# 最新模拟公司策划书(汇总8篇)

来源：网络 作者：清幽竹影 更新时间：2024-05-10

*范文为教学中作为模范的文章，也常常用来指写作的模板。常常用于文秘写作的参考，也可以作为演讲材料编写前的参考。范文怎么写才能发挥它最大的作用呢？下面是小编帮大家整理的优质范文，仅供参考，大家一起来看看吧。模拟公司策划书篇一本公司是一家专业生产...*

范文为教学中作为模范的文章，也常常用来指写作的模板。常常用于文秘写作的参考，也可以作为演讲材料编写前的参考。范文怎么写才能发挥它最大的作用呢？下面是小编帮大家整理的优质范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

**模拟公司策划书篇一**

本公司是一家专业生产加工家具木雕压花配件，木制商标压花及木制室内装修、装饰用品等的发展中企业，公司着力于以质量求生存，具备专业的技术、产品工艺精良、价格合理；在市场无比激烈的竞争下，靠信誉谋发展，满足客户的质量需求。

1、随着社会的发展与进步，人们对于艺术品的追求已成为一种时尚。在网络时代，建立网上的木雕商务网站具有一定的前景。

2．中国木雕艺术历史久远，可追溯到原始社会时期，那时就有了不少初具雏型的工艺品。到战国时期，木雕工艺已由商代用于制陶工艺中的简单刻纹和雕花板的阴刻，发展到立体圆雕工艺。汉代动物木雕用整木雕制，将中国木雕艺术推向了一个高峰。唐宋时期，木雕工艺日趋完美。明清木雕则是中国古典木雕艺术成熟的时代，作品十分丰富，除了动物，还有人物。因此，中国木雕具有一定的研究性，也有观赏价值和收藏价值。

5．重点推广网站广告服务

1.企业b2b电子商务

2.木雕创作家上网

3.木雕商城

4.网络广告

为企业提供b2b电子商务服务，（参考阿里巴巴网站赢利模式）收费分为600rmb/年[诚信会员]、1000rmb/年[金牌会员]、1800rmb/年[钻石会员]；（赢利比例为全站的36%）

4.建立网上木雕销售商城，为木雕爱好者和企业提供木雕产品，产品价格视具体产品而定；（赢利比例为全站的10%）

2.5万用于网站系统程序完善、服务器升级、；

3.3万用于网站木雕商城开展；

4.5万用于网站宣传；

5.5万用于网站日常开支；

6.2万为日常流动资金；

电子商务的发展还不是很成熟，做木雕电子商务也就有一定的难度和风险性。我们推出的网上b2c商城的成功率有60%，而做b2b系列的网站在国内已经有比较成功的典范（像阿里巴巴、易趣），对我们推出的网上木雕商城有一定的借鉴作用。在市场经济的条件下，无论是做项目、还是办企业都会有一定风险性。中国木雕市场自然也有一定的竞争性，竞争对手有东阳木雕商贸城.、中国木雕网、中国木雕企业网、21世纪木雕网、木雕世界、中艺网等。做木雕企业b2b服务的成功率在76%，木雕创作家的成功率在90%。

公司简介：公司名称，公司状况，产品介绍

木雕资讯：木雕新闻、市场动态、行业政策、海外行情

木雕欣赏：木雕展览视频，木雕图片

木雕历史：木雕介绍、历史名窑

木雕文化：木雕名城、木雕常识、木雕典故、木雕研究、收藏鉴定

木雕制作：制作工艺、制作流程、制作技巧、制作材料、制作实例…

木雕商务：供求信息、网上商城、

木雕企业：木雕企业上网

木雕论坛：木雕交流场所

宣传推广：口号：”弘扬木雕文化，展示木雕精品”，

聊天推广：利用我们现在最流行的聊天软件（像oicq）群/fa网站的信息，并发动网友宣传推广我们的网站和我们的服务，就这样一传十、十传百、让更多的人了解木雕和我们的服务，引导人们产生对瓷器的制作过程、木雕文化、木雕历史等的兴趣，进而购买瓷器。

