

最新国家创新创业项目申请书范例 大学生创新创业项目策划方案书(大全5篇)

在日常学习、工作或生活中，大家总少不了接触作文或者范文吧，通过文章可以把我们那些零零散散的思想，聚集在一块。范文怎么写才能发挥它最大的作用呢？下面是小编为大家收集的优秀范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

国家创新创业项目申请书范例篇一

互联网金融行业仍然有很多细分领域还可以切入和创新的，去年本来有想过转型，切入到旅游金融行业，后来因为其它原因不了了之，所有把之前写的商业计划书摘抄一部分出来跟大家分享。

行业经过近两年的飞速发展，催生了大量p2p平台，但行业集中度越来越高，逐步形成全国性和区域性寡头，整个行业竞争逐渐趋于白热化，同时也充满机遇。而整个行业的获客成本也被推到极高，目前行业获取一个投资用户成本已经超过__，而人均投资金额不过三到五万，这还是没有计算用户流失的情况下，因此如果想获取一万有效投资用户，营销成本超过__万，这是在不考虑人员成本，租金以及一些其它额外的支出的情况下。

行业的获客困难，其实都是大家一味模仿，过度营销的结果，我们以跟旅行社合作为切入点，给旅行社授信，定位80，90后追求自由，快乐的群体，一方面做旅游消费金融分期，一方面为他们理财，做旅游基金。为他们攒钱，方便他们出行。同时后期开发app等，切入旅游社交，中高端线路设计，为用户量身打造旅游线路。

一、行业分析

目前整个p2p行业用户人数将近__万，而互联网理财的用户已经超过1亿，据__咨询统计，超过90%以上互联网理财用户都是70后，80后，90后人群，而这些人群除了拥有互联网理财的习惯，也同时超过60%以上都已经初为人父人母，因为在互联网金融行业竞争逐渐激烈的时候，行业不乏创新，类似以初为人父人母定位的宝宝钱包，以月光族定位的玖富旗下的随手攒，以高级白领和中产阶级定位的诺亚财富旗下的员工宝。

宝宝钱包是一款专门为初为父母，而又有互联网理财习惯的用户群体设计的，利用父母热爱孩子的情感营销来定位，在上线一个月的时间迅速获得超过_万的注册用户，在没有过多的营销推广，只是依靠朋友之间的推荐和病毒营销，而在他们迅速积累用户的时候，以后将可以切入母婴电商市场。

目前现有的一亿互联网理财用户群体，也是现在旅游市场的主要用户，据统计超过70%以上的80后，90后一年出游一次以上，而国内的旅游市场现有的市场份额也将近_万亿以上，超过50%以上的80，90后消费群体一年有两次以上的出游，而这些用户群体都有比较良好的信用环境，也有一定的还款能力和意愿，目前包括途牛，天天旅游网都已经开始在做互联网金融给用户做旅游分期。而包括华夏银行，浦发银行也开始切入旅行社并且跟国内一些比较大的ota公司合作，给予其用户授信。

目前我国消费金融的市场开发程度尚不足30%，远低于欧美等国水平，而现在大量的地产公司，电商，银行都已经在布局，精心开垦这片蓝海，据__咨询统计，20_年国内的消费金融市场将达到_万亿。而旅游消费金融，将会占据比较大的市场比例。

二、我们的发展定位

有别于其它的互联网金融平台，我们是专注旅游细分领域的，

而相当一部分互联网理财用户，他们同样也是旅游人群，通过旅游消费分期切入旅游行业，为大量的旅行社增加额外营收，扩张市场，增加盈利点，同时我们为旅游用户理财，管理资产，让他们财富升值，可以方便下次出行，而我们平台只是中介，后期我们开发中高端旅游线路，专门为游客定制服务，其中包括酒店，机票，导游，路线，活动项目，为vip用户提供高端服务。

平台后期将开发app增加旅游社交交友，以及自荐申请旅行师的功能，通过社交的方式，时间的分享，将极大的增加旅行的趣味，同时增加公司的品牌度，增加客户的黏度和使用频率，同时产生沉淀大量的内容。

中国的旅游行业经过自助游，跟团游，目前大众已经达到一定层次的富裕程度，所以更多的是追求精神上的体验，中高端旅游，度假休闲，甚至于这样的旅行社交，轻松活泼的旅行方式将是未来的主流。

