它地级城市通过销售进行营利的二级经销商。

2、顾客需求满足

a□以一定品质标准的产品和服务，分别满足四个顾客群的现实和潜在的需求？

b□以个性化的商品和服务满足终端顾客群中的不同层次的需要，以整体化销售的方式满足这一类顾客对营造温馨居室和彰显文化品位的潜在需求。

c□以准时化服务满足工程客户群体的需求。

d□以有显见成效的方案和策划满足有特殊需求顾客的需求。

四、市场分析

1、市场格局分析

a□国产化高端品牌(诺贝尔、金意陶、露华浓、罗马利奥、马可波罗、斯米克、冠军、东鹏等)目前市场上此类品牌运营模式主要以展厅直销零售、家装公司的合作、工程项目、分销商等渠道来扩展在市场上的品牌知名度及市场销售量。

由于它们在价格及厂商供货方面的优势，这些品牌在杭州市市场走势相对还是比较平稳。

b□进口化高端品牌(宝路莎、雅素丽、蜜蜂、加德尼亚、希莉莎等)

目前市场上此类品牌运营模式主要以展厅直销零售、家装公司的合作等渠道来扩展在市场上的品牌知名度及市场销售量。由于它们在价格方面超高及供货周期略久、产品单一、配套产品不完善等原因，在工程项目及分销等渠道方面无法得到发展。

c□进口国产化品牌(道格拉斯、伊莎、伊加、芒果、维纳斯等)

目前市场上此类品牌运营模式主要以展厅直销零售、家装公司的合作等渠道来扩展在市场上的品牌知名度及市场销售量。实际上它们高端品牌定位上在价格及厂商供货方面也是很有优势。但在工程项目及分销等方面一直没有正确的去发展，有效的去发挥，还处在一个定格状态。

2、竞争对策

a□首先应正确选择品牌及品牌的定位

建议以进口品牌国内生产的为首选，相对在价格方面及供货周期方面可以达到有效的控制，打进口品牌的旗号以价格取胜国内高端品牌，充分的以展厅直销、家装公司合作、工程项目、分销等渠道有效的去发展及控制。

建议备选一个中档品牌作为配套产品的互补，尽量减少单个品牌所产生的产品单一、配套产品不齐全等现象。真正做到让顾客能有更多的选择空间及一站购齐，减少在同等条件下少购买的顾客。在工程项目方面采购商也有更多的选择机会，

提高签订率。

五、定价与销售

1、第一年销售计划不求赢利，只求打开市场。

2、定价和销售渠道

拟将“破坏价格”和需求导向定价、竞争导向定价法交替使用。

3、促销手段

a□价格适宜。

b□专用销售地的氛围营造，使现实和潜在商品选购者在销售地停留时间增多？

c□做顾客的顾问和助手，提倡在一定条件下的顾客少购买行为

d□宣传？售后服务专用车辆？媒体广告和软广告？产品及相关的宣传品(册)。

e□不设购买金额下限的随品赠送，印有企业标志的独特定制的工艺品。 4. 面向产品合作 房屋装修离不开装修材料、家具、房屋装饰物品，产品合作则可利用装修公司与装修材料，家具及房屋装饰物品相互合作来实现利益的双赢。

具体策略：

合作1，主体寄托于公司的房屋装修设计软件，可以利用房屋装修设计软件做出该合作产品的三维立体效果图并注明品牌，实现植入性广告。公司公关部可以在公司所在地的装饰，材

料及家具市场对合作者进行业务合作洽谈。公司对目标合作者可以免费为其推行为其三个月的植入性广告。三个月后，合作者会根据这段时间的营业额来决定是否进行长期的正式合作。如果可以进行正式合作，在业务日常推销和软件设计推广品牌，合作可定期支付一笔广告费用。真正意义上实现双赢！

合作2，因为如今许多房地产商需要向客户直接提供成品房，公司公关部可以接洽房地产商，譬如通过投标的形式与房地产商达成合作。公司接到此项目首先可以提高自己在市场中的声誉，在市场上更具有竞争力；其次是提升公司的营业额。

六、人员及组织机构

- 1、总经理?1名 ?(负责公司整体运营、方向把控)?
- 2、市场部经理 1名 ?(负责公司销售拓展。工程、家装、小区渠道跟进)?
- 3、采供部 1名?(负责产品采购、跟单进货)?
- 4、售后物流部 3名 ?(产品装卸、配送)?