网络广告：通过在浏览量高的艺术、电子商务网站，做网络广告,宣传我们的网站，以及在那介绍我们的木雕信息和我们的服务，通过广告进入我们的网站，在网上介绍木雕信息，让人们在网上通过木雕在线网站就可以看到精美的瓷器，了解到木雕信息，达到提高网站的浏览量，吸引人们来我们这购买木雕的。

通用网址（网络实名）：注册了通用网址，直接输入企业、产品、网站的名称，即可直达我们的网站而无需记忆复杂的域名、网址，无需输入www,net,cn等前后缀，是继ip、域名之后，最先进、最快捷、最方便的第三代互联网访问标准，可以让人们快速访问网站。注册网络实名并可自由转让，商机无限！

2、网站员工记住网站。

**模拟公司策划书篇二**

近日，我有幸参与公司举办的一场策划比赛。通过这次比赛，我不仅锻炼了自己的能力，也收获了许多宝贵的经验和体会。以下是我对这次比赛的心得感悟。

首先，这次竞赛对我个人的成长起到了巨大的推动作用。在整个比赛的过程中，我们需要从无到有地构思项目，并负责项目的全面实施。这让我学会了如何更好地合作与协调，如何在有限的时间内高效地完成任务。我也学到了如何推动团队向一个共同的目标努力，如何处理人际关系和工作冲突。这些宝贵的经验是我以后职业发展中不可或缺的。

其次，这次比赛让我明白了一个好的策划不仅仅是有好的创意，更需要深入的研究和充分的准备。在我们策划的初期阶段，我们讨论了各种各样的创意，但是要从中挑选出最合适的、最可行的创意并非易事。我们必须对市场、目标群体进行详细调研，收集并分析各种市场信息和数据。只有在有充分的准备和对于市场的透彻理解之后，我们才能够制定出更符合公司战略目标的策略计划。

第三，沟通和团队合作是比赛中最重要的因素之一。在我们的策划过程中，我们必须和不同部门的同事紧密合作，如市场部、财务部和技术部等。与他们的有效沟通是保证项目成功的关键。此外，及时有效的沟通可以避免信息传达中的误解和偏差，也能够帮助我们对项目进展进行实时跟踪和调整。团队合作的力量是不可忽视的，只有通过团队不断地交流和协作，我们才能最大限度地发挥每个人的优势，实现项目目标。

第四，比赛中的失败比成功更重要。我们的策划过程中经历了许多的失败，但这却让我们更好地认识到自己的不足和需要改进的地方。比赛结束后，我们对比赛过程进行了一次全面的回顾和总结，找出了项目失败的原因和问题所在，并提出了相应的解决方案。通过这次失败，我们能够更好地反思自己，不断完善和提高。失败并不可怕，而是一个改进和进步的机会。

最后，比赛结束后，对我来说，最重要的是继续学习和成长。这次比赛是一个宝贵的经验，但它并不代表着我已经达到了顶峰。我对自己有更高的要求，我要继续学习和提高自己的策划能力。我要不断地拓宽自己的视野，深入了解不同领域的知识和技能，为我的职业发展打下更坚实的基础。

通过这次比赛，我不仅得到了公司认可，获得了更多的工作机会，还更加深刻地认识了自己。我意识到，策划比赛不仅仅是一种竞争，更是一次宝贵的学习和成长的机会。我相信，在今后的工作和生活中，这次比赛给予我的经验将为我提供无尽的帮助和指导。

**模拟公司策划书篇三**

本公司坚持以市场为导向，以质量求生存，以信誉求发展，以服务创效益，经营业绩不断上升，实实在在为普通百姓提供安全、实惠的必要家电，薄利多销是我们一贯的原则。我们会在问题不断寻找突破，争取成为全国一流的电器公司。

二、公司成立

上海奥特朗电器有限公司成立于\*\*年11月20号，是一家以经营家用电器为主的现代化集团公司。

三、公司主要职位

总经理：陈佳怡

副总经理：郁晓敏

总经理秘书：陆影株

人力资源部经理：高馨

后勤部经理：黄鹤立

财务部经理：邵怡雯

市场营销部经理：杨依敏

四、公司的理念

奥特朗，让你有一种家的感觉！

从\*\*年成立，奥特朗就一直致力于节能、环保的电器产品的研发生产。希望通过不懈的努力，争取成为名副其实的行业领导品牌。

作为专注于电器产品领域的专业品牌，奥特朗一直致力于为追求时尚、品质生活的人士提供具有设计先进、人性化、品质可靠的产品，努力为用户创造倍受关爱与体贴的使用体验。同时，奥特朗也在积极倡导一种价值观：鼓励人们在追求事业成功的同时，留出更多的时间来关心家人，享受生活，做到事业与生活平衡，事业与生活共赢。

