# 公司成立策划书格式及 公司成立策划书(大全12篇)

来源：网络 作者：流年似水 更新时间：2025-04-19

*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。写范文的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？接下来小编就给大家介绍一下优秀的范文该怎么写，我们一起来看一看吧。公司成立策划书格...*

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。写范文的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？接下来小编就给大家介绍一下优秀的范文该怎么写，我们一起来看一看吧。

**公司成立策划书格式及篇一**

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。

**公司成立策划书格式及篇二**

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xx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：xxx广告公司

2、公司logo：xxx

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xx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：我们因为自身特点具有业务成本上优势。能够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，我们初期只能够立足学院周边，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。xx年，中国的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。

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。

**公司成立策划书格式及篇三**

上海持梦(dreamon)旅游策划公司，是经国家旅游局、国家工商局批准成立的国际旅游策划公司。公司为旅游者提供团队游、自由行、酒店预订、会员服务等一站式全方位的旅游策划。本公司总部位于上海市浦东新区金海路2360号，设有人力资源部、财务部、门市部、策划部，拥有高素质的专业人才、策划团队，以及严格规范的内部管理体系。

作为旅游策划行业中的一员，持梦旅游策划公司坚持将客户感受和体验放在第一位，不断提高产品质量和服务水平，让旅游者真正体验到旅行的乐趣，享受公司的服务。未来，不断锐意进取的持梦旅游将为广大消费者和企业客户提供更优质、更专业、更经济、更便捷的产品和服务，成为市场上最可信赖的伙伴，为中国旅游事业的发展做出杰出的贡献！

持梦旅游，让你爱上旅程！

二、市场分析

\*\*年，中国旅游业保持快速发展势头。国内出游人数26、4亿人次，比上年增长13、2%；国内旅游收入19306亿元，增长23、6%。入境旅游人数13542万人次，增长1、2%。国内居民出境人数7025万人次，增长22、4%。其中因私出境6412万人次，增长24、5%，占出境人数的91、3%。目前，中国成为世界第三大入境旅游接待国和出境旅游消费国，并形成全球最大的国内旅游市场。

在三大旅游市场蓬勃发展的同时，旅游业各子行业亦得到较快发展。因此，特成立本公司：上海持梦旅游策划公司，为游客特别策划属于你的最佳旅游线路，让您体会美妙旅程！

三、公司目标

为中国旅游业的国际化发展贡献自己的力量，勇于创新争做中国旅游服务的先驱者。并通过为顾客策划特定旅游路线，让他们体味生活的本来面目，使平时不易得到的快乐通过得到充分的释怀并成为一生永久而美好难忘的记忆。

四、创意说明

我们衷心希望为您倾力策划的旅程能让您感到身如梦境！秉持着这个愿望，也是本公司全体员工的梦想，特取名持梦旅游策划公司。

五、媒体策略

(1)广告计划

a、设置广告目标以向旅客传达信息并劝说其进行旅游，同时形成“口碑”广告效应。

b、聘用广告代理机构做广告，使广告做到有专业化的效果。

c、设置广告预算，保证广告费用不会超过预算范围。

d、考虑合作的可能，利用优势与政府联合广告活动，扩大影响程度。

e、决定广告信息策略，保证广告有创意，以便通过广告传达信息观念，影响旅客的抉择。

f、选择广告媒体时，尽量采用报纸、电视、杂志、直邮广告等多种广告媒体相结合，以使各种媒体进行优劣互补，从而保证广告达到最佳的效果。

(2)销售促进及交易展示：如进行订购数量多有优惠，并与其它行业合作，与他们的公共活动结合起来，让他们利用销售派发旅游券达到宣传目的。另外，本公司也会举行旅游与观光交流会等以扩大影响力,对外展示公司良好形象。

(3)事件营销：塑造公司形象，提高美誉度，引导消费者进行消费。

六、活动概况

目前本公司国内路线主要为，北京，南京，深圳，海南，云南，西藏，四川等地，国外主要路线是亚洲，欧洲、北欧、俄罗斯、澳新、非洲、中东、美洲、邮轮、普吉岛、巴厘岛等旅游线路。公司还为情侣们特别开设了“情牵你我”专栏和古镇主题专栏“一起寻梦故乡”等。

**公司成立策划书格式及篇四**

要求如下：

一、征文对象：

公司全体员工、家属

二、征文主题：

2、员工，可以围绕征文关键词，讲述对公司发展的感受，以及对公司未来发展的期望；

3、员工家属，近距离的观察，讲述公司发展过程中让你印象深刻的点滴事件和感受。

三、征文要求

2、文章必须为原创，不得抄袭。

四、截止时间：

xx年6月8日

五、奖项设置：

一等奖一名，奖励200元现金或等价值礼品

二等奖两名奖励150元现金或等价值礼品

三等奖三名奖励100元现金或等价值礼品

奖项将由公司总经办领导和各部门负责人综合评定得出。

**公司成立策划书格式及篇五**

业务主体将向大众(首要是大学生和青年)提供收费的资讯服务及向自助旅行者这一特定客源市场提供的旅行导向服务，其体如今uchostelling(\"大学旅舍\")网站上。u&c hostelling(大学旅舍)立足点在u&c(univercity&college)上，首要体如今\"hostelling(青年旅馆)\"上。随着国内大学旅行社的出世进展及大学旅行热的崛起，如何将分散的大学旅行配套资源有次序和组织的进展起来，酿成一个大型的跨地域性的旅行服务体系，广泛为日益增多的高校旅行学子提供中转站服务，是许许多多大学生希望的，也是不少旅行企业机构正在考虑的。