一、个人基本情况

我叫×××，性别男，现年××岁，初中文化程度，×××年在×××××××专卖，店名为《××××》开店四年以来一直是由妻子和一个店员经营，由于我的店面处于县商业繁华阶段人流量很大，所以生意一直很好，在开店以前，我两口做曾今做过服装展销会，每年能赚三至五万元。经过多年以来的经营与考察自认为建材这个行业在未来我们县的发展前景很为广阔，于是与20xx年在县城东关冠森建材市场租了两间66.12平方米的门面房，做起水暖建材生意，店面为《红祥水暖管材》今年刚一年时间。

二、企业概况

我所经营的企业位于×××冠森家具建材市场四号楼

13号、18号，我的企业主要以经营：上水管(tvc管、附件、管件、配件)下水管(ppr管、附件、管件、配件)电线、线管、线槽、洁具、蹲便器、坐便器、水箱配件、洗脸盆、吊柜、各种龙头及附件，花洒及附件、各种晾衣架、纸巾盒、小五金等。我的企业工程项目主要以：工程建筑、民房建筑、材料设计安装与维修、工业建筑、民区建筑、配套建筑水暖安装与改造等。

三、市场评估

的生意发展更强更大。

四、优势与劣势

(一)我的优势

1、最初我也做了两年多的安装水暖，对同行的发展也做了详细的市场调查与分析，和我们过硬的师傅请教学习过很多水暖安装应注意的事项，我本人也经过很多的专业培训。所以技术精湛。

2、我的技术已经得到很多顾客的满意，服务质量也得到了顾客的信耐。

(二)我的劣势

自己对经营这个方面还没有达到最精，由于是跨行营业，商品种类太多，店面经营时间不是太长，所销出的商品质量自己没有很大的自信，对产品顾客服务还没有达到尽善尽美，还不能达到所有顾客的需求，但我很有信心，我相信通过我

的努力和坚持不懈一定可以克服这些困难，把我的生意做好。

五、市场营销计划

(一)定价和销售

拟将“破坏价格”和需求导向定价、竞争导向定价法交替使用，确保合理的价格。

(二)促销手段

3、做顾客的顾问和助手，提倡在一定条件下的顾客少购买行为

4、宣传?售后服务专用车辆?媒体广告和软广告?产品及相关的宣传品(册)。

5. 面向产品合作，房屋装修离不开装修材料、家具、房屋装饰物品，产品合作则可利用装修公司与装修材料，家具及房屋装饰物品相互合作来实现利益的双赢。

六、固定资产和流动资金

我的企业固定资产有25万元，流动资金有10万元，可容纳就业人员4人(含自己人员)。

七、总结和期望

通过创业培训，使我学会如何经营和管理企业，我相信通过我的不断努力，以及政府的扶持帮助，我的企业会越来越好，越做越强越大。我决定自己筹备一点再向政府贷款×××万元，来扩大和改善我的`企业。

创业计划书前期准备篇三

20xx年，是我区启动全民创业的第二年，是认真贯彻党的十七大和十七届三中全会精神，深入学习实践科学发展观，大力推进全民创业、家庭创业、自主创业，通过创业实现充分就业的重要一年。根据省、市有关推动全民创业的文件精神和安排部署，结合我区实际，特制定20xx年全民创业工作计划如下：

全区各级党组织要站在深入贯彻落实科学发展观的高度，深化对全民创业重要性的认识，提高继续推动全民创业的自觉性和积极性，通过多种形式和措施，强力推进全民创业，并着重做好“五类人员”（符合创业优惠政策扶持的下岗失业人员、城镇复原转业退役军人、高等院校毕业生、城镇登记的失业人员、外出务工返乡人员）创业帮扶工作、不断加大创业资金的扶持力度、进一步完善全民创业的政策和措施等工作，切实把全民创业工作抓实抓好。各级各单位要认真组织干部群众学习宣传相关政策，宣传文化部门要通过媒体宣传、文艺演出、创业事迹报告会等多种形式，广泛宣传创业优惠政策，培育和宣传全民创业中涌现出的新典型。通过广泛深入的学习宣传活动，使广大干群充分认识到开展改善创业环境，推进全民创业工作的重要性，意识到推动全民创业是我区建设“实力新华、高效新华、和谐新华、生态新华”，率先实现崛起的迫切需要，是我区发展之基、富民之本、强区之路。树立“崇尚创新、鼓励创业”的理念，在全区形成人人创业、竞相创业的良好氛围。（区人劳社保局、区委宣传部、区财政局、各镇、街道、管委会负责）

区创业领导小组各成员单位，尤其是经济主管部门要切实履行好职能作用，在全区经济预测、调控，经济社会发展规划，固定资产投资，产业政策鼓励，节能减排政策指导，项目选择备案，投资引导等多方面，及时提供信息，对投资创业进行政策引导，出台创业新举措，改善优化创业环境。

推进重点项目建设，实现全社会固定资产投资增长目标。进一步落实《新华区重点项目管理办法》，继续实行重点项目建设“绿卡”制度，提高项目备案效率，积极解决项目建设中存在的各种问题，实现项目建设进展情况网络跟踪和信息汇总，积极做好重点项目的服务协调工作，确保重点工程建设顺利进行。

