# 公司成立策划书方案(模板9篇)

来源：网络 作者：静谧旋律 更新时间：2025-04-18

*为了确保我们的努力取得实效，就不得不需要事先制定方案，方案是书面计划，具有内容条理清楚、步骤清晰的特点。方案的格式和要求是什么样的呢？下面是小编精心整理的方案策划范文，欢迎阅读与收藏。公司成立策划书方案篇一伴随着中国经济近几年来的快速发展，...*

为了确保我们的努力取得实效，就不得不需要事先制定方案，方案是书面计划，具有内容条理清楚、步骤清晰的特点。方案的格式和要求是什么样的呢？下面是小编精心整理的方案策划范文，欢迎阅读与收藏。

**公司成立策划书方案篇一**

伴随着中国经济近几年来的快速发展，市场经济的不断完善，我国的广告市场也呈现出欣欣向荣的局面，广告行业也在不断的发展壮大中。下面是小编为大家整理的广告公司新成立策划书，欢迎阅读。

随着国内经济发展，广告行业不断完善扩大。我们创办广告公司的经营优势在于业务与手法的创新，这是恒远广告与众不同之处。首先，我司在向市场推出广告服务的同时还提供给对广告业有兴趣的广东科贸职业学院在校大学生实践操作的平台,我们不以赢利为唯一目的，在社会实践中有所获得才是我们的真正的追求。 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，促进科贸有关学科的发展。

1、公司名称：恒远广告公司（constant club）

2、公司logo：

3、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。

4、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。

5、公司目标：打造代表广东科贸职业学院大学生创业成果的窗口形象。

6、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——是第一家含有为婚礼策划和营造喜庆气氛业务的公司。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。

广州市场，科贸学院周边市场为目标市场。

目标客户初期主要定位在科贸学院附近的各企业、商铺、经营生产门面业主。

方案一：与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，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。通过各种方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。

方案二：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恒远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。

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。

1、 推出数字广告业务，发展互联网广告。\*\*年，中国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。

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。

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。

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。

1、组织结构： 由于恒远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科贸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，获取接触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——零陵学院西山摄影协会：负责公司对外广告摄影业务。

人力资源部：负责完善接触广告公司的人事制度。培训公司内部人员。

2、人力资源集文、法、理、工、史、经济、管理、教育等学科兼有的省属全日制普通本科院校。现有16个全日制本科专业28个全日制专科专业，已面向25个省（自治区）招生，现有全日制在校学生x人，成教学生x余人，人力资源充足。公司在学生中进行择优选拔，保证人力资源的素质。

**公司成立策划书方案篇二**

本公司的成立是由本社团的目的.以及活动所决定的。其宗旨是模拟公司运作，理论应用实践，培养创业就业。

一，名称：

二，性质：模拟性，社团内部团体

三：活动内容：家教，户外兼职，相关培训，相关理论学习

四，理念：自强，自立，虚心学习

五，各部门介绍：

1，公司负责人：

职能，全面管理，指定公司发展方案及方向

1，市场部：

职能：开拓市场，联系业务

人员：由社团家教部人员担当

负责人：

2，综合办公室：

职能：财务管理，综合协调

人员：由社团内部办公室人员担当

负责人：

3，培训部：

职能：公司宣传，业务培训

人员：由社团宣传部人员担当

负责人：

由于本活动属于长时间活动，所以时间地点既有灵活多变的特点。流程内不于与说明。评估结束，活动开始。

1，于河大及保定市区散发传单，宣传本公司；

2，学校宣传，网络宣传联系有意户外活动的学生

3，市场部不定时的出外开拓业务

4，培训部紧跟公司活动宣传

5，联系社会及学校相关专家给公司内部人员培训

6，活动过后，将作相关经念总结，上交社团负责人

1，它是社团活动内容及目的所决定的，具有理论支持

2，内部具有社团的全力支持，及有经念有魄力的负责人，强有力的组织

3，在外经过实际调研情况：保定各高校存在相关创业团体500余只。家教业务方面，除了华电家教中心外，都是纪律松散，组织松散，宣传效果不到位。因此公司的竞争对手是华电家教中心。4，其他业务的经营多以个人为主，资金缺乏。而本社团具有社团资金作为后盾。