hostelling international(国际青年旅社)虽然已经进入了中国，并获取了一定成功，但其服务目前只聚集在经济发达的珠江三角洲地区(广州、南海、珠海、肇庆、深圳)，与大学生目前的旅行要求有很大的差距。在广大的旅行热点地区，类似青年旅社的服务是相当缺少甚至没有，面临大学生这个庞大的旅行群体，近年来浮现了\"旅行点高校接待\"等萌芽状况的大学生旅行服务中介，但其信誉始终难以巩固。

针对为数众多的大学生旅行者对旅行地区\"青年旅馆\"式服务的需求，uchostelling网站将通过网络方式，结合国内各地高校旅行社的建立状况，通过合作兼并(已建立相应旅行组织)和聘用兼职(尚未建立相应体系)等方式，在网上开展大学生领域的异地接应、当地导游和结伴同行等服务项目，以建立以高校为首要场所的滚动性青年旅馆服务体系。

1、前端：

多位有旅行开发经验的业务联络人员及青年旅馆业务治理经验的人员，同时网站具备一支有经验的旅行信息采编队伍。

(1)----订票编制：为客户提供网上预订机票及其相干服务。

般班查找

机票预计

订单的查找与修改

退票

代理出票/退票/订单维护功能。

(2)---- 酒店编制：为需求在上查找和预订酒店的客户提供迅速，方便，可靠的在线服务。

客户登录

酒店查找

酒店预订

更改预订

取消预订

房源维护

库存预警

退款模块

(3)---- 旅行线路编制：为客户提供迅捷，方便，可靠的在线旅行信息服务和在线预订。

客户登录

信息查找

线路预订

更改预订

取消预订

旅行社治理和维护

(4)---- 支出编制：提供与各大商业银行安全的在线支出功能。

通过访问本网站，上网者能够看见丰盛的旅行材料及专门为大学生设置的旅行导向，可联络到各种旅行协助机构，如到达旅行目的地的途径、花费、时间、落脚点及到达目的地后的行程部署等等，从高校到高校，既可享用异地旅行的乐趣，又在食住行方面获得对比可靠的确保，既有好友式的照顾，又以较实惠的价钱实现旅程。

1999年年末我国上网人数890万，根据不完全统计，目前我国网民已冲破1000万，随着以大学生为主的校园网民的成长，中国互联网用户的数目急剧添加。

2025年3月份开始，在电子商务热潮下，旅行网站作为模式清晰的icp，其进展前景一度被广泛关注，国内几大旅行网站纷纷有所行动，达成合作意向。旅行网站以其不涉及配送和支出问题以电子商务为首要方式，一时变成投资热点。

但无论是华夏旅行网，中国旅行资讯网还是后起之秀的携程旅行网，他们都把业务重点放在\"旅行行业\"上面，重点放在飞机订票，酒店房间预定等传统旅行业务上，在个人自助游，学生背包游方面始终搞不起特色，所提供的服务作不到本质实处，表如今只介绍相干的旅行知识和由旅行社提供的路线及景点介绍，有关个人旅行的细节鲜见提及。异军突起的携程旅行网虽然在个人自助游方面搞出一定特色，但其定位仍带有传统自助游的影子，没有充分顾及大学生旅行阶层，其携程旅行方式对于在校的大学生仍存在难以操纵的地方。

而另一方面，目前许多旅行网站声称网络旅行便宜、惬意，但熟悉旅行社业务的人都晓得，通过网络购票、订房，很难达到旅行团队的人数规模，也即不也许享用到旅行社所获得的折扣，现时网络旅行的风光只不过是网站不惜血本的降价卖广告，不是长期生存的办法。根据一份调查，在整个旅行市场的大批散客当中，90以上原先就不通过旅行社出游，而在这批散客中的上网者，才是目前旅行网站真正争取的目标顾客。从某种意义上说，传统旅行社和旅行网站说到底并没有正面交锋。目前国内旅行网站的进展主流只不过是旅行社的架构调整，同旅行网站的进展没有什么联络。网上旅行必须根据自身的特点走出自身的路向，做一些通过互联网很容易能够实现的服务。