我们计划一年内做到__个亿以上的成交量，以均笔__计算，我们需要做到__万笔以上，前期主要是跟旅行社合作，这样容易扩张规模，后期除了旅游消费分期产品，还可以针对旅行社以及酒店的应收债款设计金融产品，可以更好的深入到旅游行业。

三、公司规划

公司前期主要是移动端微信的开发，对接旅行社进行合作，设计金融产品，组建营销团队，目前移动互联网已然是趋势，手机将人跟各种消费场景连接在了一起，我们通过移动端微信的切入，以产品创新和新媒体营销来获取流量和用户，并且通过这种产品将所有的旅行社连接在一起。初期团队计划__个人，其中包括跟旅行社洽谈商务人员，新媒体运营，客服，金融产品设计，风控人员以及美工和技术人员。

四、各个业务板块占比

计划在年内做到__亿的成交量，同时有__—__条自己设计的专属旅行路线，旅游次数达到千人次以上，将用户数做到_万以上，同时引进风投，进行a轮。再去扩张市场，其中包括组建自有的风控团队，催收团队，营销，品牌，以及于跟各种旅游地产公司合作，设计度假游等产品。希望在一年内保持盈亏平衡，同时占有一定的市场份额。并且能够有持续的盈利的能力。

五、盈利能力分析

按照我们计划的__亿的成交量来计算，以4%的息差，我们从旅行社这边的毛利润可以达到__万，定制路线以千人次计算，每人每次_元来计算，毛利率15%。毛利润将近_万。保守预估一年内可以达到_—_万的营收。按照_pe算引入风投a轮，公司估值超过一个亿。

后期如果引入资本我们将加速引入发展，进行业务的扩张，特别是打通全国内的旅行社，有别于途牛，我们是一开始就以旅游消费金融作为切入，后期也可以整合线路提供增值服务，按照预估，一年内可以达到盈亏的平衡。相对国内的ota公司，我们一开始就有非常清晰的盈利模式，能够差异竞争，而不是陷入烧钱获取用户的怪圈。

后期的业务板块还可以涉及跟酒店，旅游地产，度假等项目合作，为用户创造额外的价值，但是暂时只是预期，对于其创收能力现在还不能预估。

目前国内的在线旅游公司对于旅游行业的渗透率还没有超过10%，而在欧美国家早已经超过了50%，因此还是极大的提升空间，随着国内收入水平的不断提升，以后出境游，高端个人定制游，将会呈现爆发之势。而其中的旅游消费金融，户外，度假旅游也会不断提升市场份额。未来十年，旅游行

业都将是一个高速增长的行业。

[a > 返回目录](#)

[p >](#)

国家创新创业项目申请书范例篇二

随着人们对于美的追求越来越高，美甲店已经深入到爱美女性的生活当中，无论是参加婚礼还是朋友聚餐，甚至出门逛街，女孩子们都爱把自己打扮的漂漂亮亮的，因此，对于创业者来说开家美甲店是个不错的选择。

一、美甲行业未来发展的趋势

面对这样一个巨大的女性消费市场，各行各业的投资者都在摩拳擦掌准备进入或已经跨入，但是单纯依暴利和投机经营的初级模式已不可行。那么，靠什么来吸引顾客呢？专业，诚心，超值，未来的美甲行业经营发展将以品牌化，专业化和规模化为主流方向。

美甲店铺经营定位将呈现以下的几种形式：实力雄厚的品牌经营、产品公司的美甲服务示范店、整合美甲服务的综合美甲店铺、个人品牌命名的信誉店。

注意：美甲店铺的定位越准确，越容易被顾客记住。可以提供个人化的超值服务能力是美甲店铺经营的制胜之本！

二、了解顾客心理

1、消费者在选择美甲店铺的时候一般会注意这样几点：

(1) 看美甲店铺的专业水平；

(2) 看美甲店铺的服务水平；

(3) 看美甲店铺的环境;

(4) 看美甲店铺的美甲师的能力和名气;

2、消费者对美甲店铺有这样几个要求:

(1) 普遍的消费者都希望美甲店铺在专业技术方面有所提升;

(2) 一部分人希望美甲店铺的服务环境有所改善;

(3) 大多数人希望美甲店铺提升美甲师服务水平;

(4) 很多的消费者都希望美甲店铺提升美甲师整体素质;

