# 最新公司创业方案融资(汇总11篇)

来源：网络 作者：雨声轻语 更新时间：2024-05-09

*确定目标是置顶工作方案的重要环节。在公司计划开展某项工作的时候，我们需要为领导提供多种工作方案。那么方案应该怎么制定才合适呢？下面是小编精心整理的方案策划范文，欢迎阅读与收藏。公司创业方案融资篇一活动目的：通过活动，让学生了解身边最接近的创...*

确定目标是置顶工作方案的重要环节。在公司计划开展某项工作的时候，我们需要为领导提供多种工作方案。那么方案应该怎么制定才合适呢？下面是小编精心整理的方案策划范文，欢迎阅读与收藏。

**公司创业方案融资篇一**

活动目的：

通过活动，让学生了解身边最接近的创业者的创业过程，体会创业的艰辛、困难以及从中获得的喜悦，学会关心、体贴身边的创业者——父母，帮他们分担简单的家务。

活动准备：

1、调查父母或亲戚的创业过程，填写创业情况调查表。

2、帮父母做一个星期的家务，填写小帮手劳动情况调查表。

3、邀请一位创业成功者准备好创业过程的演说词。

4、排练一个小品：《忙碌的一天》。

活动重点：通过实践填写创业情况调查表和小帮手劳动情况调查表。

活动过程：

一、谈话导入，诱发兴趣。

师：首先，请大家谈谈什么样的人才可算是创业者?

生1：在外帮别人打工挣钱养活妻儿的人可算是创业者。

生2：在自己的工作岗位上认真工作的人可算是创业者。

生3：为了实现自己的理想，在自己的工作岗位上兢兢业业、踏踏实实工作的奋斗者可算是创业者。

师：你身边都有哪些创业者呢?

生1：我们学校的王校长，他从一个普通的教师发展成为学校的校长，所走的路就是一条充满艰辛、不断跋涉的创业路，所以他可以说是我们身边一位成功的创业者。

生2：洮西海绵厂的田厂长，就是一名创业者，他原来家里很穷，但是他通过自己的勤奋工作，终于办了一个厂，而且这厂还办得很红火。

生3：我爸爸一直在北京打工，虽然他没有挣大钱，但是我每年上学的钱都是他辛辛苦苦打工挣回来的。所以，在我心中，他也是一名创业者。

生4：我的叔叔是个交警，他既不是百万富翁，也没当上大官，但他却保护着千千万万行人的生命安全，他是伟大的。所以，他是一名创业者。

……

二、听创业过程，谈内心感受。

师：原来我们身边有这么多创业者。他们的苦累、他们的欢笑，你又了解多少呢?今天，我们很荣幸地请到了一位创业成功者来谈谈他创业过程的辛酸史。下面我们掌声有请。(或播放录音)

家长发言

师：让我们再次感谢郑兴宇的爸爸给我们带来的精彩演说。

三、调查情况，交流结果。

1、师：郑兴宇的爸爸经过近十年的努力终于踏上了成功之路，在座的许多同学肯定也认为自己的爸爸妈妈是一个成功的创业者，那你们了解他们创业的具体情况吗?请拿出你们所填写的调查表格，跟大家交流一下你调查的结果。(附创业情况调查表)

创业情况调查表

被调查者姓名：

性别：

年龄：

工作单位或所在城乡：

采用的调查方式：

调查内容：

1、平均每天工作时间：

2、工作的目的：

3、平均每月工资：

4、创业后所取得的财富：

5、每天上下班时的交通工具：

6、每天上下班路上所花的时间：

7、回家后做家务的时间：

8、回家后所做的家务有：

调查人：

2、表演节目《忙碌的一天》

师：创业之路是漫长而又艰辛的，在这条路上，充满了困苦，洒满了汗水，甚至流淌着泪水。下面请欣赏小品《忙碌的一天》。

学生分别扮演交警、出租车司机、教师、护士、公司经理、警察。

四、分担家务，从我做起。

1、师：通过调查及欣赏小品大家都知道了，爸爸妈妈每天辛苦工作后，还要花那么多的时间来做家务，真是太辛苦了，那我们能帮上什么忙，减轻他们的负担吗?(交流)

生1：我们可以帮妈妈做一些力所能及的家务事。

生2：我们可以帮妈妈扫地、擦桌子。

生3：我们可以帮爸爸擦皮鞋。

……

2、师：说得多可不表示做得也多哦!把你这一星期来所做的事展示给大家看看吧!(附小帮手劳动情况调查表)