在不影响公司永久经营的前提下，尽可能满足客户的需求，给与投资者最大回报。同时奥特朗也关注员工、合作伙伴、社区的利益，努力成为一个有社会责任感、有投资价值的、让人信赖、令人向往、受人尊敬的优秀企业。

公司策划书范文（二）

一、前言

二、市场分析

1）北京：为深入贯彻党的十八大关于推进社会主义文化大发展大繁荣的重大部署，认真落实中央应对国际金融危机、保持经济平稳较快发展、加快文化产业发展的决策部署，促进电影产业的繁荣发展，经国务院同意，现提出以下指导意见：以邓小平理论和“三个代表”重要思想为指导，深入贯彻落实科学发展观，按照高举旗帜、围绕大局、服务人民、改革创新的总要求，牢牢把握正确导向，坚持“二为”方向和“双百”方针，弘扬社会主义核心价值体系，走中国特色电影发展道路，以丰富产品和加快产业发展为主题，以改革创新为动力，以数字化技术为支撑，以现代化基础设施为依托，以科学化管理为保障，以满足人民群众日益增长的精神文化需求为出发点和落脚点，大力推动我国电影产业跨越式发展，实现由电影大国向电影强国的历史性转变。此政策有利于推动我公司的影视发展，对进一步促进本公司在北京的发展奠定了良好的基础。同时。本公司又面临着困难和挑战。

2)上海：在中国电影百年诞辰之际，中国电影的发祥地上海在市委、市政府的领导下，根据影视产业发展的实际，制定了《关于振兴上海影视产业的若干意见》，明确了发展繁荣上海电影产业的总体目标，要把电影业打造成上海文化发展的支柱产业，把上海建设成为中国电影的重要生产基地，扩大上海电影在国内和国际的影响力。这有利于促进本公司在上海的发展，同时也本公司的影视产业的发展提供有利依据。但由于本公司起步不久，所以，各方面都有待提高和完善。

3）青岛中国电影成为文化产业发展的一大亮点，为促进青岛影视产业的发展，对影视方面进行如下改革：一是大力推进电影制作主体改革；二是大力推进电影发行体制改革三是大力推进精品战略；四是大力推进电影科技改革创新。这促进了本公司在青岛的发展，有利于本公司影视作品的创新，但本公司基础产业有待完善，所以对青岛市所推行的精品战略会有所挑战。

2、场的消费者进行分析

1）消费者喜欢去电影院去看首映还是去网上看视频？

2）在你的日常生活消费中，娱乐（看电影、唱歌）消费占多少？

3）你喜欢哪种类型的电影

据调查分析，上海是一个经济发展迅速的城市，()其中工薪阶层人数较多，且多为白领，有充足的时间享受生活中的乐趣，因此，上海的消费者多喜欢去影院看首映，娱乐消费占60%，喜欢看青春励志的影视作品。

据调查分析，青岛是一个美丽的海滨城市，人们思想开放，喜欢有情调的氛围。因此，青岛的消费者多喜欢去影院看首映，娱乐消费占50%，喜欢看青春偶像剧。

3、竞争对手

1）北京世爵影视有限公司

此公司治理与影视传媒领域。集影视广告，形象设计于一身，合作创意，拍摄，制作等为一体的综合性影视传媒公司。并与中央电视台及各地方电视台等知名多媒体及大型企事业单位，知名广告公司等保持长期的合作。与本公司相比，本公司有优于它的空间范围，本公司选择类型多，且跨地域较广。但由于本公司成立不久，没有那么多的合作伙伴，导致本公司缺乏竞争优势。