5，它是下学期公司模拟大赛的准备，社团将倾力以为。

**公司成立策划书方案篇三**

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20xx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）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。

**公司成立策划书方案篇四**

1、企业名：济南智源四方节能科技有限责任公司

2、经营范围：节能节电产品（照明、电梯、中央空调、电机等）的代理销售、应用设计、安装调试；节能技术开发、咨询、服务；低压配电设备、机械设备、电气设备、暖通设备、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

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场开发，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。

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。

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。

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；

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。

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

**公司成立策划书方案篇五**

本商行成立目的：

推进xx品牌建设，拉动配套设备销售，维修，管理，促进本公司和配套厂家共同健康的发展，实现销售和品牌建设双赢。更好的服务与纸箱包装公司，和纸箱机械公司，为有志的，德才兼备，销售人员，提供提供更好的发展空间和机遇。

部门成立方案；

以入股的方式，安排工作人员两名，配置办公室一间，一名为文秘人员，详细记录本部门设备销售地址，电话，时间，以便定期回访，定期服务，便于管理，便于形成历史记录。为公司的长远发展提供资料，和根据。入股额以小额为好，等额入股，如果能参与一线销售的，和无股份其他员工一样拿提成，如不能参与一线销售的，年底分红，股东参与重大事宜的决策，销售服务部的规章制度由股东们开会决定并形成制度。建议以两万元为基础股。本销售部除中高档印刷机本公司生产外，其他设备配件，均有本部门，定点在固定厂家定期购入。供应厂家必须安本销售部要求生产，否则定为伪约。入股年分红以存款利息为基本点，按年度总结为凭据分红。

销售部初期成立经王总批准，办事处有仓库和简易办公设备为基本条件，通过广告，和售后服务推广市场。以小投资稳发展为基础。

每个办事处有调试工一名，经理一名，要求；都具备初中以上学历，都会开车，品德端庄，有爱心有热情。对所有员工进行定时培训，定期学习，定期公司开会。年终拿提成，平时定额工资。

随着xx品牌受到社会各界的，信任，支持和认可，必将拉动xx印刷机和其他全国各地配套设备的销售，真正的成为，包装机械生产厂家，和使用厂家的`共同发展。

总之，本部以规章制度管理员工，为社会行内的发展提供动力，爱心取之于社会用之于社会。希望大家相信与我与公司。共创行业辉煌。本部门的成立一切制度的制定都要，谋求xx公司和市场销售的双赢。

**公司成立策划书方案篇六**

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：

一、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。

二、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。

三、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。

四、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：

一、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。

二、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

一、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。

二、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。

三、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。

四、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。

五、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。

六、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：

一、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）

二、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。

三、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4000x5=2万元，午餐费6000元，网络费500元，水电费和物业费1500元，其他20xx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：

一、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。

二、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。

三、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。

四、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

一、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。

二、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。

三、分公司需规划建立并优化完善销售网络和服务体系。

四、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

一、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。

二、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。

三、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。

一、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。

二、分公司需定期向总公司汇报周、月研发工作进展情况。

三、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

一、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。

二、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。

三、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。

四、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。

**公司成立策划书方案篇七**

让更多的人享受生活。

业务创新和经营手法的创新。

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。

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。

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

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

益众广告传媒公司由筹建，准备到实施预计将花费三个月的时间。其中第一、二个月将与宿迁部分广告公司进行联系及商务谈判，建立初步的合作人关系，从第二个月开始，我们将用两个月的时间，同时从硬件和软件两个方面建设公司，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。

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——

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。

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;

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、科技摄影等;