(5) 也有一部分顾客希望美甲店铺可以改善服务种类

超过百分之六十的顾客对我们美甲师的服务和整体素质不满,希望得到改善,这也从侧面反映出我们顾客流失的原因。

3、顾客选择美甲店铺的途径:

(1) 通过自己的详细了解和亲身体验而接受的人数占大多数;

(2) 通过美甲师的介绍而接受的占一部分;

(3) 通过朋友介绍而接受的又占一部分;

(4) 还有的是通过看杂志,电视,广告慕名而来的。

绝大数的顾客认为美甲师的服务水平一般,这就给我们行业提出了一个挑战;谁能够让大多数的顾客满意,谁就有机会拥有着巨大的市场。是我们每一位经营者都要深思的问题。

三、为什么美甲师的流动性很大?

(1)从业人员的年龄偏小，缺乏社会经验

(2)工作技能不高，可又随时想找一个好一些的工作；

(3)美甲店铺太小，环境单调，渴望去大的美甲店铺；

(4)老板经验不足，频繁的变动员工的工资和提成，给员工一不信任感；

(5)不断出现新的竞争对手，她们的工资水平高，店铺装修的环境好，材料和设备领先，这些都对年轻的美甲师有着强烈的吸引力。

在这个行业中，好的店铺还是人员培训上下了很多工夫的，同时也有自己的方法留住那些优秀的美甲师。但是，在那些缺乏管理，缺乏诚心的店铺，依然有大量的美甲师流失。其中原因固然很多，单做为我们经营者，是否应该检讨一下自己呢，我们的员工在我们心中到底处于一个什么样的位置？了解我们员工心中的理想选择是什么，需要怎么样去解决现实存在的最根本问题。

四、最受欢迎的美甲店铺服务是什么样子的？

(2)每一位美甲师都要很清楚自己的工作并能够很好的完成它；

(9)美甲店铺要有一个准确的而独特的经营定位，这样才可以使企业在竞争中立于不败。

a >返回目录

p>

国家创新创业项目申请书范例篇三

本策划的目的：为有意投资本项目者提供充分的信息。为本计划未来的经营活动提供基本数据和指导准则。

公司介绍：本公司集高档专业茶文化于一体，以“传承千年文化，弘扬民族茶饮”为理念，以追求和发扬茶道精神“健、美、和、敬”为主旨，致力于打造一流茶文化企让您在优美精致的环境中体会传统茶氛围，让您在快节奏的都市生活中找到一片宁静的港湾，我们将竭诚为您提供贵宾级的服务。

行业背景：随着当今世界飞速发展，人们的生活水平在逐步得到改善，生活质量的到大幅度的提高，同时这些也造成了了生活的节奏的加快，压力逐渐加大、越来越孤独，人情冷漠。我们很难寻求一片心灵的净土来安置我们手上的疲惫的心灵。但是在越来越多的问题逐渐增多的时候，也出现来越来越多的需求，也就提供了越来越多的机遇。我们一切一顾客为中心，我们坚持秉承我们中华文明，集成并发扬传统文化的同时，为顾客提供一个可以畅所欲言的场所，在这里，你可以遇到志

同道

合的朋友；在这里，你可以和更多人交流，排遣孤独；在这里，你可以独自一人，聆听音乐，沉浸在音乐的舒缓节奏里，放松神经和身心；在这里，你可以与家人一起，在音乐的氛围中尽享家庭的温馨，让所谓的代沟在我们的周围消失，创建一个温暖和谐的家庭氛围；在这里，你也可以同朋友一起，品茶言欢，共叙友情；在这里，你也可以为你和顾客找到一个舒心的谈判交易地点，在这样没有纷争没有喧嚣只有

平和与宁静，和谐与安详的环境里迈向成功；在这里，我们为你提供一系列的方便——音乐器材，象棋，围棋……休闲方式，你可以找到乐友或者棋友，让生活有滋有味，让城市生活不再单调不再孤独。我们的茶楼就在这样的历史情势下应运而生。

市场营销：市场是由一切有特定需求或欲望并愿意和可能从事交换来使需求和欲望得到满足的潜在顾客所组成。我们的市场细分是针对那些向往安静、适宜的消费者展开实施，以茶市场为导向，在繁华的城市中为顾客提供一个休闲地方。