另一方面，随着人们生活水平及知识水平的双重进步，对于旅行的要求也越来越苛刻，传统的\"填鸭式\"随团游对许许多多出外旅行者日渐遗失了招引力，在年轻人当中，自主自在的自助式旅行越来越遭到认可，但一个严峻的问题是面临进展迅速的自助游(背包旅行一族)群体，国内的社会配套设施源源跟不上需求，变成许多后旅行遗症。uchostelling(大学旅舍)便是通过网络将\"青年旅馆\"式的配套服务首先在国内有条件的大学区建立起来。目前在广东以外的中国诸多旅行地区，还没有直接以青年旅馆命名的机构，但相类似的为背包旅行者服务的饭店已经浮现，这都呈现了市场的实际需求，像云南大理、广西桂林都有为自助旅行者服务的配套住宿饭店，在上海黄浦江边古老的理查饭店也已经很接近青年旅馆的标准，但他们缺少一定的编制协调，在旅行业中的聚焦效应没有充分发挥。

中国12个城市的代表在广东青年旅馆协会的组织下，商讨了国际青年旅馆在中国的推广计划，据称，几年内将有多家青年旅馆在全国不同城市开业。一种新的旅行格局处露端倪，中国为将来新的旅行精神做充分的硬件打算。

二、市场

业务内容的受众只须是大学生(年轻人)，但从长远来看，服务受众基数不断添加，年龄在30岁以下的网民都是我们也许的访问者。如果网站能顺利起步的话，开站半年内，通过假期前的服务项目宣传和u&chostelling(大学旅舍)理念的高校巡回show，同时加以一定的推广收费优惠，总访问人数可过数十万，一年后可达百万。同时中介服务业务也会随假期的到来进入正式起步进展阶段，网站浏览人数的增长与使用青年旅舍服务后的二次宣传将不断推广uchostelling。在网站浏览量的巩固状况下，广告收入也会不断上升。

在uchostelling服务方面，我们立足于区域性，立足于业务密集点。开始进展重点是以广州为中心的华南地区，基础打好后(如u&c hostelling理念的渗透率在高校学生中达到一定程度)，再向北推进，划分东北、华北、西北、西南、华东、华中、华南及港澳台等区域，业务成熟将与国外同类机构合作开展中外hostelling业务合作，争取每个有高校的城市区域开设有uchostelling的服务机构。

公司最终进展目标是实现对传统旅行业和正统电子商务之间的\"自在游式\"旅行资源的整合，使u&c hostelling(大学旅舍)变成以网络为买卖方式，以大学为服务根基的跨地域性的青年旅社，规模最大的大学生(青年)旅行机构，变成大学生旅行者在城市之间的理想驿站。

一、实施战略

第一步：(时期：六个月)第一笔资金到位后，大部分用于基础运转中去，把有限的人力资源重点放在u&c hostelling(大学旅舍)理念和网站具体业务操纵方式的推广上。与此同时，先与国内已建立的大学旅行社或有类似青年旅馆的机构进行业务联络，再在较为发达但未有相应机构的大中城市的大学开展业务建造。在此基础上，争取更大的投资。

第二步：在华南各大高校校园开展相干活动，并争取一期的服务使用者。一年内u&c hostelling业务进入正常营运状况，并以此为基础，在非假期时间开发其他服务内容。

第三步：加大融资，扩大业务规模，并适当在业务聚集城市(点)建立全权物业。

二、联盟

公司将与资金和技术较雄厚的网站、全国百强的旅行公司建立联盟，双方互补长短，共同进展。

**公司成立策划书格式及篇六**

商业计划样本(第一版)

这是你商业计划的内页封面，有必要将你的有关信息在此标明，你需要再加上一个封面，封面用纸的纸质要坚硬耐磨，尽量使用彩色纸张，这样可以使你的文件外观更具吸引力，但颜色不要过于耀眼。你还可以使用透明胶片作封面。

[你公司或项目名称]

商业计划

[出版时间：年 月]

[指定联系人]

[职务]

[电话号码]

[传真机号码]

[电子邮件]

[地址]

[国家、城市]

[邮政编码]

[网址]

保密须知

本商业计划书属商业机密，所有权属于[公司或项目名称]。其所涉及的内容和资料只限于已签署投资意向的投资者使用。收到本计划书后，收件人应即刻确认，并遵守以下的规定：1)若收件人不希望涉足本计划书所述项目，请按上述地址尽快将本计划书完整退回;2)在没有取得[公司或项目名]的书面同意前，收件人不得将本计划书全部和/或部分地予以复制、传递给他人、影印、泄露或散布给他人;3)应该象对待贵公司的机密资料一样的态度对待本计划书所提供的所有机密资料。

