

# 最新申请文体部的申请书(优质9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。写计划的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？这里给大家分享一些最新的计划书范文，方便大家学习。

## 新公司成立计划书篇一

a)进入市场销售，首先要有行业中的一线品牌，主要两点：

(一)进入市场用品牌产品带动其他产品。

4、按时对帐。同超市各部门搞好相应关系，为及时按期收回贷款。

5、及时解决消费者因质量等问题投诉的各种难题，及时同生产厂家沟通，为售后做好一切服务。同生产厂家执行好合同内容。争取他们在市场营销中，给予更大的支持和力度。

6、把所经销的产品，分销给同等的商贸公司，把那些本企业投有进入的超市，让他们进行营销。例：天津市开发区天味食品有限公司，把我们的产品打入到家乐福超市5个店、北京6个店。

7、做好产品在流通领域的运做，即批发布场。

8、建有网络对帐平台。同有条件的超市及业务客户，进行网上业务往来。

9、运用财务软件进行营销管理

五、企业组织结构

## 新公司成立计划书篇二

前言：

“牢牢把握发展实体经济这一坚实基础，实行更加有利于实体经济发展的政策措施，强化需求导向，推动战略性新兴产业、先进制造业健康发展，加快传统产业转型升级，推动服务业特别是现代服务业发展壮大，合理布局建设基础设施和基础产业。”

中国金融投资行业正伴随着国际化步伐逐步开放，全民投资理财意识逐步增强，众多投资理财产品的推出带动个人投资理财业务的兴起，金融投资行业正以每年超过43.5%的增长率为基础带给各金融投资机构丰厚的收益，投资理财品种多元化和金融创新推出的金融衍生品交易，使广大投资者应接不暇，因国内投资者投资经验不足，风险防范能力有限越来越多的投资者青睐于专业的投资咨询管理机构，为投资咨询公司实现持续高效的利润增长提供了保证，适时成立金融投资咨询公司 will 全面参与和把握投资市场的无限商机。

公司定位和公司经营业务：

“同心同德、盛我实业”。我们以“短周期、低风险、高收益”企业口号，与高速发展的实体经济市场同成长，公司立足成为地区最优秀的投资中介机构，以完善的企业管理制度、人力资源储备、客服管理系统及一种可持续性的企业文化氛围，造就地区最具影响力知名品牌效应，将实体经济投资咨询业务发展成为该地区最值得信赖的投资咨询机构。

公司初期经营业务：

实体经济项目投资咨询服务

公司初期目标：

一、以公司发展定位建立企业文化。

二、综合企业文化宗旨制定企业管理制度。

三、建设公司人力资源整合培训方案。

四、建立完善的客服系统。

五、在公司经营的12个月内拥有10人以上的客户，总营业额达到300万人民币，以现有客户为基础通过不断完善的服务，提高确立公司品牌地位，辐射优质潜在客户群体。

六、把各个业务以正确的决策，专业的团队，饱满的激情，严格的自律，完善的管理和服务，实现服务产品的价值最大化和公司回报最优化。

公司业务运作流程：

1. 同工厂合作，确定投资项目。商谈抽佣，销售提成等情况。

2. 寻找买家，商谈具体合作事宜。评价买家资质，签订各类合作协议书。

3. 寻找投资方，商谈具体合作事宜，签订各类合作协议书。推介买家，三方约定时间进行沟通，最终确定投资合作成功。

4. 追踪项目进展情况。对买家和投资方收取服务费。对工厂收取佣金或销售提成。

5. 建立买家、投资方、工厂的数据库，方便业务不断的开展壮大。

公司业务盈利点：

1、公司收益主要来源于投资品种交易手续费的返佣。（买家

和投资人各收取服务费1.5%，合计3%。）

2、为工厂销售机器，可以获得5%左右的销售提成。

公司在该地区市场优势：

1、公司所推广的投资咨询业务目前在地区为第一家。地区民间借贷业务繁荣，广大买家和工厂需要大量资金进行业务开展，但目前银行借贷非常困难。据相关部门统计，近年，该地区民间借贷的总规模已近400亿元。民间借贷平台上“撮合”的资金，月利率基本在1.5分至2分之间，折合成年化利率是18%至24%。恰在市场正处于一个高速发展的初级阶段，更为广阔的发展空间扎实根基。