结论：本公司茶楼以休闲促文化，将会有很大的发展前景。，如果能取得足够的投资，这一项目将为投资者带来丰厚的回报。

一、定位

茗雅堂茶楼作为道家文化的一个载体，通过提供书画室古筝：茶产品和茶艺表演服务于热衷茶文化及具文化品位的高端消费群体。

二、业务模式

1、产品组合：茶楼产品组合包括：茶器产品、服务设备等品牌元素、茶文化、服务配餐、演艺、音乐；茶类：主要选择大红袍、铁观音、信阳毛尖、祁门红茶、西湖龙井、云南普洱等优质且具历史品牌的类别；产品来源可以通过和厂家建立长期供货机制，拿货可以在马连道也可以和当地厂家建立战略合作。器类：茶器的选择古朴自然青瓷例如汝瓷服务设备：例如桌布、夹子、杯托等全部通过oem的形式打上茗雅堂茶楼的品牌字样。茶文化：新芳茶楼的服务员不仅是服务喝茶的客人，每个服务员必须有自己擅长的茶类，还要具备茶艺表演和茶文化。平常茶艺人员提供茶水和茶文化服务，后期可以接待外部茶艺表演活动，增加收入结构。

2、价格组合：茶楼产品价格相对其他茶楼的要定位高价，特别是礼品茶价格，茶楼可以和固定供应商合作经营茶礼品。品名区价格可以根据现实客流情况决定。

3、促销组合：茶馆经营需要借助行业协会和媒体力量，通过定期举办茶文化沙龙活动等来提高茶馆人气和氛围。

三、竞争策略

静逸茶楼相对于一些大城市已经成名的老舍茶馆、五福茶艺、怡青泉、问天阁、更香茶楼、吴裕泰茶馆等处于后起之秀，其立于会所之中但具红楼梦文化的茶馆特性，唯有充分挖掘文化品位优势，做足文化底蕴，且在产品供应上能够拿到低价质廉才有绝对优势。

四、管理模式

1、现场管理：现场管理的目的是为静逸茶馆创造一个适合于经营的良好环境：空间布局、灯光照明、背景音乐。茶楼的浪费就是现场空置率的浪费，所以有效利用每个角落，通过产品布局和产品结构等形式来实现随处皆营销随处皆茶文化的感觉。

2、员工管理：员工的时间管理和员工职业成长和绩效管理是茶馆管理中核心问题。通过会员管理机制和每个服务员都有自己客户管理档案的形式来刺激员工利用好时间。为每个茶艺人员设计茶叶品类专家概念，让每个茶艺员工都学有专长，职业能够得到提升和成长。业绩和效益挂钩的激励机制能够为他们创造效益。

3、服务管理：服务管理是把茶道要求的人之美（包括仪表美、风度美、神韵美、语言美、心灵美）体现到迎宾、咨客、茶饮服务、茶艺服务、配套服务、结算服务、投诉处理和送客等环节。

4、客户管理：建立客户档案，做好客户联络和店外服务。最重要客户公司建档；其次由部门经理和茶艺员工逐级管理。茶馆管理还包括：进货管理、仓储管理、财务管理。

五、发展战略

2、多元嫁接：昆曲、餐饮、音乐、书画、古籍等多元文化嫁接

国家创新创业项目申请书范例篇四

一、餐馆名称：

_____。命名规则说明：低调，简单，易记，有特色(这里的特色不是说直接反映风味)但不古怪，不超过四个字，不带湘字。目前预定的形式是“_____酒家”或“_____莊”

二、餐馆风味：以湘东地区的农家风味为主

三、餐馆预计面积□280 ~ 350 m²

四、目标城市：__

五、选址要求：

4. 餐馆本身需要能停车7 ~ 10辆家用轿车的能力，或是附近不超过200m有停车场。

选址总体评价，由于新手投入资金不宜过大，因此餐馆位置不能为现今已经很繁华处，但希望往来比较多的人员，并且具有消费能力，希望通过餐馆的风味特色能吸引到老客户，要求能在三个月后能做到盈利1万元/月。

5个。(但具体要看店铺的布局)

七、餐馆开张预算：

2. 装修设计费用：800元

4. 办证费用：要求有消防、环保、卫生许可和营业执照等，费用预计6万元

5. 购买用具费用□a.3台5p的空调，包厢4台小1p空调，共元(也可能使用中中央空调);b.十把吊扇或壁扇，共3000元□c.两个冰箱，两个冰柜，一个消毒柜，共计1万元;d.厨房用具，共4.5万元;e.