本商业计划书不可用作销售报价使用，也不可用作购买时的报价使用。

商业计划编号： 授方：

签字：

公司：

日期：

目录

以下是本样本目录表。注意，当你作好你的商业计划书后，要重新编排页码。有关图表信息请参阅本样本第九章，提供这些信息资料的编排意见。

第一章：摘要 3

第二章：公司介绍 6

一、宗旨(任务) 6

二、公司简介 7

三、公司战略 7

1.产品及服务a： 8

2.产品及服务b，等等： 8

3.客户合同的开发、培训及咨询等业务： 8

四、技术 9

1、专利技术： 9

2、相关技术的使用情况(技术间的关系)： 9

五、价值评估 9

六、公司管理 10

1.管理队伍状况 10

2.外部支持： 11

3.董事会： 11

七、组织、协作及对外关系： 11

八、知识产权策略 12

九、场地与设施 12

十、风险 13

第三章：市场分析 14

一、市场介绍 14

二、目标市场 14

三、顾客的购买准则 15

四、销售策略 15

五、市场渗透和销售量 16

第四章，竞争性分析 17

一、竞争者 17

二、竞争策略或消除壁垒 18

1.竞争者[a，b等] 18

第五章;产品与服务 18

一、产品品种规划 19

二、研究与开发 19

三、未来产品和服务规划 20

四、生产与储运 20

五、包装 21

六、实施阶段 21

七、服务与支持 21

第六章 市场与销售 22

一、市场计划 22

二、销售策略 23

1、实时销售方法 23

2、产品定位 23

三、销售渠道与伙伴 23

四、销售周期： 25

五、定价策略 26

1、产品、服务： 26

2、产品/服务b 27

六、市场联络; 27

1、贸易展销会 27

2、广告宣传 28

3、新闻发布会 28

4、年度会议/学术讨论会 28

5、国际互联网促销 28

6、其它促销因素 28

7、贸易刊物、文章报导 29

8、直接邮寄 29

七、社会认证 29

第七章 财务计划 29

一、财务汇总 29

二、财务年度报表 30

三、资金需求 30

四、预计收入报表 31

五、资产负债预计表： 32

六、现金流量表： 32

第八章 附录 32

一、[你公司或项目]的背景与机构设置： 33

二、市场背景： 33

三、管理层人员简历 34

五、行业关系 34

六、竞争对手的文件资料： 34

七、公司现状 34

八、顾客名单 35

九、新闻剪报与发行物： 35

十、市场营销 35

十一、专门术语 35

第九章 图表 35

第一章：摘要

如果没有好的摘要，你的商业计划就不可能卖给投资者，

策划

我们建议你首先编制一个摘要，用它来作为你的全部计划的基本框架。它的基本功能是用来吸引投资者的注意力，所以摘要不要过长，不超过两页的篇幅，越短越好。想看一下实例，请查阅“摘要”栏目。

宗旨及商业模式

本公司的宗旨是[此处插入宗旨说明。在商品经济社会中，任何商业机构都要有其宗旨或任务，没有宗旨就等于不知道该做什么事情。你必须先明确贵公司或你想设立的公司的宗旨是什么]。

本公司是一家[处于创始阶段/处于高赢利发展阶段/商品增值转卖]的公司。[你公司名称]的法定经营形式是[独资/合伙或有限合伙/专业公司/直属分社/专业分公司/有限责任公司]，法定地址：[标明主要营业地址]。

最近大部分时间[指出具体时间段]，我公司在[具体的商品或服务名称]销售方面取得了成就，具体表现为[利润/损失/收支平衡/市场扩大/销售量提高]。从预期财政分析来看，我公司可望在[xxxx]年销售收入达到[x]元，税前利润为[x] 元，[xxxx +1]年销售收入为[x] 元，税前利润为[x] 元。我们之所以能够达到这个目标是因为我们的资金主要用于[叙述资金用途，比如：1)为新产品打开市场;2)建设或扩建厂房与设施以适应增长的市场需求;3)增设零售网点或其他销售措施;4)为新产品增设科研开发题目，或研究改善现有产品]。

本公司生产下列商品[按生产线以最畅销或最有前景的顺序列出产品名称，简单一些]：

简单对以下几个问题进行说明，比如公司的现况(指出贵公司在工业行业或技术方面的竞争情况和竞争对手，等等)，市场机遇(xxxx年预计市场总收入可达到xxx元，由于市场需求增长加之企业改善，xxxx+n年可增至xxx元，200x年可增至xxx元)。

现在[你公司名称]处在需要[有何需求，或下步打算] 的状态下。为实施我们的计划，我们需要[总金额为xxx元的贷款或投资]，用于下列目的：

说清楚，你为什么需要这笔资金?

为了建设发展设施或生产设施，增加生产，扩大仓储能力以适应顾客的需求。

增加销售量以促进和改善我们的产品或服务。

为了增加分销渠道/零售网点/区域销售/销售办事处/或生

产电子产品/直接邮递业务，等等。

由于新订单的大量涌入和会计覆盖面的扩大，需要改善客户的支持与服务系统，以适应增长的需要。

在新的市场规划形势下，新增的雇员需要努力适应不断发展的形势。

增强科研开发强劲性，以便生产适销对路的产品，同时也为了提高我们的竞争优势。

我们的产品和服务：

（1）（2）（3）（4）（5）（6）（7）（8）（9）（10）（11）（12）（13）（14）（15）（16）（17）（18）（19）（20）（21）

**公司成立策划书格式及篇七**

我台作为xx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xx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：xx新闻频道、综艺频道、城市频道；两个电台频率：xx新闻频率、xx交通频率；一家报社：xx日报社；一家网站：xx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xx，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xx市广播电视台所属开路频道广告的审查、编辑、播出，确保xx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。