完善政府出资统建项目建设机制。总结统建项目建设经验，加强招投标管理。贯彻落实《招标投标法》，出台《新华区招标投标活动不良行为纪录及公示暂行办法》，规范政府出资项目初步设计和招投标方案审核工作。（区发改委、区统计局、区物价局、区环保局、区商务局、区农林水利局、区建设局负责）

提高自主创新能力，推进产业结构调整。加强工程实验室建设，推进高技术产业发展。落实《新华区工程实验室建设实施意见》，重点支持康立电气、飞宇电器、爱迪生公司、绝缘制品厂等一批具有自主知识产权、加速科技成果转化、支撑我区高技术产业发展的工程实验室建设。围绕微生物菌剂等重大产业技术开发等领域，征集高技术产业化示范项目，争取国家专项资金支持。（区科技局、区中小企业服务局负责）

加快服务业和现代物流业的发展。出台落实《新华区加快现代商贸服务业实施意见》，发挥现代商贸服务业引导资金作用，建设中兴路商业圈、凌云路商业圈、生态园商业圈、文化广场商业圈等具有发展前景和带动作用的现代商贸服务圈。以平安大道为中心，继续推进现代物流业发展，争取国家专项资金支持一批重点物流业项目建设。（区商务局和相关街道负责）认真落实国家政策，加强产业引导。开展国家鼓励类产业企业年审和税收优惠初步确认，对国家限制的产业项目，严格按照准入规定，把好“企业生产许可”准入关。

（区发改委、区国税局、区地税局、区财政局负责）

着力抓好节能减排，促进经济增长方式转变。推进生态重点工程建设。组织实施陈庄沟河、温集河、稻田沟河综合治理，争取中央、省、市专项资金建设重点节能减排项目。建设节能减排工程项目库，实现生态重点工程建设滚动发展。（区环保局、区建设局负责）

扩大融资规模，为经济社会率先发展提供支持。继续组织召开银企座谈会，进一步增加银行贷款额度。完善转贷工作机制。继续在基础设施、城市环境综合治理、文化教育卫生等领域确定一批重点建设项目。（区财政局、区中小企业服务局负责）

精心策划招商引资项目。按照我区重大经贸招商活动安排，组织协调有关部门有针对性地为我区赴外招商活动策划包装高质量的招商项目，创新项目推介模式，提升项目推介效果，为成功招商引资奠定基础。（区商务局、区外宣办负责）

深化投资体制改革，确保经济社会持续发展。继续推进我区投资体制改革工作，提高政府投资项目管理水平，简化审批程序，完善《新华区政府投资项目管理办法》，制定《新华区政府投资项目公示制管理办法》，建立政府投资项目公示制度。推进城市管理市场化改革。鼓励社会资金投入城区基础设施工程建设，建立有偿服务机制。（区财政局、区建设局、区爱卫办负责）

发展规范各类行业协会。出台《新华区行业协会改革和发展工作意见》，规范发展行业协会商会组织。着重在科技、商业、物流等竞争程度充分的领域增强行业协会功能，实现政会分离，促进政府职能转变，充分发挥行业协会自律、协调和服务的重要作用。（区工商联、区民政局负责）

加强农业基础设施，扎实推进新农村建设。大力推进农村道路组组通、户户通建设。积极推进现代农业建设。进一步争取国家专项资金支持，发挥节水灌溉工程作用，促进农业增

产增收。开展现代都市绿色农产品养殖基地建设，开工建设个标准化规模养殖场，提高农业综合生产能力。（区交通局、区农林水利局、区畜牧局及相关镇、街道、管委会负责）

区全民创业领导小组及办公室要建立健全高效、统一、协调的工作机制，定期研究解决全民创业工作中遇到的重大问题，加强各成员单位之间的配合，为推进我区全民创业提供坚强有力的组织保证。

进一步建立健全全民创业工作责任考核体系，不断完善《新华区改善创业环境推进全民创业工作目标责任考核办法》，切实加强对全民创业工作的组织领导。将全民创业的年度目标完成情况，作为各单位年终考核的重要内容，对优化创业环境，落实创业政策等工作，定期督查，及时通报，确保全民创业工作取得实效。（区创业办负责）

为了贯彻落实省委、省政府《关于推动全民创业的意见》的有关精神，进一步做好改善创业环境，推进全民创业的有关工作，各级各单位要高度重视，统筹安排，周密部署，成立领导小组，增强服务意识，优化投资环境，提高行政效率，促进全民创业。

加强机关的效能建设，强化服务意识，简化办事程序，做好政务公开，提高行政效率。加大干部教育培训工作，提高干部素质。继续解放思想，增强科学发展、改革创新意识，健全党建工作制度，加强党员干部和公务员素质建设。不断推进机关廉政建设，坚持党风廉政建设责任制。区纪委监察局要依法实施对招投标工作、课题评审活动及统建重点项目的监督，为全民创业创造良好的服务环境。（区委组织部、区纪委监察局负责）