6. 其他不可预计费用，2000元

八、餐馆装修风格说明：

1. 门面装修要求显眼，突出特色，不夸张，简练，能体现其消费水平

2. 大厅说明□a.桌凳使用原木色的大小八仙桌和长条板凳，或是使用外观上比较结实的大小圆桌，大小圆桌上覆上比较好的米黄色桌布;b.墙面和厅中原有柱子的1m²左右以下以深色瓷砖，厅中为了装修目的自立柱子均以深色为主，天华板不进行完全装修，使用射灯，射灯以上的天华板喷为黑色，大厅灯光要求柔和，但桌面上的灯光要求明亮。(这里只我的想法，实际以最终的设计为准)

3. 包厢装修与大厅一样

4. 其他无特别要求

九、人员配备：

2. 包厢：以5个包厢计算，5个服务员，

3. 大厅：5个人，每四张台1个

4. 其他：其他临时人员1人(主要用于服务休息时的轮换)，店主1人。

十、运营费用明细：

1. 物业管理费用：每平方不能超过2元/月，以300 m²共计600元/月

2. 排污费用：600元/月

3. 水电费用燃油费用：水电4000元/月，燃油2000元/月(暂时以此计算，如果燃油越多，说明生意越好)

5. 折旧费用：

6. 原材料□a.原料，共元/周

7. 其他不可预知费用：1000元/月

十一、菜品说明：

1. 坚持两个特色□a.绿色健康食品;b.湘东地区的地道农家风味，大概30%左右的菜品在一般湘菜馆吃不到。

2. 坚持推重出新□a.不断推出新菜品，每月2个新菜品;b.跟季节变更，及更换菜品

3. 消费水平定位：跟门面地址周边环境相关，但初步定为平均 35~60元/人。

十二、直接成本估计：

直接成本主要包括，油，盐，各种佐料，以及构成菜品的原料。

1. 特色菜(拳头产品)成本控制在50%
2. 中档但一般湘菜馆少见的，成本控制国40%以内
3. 中档常见成本控制在60%以内
4. 低档常见菜控制在30%以内，此类主要以蔬菜为主。

以不改变菜品的质量为前提来降低直接成品

十三、最终费用核算：

十四、其他问题点：

计划安排，租房要求房东提供三个月的免租期，第一个月办理与营业相关的各种证件，第二个月准备装修，第三个月准备好与开张相关的事宜。

十五、优势与劣势：

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、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。

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。而校区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。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。

十六、财务状况分析

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12600元(场地租赁费用5000元，餐饮卫生许可等证件的申领费用600元，场地装修费用2400元，厨房用具购置费用1000元，基本设施费用等2600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1500元，收益率30%，毛利润500元。由此可计算出投资回收期约为一个月。

十七、风险与规避

1 外部风险

随着中国加入wto，国外大型餐饮公司进军中国，国际品牌既快又多地进入中国市场，必将给中国餐饮业带来极大的冲击。餐饮业竞争激烈尤其是来自国外的快餐连锁店，如肯德基、

麦当劳在中国的快餐业中占据很大的市场份额。

2 内部管理风险

餐饮业是一个技术含量相对较低的行业，但是它需要严格的管理才能赢得消费者的信赖，对于大多数中国自办的餐厅来说大部分存在着内部管理松散，服务人员素质较低，如何建立现代企业制度，健全企业经营机制强化企业内部管理关系着企业的生与存，成与败。

3 市场风险

市场是不断变化的，所以我们必须考虑到市场的风险，具体有以下几种风险可能：

(1) 在本项目开发阶段的风险，市场上可能会同时出现类似餐厅的开业。

(2) 项目生产阶段的风险，如果项目已经投产，但没有生产出适销对路的产品，项目可能没有足够的能力支付生产费用和偿还债务。

(3) 项目生产经营阶段的风险，项目投产后的效益取决于其产品在市场上的销售量和其他表现，而对于本阶段项目而言，最大的市场风险来源与市场上餐饮业的竞争风险，如果项目投产后效益良好很可能会带来一系列相似经营项目的诞生，从而加剧了本项目的竞争压力。

4 原料资源风险

本餐厅的原料主要以果蔬、豆类、菌类为主，是当今最受欢迎的绿色天然无污染食品，尤其本餐厅是以保健为主的餐厅，因此在原料的选择上需要专业的知识和技术投资，这样才有利于采购到新鲜、天然、无污染的绿色食品。