**公司成立策划书格式及篇八**

近十余年来随着中国经济的高速发展，产生了千万级、亿万级资产的富裕阶层，从西方国家的发展历程看，随着社会分工越来越细，中国富裕阶层委托专业的投资管理公司管理财富亦是大势所趋，为富裕阶层服务专业投资管理公司有着巨大的市场和发展前景,其中近年又以各类股权投资管理公司(股权基金)及证券投资管理公司(证券基金)发展最为快速，管理的资产规模也在各类金融服务公司中占据绝对优势比例的份额。

从目前宏观世界经济看，虽然金融危机已经过去三年，但世界经济依然未能摆脱金融危机的影响：欧洲、美国债务危机，欧美日较低的经济增长率，世界新兴经济体的高通货膨胀，中美贸易失衡等的经济问题依然存在并影响着各国经济政策的制定，总体而言，世界经济是否能实现持续复苏存在很大的不确定性。

从国内经济环境看，目前处于一个微妙阶段，高通货膨胀迫使国家紧缩银根，坚持调控，但外围经济环境的不确定又使调控政策的时间和空间有限，调控过度可能导致中国经济硬着陆。从资本市场表现看，欧美股市在6月初创出近年新高后在8月初经历了一轮超过15%暴跌，目前处于弱势反弹中，而a股市场，从年初3000多点已提前欧美下跌几个月到2600点左右，近期受欧美暴跌影响盘中最低跌破2500点，亦处于弱市之中。

从经济环境看，目前虽然不利因素有很多，但有一个判断应该可以成立，就是世界经济不会比金融危机更差，而中国的经济虽然由于紧缩政策和通货膨胀存在降速可能，但总体依然能维系较高的发展速度，依靠内需增长最终取代依靠外需增长，中国经济依然是世界经济体中增速最快的经济体，从目前世界500强中的公司逐步将业务重心转移至亚洲可以得到印证，而且在投资市场上，世界著名的各种对冲基金由于看好中国经济和资本市场的发展，通过各种途径或在香港设立公司，或取到地下钱庄等为投资中国市场准备，目的不言而喻。

综上所述，似乎目前股票市场投资环境并不是很好，但根据国内外股票市场历史来看，反向投资理论成功的几率相当高，当市场下跌至80%以上的投资者都亏损，80%以上的投资者都看空不敢入市时往往是中长期投资入市的最佳时机，该理论典型的成功投资者是美国的巴菲特和香港的惠理基金，他们都是价值投资理论与反向投资理论的忠实执行者。因此我们得出的基本结论是，从a股目前的平均市盈率只有13倍和调整时间和空间看，目前中国a股处于从20xx年6000点大周期到20xx年3300点以来的下跌周期的末端，底部在2400左右，时间半年左右。在20xx年初基本逐步形成上升趋势，提前反应经济结构调整成果。

从投资策略看，在目前的点位，逐步布局价位合理、业绩增长、高溢价发行拥有充裕现金流的的优质成长小盘股，随着公司加速发展，股本扩张，等待股市进入上升周期，从一到3年的投资周期看，可以获得理想的回报。因此在此时成立投资管理公司有几个有利条件：

1、市场处于相对低点，上升空间比下跌空间大的多，获取投资收益的概率较高。

2、市场投资者经过市场的洗礼，大都亏损累累，已认识到资本市场必须拥有专业的投资知识和实战经验、信息资源才可能获取收益，逐步接受委托专业投资者投资股票市场的方式，有利于获取运作资金来源。

3、在危机中成长起来的公司往往更容易获得公众信任，如果投资如预期获得成功，将是今后公司做大规模朝多方面发展奠定坚实的基础。

二、关于操盘团队的投资实力及投资理念

操盘团队核心为具有金融行业资深投研人员，并具有10多年投资股票外汇、黄金实战成功经历，经历了中国股市的整个牛熊轮回，已形成了以股票基本面、成长性为基本选股依据的价值投资理念，操作则以稳健的作风进行股票投资组合中长期持有策略为主，结合指数个股趋势和消息面波段操作为辅的操作策略。

投资市场是个残酷而又充满机会的市场，在这个市场里，不需要你跑的有多快，在于你活得有多长，只要活得足够长，每年10%的投资收益的复利效应也足以获取令人惊讶的财富。因此，我们的客户必须认同我们的投资理念，不认同我们的投资理念的客户，期待操盘团队短期能给客户带来暴利的客户我们是接纳的。暴利我们无法把握，因为那是市场偶然的几率，不可复制，我们要的是长期稳定的盈利。

三、投资管理公司发展规划

只有远大的目标才能实现远大的理想!根据目前实际情况，公司发展可拟定为分三阶段发展

第一阶段：专注于二级资本投资市场，即a股股票市场，采取民间常见私募基金形式运作，即与客户签订协议委托代客理财协议形式进行股票投资，利润分成模式运作。该模式初步计划需要1-2年左右时间。