2)北京金英马影视文化有限责任公司

此公司是一家专业的影视制作公司。公司自1993年成立至今，主要致力于影视剧的拍摄工作。多年来，经过不懈努力，公司的每部新作，从策划、拍摄、宣传到最后的发行，已形成了独立完整的一条龙管理机制。在了解市场的大前提之下，进行合理有效的商业运作，在同业公司中取得了骄人业绩。本公司也同样拥有一条龙管理，有自会的制作团队，有很好的发展前景。但本公司成立时间短，需要不断合作创新。

3）上海森格颖石传媒有限公司

此公司于.7注册，注册资金为1000万元。是一家专业影视策划，制作，发布为一体的传媒企业。同时公司还承接各类广告设计，发布与代理业务及企业庆典大型策划组织等业务。有专业技术，营销，策划人员40多人，拥有高端科技设备。与本公司相同的是都是自己制作的.传媒公司，可以在合作中求发展。当同事也面临着严峻的挑战。本公司刚成立，各种条件还不成熟，需要在各个领域不断完善自己。

4)上海金色年代影视娱乐有限公司

此公司拥有可容纳两百八十多人的多功能音乐厅，中央圆形舞台把观众席建构成360度的全文位区域，让中外明星的劲歌辣舞零距离完美展示，极具亲和性与互动性，欢声动第，高潮迭起。更有的128间豪华包间，每间都配有42寸等离子电视机和进口音响。一楼实行量贩式消费；二、三楼分中、大、小包房。公司以高品位的环境设施，高品质的服务，一直被客人当作最尊贵身份的象征。公司导入国际一流的娱乐管理运作模式，以超一流的硬件设施，创造一流的服务品质，执著推行品牌战略，并以主导时尚潮流为一贯追求目标。本公司面对影视市场的竞争，不断改变本公司的发展策略，使本公司也拓宽的自己的市场。由于本公司的起步不久，因此硬件设施有待完善。

5)青岛一点红影视文化传播有限公司

此公司是青岛最专业的视频拍摄处理机构,是一家以高端影视特效制作，产品宣传片，电视购物片,三维动画,企业专题片及景区形像片，专业mtv，网络视频，电影拍摄及电视剧拍摄,影视广告制作及影视动画培训,光盘刻录,打印,商业摄影为一体的影视机构，公司拥有专业的视频拍摄设备及后期编辑设备以及一流的技术水平，专业致力于为客户提供最完美的品牌推广解决方案.公司拥有专业的灯光设备和拍摄设备以及室内演播室系统，为拍摄室内产品及室内广告提供有力的保障。本公司的总部设在青岛，面对青岛的优势，本公司发展事态良好。但也面临着挑战，需要不断完善。

6)青岛华仁国际影视公司

此公司成立于，是一家集影视剧策划编剧、投资拍摄、制作发行，影视之星挖掘包装于一体的专业化影视公司。以培训和推出影视新人为发展目标，以创作拍摄影视精品为发展方向，先后投资拍摄了农村电影《沂蒙小调》、电视电影《星梦情缘》、儿童电影《海洋朋友》等影视作品。经过近几年的平稳发展与壮大，公司已积累了丰富的演员培训、电影拍摄等工作经验，逐步成为影视界专业的制作公司。也本公司相比，本公司拥有强大的制作团队，为公司的发展打下基础。但公司由于刚成立，所以有待多推出一些精品的影视作品来吸引广大消费者的眼球。

三、营销计划

1、营销目标

从北京的市场调查情况来看，由于本公司所创作的影视文化作品内容独特新颖，因此深受广大消费者的喜爱。使消费者在观看时没有年龄局限，本公司计划本季度各大影院票房突破1亿，利润额达到7000万。

从上海的市场调查情况来看，世博会的举行使上海的经济的到飞速发展，带动了影视文化产业的发展。本公司借助此优势，针对上海的影视文化产业做了详细的分析，并为世博打造打造了一部影视作品，世博虽已结束，但人们仍沉浸在世博的欢快气氛之中。因此，放映时本公司计划票房突破15亿，利润达到7500万。

从青岛的市场调查情况来看，青岛作为一个沿海开放城市，交通便捷，经济发展。对青岛影视文化的交流与创作起到很大的推动作用。因此，本公司为青岛广大的消费者打造了一部青春浪漫偶像剧，全剧体现了青岛这个海滨城市的地域特色。所以，本公司计划该影视作品放映时票房突破12亿，利润达到7200万。