2、以人为本通过广纳人才传授经验对员工进行专业行销培训，复制成功营销模式，迅速建立成熟团队，加快公司发展步伐。

经营风险控制：

公司经营的最大成本是经营场地租金和员工工资支出，相比其他行业，没有材料、物流、库存等成本，成本容易控制，因此，经营上的最大风险应该是“经验的风险”。了解本行业的运作规律，经营的成功概率是非常高的。以下数据略可做参考：

中国证券业协会数据表明，虽然20xx年a股市场经历了大幅振荡，股指下跌近70%，但仍有近九成券商经营继续保持盈利状态。107家证券公司全年实现收入1251亿元，其中经纪业务收入为882亿元。

20xx年一季度，9家上市券商公司共计实现归属于母公司股东的净利润38.21亿元人民币。

中国期货业协会权威数据显示□20xx年期货全行业盈利总额仅

为万元，平均每家公司的净利润约11万元。盈利少的原因与当年固定资产投入巨大有关。随后三年，期货市场迎来了转折性的机遇，每年的交易量同比增幅分别达到6%、39.22%和62%。另据统计，上海地区期货公司盈利达1.17亿元；第一季仅广东的期货交易就达到了3333.17万手。

## 新公司成立计划书篇三

济南智源四方节能科技有限公司是深圳市四方节能设备有限公司为开拓山东节能市场，借鉴国际先进营运经验和行销理念成立的一家集销售、安装、调试、服务为一体的节能节电服务公司，是一家在国内独具优势的专业用电管理设备制造商和专业用电管理服务提供商。

深圳四方节能设备有限公司技术力量雄厚，研发团队由具有国内领先技术的权威专家组成，公司研发管理团队中，硕士占15%、本科占40%、其他占45%。凭借多年的研发及生产的技术和经验，再结合国内外先进的管理理念，依次推出商场照明、路灯、风机水泵、球磨机、挤出机、中央空调、注塑机、空压机等一系列“sf”牌节电产品及各个系列的通用和专用型变频器产品，均获得了市场的一致认可和好评。

公司拥有丰富的能源管理解决方案规划和实施经验，基于先进的一体化节电系统优化技术、电力配电分析技术、变频变压技术、节电系统集成技术、工程改造技术，开发了一系列适合国内各行业的节能解决方案。在全国范围内为政府、路政、物业、制造业、媒体等企业和行业用户提供从节能方案支持、产品选型，到售后工程安装、设备调试、系统维护等全套专业的技术服务。

四方公司已通过了软件企业认证、高新技术企业认证、ISO9001认证，所有产品均通过CE认证、省级SMQ质检认定，而且路灯照明节电器等产品已申请多项技术专利，同时获得国家创新基金支持项目。公司将继续秉承科技创新的优

良传统，持续不断地推出满足市场需求的新一代产品，并逐步向高端应用领域迈进，努力开创我们充满希望而又任重道远的未来。

济南智源四方有限公司作为专业的节电管理服务提供商，我们根据不同企业的用电形态及负荷状况，来制定极富个性化的.用电管理解决方案，并运用cew专用电能优化软、硬件，使用户最终获得显著的经济收益。用电管理服务的专业化运作为节电设备推广提供了有力的支持。

## 投资成立公司计划书

### 一、基本情况：

1、企业名：济南智源四方节能科技有限责任公司

备、建筑材料、耐火材料的销售、安装调试；循环水处理药剂的代理销售，水处理设备、工程的应用设计、安装调试。

3、组织形式：有限责任公司

4、经营地点：山东济南

### 二、公司战略

1、公司短期战略目标(第1-2年)：发展前期的主要目标是进入、并打稳济南和济宁两个市场区域。公司建立初期重在站稳，推广公司营销理念，加大营销市场，稳步发展济南和济宁周边市场，并实现资金回拢。

2、公司中长期战略目标：在有一定的知名度和认可度后，可以集中大量的资金、人力和物力进行经营战略研究和山东其他地市的市場开发，通过深入调研，完善公司管理体系，统一公司营运制度、风格，扩大营销范围，争取将业务发展到

山东所有县市区。

### 三、组织管理：

公司初期的组织形式将采取扁平式职能部门化管理，实行总经理负责制。总经理下设销售部、工程部、人事行政部。销售部设若干名销售员，主要开拓济南、济宁两地市场。

工程部设若干名设计安装工程师和安装工人；人事行政部暂设行政主管一名，主要负责人事、行政、后勤等事务。

### 四、经济可行性分析：

1、投资估算：成立公司费用：工商注册费5000元左右；办公室租赁全年费用控制在3万元，室内装修1万元，办公设备（办公桌、椅、沙发、茶几、文件柜、小黑板等）5000元；电脑一台4000元；复印机、传真机各一台5000元。合计6万元。