小帮手劳动情况调查表

学生姓名：

周一：

自我满意程度：

周二：

自我满意程度：

周三：

自我满意程度：

周四：

自我满意程度：

周五：

自我满意程度：

周六：

自我满意程度：

周日：

自我满意程度：

家长意见：

3、小朋友们帮的忙可真不小哦!看来大家都找到了一个家务劳动的小岗位。让我们一起在学习中成长，一起唱《十帮拍手歌》。

你拍一，我拍一，帮助爸妈倒垃圾，

你拍二，我拍二，帮助爸妈整鞋子，

你拍三，我拍三，帮助爸妈来盛饭，

你拍四，我拍四，帮助爸妈洗袜子，

你拍五，我拍五，帮助爸妈擦地板，

你拍六，我拍六，帮助爸妈收碗筷，

你拍七，我拍七，帮助爸妈洗青菜，

你拍八，我拍八，帮助爸妈整房间，

你拍九，我拍九，帮助爸妈擦皮鞋，

你拍十，我拍十，大家一起来帮忙。

五、总结归纳，升华主题

师：所有在自己的工作岗位上为社会作出贡献的创业者都是可敬的;所有在创业者背后默默支持的人都是可亲的;所有为创业者分担忧愁的人都是可爱的。同学们，为了身边这些可敬的、可亲的人，让我们都做一个可爱的人吧!记住，创业，从我做起。

**公司创业方案融资篇二**

第一章  快递服务简要介绍

第一节  快递的背景和性质

第二节  快递的定义和特点

第三节  快递的种类和递送方式

第二章  国内快递行业概况

第一节  国内快递的概念

第二节  中国快递业发展简介

第三节  国内快递业务的分类

第四节  国内快递公司的分类

第五节  中国快递业的特点

第六节  国内主要快递公司简介

第三章  同城快递公司的硬件设施

第一节  办公场所

第二节  运输工具

第三节  通迅设备

第四节  包装用品

第五节  网站系统

第六节  快递业务管理软件

第七节  办公用品

第八节  运单等票据

附  表：硬件投资价格参考列表

第四章  同城快递公司的人员配置

第一节  仓管员

第二节  驾驶员

第三节  收派员

第四节  客户服务代表（接线员）

第五节  客户服务部经理

第六节  大客户业务开发人员

附  表：人员工资分配参考列表

第五章  同城快递公司的选址

第一节  目标地区的前期市场调查

(一) 快递业务经营环境的调查

(二) 快递业务市场需求的调查

(三) 目标客户情况的调查

(四) 竞争对手及其市场销售策略的调查

第二节  快递公司选址要考虑的关键因素

第三节  适合开快递公司的地区

第四节  选址时的注意事项

第六章  快递公司经营手续的办理

第一节  独立经营执照的办理

(一) 申请独立经营执照的条件

(二) 独立经营执照的办理流程

第二节  快递公司的区域代理与加盟

(一) 加盟快递公司需具备的条件

(二) 加盟快递公司的流程

(三) 加盟快递公司应考虑的因素

(四) 加盟快递公司的注意事项

第二篇  快递业务操作流程

第一章  快递作业知识

第一节  快递作业流程

第二节  快件的分类

第三节  快件的承运规定

第二章  快件接单服务

第一节  接单工作概述

(一) 岗位要求

(二) 工作任务

1．接单(客户发件)

2．下单(通知取件)

3．跟进(取件)

4．查询(协助)

5．投诉(协调)

(三) 注意事项

第二节  日常接单服务

(一) 工作程序

1．操作流程1——新客户

2．操作流程2——老客户

3．操作流程3——禁运品／限运品

4．操作流程4——客户投诉

5．结束语的种类

(二) 接单电话案例

1．新客户发件

2．老客户发件

3．禁运品和限运品

4．客户其他要求

第三节  其他服务事项

(一) 回答客户询问

1．服务范围

2．快件价格

3．普货价格

4．重货价格

(二) 答复客户要求

1．索要发票

2．要求保价

3．要寄高价值物品

4．索要收派员手机号码

5．要求到站接货(委托)