2、产品及价格的组合方式

本公司为获取名誉达到盈利的目的，从而制定了详细的借个组合方式。

青岛青春偶像剧7200万

上海记录片、青春励志7500万

北京动作片7000万

3、促销措施

青岛各影院实行买一赠一活动，是消费者享受的优惠。

上海优惠券。此券采用邮寄或附在其他商品上，也课登在报纸、杂志上的方式宣传。

北京采用发传单的方式，宣传打折活动。使消费者及时了解到活动信息。

4、市场服务措施

1）价格始终，符合广大消费者的需求。

2）选择定位（美感、新奇感、高雅感）适合广大消费者的需求。

3）色彩定位需求，个人对色彩的选择也反映出个性的特点。

四、广告计划

1、媒体工具

上海网络（新浪网）将影视作品制作成视频发到此网站，供观看。

青岛报纸（半岛都市报）图片与文字相结合，解释说明剧情内容，让消费者看到作品中的剧情，及其消费者观看的兴趣。

2、制作费用

本公司影视作品的制作成本为8500万元，取其中前期制作为1000万元，后期制作为1500万元，道具租借额为1000万元，演员工资为4000万元，工作人员工资为800万元，水电费为200万元。

**模拟公司策划书篇四**

第一段：引言（100字）

在公司组织策划比赛的过程中，我有幸参与其中并承担了一定的责任。通过这次活动，我收获了很多，不仅对公司的运营有了更深入的了解，也锻炼了自己的能力。在这篇文章中，我将分享我在公司策划比赛中的心得体会。

第二段：筹备阶段（200字）

在筹备阶段，我们首先进行了充分的调研和讨论，了解了市场上的最新趋势和竞争对手的策略。这为我们制定比赛的目标和选择合适的比赛形式提供了参考。同时，我们也要考虑到员工的兴趣和擅长，力求让每个人都有参与和展示的机会。通过充分的沟通和统筹安排，我们最终确定了比赛的主题和规则，并在全公司范围内进行了宣传。

第三段：执行阶段（400字）

在执行阶段，我们面临了很多挑战和困难。首先是时间紧迫和任务繁重，要确保每个环节都能按时完成。其次是组织协调工作，要保证选手们能够充分展示自己的实力，同时也要确保比赛的公平性和公正性。最后是舞台布置和设备调试，这涉及到技术和创意的结合，需要我们充分发挥团队的合作精神和创造力。在这个阶段，我们面对着各种压力和挑战，但我们积极主动地解决问题，确保比赛成功举行。

第四段：比赛总结（300字）

比赛结束后，我们进行了全面的总结和反思。首先是比赛的评价标准，我们根据比赛的目标和选手的表现，对每个项目进行了客观的评分和评价。同时，我们也从员工的角度出发，收集了他们的意见和建议。这些反馈对我们今后的活动组织和管理都有很大的借鉴意义。此外，我们还对比赛过程中的问题和难点进行了分析，总结出一些可以改进的方向和方法。

第五段：收获与展望（200字）

通过这次比赛，我深刻感受到了团队合作的重要性和沟通协调的技巧。我学会了如何组织和管理一个大型活动，并锻炼了自己在时间管理和问题解决方面的能力。同时，我也收获了友情和信任，与团队成员之间建立了更紧密的联系。未来，我将继续发挥自己的优势，为公司的发展和员工的提升做出更大的贡献。

总结：

通过参与公司策划比赛，我不仅学到了很多有关团队合作和管理的知识，还提高了自己的能力和素质。这次经历让我更加明确了自己的目标和方向，也让我更加热爱自己的工作。我相信，只要我们不断学习和成长，就能在公司的发展中创造更大的价值。

**模拟公司策划书篇五**

1.市场分析

(1)社会购买力分析。

国民经济增长稳中加快，经济效益趋向好转，人民生活进步改善。1999年全年实现社会消费品零售总额263.2亿，同比增长10.1%。城乡市场分别实现不同程度的发展，市区实现社会消费品零售总额230.1亿元，增长11.2%;县及县以下实现社会消费品零售总额13.1亿元，增长4.5%;吃、穿、用商品销售分别增长9.6%、11.7%和9.6%.人民生活得以改善，预计城市居民人均可支配收入达4950元，增长61%;全市农民人均纯收入可达2870元，增长19.7%。