各级党组织要在党员干部中倡导自力更生、艰苦创业、开拓创新的精神，营造鼓励创业、支持创业、投身创业氛围，树立全面、协调、可持续的发展观，各级各单位要努力构建平

等竞争、充满活力的创业机制和全方位、多层次的创业支撑体系，使各类创业主体在创业中各显其能、各展其才，最大限度地凝聚和激活全民的创业热情和创业能量，以创业促发展，以创业促创新，以创业促就业，以创业促和谐，全面推动新华区经济社会又好又快发展。

创业计划书前期准备篇四

一个学期在一个忙碌而不经意间悄然而过，一个新的学期又来到我们身旁。在新学期中，团学将根据本学期工作要点，结合化学生物与材料工程学院学生会的工作实际情况，坚持不懈地培养各方面能力，虚心听取老师和同学们的建议，努力把工作做得更好。新的学期，我们学生会将以更加饱满的热情面对今后的挑战，我们有信心战胜各种困难，精心打造化学生物与材料工程学院学生会的品牌活动，营造更加和谐的学习氛围。各个部门学期工作计划如下：

20xx年10月，体育部完成了部门招新，共招10名干事，全部门共13人在十月的工作中同心同德，在各方面都取得了理想的成绩。

1、运动会

运动会是十月工作中的重中之重，为这一场运动会，团学各部门都做出了很多的努力，体现出了团学的凝聚力。运动会前，部门干事利用周末时间，筛选出了优秀的运动员代表我们化生院参加此次运动会，赛前利用课余时间带领运动员训练。在以后的院联赛中，体育部会更加努力，争取取得好名次，为下一次的运动会做出贡献。

2、舞龙比赛

这一次的舞龙比赛是学校组织的一次意义非凡的比赛，也是首届舞龙比赛，以五倍积分算入运动会团体总分。得到通知

后，体育部在全体新生中宣传，选出了优秀地运动员，积极组织训练。

3、跳长绳比赛

体育部九月份完成宣传与选拔，十月份完成了训练与比赛。

4、方阵训练

运动会院方阵作为运动会开幕式的重要组成部分，让体育部与文艺部积极组织训练，在大力宣传之后，全院共有63名同学参加此次的方阵，体育部全力协助文艺部完成了此次的方阵训练，并在运动会中一展风采。

5、新生球类比赛

积极配合各个社团开展各项新生比赛，体育部负责组织、筛选参赛人员，并加以训练，努力为学院争得荣誉。一学期的任务很多也很辛苦，但体育部将以最大的努力去完成。

新闻中心在本学期迎来20xx级新生力量，部门招纳11名干事，包括部长在内的13人团队将会在新一届团学领导下认真完成各项工作，出色地完成任务。部门计划在今后一年的工作中提高效率，提高质量，让新闻中心的照片、稿件都有提升。工作计划如下：

1、对新闻的感知：首先，部门所有部长、干事要提高对新闻的敏感度，从部长到干事，对任何活动都要有敏锐的嗅觉，捕捉新闻，实时传递新闻。实施好干事对接，对各部门、各团支部的活动及时跟踪报道。

2、能力：新闻者最重要的就是文字编辑能力和图片拍摄能力，在新一届部门中我们将会着重培养他们的工作能力，规范稿件和照片，同时在其他方面加强培养。部长在工作中也要不

断学习，不断进步，提高组织能力和领导力，带动并保持团队积极性。

团队合作能力和个人能力的提高都非常重要，对于整个队伍，我们会给他们机会相互认识了解，更要相互切磋进步，对于个人交际能力、管理能力也会进行培养，让新闻中心不止传递新闻，更传播校园文化，为美好校园生活增光添彩。

3、与新媒体合作：今年新媒体的加入让新闻中心的新闻传递更加迅速，也推广到学生媒体平台，我们将为新媒体提供第一手新闻资料，这对我们的工作也是巨大的考验，部门在工作效率上要有很大提高，才能实时传递新闻。

4、与各部门合作：新闻中心将主要通过干事对接的方式与其他部门合作，也会对活动内容进行核实，确保新闻准确无误。

5、创新：我们会在现有工作形式上进行一定的创新，让部门内部协调更有序、高效。在工作中不断吸收新的创意构想并完善实施，采纳意见和建议。

以上是新闻中心20xx年工作计划，在接下来的一年中我们将努力做好新闻中心的工作，全力配合各部门开展各项工作，全面提升化生材料学院团委学生会的新闻工作，保证新闻的数量和质量，在各学院的工作中展现出我院特色，争创佳绩。