(三) 平息客户不满

1．取件员不愿等待

2．开箱检查快件

(四) 其他答复

1．查询转接

2．易碎品

3．禁运品

4．委托件

5．委托函传真／报价表传真

6．不完全承诺当天送达

第三章  快件查询服务

第一节  查询工作概述

(一) 查询服务内容

(二) 查询岗位要求

第二节  查询业务知识

(一) 业务流程

(二) 快件和运单

第三节  查询业务操作

(一) 准备工作

(二) 服务规范

(三) 业务分类

1．咨询服务

(1) 咨询服务操作流程

(2) 咨询服务注意事项

2．查询服务

(1) 查询服务操作流程

(2) 查询服务注意事项

3．投诉与理赔

(1) 贴错单

操作流程

说明

(2) 损坏件／破损件

操作流程

注意事项

(3) 遗失件

几种情况

操作流程

(4) 服务问题

注意事项

操作流程

第四章  快件收取服务

第一节  收取工作概述

(一) 取件员岗位职责

(二) 取件员服务规范

(三) 取件操作要领

(四) 取件注意事项

第二节  收取作业详述

(一) 取件前的准备

(二) 货物的查验

(三) 货物的包装

1．箱体包装

2．胶袋包装

3．特殊物品包装

(四) 填制运单

1．运单事项

2．填写要领

3．补充说明

(五) 收取运费

(六) 运输入库

第五章  快件派送服务

第一节  派送工作概述

(一) 派送员岗位职责

(二) 派送员服务规范

第二节  派送作业流程详述

(一) 装车准备

(二) 出车须知

(三) 到达派达地点

(四) 寻找收件人

(五) 客户验收

(六) 客户签字

(七) 代收代签

(八) 到付收款

(九) 新客户开发

(十) 告辞返回

(十一) 交款交单

(十二) 其他情况

第三节  滞留件的处理

(一) 滞留件的定义

(二) 滞留原因

(三) 滞留件登记

(四) 滞留件的处理办法

第六章  快件货物保险

第一节  保险费率

第二节  投保的适用产品

第三节  投保金额的计算

第四节  不接受投保的物品

第五节  保险范围

第六节  免责范围

第七节  服务方式与内容

第八节  其他事项

第九节  索赔和理赔

(一) 理赔原则

(二) 处理流程

(三) 索赔的各种情况(服务失败种类)

(四) 客户索赔规定

(五) 受理索赔的方法

(六) 申请索赔时间及解决办法

第七章  快递运单

第一节  运单概述

第二节  运单的作用

第三节  填写要求与步骤

第三篇  同城快递公司的营销

第一章  销售管理

第二章  同城快递的业务来源

第三章  寻找大客户的途径

第四章  大客户谈判技巧

第五章  大客户后期维护

第一节  大客户的服务原则和方法

第二节  如何做好大客户的后续服务

第三节  如何处理客户的投诉

第四节  如何拥有稳定的客户群

第六章  同城快递营销方案

第一节  广告宣传

第二节  促销活动

第三节  直销流程

第四节  新项目推广

第四篇  同城快递公司的管理

第一章  快递公司雇员管理

第一节  管理制度的制订

第二节  管理制度的执行

第三节  快递公司的员工培训

第四节  员工频繁流动的原因和改善措施

第五节  员工工资的制定

第六节  员工的激励机制

第二章  快递公司客户管理

第一节  星级客户销售策略

(一) 一二星级客户

(二) 三星级客户

(三) 四星级客户

(四) 五星级客户

第二节  月结客户管理办法

(一) 月结协议的签订

(二) 月结客户的条件

(三) 月结账款的收回

(四) 月结协议的中止

第三章  快递公司作业管理

第一节  仓库管理

(一) 仓管工作规范

1．收件入库

2．派件出库

3．中转出库

4．运单管理

5．物料管理

6．其他事项

(二) 现场管理

第二节  车辆管理

(一) 车辆例行检查

(二) 出车前检查

(三) 行车中检查

(四) 收车后检查

第三节  质量月报

第四章  快递公司财务管理

第一节  成本指标

第二节  成本补偿

第三节  测算要点

附录：全套快递公司管理规章制度、表格范本

**公司创业方案融资篇三**

12:30：全体参会员工提前到达指定会堂，按指定排座就座，等候员工大会开始。(会堂播放入场背景音乐)

现场-新版3d签到

13:00-13:10：大会进行第一项。音乐停，鞭炮响(背景鞭炮声)。主持人宣布员工大会开始，向参会的全体员工介绍出席大会的公司主要领导同志，并鼓掌欢迎;(员工欢迎礼毕)请总经理致《开幕辞》。