(2)消费倾向分析

根据统计资料，从1997年以来，市城乡居民吃穿消费全面增长，恩格尔系数下降。随着城乡人民生活水平的不断提高，消费观念发生了根本性的变化，消费呈现快速、健康、简便、多样、专业化的趋势。人们对服装消费的需求，特别是对高档次、专业服务、优雅的购物环境的需求越来越高。1998年投向衣着类的零售额为106.8亿元，比1997年增长11.3%，1999年为132.8亿元,比上年增长12.6%，占社会消费品的零售总额的确22.6%。

(3)市场容量分析

各类商品市场交易活跃，截止1998年，全市各类市场达533个，其中生产资料市场71个，消费市场462个。全市各类市场成交额556亿元，同比增长4.2%。超亿元市场55个,其中消费品市场46个;超10亿元市场8个，其中多数为消费品市场，例如，五赛市场交易额已达110亿元以上。总之，各类市场已经成为城乡居民生产和生活购物的主要场所和空间，也培养了\"东光批发市场\"潜在客户群体。

上述分析表明，消费增长平稳有序，需求有所回升，社会购买力正在以较快的速度增长，为该项目的开展提供了坚实的市场基矗并且随着生活水平不断提高，居民正在脱离原来的消费传统，步入更高的消费层次，人们将更多的消费的在\"穿\"上，而且追求更有个性的高质量的服饰(个性化亦为服装订制业务提供了市场来源)居民消费水平的提高和消费习惯的改善，为项目提供了可靠的顾客来源。

2、竞争对手分析

\"东光批发市场\"的基本定位为全国一流的实行标准化统一管理和高水准服务的服装(成衣)批零、布料(辅料)批零、服装(制服)加工订制的商业中心。基于此，该项目构成市场竞争接触点的有这样几个目标。

(3)辽展--服装(成衣)以休闲装、运动装为主打，多数业户经营的是东南沿海\"三来一补\"企业为生产外单而余下的尾货，进货成本较低，市场竞争力较强，与\"东光批发市场\"竞争的是最终的消费者。

尽管存在竞争对手，但东光批发市场仍然有足够的优势立于不败之地。其一，白雪春天和五赛市场虽有规模和地利优势，但五赛市场不是服装专营市场，缺乏专业优势;它们只经营服装、布料批零、缺乏服装订做业务，功能单一，品种档次不一;个别摊主以次充好，损害了市场形象;其二，二者离东光批发市场较远，商圈不会重叠;其三，光展等其它小市场虽有价格优势，但存在品种少、规模小等缺陷，难以构成\"东光批发市场\'的竞争对手。

鉴于此，\"东光批发市场\"项目在功能规划上只要与上述竞争对手进行错位设计，不进行迎头竞争，以现代化管理、高档次、高质量和良好的服务赢得顾客，就要减低竞争风险，加大投资回报，获取行业竞争优势。

1、地理位置

\"东光批发市场\"处在市三大商业区之一的商业区，该商业区域是按照发展区域经济思路建设地区商贸中心的要求，加大市场体系力度建设，于1998年重点改造完成的。该位置享有最佳商业位置和最旺商业传统，交通四通八达，有25路、20路、282路、329路、422路、132路、231路公交车通行市区及郊区，车程短，运力强，具有较强的辅射能力。从西邻的长江街至市最大的商业中心太原街仅十几分钟路程，现在为一片棚户区所阻隔。目前，区委、区政府正致力于这一棚户区的改造，工程一旦实施，则北行地区的商业将与太原街、西塔街的商业中心联成一体，其商业机会将更为广阔。因此，该项目具有优于五赛市尝白雪春天或光展中心的地利之便。例如，五赛市场由于市场占地过于庞大、设施陈旧、管理滞后，往往交易最活跃时亦是交通堵塞最严重的时刻，从而影响其今后的发展后劲。