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。

三、成本核算资金、人力、场地三个环节中任何一个环节出现问题都直接影响公司的发展。投入资金为180000元，人员经过竞争选拔6-10人，场地面积50平方左右。

四、经营障碍

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

2、公司整体实力需要进一步提升。

3、知名度不高。

一、公司管理

由于益众广告传媒公司属于知识比资本更重要的智力行业，它的建立与发展需要合理调动每个人的各方面优势资源。

管理部——公司内部管理、进度调配、公司发展规划。

技术部——广告平面设计、商铺招牌制作、喷绘和包装设计。

市场部——对外宣传、形象策划、市场调查和分析研究。

信息部——外围信息获取、组织资源、业务咨询、远程传播等。

财务部——财政的收支、规划和建立财务系统。

培训部——内部人员的技术业务培训。摄影部——对外广告摄影等。

人力资源部——完善人事制度、培训内部人员。

二、人力资源

在职业学校的学生中选拔和招聘有经验的技术人员，保证人力资源的素质。

三、风险分析

1、外部风险

有限的资金资源和设备价格的不确定性。

2、市场风险

——市场的具大风险

由于个性化消费正在取代大众消费成为市场主流。对广告业来说，更难做了，对企业来说，广告在企业和消费者沟通方面的作用降低了。另外，广告的模式和设计也日新月异，广告牌的底材也千变万化。

——市场的不确定性

3、合理性与可实现性

广告业是一个社会效益和经济效益都非常高的企业，而洋河的广告业发展的并不规范，竞争程度较低。

一、资金来源

公司投资和员工融资。

员工融资可提高主人翁地位和意识，与公司共进退、共荣辱。

二、方案及回报

1、内部收益率40%，投资回报期2年。

2、投资方不参与公司建设、管理和运作，融资方以固定资产为担保。投资回报方式：按商业银行同期贷款利率上浮10%，两年内还本付息，每年还本付息50%。

三、计划费用

打印机1+15000复印机4000

四、公司收入

1、广告喷绘收入

按目前市场价计算，毛利润可达7.5元左右每平方。按照起步阶段最小业务量每月喷600平方，可得4500元(一般小广告公司每月可喷1000平方左右)。

2、出租广告庆典气模产品

3、招牌、灯箱、路牌广告设计费用

以led灯箱为例，led光源，亚克力(或需烤漆)或者钢板(或需烤漆)双面胶，400-800元/平方。如果是像99药品超市样式的普通牌匾(6.5mx2.5m)，根据材质不同，价格在1000-20xx之间。

4、提供打字、复印、图像扫描等业务

5、平面设计第七章创业团队

一、项目建议人等对所述广告传媒有深入研究并坚持了较为深入的业务咨询。

二、创业计划表述

这份公司的创业计划大致描述了创业者的经营理念。今后，我们的一切决策将来自高层之间的互相启发。我们正在进行公司的前期准备工作，我们将进行技术和管理方面的储备。

**公司成立策划书方案篇八**

第一章：摘要

一,名称:

二,性质:模拟性,社团内部团体

三:活动内容:家教,户外兼职,相关培训,相关理论学习

四,理念:自强,自立,虚心学习

五,各部门介绍:

1,公司负责人:

职能,全面管理,指定公司发展方案及方向

1,市场部:

职能:开拓市场,联系业务

人员:由社团家教部人员担当

负责人:

2,综合办公室:

职能:财务管理,综合协调

人员:由社团内部办公室人员担当

负责人:

3,培训部:

职能:公司宣传,业务培训

人员:由社团宣传部人员担当

负责人:

2,学校宣传,网络宣传联系有意户外活动的学生

3,市场部不定时的出外开拓业务

4,培训部紧跟公司活动宣传

5,联系社会及学校相关专家给公司内部人员培训

6,活动过后,将作相关经念

总结

,上交社团负责人

第四章:可行性分析:

1,它是社团活动内容及目的所决定的,具有理论支持

2,内部具有社团的全力支持,及有经念有魄力的负责人,强有力的组织

3,在外经过实际调研情况:保定各高校存在相关创业团体500余只.家教业务方面,除了华电家教中心外,都是纪律松散,组织松散,宣传效果不到位.因此公司的竞争对手是华电家教中心.4,其他业务的经营多以个人为主,资金缺乏.而本社团具有社团资金作为后盾.5,它是下学期公司模拟大赛的准备,社团将倾力以为.

**公司成立策划书方案篇九**

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。

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