13:11：大会进行第二项。各主要负责人分别作年终述职报告;(每个公司都不同，这个时间具体把握)

16:50-17:00：主持人请获得工作先进个人荣誉的优秀员工上台领奖，同时请总经理为其颁发荣誉证书及奖金红包，先进个人与总经理合影留念，主持人鼓掌祝贺。

主持人请先进个人的代表在现场发表简短获奖感言。(摄影师拍照)(会堂播放离席背景音乐)

17:00-17:10：主持人请获得工作先进集体荣誉的相关负责人上台领奖，同时请总经理为其颁发荣誉奖牌或奖杯，先进集体领奖人与总经理合影留念，主持人领掌祝贺。

主持人请先进集体负责领奖的代表发表简短获奖感言。(摄影师拍照)(会堂播放离席背景音乐)

(二)公司年会宴会相关安排

18:30之前：员工到达指定场所、所有酒水、凉菜等等都准备就绪。

18:55之前：总经理到主席台向大家致《祝酒词》

19:00之前：主持人宣布晚宴开始，并第一共同举杯庆贺新年快乐，祝愿公司明天更美好。

(三)公司年会活动相关安排

条件：所有人都要参与，不得推延，每一个人都要表演(哪怕你是上台说说话)。

1、全体表演年会节目：演唱(明天会更好)

2、公司领导人(多个人也可以)年会表演节目，这个不能推掉，就算是说上几句话、唱一首歌等等都可以。

3、部门全体表演节目。

4、员工自由安排表演节目。

现场-抽奖

(四)公司年会抽奖活动，以现场为例

2、由总经理上台口播开始抽奖活动

3、大屏幕上参会人员头像滚动

4、停止后，显示中奖人员信息

**公司创业方案融资篇四**

说明:策划书摘要应该尽量控制在2页纸内完成。 创业策划书摘要应该涵盖该策划书的所有要点，浓缩所有精华，并要求简洁、可信、一目了然。

第二部分 产品/服务

产品/服务描述(这里主要介绍拟投资的产品/服务的背景、目前所处发展阶段、与同行业其它企业同类产品/服务的比较，本企业产品/服务的新颖性、先进性和独特性，如拥有的专门技术、版权、配方、品牌、销售网络、许可证、专营权、特许权经营等。)

企业现有的和正在申请的知识产权(专利、商标、版权等): 专利申请情况: 产品商标注册情况: 企业是否已签署了有关专利权及其它知识产权转让或授权许可的协议?如果有，请说明(并附主要条款): 目标市场:这里对产品面向的用户种类要进行详细说明。 产品更新换代周期:更新换代周期的确定要有资料来源。

产品标准:详细列明产品执行的标准。 详细描述本企业产品/服务的竞争优势(包括性能、价格、服务等方面): 产品的售后服务网络和用户技术支持:

第三部分 行业及市场情况

1、行业情况(行业发展历史及趋势，哪些行业的变化对产品利润、利润率影响较大，进入该行业的技术壁垒、贸易壁垒、政策限制等，行业市场前景分析与预测): (1)列表说明过去3年或5年各年全行业销售总额:必须注明资料来源。 (2)列表说明未来3年或5年各年全行业销售收入预测:必须注明资料来源。

第四部分 组织与管理

3、企业内部部门设置情况:以图形来表示本企业的组织结构，并说明每个部门的责权利、部门与部门之间的关系等。

4、企业员工的招聘与培训

5、董事会成员名单: 序号、职务、姓名、学历或职称、联系电话等 (1)董事长相关信息 (2)总经理相关信息 (3)技术开发负责人相关信息 (4)市场营销负责人相关信息(5)财务负责人相关信息 (6)其他对企业发展负有重要责任的人员信息(可增加附页)

第五部分 营销策略

1、产品销售成本的构成及销售价格制订的依据: 如果产品已经在市场上形成了竞争优势，请说明与哪些因素有关(如成本相同但销售价格低、成本低形成销售优势、以及产品性能、品牌、销售渠道优于竞争对手产品，等等):

2、在建立销售网络、销售渠道、设立代理商、分销商方面的策略与实施:

3、在广告促销方面的策略与实施:

4、在产品销售价格方面的策略与实施:

5、在建立良好销售队伍方面的策略与实施:

6、产品售后服务方面的策略与实施:

7、其它方面的策略与实施:

8、对销售队伍采取什么样的激励机制:

第六部分 产品制造 (如果是非制造业，则不需要产品制造，可以制定相应的经营计划)

1、产品生产制造方式(企业自建厂生产产品，还是委托生产，或其它方式，请说明原因): 企业自建厂，购买厂房还是租用厂房，厂房面积是多少，生产面积是多少，厂房地点在哪里，交通、运输、通讯是否方便: 现有生产设备情况(专用设备还是通用设备，先进程度如何，价值是多少，是否投保，最大生产能力是多少，能否满足产品销售增长的要求，如果需要增加设备，采购计划、采购周期及安装调试周期): 请说明，如果设备操作需要特殊技能的员工，如何解决这一问题:

3 正常生产状态下，成品率、返修率、废品率控制在怎样的范围内，描述生产过程中产品的质量保证体系、以及关键质量检测设备、产品成本和生产成本如何控制，有怎样的具体措施:

4、产品批量销售价格的制订，产品毛利润率是多少?纯利润率是多少?

第七部分 融资说明

2、请说明投入资金的用途和使用计划

: 3、拟向外来投资方出让多少权益?计算依据是什么?

4、预计未来3年或5年平均每年净资产收益率是少?

5、外来投资方可享有哪些监督和管理权力?

6、如果企业没有实现项目发展计划，企业与管理层向投资方承担哪些责任?

7、外来投资方以何种方式收回投资，具体方式和执行时间:

8、在与企业业务有关的税种和税率方面，企业享受哪些政府提供的优惠政策及未来可能的情况(如:市场准入、减免税等方面的优惠政策):

9、需要对外来投资方说明的其它情况:

第八部分 财务计划

1、产品形成规模销售时，毛利润率为 %，纯利润率为 %

2、请提供:未来3-5年的项目盈亏平衡表、项目资产负债表、项目损益表、项目现金流量表、项目销售计划表、项目产品成本表; 注:每一项财务数据要有依据，要进行财务数据说明。

第九部分 风险评估与防范

请说细说明该项目实施过程中可能遇到的风险及控制、防范手段(包括可能的政策风险、加入wto的风险、技术开发风险、经营管理风险、市场开拓风险、生产风险、财务风险、汇率风险、投资风险、对企业关键人员依赖的风险等。每项要单独叙述控制和防范手段)

第十部分 项目实施进度

详细列明项目实施计划和进度(注明起止时间)

十一部分 其它

为补充本项目策划书内容，需要进一步说明的有关问题(如企业或企业主要管理人员和关键人员过去、现在是否卷入法律诉讼及仲裁事件中，对企业有何影响): 请将产品彩页、企业宣传介绍册、证书等作为附件附于此。 (注:此策划书为参考格式，非具体要求，各参赛团队可根据自己实际情况结合此样式做适当调整与修改)

**公司创业方案融资篇五**

一、蛋糕店概况

1、本店发属于餐饮服务行业，名称为“麦琪下午茶”，是个人独资企业。主要为人们提供蛋糕、面包、冰淇淋已及饮料等甜品。

2、本店打算开在社区贸易街，开创期是一家中档蛋糕店，未来打算逐步发展成为像安德鲁森、朝阳坊、那样的蛋糕连锁店。

3、本店需创业资金万元。

二、经营目标

1、由于地理位置处于贸易街，客源相对丰富，但竞争对手也不少，特别是本店刚开业，想要打开市场，必须要在服务质量和产品质量上下功夫，并且要进一步扩大经营范围以满足消费者的不同需求。短期目标是在贸易街站稳脚跟，1年收回本钱。长期目标则是逐步发展成为一家经济实力雄厚并有一定市场占有率的蛋糕连锁公司，在众多蛋糕品牌中闯出一片天地，并成蛋糕市场的着名品牌。

三、市场分析

1、客源：本店的目标顾客有：到贸易街购物娱乐的一般消费者，约占50%；四周学校的学生、商店工作职员、小区居民，约占50%。客源数目充足，消费水平中低档。

2、竞争对手：根据调查结果得知国内品牌蛋糕店有很多，仅福州连锁蛋糕店就有很多如安德鲁森、朝阳坊、红叶、安琦尔。因此竞争是很大的。

四、经营计划

1、先是到四周几家蛋糕店“刺探情报”，摸清不同种类和尺寸蛋糕的本钱价。了解各类蛋糕店的经营理念以及经营的“小花招”。

2、开业金筹齐后，开始在各大蛋糕店“挖角”。不能“明目张胆”地挖，要趁店里人少时，偷偷跑过往和店里师傅商量。或者招聘糕点师傅，开蛋糕店师傅很重要，所以要慎重考虑。