第二阶段：在股票市场投资取得收益，得到客户认可，并形成核心投研团队与市场团队公司管理初步进入规范化运作时，从民间私募转型为阳光私募，发行信托基金产品，扩大公司管理资产规模。根据目前成功转型阳光私募的基金经历看，转型阳光私募需要克服的困难很多，一般在运作转型过程需要近一年至两年时间。

第三阶段：随着贵司规模的扩大，市场影响力扩大，资本的扩大，给类专业金融人才的吸纳，可以考虑设立子公司专门从事未上市公司股权投资和其他一些资产管理业务，为全面的资产管理公司。此为远景计划，时间不确定。

四、具体投资公司设立及架构

1、公司经营范围：资产管理、企业资产重组策划、咨询;项目投资;投资管理策划、咨询;国内贸易(不含专营、专控、专卖商品)。类型：有限责任公司或合伙制公司。

2、注册资本：初期可考虑要求注册资本较低的公司类型(投资公司分不同类型不同要求注册资本，但实际都在开展同类型(股票)投资业务)，注册100-500万间的注册资本的投资公司即可(阳光私募要求注册资本至少1000万)

3、人员出资：股东分两部分，操盘投研团队以技术和专业知识及少量资金参股。资本方以实际资金参股。股份分配具体可双方协商。股东不多于5人为好。

4、管理构架：资本方负责市场维护及拓展(即客户资源维护和拓展操盘资金规模)，操盘投研团队负责具体股票投资,获取投资收益。从成本核算考虑，在初期管理资产规模不大时，一个亿以内仅设立总经理一名，投资总监一名，研究员兼操盘手3名为宜。总经理依目前情况由资方大股东兼任为宜，投资总监由操盘团队核心人员兼任，投资总监定期向总经理汇报投资报告，总经理不干涉投资总监具体投资决策操作，但可进行资金风险进行规范和提出防范建议。

5、职责与权利：股东按各自股份份额分配公司运营收益，各股东对公司发展方向、转型、重大投资事项有表决权。

五、运营成本与运营收入及利润分配。

1、运营成本：人员基本工资，办公场地，投研差旅费资料费，财经咨询系统购买费工资：在未阳光化阶段，总经理由于不参与日常管理，不领取工资或仅领取象征性工资，只参与收益分红。操盘团队日常需进行公司管理，调研操盘，为保证基本的生活支出，需支付固定的年薪以稳定团队，亦有利团队解除后顾之忧全力投入公司运营。年薪基数可由资方及操盘团队双方磋商确定，该项支出在公司未有收益时以公司起始注资资金内列支。初期总开支与管理资金挂钩以不超过管理资金的1%为宜，如管理5000万，至多50万工资开支。但人才是投资公司唯一也是盈利的基础，顾随着公司的发展，投研人员工资收入必然要与公司盈利挂钩。场地：在未成规模阶段可尽量节省，租金年开支不超过10万为宜。信息系统操盘系统、调研差旅开支，购买研究报告是不可节省的开支，年开支以不超过10万为宜。以上开支在公司还没有收入时从启动资金(注册资金)里列支。在公司有收入时从公司收入里扣除作为运营成本。

2、收入及利润：公司收入分为两部分，一委托理财投资者的资金年管理费，按阳光私募行规，提取比例为0.5%，二是投资收益提成，行规为根据资金量二八分和三七分，如公司管理资产为一个亿，当年获取投资利润为5000万，则公司当年收入为1亿\*0.5%\*5000万\*0.2=50万\*1000万=1050万，扣除当年各项成本100万公司税前利润为950万(税后利润暂不计算，因不同类型的公司税率不一样，适当避税也产生不同结果)，公司股东当年可分配利润为950，按股份比例分配。

六、夲计划书仅对投资公司设立进行框架策划，因为具体到正式确立成立公司还涉及很多方面包括公司名称、公司章程、注册资金确定、股权分配、操盘团队薪资确定、办公地点确定，委托投资资金到位后的操盘计划等等一系列细节问题，在此就不展开细述了。至于第二阶段成立阳光私募也涉及很多信托、发行、投资账户取得、费用成本等很多细节，鉴于目前我们与阳光私募的目标还有很长的路要走，在此也不展开讨论。

点击下一页阅读更多关于成立公司的策划书

**公司成立策划书格式及篇九**

上海持梦（dreamon）旅游策划公司，是经国家旅游局、国家工商局批准成立的国际旅游策划公司。公司为旅游者提供团队游、自由行、酒店预订、会员服务等一站式全方位的旅游策划。本公司总部位于上海市浦东新区金海路2360号，设有人力资源部、财务部、门市部、策划部，拥有高素质的专业人才、策划团队，以及严格规范的内部管理体系。

作为旅游策划行业中的一员，持梦旅游策划公司坚持将客户感受和体验放在第一位，不断提高产品质量和服务水平，让旅游者真正体验到旅行的乐趣，享受公司的服务。未来，不断锐意进取的持梦旅游将为广大消费者和企业客户提供更优质、更专业、更经济、更便捷的产品和服务，成为市场上最可信赖的伙伴，为中国旅游事业的发展做出杰出的贡献！