外联部本学年迎来了11个朝气蓬勃、干劲满满的新面孔，在新一届团学领导的带领下，外联部的15名成员将会在新的学年里认真工作、出色地完成任务。

我们结合部门实际情况，为了提高部员各项素质，拉到更多赞助，保证学院各项活动的顺利开展，更好地建设外联部，做出如下工作计划：

1、例会：外联部每周召开1—2次例会，及时布分配小组任务、

让大家交流工作并解决问题，对于干事们拉到现金赞助得到的奖励我们延续去年的标准，以奖励外联部干事辛苦的工作。

2、拉赞助：

(1) 新媒体：先前与新媒体中心合作成功拉到某水果商家的赞助。我们与新媒体进行沟通后为商家制作了合适的微信宣传资料，达到了商家的要求，并取得了相当不错的效果，更加优于以往比较传统的宣传方式，让外联部之后的工作开展有了更加广阔的前景。在之后的宣传和拉赞助中，我们可以考虑更多元化、与时俱进的方式，以提高赞助商的满意度。

(2) 讲座：讲座其实是更好的双方互利的赞助形式，大学内学术自由、讨论开放，各类思想撞击竞发，不同的讲座能够带给同学们不一样的启发，其次讲座可以引起广泛关注，对商家是很好的宣传机会。之后部员们会着重在这方面努力，与各教育机构商谈，争取拉到更多的讲座赞助。

3、合作：目前我们正与宣传部共同制作迎新日活动海报，在工作上增加与其他部门的交流，加强部门间的合作，团结一致努力工作，让外联部在院里活动中发挥更大的力量。外联工作是一份精细复杂的工作，面对的对象是复杂的，所做的事情是琐碎的，需要极大的耐心和热忱，部员们将会各尽己力与部长们一起努力做到最好。

4、活动：外联部下半学期的工作相对轻松，外联部将会在下半学期策划组织有自己部门特色的活动，并用心准备一个优质的毕业生晚会节目。平时外联部也会多组织部门内的活动，在10月份我们组织了团拓活动和与其他部门的聚餐，这些活动增强了部门的凝聚力，让外联部真正成为了一个温暖的集体。目前我们正在计划组织部门内的家乡美食分享会、工作生活小技巧交流会、期末集体自习、春游及其他活动。

外联部的小干事们都在努力的工作，一点点的成长，我们坚

信能建设出一个能拉赞助、作风优良的外联部，我们坚信只要我们有着严明的纪律性和强大的凝聚力，就没有完成不了的任务，没有克服不了的困难。外联部将始终怀着积极向上的态度一直努力工作，为我院活动贡献自己的力量，保证我院活动的顺利开展。

生活部在本学期招收了15级的新成员，共招纳11位干事。包括部长在内的13人团队将会在团学的领导下认真完成各项工作，出色完成任务。部门计划在今后一年，落实“四进四信”，践行社会主义核心价值观，切实履行好部门职能，加强合作，力求突破，为我院团学的建设增砖添瓦。

我们相信，建设好一个部门，就要做到“承上启下，继往开来”，即既要学习过去几年部门发展的经验，又要结合新形式和自身特点，寻求部门发展的新突破。做到以下几点：

- 1、践行社会主义核心价值观，坚持实事求是，努力扮演好我们的角色。在学校、学院举办的各类大小活动中，做好后勤保障工作，例如校运动会、毕业生晚会等。同时也需要发挥部门特色，举办贴近生活主题的活动，例如即将举办的主题为“爱拼才会赢”的水果拼盘创意大赛和接下来拟办的宿舍文化节。我们也会在每个星期不定期检查宿舍，检查安全用电情况，敦促学生有良好的大学生活环境。

- 2、推进学生能力发展工作。我们会让新入学的干事在日常检查、外出采购、后勤保障等方面锻炼自己，完善自身，有所收获。我们会让他们逐渐了解自己的搭档，加强人际交往能力、管理能力、协作能力。同样，部长也需要锻炼领导、组织、管理能力，带动团队的积极性，提高部门的凝聚力。

- 3、加强与外联部的沟通。外联部负责赞助，给整个团学提供资金支持，而我们需要将这些资金合理分配，让每分钱都用到该用的地方。

4、寻求与其他部门的合作，创新和突破我们自身的发展。在别的部门需要物资时，我们团队应及时跟进，提供保障，确保团学活动的正常举办。在人员分配上我们也会有一定的创新，使部门内部更加团结、高效，同时也在工作中提取经验教训，采纳意见和建议。

在今后一年中，我们会努力做好本职工作，加强交流与合作，努力完成上级交与任务，为学院建设贡献力量。

学社部在本学期迎来20xx级新鲜血液，经过仔细筛选，一共在15级新生中挑选出8名干事，包括部长在内的10人团队将会在这一年中，认真完成团学领导吩咐的各项工作，努力推进学院学风建设，为各位同学营造一个良好的学习氛围。本学期的工作计划如下：

1、部门认识：学社部需要协助学院老师和领导，为化生材料学院营造促进学风建设的氛围。举办好辩论赛、趣味知识竞赛等一系列丰富大学生课余生活的活动，让大家在娱乐的同时学习到书本上没有的知识。另外，学社部需要协助辅导员监督大一晚自习的出勤情况，管理好晚自习的秩序问题，让学院的晚自习更加的规范化和制度化。