3、据了解发现一套消费定率：“顾客永远没有最便宜的价钱。今天你能降低几元钱，明天可能就有同行竞争者以更低的价钱与你争夺订单。”从中体会到产品市场一定的竞争策略：“降价促销并不是长期的经营策略，唯有以最好的材料制作出最高品质的蛋糕，才能吸引顾客，将顾客留住”。

4、蛋糕店主要是面向大众，因此价格不会太高，属中低价位。

5、可印一些广告传单，以优惠券的形式发放，以达到广告宣传的效果

6、蛋糕店可以专门开辟休闲区域，设置很多造型别致的座椅。顾客可买上一些点心，坐在蛋糕店里慢慢品尝，蛋糕店的休闲功能得到进一步强化。

7、经过多方调查，出于竞争等方面的需要，不少蛋糕店推出一些与蛋糕并没有太多关联的休闲食品，藉以形成新的利润增长点。在经营的品种上，不少店主有一些推陈出新的举措：比如在炎炎夏季，会合时令地推出眼下非常流行的冰粥和刨冰，以及奶茶，果汁类的饮料深受顾客青睐。

8、建立会员卡制度。卡上印制会员的名字。会员卡的优惠率并不高，如折。一方面，这可以给消费者受尊重感，另一方面，也便于服务员对于消费者的称呼。特别是假如消费者和别人在一起，而服务员又能当众称他（她）为\*先生、小姐，他们会觉得很受尊重。

9、在桌上放一些宣传品、杂志，内容是关于糕点饮料的知识、故事等，一方面可以提升品位，烘托气氛，也增加消费者对品牌好感。

10、无论是从店面装修、店员形象，还是蛋糕制作上，都要给顾客健康、卫生的感觉。蛋糕店一定要严格执行国家《食品卫生法》，这是立足之本。

11、食品行业有特别的岗位劳动技能要求：从业职员必须持有“健康证”。

五、财务估算

启动资产：大约需万元

设备投资：

1、房租5000元。

2、门面装修约20xx元（包括店面装修和灯箱）；

3、货架和卖台投进约1500元；

4、员工（2名）同一服装需500元

5、机器设备最大的投资：8万元（包括制作蛋糕的全套用具）首期进货款：面粉、奶油等原材料，约6000元。

月销售额（均匀）：21000元。占有关内行人士评估，如此一家小型蛋糕店的经营在走上正轨以后，每月销售额可达21000元。

每月支出：14033元。房租：最佳选址在居民较密集的小区、社区贸易街、及靠近小孩子的地段（如幼儿园或者游乐场四周），约5000元。

货品本钱：30%左右，约5000元。职员工资：10平方米的小店需要蛋糕师傅1名，服务员1名，工资共计20xx元。

水电等杂费：700元设备折旧费：按5年计算，每月1333元月利润：6967元左右按此估算，一年左右即可收回投资。

蛋糕店的创业计划书2

项目简介：

diy蛋糕店这个项目并不是一个新事物，我所要经营的是提供原料，工具，场地，专业指导顾客自己动手diy的蛋糕店。

在这里广大的消费者（主要是学生）可以亲手自己动手制作diy蛋糕，而且不需要任何西点基础就可以亲手制作一款相当于酒店级别的蛋糕，独一无二的爱心糕点，店内可以亲手制作diy蛋糕、巧克力、饼干、果冻布丁、曲奇、派、蛋挞、泡芙等。但主打产品是蛋糕diy，同时还是要出售成品和定做制品。在这里消费者可以进行朋友聚会，亲子同乐，团队分享，个人学习，他们可以放下所有的烦恼，放松心情融入到diy的无限乐趣中。

我将该店取名为^v^开心diy蛋糕坊^v^希望每一位来到这里的顾客都拥有一颗好心情，开开心心的制作美味的糕点。

选择该项目的理由：

现在的年轻人都十分追求创意，大家都对新奇的东西感到好奇，而且对于现在80、90的朋友们来说大多都很缺乏自主动手能力，我们可以为大家提供一个动手的平台，也让大家的到精神上的满足！