持梦旅游，让你爱上旅程！

在三大旅游市场蓬勃发展的同时，旅游业各子行业亦得到较快发展。因此，特成立本公司：上海持梦旅游策划公司，为游客特别策划属于你的最佳旅游线路，让您体会美妙旅程！

为中国旅游业的国际化发展贡献自己的力量，勇于创新争做中国旅游服务的先驱者。并通过为顾客策划特定旅游路线，让他们体味生活的本来面目，使平时不易得到的快乐通过得到充分的释怀并成为一生永久而美好难忘的记忆。

我们衷心希望为您倾力策划的旅程能让您感到身如梦境！秉持着这个愿望，也是本公司全体员工的梦想，特取名持梦旅游策划公司。

（1）广告计划

a、设置广告目标以向旅客传达信息并劝说其进行旅游，同时形成“口碑”广告效应。

b、聘用广告代理机构做广告，使广告做到有专业化的效果。

c、设置广告预算，保证广告费用不会超过预算范围。

d、考虑合作的可能，利用优势与政府联合广告活动，扩大影响程度。

e、决定广告信息策略，保证广告有创意，以便通过广告传达信息观念，影响旅客的抉择。

f、选择广告媒体时，尽量采用报纸、电视、杂志、直邮广告等多种广告媒体相结合，以使各种媒体进行优劣互补，从而保证广告达到最佳的效果。

（2）销售促进及交易展示：如进行订购数量多有优惠，并与其它行业合作，与他们的公共活动结合起来，让他们利用销售派发旅游券达到宣传目的。另外，本公司也会举行旅游与观光交流会等以扩大影响力，对外展示公司良好形象。

（3）事件营销：塑造公司形象，提高美誉度，引导消费者进行消费。

目前本公司国内路线主要为，北京，南京，深圳，海南，云南，西藏，四川等地，国外主要路线是亚洲，欧洲、北欧、俄罗斯、澳新、非洲、中东、美洲、邮轮、普吉岛、巴厘岛等旅游线路。公司还为情侣们特别开设了“情牵你我”专栏和古镇主题专栏“一起寻梦故乡”等。

**公司成立策划书格式及篇十**

上海xx旅游策划公司，是经国家旅游局、国家工商局批准成立的国际旅游策划公司。公司为旅游者提供团队游、自由行、酒店预订、会员服务等一站式全方位的旅游策划。本公司总部位于上海市浦东新区金海路2360号，设有人力资源部、财务部、门市部、策划部，拥有高素质的专业人才、策划团队，以及严格规范的内部管理体系。

作为旅游策划行业中的一员，xx旅游策划公司坚持将客户感受和体验放在第一位，不断提高产品质量和服务水平，让旅游者真正体验到旅行的乐趣，享受公司的服务。未来，不断锐意进取的xx旅游将为广大消费者和企业客户提供更优质、更专业、更经济、更便捷的产品和服务，成为市场上最可信赖的伙伴，为中国旅游事业的发展做出杰出的贡献！

xx旅游，让你爱上旅程！

在三大旅游市场蓬勃发展的同时，旅游业各子行业亦得到较快发展。因此，特成立本公司：上海xx旅游策划公司，为游客特别策划属于你的最佳旅游线路，让您体会美妙旅程！

为中国旅游业的国际化发展贡献自己的力量，勇于创新争做中国旅游服务的先驱者。并通过为顾客策划特定旅游路线，让他们体味生活的本来面目，使平时不易得到的`快乐通过得到充分的释怀并成为一生永久而美好难忘的记忆。

我们衷心希望为您倾力策划的旅程能让您感到身如梦境！秉持着这个愿望，也是本公司全体员工的梦想，特取名xx旅游策划公司。

（1）广告计划

a、设置广告目标以向旅客传达信息并劝说其进行旅游，同时形成“口碑”广告效应。

b、聘用广告代理机构做广告，使广告做到有专业化的效果。

c、设置广告预算，保证广告费用不会超过预算范围。

d、考虑合作的可能，利用优势与政府联合广告活动，扩大影响程度。

e、决定广告信息策略，保证广告有创意，以便通过广告传达信息观念，影响旅客的抉择。

f、选择广告媒体时，尽量采用报纸、电视、杂志、直邮广告等多种广告媒体相结合，以使各种媒体进行优劣互补，从而保证广告达到最佳的效果。

（2）销售促进及交易展示：如进行订购数量多有优惠，并与其它行业合作，与他们的公共活动结合起来，让他们利用销售派发旅游券达到宣传目的。另外，本公司也会举行旅游与观光交流会等以扩大影响力，对外展示公司良好形象。

（3）事件营销：塑造公司形象，提高美誉度，引导消费者进行消费。

**公司成立策划书格式及篇十一**

公司成立策划书

商业计划样本(第一版)

商业计划

[出版时间：年 月] [指定联系人] [职务]

[电话号码] [传真机号码] [电子邮件] [地址]

[国家、城市] [邮政编码] [网址]