**模拟公司策划书篇六**

模拟公司大赛

挑战自我模拟公司师商贸

河北大学“公司模拟”社团

满足广大同学的兴趣，圆向往创业的同学的梦想，锻炼社员能力。

敢想，敢做，敢拼。

本社团本着丰富我校校园文化生活的宗旨，为社员和广大创业爱好者提供一个锻炼的平台，为学生就业创业提供支点。体现二十一世纪大学生的风采。

河北大学全体学生

1：报名时间：批准书下来再决定

2：报名地点：xx

3：培训时间：半个月

4：活动进行时间：一个半月

为满足广大爱好者的要求我们将与培训公司合作，并作模拟公司有关部门有关人员的操作进行培训，将使大家受益匪浅，具体如下：

模拟公司内办公室人员的操作：人员的考勤，聘用；账务的合审等

模拟公司内市场部人员的操作：从事商品的市场分析、开拓工作。根据真实市场信息、赞助公司的具体情况进行策划，制作本公司广告并制定商品的采购、销售策略。

公司模拟内销售部人员的操作：根据各“公司”寄来的订单，开具发票及发货清单，寄给充当购买者的“模拟公司”

硬件：以社团为模拟中心，模拟中心设以下部门，并行使以下职能：

政府机构：提供国家的各种经济政策、税收、利率等信息。

银行：为大赛期间各“模拟公司”提供贷款、付款、收款、转账等银行业务的.支持。

工商：为“模拟公司”提供注册、注销支持及其咨询。

邮局：“模拟公司”收寄邮件，应将邮件打包，必须经“模拟邮局”中转，再送往正式邮局寄发。

市场：协调“模拟公司”之间的贸易活动，当某“公司”找不到商家时，“中心”可充当相应角色。

信息：开办课程与讲座，并发送新闻与刊物，为新建立的“模拟公司”提供业务指导。

软件：建立一个网站，类似于模拟抄股的网站，在上面发布相关信息如操作方法，规则政府信息等，并使其成为交易渠道之一。

“模拟公司”找一个支柱行业的正式公司作为赞助单位，根据实际情况建立。

1，各参赛人员组成一个模拟公司，然后到“模拟中心”工商部注册（必须按照注册程序注册，让各模拟公司从模拟之中一定程度了解注册公司的程序和手续及相关知识，让参赛者明白创业之理）。

2，各模拟公司在注册成功之后，划分个人的职志，分配各部（如办公室，市场部等等），并派遣各部人员参加本社团开展的相关培训（体现于公司的运行及操作手段以及在商贸活动中相关实践知识）

3，培训成功之后，本社团将给予各模拟公司一定的仿币，让其成为各模拟公司的启动资金。同时模拟中心的银行也启动，职能如下：为大赛期间各“模拟公司”提供贷款、付款、收款、转账等银行业务的支持。

4，以此同时（在大赛准备期间），本社团寻找挂钩企业的支持，以该企业的一特定产品当作各公司模拟之间的商贸往来产品，价格竟量与市场保持一致，各模拟公司之间可以自由选择对象进行往来，商贸手段可以灵活多变，各模拟公司也可以以各种内型的公司存在，比如服务性公司，咨询公司等等。但需在模拟中心工商部注册清楚。

5，在开赛期间，模拟中心将会根据实际情况作出应变，如：（1），当有家模拟公司找不到买主，模拟公司立即购买，并在模拟市场里寻找买主。（2），在信息处发布各种相关消息。（3），发布政府出台的各种相关政策等等。

6，大赛结束后的评奖活动

a,公司所赢利

b,在大赛期间所体现的团队精神

一等奖证书及一定物质

二等奖xx

三等奖xx

活动经费：宣传经费+奖品+评委经费

经费来源：企业赞助

注意事项：（略）

**模拟公司策划书篇七**

秋风送爽，时值秋天这个收获的季节，正是烧烤的最佳时节。在大家团坐一起烹制美食、无限畅谈之时，增进网友之间的情谊，增加莞易论坛凝聚力。经过深圳礼品展和广交会长时间的忙碌，值此秋高气爽时节，大家在一起轻松一翻，休息一翻，以更加饱满的精神投入到工作中去。至九月份开始公司陆续新进一批员工，此次活动亦是增进彼此认识与沟通的不错良机。

玩得尽兴，吃得尽兴!团结合作，共创辉煌!

x有限公司

xx公司全体成员

银湖度假村中的银湖烧烤场

20xx年xx月xx日(暂定)