5 应对措施

(1)汲取先进的生产技术与经验，开发出自己的特色食品。

(2)严格管理，定期培训人员，建立顾客服务报告□

(3)项目开发阶段进行严格的项目规划，减少项目风险。

(4)进入市场后，认识食品市场周期，不故步自封，积极开发更新食品。

(5)与原料供应商建立长期并保持长期的合作关系，保证原料资源的供给。

6 保险和法律 事务健身中心的保险将通过中国平安保险公司购买。资产保险将保险固定资产和私人资产的实际市场价值，商业意外保险保证赔偿由于意外事故而关门造成的固定现金流入损失。为了防止意外事故而造成会员、顾客利益受损所引起的法律诉讼，我们还将购买一般责任保险。当然，中心管理人同会采取有关预防措施，如提供适当指导，给予必要的警告，同会员签署无责任条款合同等。中心的法律事务交由有丰富经验的法律事务所负责。

a >返回目录

p>

国家创新创业项目申请书范例篇五

1 公司介绍

(1) 公司名称：雷少维修厂

(2) 公司性质：多人合作经营的有限公司

(3) 主营业务：从事汽车维修等相关服务；如汽车日常维护、发动机、地盘，车轮、空调等检测等维修。和汽车的配件销售。

(4) 公司面积：250平方米左右

(5) 公司预计初期投入资金：30万（投入资金筹措方式采取均摊制）

(6) 公司面向群体：有车一族

(7) 公司经营策略：积极创新、稳中大步前进

(8) 装修风格：整洁中档 2公司各部门及职责

董事会：由各位出资者构成，主要负责公司重大问题的决策。

总经理：由董事会推荐选举产生，全权负责公司日常各类经营，对董事会负责，并且对公司各职能部门的工作 经行部署安排和监督。 财务部：设主管一职，主要负责公司的财务工作。 维修部：设维修主管一名，主要负责对汽车各类维修。

销售部门：设销售主管一名，主要负责公司销售产品的采购活动，并且负责公司客户关系管理系统的日常工作和维护。

在中国经济日益腾飞的今天，人民的收入日渐增高，现在越来越多的人开始向私家车看齐。如今，汽车行业已成为我国的一大支柱产业，而伴随着汽车行业而生的一大批新兴行业也如雨后春笋般涌现。随着汽车的日益普及，汽车零件的损坏与维修也大大增多了，汽车维修市场份额也开始逐渐增大，伴随着这样的形式，我以及我的伙伴的汽车维修企业也将尽快成立。

1、市场描述

随着汽车迅速进入千家万户，我国汽车维修业也进入了发展的黄金时期，汽车维修业和汽车保修设备行业在市场的洗礼中开始由传统的劳动密集型向资金技术密集型、由生产型向服务型过渡，形成了利润丰厚的汽车后市场。目前，全国汽车维修行业有一二类企业30多万家，从业人员近300万人，每年都在以10%左右的速度快速增长。国营、集体、股份制、私营、个体、中外合资等多种经济成分的汽车维修企业在共同发展□4s店、特约维修服务站、综合维修厂、快修连锁店、专项维修店等多样化的经营方式各展其长，形成了一个门类齐全、品种多样，分布广泛，服务方便，能够满足不同消费层次需求的汽车维修市场体系。

中国汽车市场发展潜力巨大，特别是私人汽车消费，在未来20年将持续高速增长。中国汽车保有量的快速增长将直接带动国内汽车维修保养市场的发展，按照一个完全成熟的国际化的汽车市场的利润测算，中国汽车维修保养市场的利润总额约为亿元。

20

XX

年及未来几年，我国汽车维修业必将完成一个从无序到有序的过程，规模化效应将会在近一两年显示得更为淋漓尽致，汽修企业间的竞争更为激烈，不可避免。那么，在当前汽车维修业发展形势下，我国汽车维修企业该如何当前行业发展形势、把握未来市场发展方向，根据行业趋势制定发展战略，汽修企业加速提升企业品牌形象，加强技术与产品实力，改进企业管理水平，完善售后服务体系面对与迎接新一轮的考验，做大做强。