保密须知

本商业计划书属商业机密，所有权属于[公司或项目名称]。其所涉及的内容和资料只限于已签署投资意向的投资者使用。收到本计划书后，收件人应即刻确认，并遵守以下的规定：

1)若收件人不希望涉足本计划书所述项目，请按上述地址尽快将本计划书完整退回;2)在没有取得[公司或项目名]的书面同意前，收件人不得将本计划书全部和/或部分地予以复制、传递给他人、影印、泄露或散布给他人;3)应该象对待贵公司的机密资料一样的态度对待本计划书所提供的所有机密资料。

本商业计划书不可用作销售报价使用，也不可用作购买时的报价使用。

商业计划编号： 授方：

签字：

公司： 日期：

目录

以下是本样本目录表。注意，当你作好你的商业计划书后，要重新编排页码。有关图表信息请参阅本样本第九章，提供这些信息资料的编排意见。

第一章：摘要 1

第二章：公司介绍

3一、宗旨(任务)

3二、公司简介

3

三、

公司战略 3

1.产品及服务a：

3第三章：市场分析 3

一、市场介绍

3二、目标市场 4

三、顾客的购买准则

4四、销售策略 4

五、市场渗透和销售量

5第四章，竞争性分析 5

一、竞争者 5

二、竞争策略或消除壁垒 6

第五章;产品与服务 7

一、产品品种规划 7

二、研究与开发 8

三、未来产品和服务规划 8

四、生产与储运 10

五、包装 11

第六章 市场与销售 11 一、市场计划 1

1三、销售周期： 1

2四、定价策略 1

2五、市场联络;1

3六、社会认证 1

3第七章 财务计划 1

4一、财务汇总 14

二、财务年度报表 14 三、资金需求 15

四、预计收入报表 16

五、资产负债预计表： 16

六、现金流量表： 17

第八章 附录 18

一、[你公司或项目]的背景与机构设置：

二、市场背景： 19

三、管理层人员简历 19 18 四、公司现状 19

五、竞争对手的文件资料： 19

六、顾客名单 20

七、新闻剪报与发行物： 20 十一、专门术语 20

公司规划 组织架构 产品分类 管销费用 投资预算 营销模式 利润预测

公司职能架构图：(暂编10人)

管销及预备金暂定100000元整每月拨入公司账户

运作方式:

前期三个月：以工程接单+贴牌销售+产品代理销售三种方式运营；在开发新产品同时，增加公司收入开发新客源，为新产品上市铺路。

订单来源：工程用工矿灯、植物生长灯、商业照明等

第四个月起：全力冲刺公司自有产品为主，增加营利增长点。走省代理模式，服务好省代理降低管销成本投入，品牌推广+省代理模式运作市场，盈利模式形成后以利润中心制运营加盟方式，半年后力争自己自足。

订单来源：自有产品激活，工程用工矿灯、植物生长灯、商业照明等

产品篇

一、总则

1、对公司现有产品线进行整合，并引入商业照明及户外景观照明产品，满足市场需求积极开拓公司确定受控自有产品及oem产品，对常规产品的推广和加强经销商对常规产品的库存；并将库存向省代理做仓储物流。2、提高非标产品和工程产品的快速供货能力；及代理销售能力 3、继续进行差异化产品开发；形成工程级和经济型差异化产品。

4、主要销售产品价格贴近市场，并保持国内销售产品具有较强的竞争力。并完善t8/t5产品线及细分市场差异化。

5、对工程项目或流通产品等因应客户需求进行oem及立项开发各类市场主流led应用照明产品。

二、产品分类共分为五大系列(价格体系产品确认后制度) 1、2、3、4、5、根据以上划分类别的不同，进行多种组合，根据管道的不同有针对性的设立流通经销商和工程经销商及特种代理商。

led室内照明（t8、t5、筒灯、吸顶灯、格栅灯、球泡等）特种照明（植物生长灯、智能照明、钓鱼灯、加油站灯等）专业灯具（轨道灯、工矿灯、射灯等）led路灯(对称式/非对称式)、led隧道灯 景观类(管类、投光灯、点光源等)

销售模式

1． 巩固地级以上城市的工程销售管道、流通渠道商进行交叉覆盖，强化快速交货及

优化售前售后服务，提高经销商忠诚度。

2． 以设计奖励的方式建立设计师网络。配合经销商建立持续关系，获得工程信息和

订单。奖励政策见附件

3． 建立以t8灯管、t5灯管、筒灯、灯泡为核心产品的流通网络，寻找核心代理商。

协助总经销建立分销商。

4． 建立特种照明、智能照明市场重点客户群，重点攻关地产商，安防系统客户，军

1、月任务分解表 单位：万元（rmb）

特种照明 业务销售分解表

公司成立资料

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、is09001：2025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

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。

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%。

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

**公司成立策划书格式及篇十二**

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：

1、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。

2、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。

3、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。

4、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：

1、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。

2、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

1、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。

2、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。

3、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。

4、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。

5、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。

6、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：

1、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）

2、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。

3、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、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。

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。

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