(一)准备

1、向公司提交申请，得到批准。

2、烧烤活动的组织工作，宣传工作，向各网友宣传;准备好烧烤材料，烧烤场地以及交通路线的熟悉。

(1)在活动安排时间的前一周，向莞易论坛全体成员发出通知，(通知需详细包括活动安排，时间安排等)。

(2)现场踩点，明确各个主要路线，购烧烤炉及门票

3、活动结束之后的总结工作。

(二)活动过程

1、集合时间：20xx年x月x日上午10点

2、集合地点：银湖度假村门口。

3、至烧烤场每组组长前来行政人事部领取食物、饮料及烧烤作料等物品。各自组员团坐于一起，开始自己的烧烤活动。

烧烤时间：11：00—14：00

烧烤结束可自由活动，可提前提出离开，但是提前离开团队之时须得各自组组长允许，离开之时须得大家尽量将身边垃圾带走至垃圾桶，有兴趣的话亦可自由组织晚餐。自由活动时间不限，银湖度假村营业时间是8：00-22：30，鉴于银湖度假村地处偏僻，往来人较少，并且唯一一趟公交车最晚班是22：00，建议大家在天黑之前离开回家。

(三)活动结束

1、行政人事部需在活动结束之后整理东西。

2、每个部门需积极总结此次活动，如有活动感受可将其以邮件形式发表至全公司邮件。截稿日期为活动结束之后两个星期即20xx年12月7日，我们将汇集各部门经理评选出优秀作品予以奖励(每个部门至少两个以上的\'作品;形式不拘文字、照片皆可;体裁不限游记、散文，诗歌等都行)。

1、参加人数：原则上是公司全部成员：45个，但可能有同事有事情来不了，需要在活动前两天基本确定参加人数。

3、烧烤物资准备

(1)需采购的物品有食物类;水果类;饮品类;作料类;工具类。具体请见附表一：烧烤材料采购清单。

(2)物资采购由行政人事专员和前台文员进行准备。注意：水果，饮品，作料和烧烤工具可于前一天购买齐备，食物类为保障其新鲜程度，需当天购买。

(3)烧烤炉，铁丝网，烧烤叉可在烧烤现场购买。购买人员亦需提前前去认购好。4、公交路线：

二、交通路线：

3：从东莞市原理工学院(城市学院)出发，走东城中路过大王洲大桥后右转，至鹤田厦大型停车场，过渡到大王洲渔村。

4：樟村站:12路14路37路k5路x18路x19路

由于5斤碳只够烧烤两个小时，再以4元/斤购买15斤碳，4\*15=60元

此次烧烤预算费用为：225+540+1650=2410元

1、请亲爱的同事们最好穿运动服及运动鞋，漂亮的mm最好把头发扎起;

2、请亲们注意保管好自己的贵重物品;

3、在活动的过程中，请注意安全，最好不要单独活动，如果有必要须得小组负责人同意;

4、秋高气爽，注意防火;

4、活动结束后将各自的垃圾带走。

宣传、组织工作：(组长：)采购工作：

联络烧烤场工作：

运输工作：负责组织，人事行政部全部成员配合最后清场工作：

**模拟公司策划书篇八**

我们在广告宣传上应该逐步形成我们自身的品牌内涵。我们要将我们的品牌文化加入各项宣传方式以及活动中去。

校进行职场情商的宣传，讲授职场情商在日常工作中的重要性。让学生更能体验到在当今日益激烈的职场竞争中职场情商的重要性。

现场模拟：公司可以请讲师设计公司中经常出现的意外情况

让学员亲自参与其中处理.然后再由讲师当场进行讲解,以及宣传职场情商在日常工作中的重要性.在处理这些突发情况的过程中,学员势必会发现自身的不足,随之讲师的讲解更加会促进他们对未来职场情商的重要性的更深层次的了解.

我们采取以点扩面的发展战略，首先立足于天津商业大学校

园，逐步发展并完善公司的经营项目，打造出企业的品牌文化，

然后套用相同的模式覆盖天津各大高校，最终目标要形成全国范围内的大学职场情商培养和艺术培训的“新东方”！

公司各时期的发展状态及目标：（一个运行周期）

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