2、能力：需要各个干事具备创新精神，提出更多改善和改进学习的方法，在晚自习检查过程中做到事事俱微，在辩论赛过程中培养组织能力、临场应变能力，遇突发状况能想办法当场解决问题，以确保活动的有序进行。

3、与新媒体合作：将学社部的各个活动在第一时间通知给新媒体，通过新媒体在媒体平台上进行宣传，号召更多的学生参与其中。

5、创新：我们需要在大学生上课之余，构思出更具吸引力的、提高学习兴趣的活动，为化生材料学院建设出更加丰富有趣的学风。并在之前举办的活动中不断反思和改良，断吸收新

的创意构想并完善实施，采纳意见和建议。

在接下来的一年中我们将努力做好学院学风建设工作，与各部门协调开展各项工作，全面提升化生材料学院团委学生会的学习氛围，在各学院的工作中展现出我院的学风特色，争创佳绩。

文艺部今年招得11名干事，加上部长3人，组成了14人的大家庭。在今后的一年中，我们部长和部员将碰撞思想，相互学习共同进步，拿出有创意、有影响的活动。

历年由我部负责的大型活动有：运动会方阵、迎新晚会、十佳歌手大赛、毕业生晚会等。在这些大型活动之间会有较长的空闲期，届时我将增添一些小型活动，让我院同学的课余生活更加充实。

在举办活动的过程中，我部将贯彻以下四点：

- 1) 保持积极性：以最大的热情办好每一项活动，积极参加并支持我院的其他活动。
- 2) 增强责任心：不放弃，不妥协，不怠慢。
- 3) 重视创新和组织能力：创新是魂，组织能力是躯体，两者缺一不可。
- 4) 提高效率和执行力：高效完成任务。

以上四点也是自身和部员提高的准则，在日常工作中，要学会如何与人打交道，学习晚会、比赛的流程，学会合理安排自身时间。

综上，我们化学生物与材料工程学院学生会在学校团委的领导下，以素质教育为主线，以学校德育工作、教学工作为轴

心，认真细致地开展我院的学生工作，发展、挖掘自身的特点和优势，结合我院同学的特点，开展适合他们的各种学习和活动，积极探索有效的途径和手段，全心全意为广大同学们服务，使他们更主动的靠拢团组织，力争开创学生工作的新局面。我们相信各位学生干部的工作能力，相信我院学生会会在各位领导及广大同学的鼎力协助下，不断拓宽工作领域，创新工作模式，改进工作方法，抱着认真、负责的态度去工作，一定会取得更好的成绩。把团队建设、学风建设和提高自身能力作为重点，以为同学服务为宗旨。作为主席团中的一员，我们的承诺是dd学生工作无小事，没有任何借口。以此思想为指导，相信我院学生会将把各项工作开展得更好、明天也会更加辉煌。

创业计划书前期准备篇五

有限责任公司

总投资额200万元。

由和自然人组成投资主体。

xx公司投资并控股，并以自愿原则吸纳以山东省质量技术监督局和xx公司员工作为自然人入股。其中xx公司作为主要投资方占40%股份；自然人总计占60%股份。

董事会设置原则(包括董事长、理事、股东代表的产生原则)

董事会职责和权限

董事会主要工作程序(决策程序、各项会议程序等)

股东分红原则和程序

员工薪酬方案

认证市场现状

自1993年以来我国借鉴国外经验引入并发展认证工作以来，认证市场得到空前的发展和繁荣，截至xx年底已经有10万多家企业积极引入iso标准(包括iso9000□iso14000□ohsas18000等)获取了认证证书。认证项目已由最初质量管理体系认证逐步扩展到环境管理体系、职业健康安全管理体系、汽车行业质量管理体系、社会责任管理体系等方面的认证。提供认证审核、注册服务项目的机构也由原来的几家发展到今天的近百家，由于认证咨询机构的门槛较低咨询机构的数量更是成几何倍数的增加，竞争日益激烈。认证市场中存在的问题也日益突出，主要体现在以下几个方面：

1、低价恶性竞争

由于提供认证服务的机构不断增加和作为消费认证服务主体的企业对获取认证片面理解，同时认证市场的逐步减小，导致认证服务市场出现低价恶性竞争的局面。以为中小型企业提供认证服务为例，目前提供认证审核、注册服务的认证机构收费标准已经降低到xx年前的30%左右；咨询机构收费已经降低到xx年前的20%左右。

2、重视市场数量，不重视认证服务质量

提供认证咨询和认证审核、注册服务的无差别化，必然导致低价恶性竞争，而恶性低价竞争必然导致认证服务质量的降低。大量的客户从价格偏高的机构不断的流向价格偏低的机构，以xx公司为例仅xx一年就有258家处于暂停、撤销状态，暂停撤销率17%左右；xx版iso9000标准作废后，共有210家企业未在xx公司换版复评，流失率为14%；其中已转向其他认证机构42家企业，比例为3%；一直没有做认证换班工作企业有168家，所占比例为11%，这些企业一直没有做换班工作的