### 五、员工薪资待遇

销售员底薪800元/月，根据每人每月销售成绩享受效益奖，并提成，提成比例：（1）产品以最低限价销售，提成比例为销售价格的5%；超过最低限价，除按照最低限价提成5%外，另提成差价的30%。另：根据当月签订合同额，销售员可报销合同金额及合同利润的2-5%的餐费。

设计安装工程师底1000元/月，享受当月效益奖并根据安装情况享受提成，提成比例为安装合同额的2%。

人事行政主管薪水1500元/月，享受当月效益奖；

所有员工每月50元交通补贴、50元电话补贴；

### 六、如何切入市场：

宣传公司前期入市，可召开行业邀请会，邀请同行及相关行业人员来与会，邀请媒体前来采访，做专题报道，这比单纯广告更有效，这个会议议程要求简单重点突出，不要求多长时间，重点突出公司名称，主流产品，开完会再请媒体的去happy一下，送点重金给你渲染一下。

七、出资情况：

1、周金鑫个人出资51万元，持股比例100%，完全为个人公司。

2、注册资金尽量由代理注册公司垫付，公司成立一个月后代理公司抽走。

经营理念：诚信做事客户至上

企业文化：敬业忠诚团结创新

经营宗旨：节能环保奉献社会

总经理致辞

## 新公司成立计划书篇四

在这个“人才至上”的年代，为了迎接未来的挑战，我们作为当代社会的大学生为了能够在未来的生活中有碗饭吃，必须提前做好准备，充分利用自己的优势和机遇发展自己的事业，为以后的生活创建一个坚固的基础，为社会做出贡献，增加就业机会给他人和自己给自己带来美好的未来。

当然，锻炼自我的方法有很多，我们可以出去实习，也可以在上课之余做些兼职以填补自己的开销费用，但是在这个要求严格的时代我们必须力主创新，独树一帜，不说是做第一

个吃螃蟹的人，也要有自己的一套风格，踩出自己的一条可行之路。

只有这样才能顺应社会的发展，才能更好的为泰州作贡献和为建设和谐社会奉献出自己的一份力量。

当今社会，在校大学生自主创业也成为大学生发展自我，增加经验的一种趋势，这种行为不但可以锻炼自我，磨练意志，积累经验，同时还可以通过自己的努力，为父母减轻一些负担。

所以，我们应顺着这种趋势不断摸索，探求，在坚持原则的基础上以更好更多的实战经验去迎接未来的挑战！

为此，我打算建立一个“点子”便尔店，既方便他人，也满足自己，从更大的方面跟上时代的步伐，促进社会的发展！

这是个知识的时代，但是这个时代更加需要人才，只要你愿意，没有什么不可以，相信自己——一路是自己走出来的！

## 二、创业背景

1、时代的变迁赋予了当代大学生不一样的涵义，也给予了当代大学生不一样的生活和思想，追求的不同，享受生活的方式自然也不同。科技不断的进步，生活水平的不断提高，人类惰性的潜能又被激发出来，使得一部分大学生宁愿花钱也不愿意自己动手做一些事情，有些时候急于需要一个“帮手”来帮他们完成所要完成的事情。

2、一部分大学生为了锻炼自己，增加实践经验，不惜耗掉了自己课余之外的所有时间来参加学校里的活动。所以很多事情自己没办法也没时间去完成，无奈之余便幻想的希望自己可以拥有“分身术”。

### 三、创业目的

1、众所周知，在大学校园里，能力远比知识更重要，这就需要一个平台来让我们不断学习、锻练和展现自我、从而增加能力。学校里面的社团和学生会对我们来说已经没有多大诱惑了，所以我们需要自主创业来为自己铺路。

2、勤工助学是我们很多大学生都想做的事情，一来可以减轻父母的负担，二来也可以向他人证明自己的自立与成长，但是据我所知，校内能提供的勤工助学岗位是非常有限的。这就使得我们只有通过自己的努力来打开另外一种勤工助学的渠道，以真正做到自立自强！

3、在校外做兼职这个方法虽然可以让我们挣一些钱，为自己解一时的经济困难，但回头想想我们发现我们的大部分时间都被它占据了，我们没有自己的自由，不能随意的做其他的事情，因为在他人的手下我们没有选择的余地，我们只能听令于他们。