项目地点选择：

选择在北京市海淀区大学等高校密集区、小区、商业繁华地区。因为大学较多的地方和小区商业区这些地方拥有固定的客户群，大学生和白领人士消费力较高，爱新奇好动手，更偏爱有自己特色的小店，爱攀比享受。而且学生和年轻顾客的传播能力很强，情侣也会比较偏爱光顾。

环境分析：

（一）外部环境分析

1、竞争并不激烈，有较大的发展空间。

2、大学和商业区小区等地有固定的客户群，而且消费力比较高。

3、店铺新鲜独特，价格能获得众多信赖的口碑并接受，容易吸引各个阶层消费者，面向的人群广泛，受淡旺季影响不大。

（二）内部环境分析

提供温馨的环境，融合的气氛，齐全的设备、安全卫生有保障的材料、专业的老师，有保障的服务。

项目前景分析：

**公司创业方案融资篇六**

我们的项目有没有市场，能不能赚钱?不论你是写给自己和团队看，还是拿着策划书去融资，市场调查都是创业不可或缺的一个环节。这部分的内容要详细，数据要真实，而且要有前瞻性，对市场的动态发展做出精准的统计和预测，为企业的决策者制定政策、做出经营决策、制定计划提供客观、正确的依据。

2

资金计划

资金计划要解决三个问题：钱从哪里来，有多少钱，怎么花?对创业来说“钱的问题”生死攸关，很多初创公司并非项目不行，而是败在钱上。在艰苦的前期，资金链一旦断裂，又没有外援，公司非败不可。所以，在策划书中要理性认清现实，对于未来三个月、半年、一年甚至两年的资金需求，要有清醒的认识和规划，做到心中有数。好的资金计划能够加强资金使用的计划性、准确性、规范性和高效性，确保资金支出分配的合理有效，高资金周转速度和使用效率，还能防范资金链风险。

3

团队计划

没有好的团队，创业之路步步艰辛。所以团队计划就显得尤为重要，它要写明：我们缺少什么样的人才(定位)，如何找这方面的人才(招聘)，如何设置团队结构(部门划分)，怎样让优秀人才为我们工作(激励)?有了这个计划，公司就有了一个团队的雏形，也就有了经营管理的方向。

4

运营管理

运营管理计划关乎到我们的公司未来的发展阶段和成长形式，具体包括这些内容：你是一个人投资，还是有人合伙，这关系到股权划分的问题;管理团队如何设置，各部门的设置和分工，工作和业务流程如何设计?这关乎到分权与协作的问题。你的公司文化是什么，是军事化管理还是狼性文化?公司的价值观是什么?这些内容都要想清楚、写明白，因为这代表了你创业的未来，是一个不可模糊的目标。

5

盈利规划

你还要写明白项目和公司的盈利前景，以及盈利阶段。很多人在这一步会犯错误，他们为了给自己打气，或者融资的需要，往往过于乐观地夸大了公司的盈利前景。实际上，在创业策划书中对盈利规划略显悲观一点不是坏事，要设想到任何可能影响盈利的消极因素，把它们写进去，然后你才能真正解决这些问题。一定要面对不利因素，不能逃避。有了这五个环节的内容，就形成了一份具备可行性的创业策划书，创业之路就会好走很多。

以上几点是对写好创业计划书的一点小建议，希望对大家有所帮助。希望大家在创业前期就能对自己的创业项目有一个比较清醒的认识，并以此为导向不断发展，冲出创业大潮，实现自己的创业梦想。

**公司创业方案融资篇七**

新手如何开甜品店1

1、甜品店要有良好的服务：

所谓：“顾客是上帝”。作为餐饮行业也是如此，好的服务是必不可少的环节。而良好的服务标准就是对消费者的礼貌太多，面对有选择困难症的消费者要有耐心。其次作为甜品店的管理者还要能够开拓其他不一样的服务。比如询问每个消费者对于甜品的意见，从而来调整甜品的口味来迎合消费者的需求。

对于新出的甜品还要能够提供试吃服务。面对免费的东西谁都想来一份尝尝，而事实上有试吃试喝的店面客流量也不会大多少。虽说不一定人人都会购买，但有了客流量才是店面盈利的保障。

良好的服务也不是一味地停留在对于消费者的态度上，比如除了能够进行人工点餐外，还可以借用手机点餐平台也是良好服务的重要体现。为没有时间排队又想吃甜品的消费者提供方便购买的渠道。