原因包括对对认证注册失去信心、已转入其他机构进行认证注册等。

为了挽回市场，众多认证机构和咨询机构又不断的降低收费标准，而收费标准的恶性降低导致认证服务质量大打折扣，同时又导致认证咨询市场的进一步流失。

3、市场需求在悄然变化

随着认证在我国的不推广，企业在接受认证服务的需求方面已逐渐从仅仅是获取一纸证书、赶时髦转化为导入先进管理模式、提升管理能力、提高企业竞争力等方面的需求。

从xx公司xx年顾客满意度调查的结果来看，回收的332份调查表中，有25个客户对认证中心提供进一步服务和帮助企业提升管理水平的意见和建议，关注认证服务质量和提升管理能力的客户约占到8%，这说明市场需求已经逐步向成熟化过渡。另外通过咨询机构、认证客户及政府主管部门反馈的信息显示，客户对认证机构的证后服务需求愈来愈强烈。

创业计划书前期准备篇六

1. 执行总述.....3

1.1 工作室简介

1.2 市场 1.3 组织与人力资源

2. 市场分析.....4

2.1 市场规模、市场结构与划分

2.2 目标市场的设定

2.3 产品消费群体、消费方式、消费习惯及影响市场的主要因素

2.4 产品所处市场发展阶段

2.5 市场趋势预测和市场机会

3. 竞争分析.....5

3.1 有无行业垄断

3.2 从市场细分看竞争者市场份额

3.3 竞争对手情况

3.4 竞争对手情况和市场变化分析

3.5 工作室的竞争优势

4. 市场营销.....7

4.1 概述营销计划

4.2 销售政策的制定

4.3 工作室中后期营销计划

5. 投资说明.....12

5.1 股本结构与规模

5.2 资金来源与运用

5.3未来五年费用列支预算	
5.4投资收益	
6. 风险分 析.....	18
6.1机遇	
6.2外部风险	
6.3内部风险	
6.3内部风险	
7. 管 理.....	19
7.1管理体系	
8. 财务分 析.....	20
8.1 主要财务假设	
8.2财务分析	
8.3资产负债表	
8.4利润表	
8.5现金流量表	
9. 附 件.....	26

问卷调查

m4u工作室是针对校园生活、面向高校大学生的一个以拍摄视频，录制光盘的方式为大家制作各个主题的反应个人（团体）大学生生活纪念dvd的服务性工作室。其主旨是打造每个大学生独一无二的大学生活。

面对目前火爆的播客市场和日益丰富的大学生生活，通过对周围同学的相应了解调查，我们制定了这个创业计划，成立m4u工作室。工作室的服务除收取光盘的成本费以及相应的拍摄、制作视频的费用，不收取额外费用，其主旨是通过做视频、卖光盘赚取商业利润的同时，打造每个人独一无二的大学回忆，每个团体独具魅力的校园文化，创造和谐校园，创业之余为校园增加缕缕人文情怀！

工作室注重短期目标与长远战略的结合，中长期目标将逐步拓宽产品领域，所制作光盘留下毕业时分的同学间的话别、大学生生活一幕幕快乐，形成以为服务学生核心目标的多元化经营工作室。

工作室服务对象主要是高校大学生。由于学生这一群的特殊性，其市场的发展前景。目前，以工作室形式为大学生专门录制光盘这一领域在中国还处于空白阶段，更加上了学生这个市场所具有的不同于其他，由此可见，工作室的运行有着巨大市场发展潜力。

工作室将在杭州设立各个区域联系点，构建、经销商一起建立健全的营销网络。

公司的组织模式是工作室形式，初期组织结构采取直线制。公司所有权与经营权分离，实行总经理负责制。总经理下设营销副总经理、技术副总经理、财务副总经理。

此外，创业小组成员将参与公司的市场营销与财务管理工作；

并聘请传媒学院等一些具有过硬相关技能的大学生加盟我们的工作室。

作为中国艺术市场的新势力，摄影在近年有了不错的表现，市场规模庞大，就摄影市场的支持力量来说，近年来在整个中国艺术尤其是当代艺术在国内外市场旺盛需求的拉动下，一些资本力量开始入场推动摄影，从多方交易观察和事件累积来看，摄影业呈现出清晰的启动、加速的脉络。

总体上来说目前中国摄影的市场定位和归类系统尚不清晰、稳定，相对来讲摄影毕竟是个新生力量，其市场的结构性提升尚待时日。目前市场热络的摄影基本上作为当代艺术的衍生品类和媒介载体存在的，比如大部分是作为行为艺术的记录文献，另有一部分则是作为观念艺术的摄影表达。