### 四、经营项目及内容：

#### 1、经营内容：

主要是帮助一些没时间或不愿意自己出面去完成工作、任务、及人际交流的同学完成他们的所需，作为他们的一个“帮手”来认真努力完成他们所要求完成的事情。

#### 2、主要项目：

代出点子：吸取各方优良经验，为一些在生活，学习，感情上遇到困难的求助者提供有建设性的点子，从而为需求者排忧解难。

代设计唯美、酷炫、简约等封面(应聘书、规划书等)

## 五、经营原则

- 2、互利原则：在真诚的基础上，做到主顾双方平等互惠；
- 3、科学性原则：保证为求助者所提供的策划，方案科学可靠；真正做到切实可用。
- 4、守信、准时原则：在规定的时间内、地点完成别人的需求；

## 六、服务群体

- 1、学习工作繁忙，无暇动脑的人群；
- 2、时间紧迫，求助无门的人群；
- 3、力主创新，个人能力单一的人群；
- 4、在校老师及在外老师。

## 七、市场分析

- 1、在大学的校园内外，至今还没有这方面的经营店。所以在市场竞争上，我们处于一个相对的优势位置。但是正因为如此，市场的打开又将面临着一个大的问题。在一定程度上，很多同学会存在戒备的心理，所以一个创新的有说服力的广告宣传是必要的。
- 2、另外，大学本来就是个人才济济的地方，“点子”对大家来说都是随手就来的事，所以我们面临的另外一个问题就是同学不屑接受的一个问题，所以我们要拿出有威望、有质量、真正有效的“点子”，先着手树立一个良好的形象，以便更快打开市场。
- 3、大学是一个小型的社会，所以有着广大的服务对象，虽然起步可能有些困难，但坚持下去，诚信经营、我相信我们会

打出自己名声，吸引更多的人群，互利共赢。

## 八、经营策略

4、策略上：开业期间可采取五折优惠、免费服务等业务；

5、店面上：店面需设在引人瞩目的地方，店面设计上需新颖独特，体现智慧形象；

6、设备上：需要两台电脑、打印机、复印机、电话、桌椅、及微小办公用品。

## 九、经费来源及分配

1、来源：起初，采取入股制，自备电脑等大件物品；打印机、复印机可以先购二手的以节省资金。

2、分配：

2、每月提成分配标准：按个人接受项目、完成项目及顾客的满意度分配，将员工的个人业绩分为甲、乙、丙三个等级，从而分配提成。

## 十、收费标准

文字方案：按字数要求付费，基本费为2元，然后按难度稍作调整；

代出点子：基本费用2元，如对所需者无用，可免去收费；代设计封面：按不同的风格收出不定的价格。

## 十一、预想问题及解决办法

在服务过程中，可能出现资金周转不动或者出现一些没预料到的突发事件则根据情况，作出相应的解决方案。

## 新公司成立计划书篇五

商业计划书是一份全方位描述企业发展的文件，是企业经营者素质的体现，是企业拥有良好融资能力、实现跨越式发展的重要条件之一。

一份完备的商业计划书，不仅是企业能否成功融资的关键因素，同时也是企业发展的核心管理工具。

作为一份全方位的项目计划，其主要意图是递交给投资商，以便于他们能对企业或项目做出评判，从而使企业获得融资。

商业计划书有相对固定的格式，它几乎包括反映投资商所有感兴趣的内容，从企业成长经历、产品服务、市场营销、管理团队、股权结构、组织人事、财务、运营到融资方案。

只有内容详实、数据丰富、体系完整、装订精致的商业计划书才能吸引投资商，让他们看懂您的项目商业运作计划，才能使您的融资需求成为现实，商业计划书的质量对您的项目融资至关重要。

一个好的商业计划书是获得贷款和投资的关键。

如何吸引投资者、特别是风险投资家参与创业者的投资项目，这时一份高品质且内容丰富的商业计划书，将会使投资者更快、更好地了解投资项目，将会使投资者对项目有信心，有热情，动员促成投资者参与该项目，最终达到为项目筹集资金的作用。

商业计划书是争取风险投资的敲门砖。

投资者每天会接收到很多商业计划书，商业计划书的质量和 专业性就成为了企业需求投资的关键点。

企业家在争取获得风险投资之初，首先应该将商业计划书的制作列为头等大事。