2、典型问题

竞争对手的主要优势：

1. 入行时间早
2. 有固定顾客和渠道
3. 合适的管理模式
4. 员工工作熟悉稳定

竞争对手的主要劣势：

1. 服务理念落后
2. 管理模式相对固定死板
3. 维修技术人员学习能力弱

公司的优势：公司优势在这里集中表现在交通区位方面，交通便利。非常具有团队精神，团队成员的私交也非常的好。拥有良好的感情基础和超强的凝聚力，使得我们团队一定是一个高效的团队。公司提供售后服务，有自己客户关系管理系统。

公司的不足：公司在成立之初肯定会因为业务的不熟练产生一些问题，这是新公司无法避免的。并且公司的管理机制并不一定够科学有效。应对办法：多进行一些岗前培训，进行参观优秀企业，公司运营过程中适时调整策略和管理机制，未来能力允许的情况下，多招揽优秀人才。

1、客户群的建设与维护

通过传单发放和横幅摆放、优惠活动促销，汽车维修知识的传授等措施吸引人气，以专业的技术，周到的服务意识培养属于自己的忠实客户群体。

2、产品定价

对于公司销售的汽车配件尽量比同行低一些，提高销售量赢得客户。；

(一) 车身修理设备

(二) 汽车维修钣金设备

(三) 篷布、座垫及内装饰修理设备

缝纫机；锁边机；工作台或工作案；熨斗；裁剪及其他专用工具。 准备资金：1000元

(四) 电器、仪表修理设备

(五) 蓄电池修理设备

(六) 散热器、油箱修理设备

清洗及管道疏通设备；氧

--

乙炔焊设备；钎焊设备；水压试验设备；空气压缩机；喷灯；工作台或作业架；其他专用工具。

(七) 轮胎修补设备

空气压缩机；漏气试验设备（省略不用）；轮胎气压表（100元）；千斤顶（200元）；轮胎螺母拆装或专用拆装工具；轮

胎轮辋拆装、除锈设备或专用工具；轮胎修补设备；其他专用工具。

设备准备总共需要资金55000元

(1) 行业分析：随着汽车工业的迅猛发展以及汽车消费的迅速普及，汽车终究会成为代步工具进入千家万户，就像冰箱、电视一样成为我们的生活用品。随着汽车家庭化，大众化，人车一体生活成为时尚。不仅爱车养车理念已渐入人心，且时尚。

(2) 消费分析：现在的很多服务都满足不了市场的需求。所以开一家维修公司成为了市场的需求。现在的维修行业尚未成规模，有很大的发展空间，再有就是可以充分的利用客源的关系，加强业务来往，以使带来新的更多的客源，扩大业务范围，和市场份额。

员工技术不够硬朗，客户进店维修一次后不再到此店维修，缺少回头客。解决办法：在招聘员工之时，应各方面审核员工技术是否过硬，比如开店营业之前，在二手车市场或其它渠道先购买一台有技术故障的车辆，让其员工现场维修，如合格方可留用。

管理者经营不善，管理者与员工不能齐心协力完成销售目标，管理者应关爱自己的员工，高度调动员工积极性，同时应与车辆保险公司查勘员或领导搞好关系，避免产生矛盾，僵化关系。解决办法：和员工保持良好的合作关系，最好的办法以心换心，多和员工交流。同时在不同程度上偶尔给一些小恩小惠，让员工觉得跟着你干会有前途，如每月能超额完成任务时，应给予一定的奖励办法，如集体去吃饭，玩耍之类。

投资资金紧缺，在开店初期流动准备资金应在4-5万，已备应急。避免在初期投资未见收益时，不能及时填补资金漏洞，导致资金链断裂。解决办法：开店准备资金为购买设备

资55000元+厂房租赁资金20000元+办理开店证件10000元+流动资金50000元合计为135000元。合理利用有限的准备资金，开店之初个人开销该节省的必须节省。合理规划资金用途，让每一分钱都用在刀刃上。同时每一项目（除特殊情况外），应在设定的准备资金之内。

对于这样的经营项目来说，我觉得这样的项目会越来越多，竞争也会越来越大；一定要增加人才的引进和技术的更新，并且建立良好的企业形象和完善的信息平台，所以要求经营者不断学习，不要停留在“原地”，不断地“进步”这样才能不怕任何风险。

1. 短期目标：收入稳定，达到一定利润。
2. 中期目标：向市推广，在南通市开设分店。
3. 长期目标：在市里稳住脚而且有一定量的利润之后，推向全国。