摄影业主要以摄影工作室的工作形式呈现，市场上形形色色的婚庆摄影工作室面向的多是新婚人群，有着相对稳定的客户源。各种写真摄影工作室也拥有着一大批年轻人的喜好。

根据市场问卷调查分析显示，7成学生不知道或者并不清楚市面上有类似摄影工作室的为学生提供视频拍摄记录，及后期剪辑、刻盘、包装等相关服务。为此，这个市场的空缺和良好的需求为我们工作室的发展创造了非常不错的发展空间。

我们的团队要开设的主要是面向校园活动和校园人文生活的摄影工作室，总体上来说，此类工作室在市场上出现的不多。以往的摄影工作室主要面向消费层次高的消费群体，为其拍摄婚纱照、艺术照等，我们团队主要面向在校大学生的校园市场，目标市场明确，前景可观。

我们团队的摄影工作室主要面对的是学生等校园消费群体，针对个人与团体的意向，为其提供所需服务。例如将日常大型活动过程进行拍摄录制并剪辑，制成成品以获取利润。

鉴于学生是一个特殊的消费群体，消费能力较低，但是消费潜力较大。介于学生的群众效应相对严重，一旦打开市场，前景十分可观。

调查分析显示（表2.1），65%的学生拥有100-300元/月的可支配生活费，30%左右的学生拥有500元以上的可支配生活费。分析还表明，大多数学生都可以或者愿意接受低于150元/小时的视频记录综合费用。相对于普通摄影工作室昂贵的拍摄费用，我们将收取适当费用，使每一个在校学生都有可能成为我们的消费对象，“薄利多销”，这是我们团队可能影响市场的主要因素。

大学生可支配生活

注：其中的比例为占全部大学生的比例

提供服务，为开辟一条新的摄影业之路提供先决条件。

鉴于传统摄影业已经基本饱和，形成竞争垄断形式，市场趋势不乐观。我们团队则是提供一个新的市场，新的机会，我们的市场就和消费群体一样，处在萌芽期但是跃跃欲试，我们有乐观的态度和优秀的服务，必定能在短时间内开拓市场，获得最大的市场机会。

在中国，在专门为大学生制作具有纪念价值意义的光盘领域目前还处于一片空白。可以说，它是一个新兴领域，但同时，由于一些影楼的服务业务中也有着一些拍摄视频的项目。所以，也可以说，从某种意义上将，相对的竞争还是存在的。

近年来，杭州、上海、广州等大城市的影楼的生意日益火爆。但由于影楼的拍摄视频服务业务规模的有限，所占有的市场份额不大，对于工作室发展，没有太多的限制。

同时，介于摄影市场的末端，我们直接客户就是在校师生，

客户源数量巨大且流动性强，新旧交替频繁，即每年都有源源不断的新客户源。在此类摄影工作室数量极少的情况下，占有的市场份额巨大，潜力不可莫测。

创业计划书前期准备篇七

针对目前就业难，自主创业更难，大学生创业面临的困难日益严峻，大学生的自主创业意识薄弱，同时就业日益困难，不少学生没有一个明确的目标。我们依据这一问题提出一种解决方法，希望能给同学们有所帮助。

目前大部分大学生创业意识薄弱，很多学生在学校没有一个明确的目标，同时学生面临着缺乏资金，缺乏经验，没有一个明确的适合创业的计划目标。

对于我们大学生来说，我们在创业方面有很多难处，同时我们也有很多机遇，现在大学生兼职服务一直存在，我们如果能够统一组织起来，同时联合商家，我们就可以建立一个适合学生创业的服务团队。

就目前而言，我们身边的学生服务团队存在着很多的问题，我们需要总结和发展，机遇和困难同时存在，就看我们是否能够建立一个完善的学生服务团队。

我通过自身的实践和对其他团队的了解，以及对学校周围环境的了解，认为一个适合同学创业的服务性团队是可以实施的，现在学生找兼职是比较分散的，没有一个有效安全的服务组织，同时大家不能够第一时间得到相关信息，如果我们能够建立一个安全可靠，信息迅捷的`服务组织，我们会成功的。

建立一个学生团队，需要团队成员的共同努力，需要有自己的组织名称，自己的团队规章，自己的经营计划等，我们“领航者”自主创业联盟，是通过我们团队成员共同努力

建立起来的，我们有自己的决策机构，执行机构，监督机构，我们的通过不断的业务磨合，形成自己独立的管理模式。

主要业务：学生兼职、家教、银行扩展业务、网络扩展业务、商家优惠服务等。

我们通过自己的成功经验，我们可以建立我们的分支机构，我们可以在其他地方复制我们的团队，同时加强管理，完善团队机构组织，我们现在已经和外地我团队接触，通过相互学习，联合其他团队，扩展我们的业务范围，扩大我们的服务对象。我们未来是建立一个完善的学生服务组织，更好的服务学生，同时努力扩展覆盖的范围。

服务做最好，实业不可少。