2、适当进行甜品店的宣传：

同时，在资金允许的情况下还可以定制一些吉祥物服饰，雇人来扮演吉祥物，通过这种吉祥物很快能够吸引消费者的目光，这样就能够为店面带来源源不断的客源。

3、推出新品吸引顾客：

一般人气比较高的甜品店都会不定期的推出新品。因为消费者如果长时间的品尝一种美食，就很快的吃腻。这个时候想要留住顾客投资者就可以考虑推出新品了。比如说在情人节的时候推出玫瑰花口味的甜品，在新年的时候推出新年限量款。同时不同季节还可以推出不同季节的甜品。这样就能够增加消费者的购买欲望，达到店面盈利的效果。

新手如何开甜品店2

开家甜品店投资一般需要多少钱？15万元所需设备多

1、租金及装修

租金加装修是一个资金大头。硬装加软装约4万，民改商铺面租金约万，门头改造约万。总计约万。

40平米，格局配置为吧台、客座区、包间、产品展区、洗手间、库房、裱花间、烤炉间、更衣间这九大区域。

2、吧台设备

定位里说到，咖啡及饮品是用于搭配甜品的辅助产品，因而投入并不多。

而且五线城市的咖啡市场很小，咖啡机接受度也不高，后来证明这个投入是很正确的选择。

手冲器具是体现咖啡专业度的必备神器，投入小，产出高。

一个多功能萃茶机几乎可以搞定奶茶、沙冰、奶昔等等各种类型的饮品，增加饮品多样性必不可少。4000元。

本地水质较差，净水系统专门为咖啡机配备，可以延长咖啡机锅炉使用寿命，必备。2024元。

3、裱花间

裱花间主要用于组装生日蛋糕或者甜品。

裱花间需要的冷藏品种较多，例如奶油、水果、蛋糕胚、半成品酱料等等，都需要冷藏。

急冻柜可以是一种功能非常强大的设备，可以长久保存某些原料以及蛋糕成品，温度可下至-20℃，可快速制作冷冻类甜品，必进设备。

4、烤炉间

烤炉间主要负责烤制，各类蛋糕胚体、面包、干点心都属于烤炉间的范畴。3万元左右。

在定位提到，我们要制作软欧类的面包，必备蒸汽烤炉，但仅需其中一层即可。

5、各类工器具

慕斯蛋糕是甜品的一个大类，硅胶模具的好坏直接决定蛋糕颜值，这里的投入国产模具和进口模具对半，如果纯用进口模具的话，还会更为昂贵。模具3000元左右。

6、原材料

接下来是甜品店的产品原料费用，主要是水果、牛奶、鱼胶粉、干果等。大多数甜品都造型美观、口味细腻，令人食指大动，而侧面也反映出一点，那就是甜品店的产品原料费用很高，芒果、榴莲、蓝莓等等，都是成本很高的水果。初次进货的成本，不会低于1万元。

7、工商杂费

其他的工商杂费大概2024元，日用品2024元，学费和前期运营费用大概1万元左右。这里不包括加盟费，是完全一家自营店的开店成本。最后通过计算可以发现，自营甜品店最低开店费用也需要15万元，而为了保证店面的档次，产品的质量，以及一定的顾客认知度，再加15-20万的投资成本也不算多!

开个甜品店一年利润能赚多少钱？月纯利润7万元的成功秘诀

1、每月纯利润万元

（1）.每月营业额：市面上甜品产品单价在15-60元左右，据现有店铺数据显示客单价20元左右，单销售300-500份左右（节假日数量会有上涨），日销售额为6000-10000元，月营业额约20万左右。

（2）.利润收益：甜品销量最好的成品，单份原材料成本35%，其他杂费5%，毛利率60%。月毛利润=营业额\*毛利率=20万\*60%=12万元。

（3）.其他经营费用：单月单店租金2万元左右，水电物业等杂费约3000元，店内员工按照6人计算，人均工资3500元/月，根据实际情况会有一定出入，再加上店内设备每月维护与折旧约200元。每月经营费用约为20000+3000+21000+200=44200元。

（4）.每月纯利润：利润=毛利润–经营费用=120000–44200=75800。

从以上数据可以看出，开一家甜品加盟店，单店利润7万元左右，三个月左右可以开始盈利，如果经营差一点，半年左右就可以开始盈利。

2、提高年收入有以下几点经验：

（1）.通过微博微信的社会化营销工具，实现低成本找到目标用户是切实可行的，只要会做互动和找准意见领袖。

（2）.活动引流小高峰后的趋于稳定，是完全正常现象，也是天气与人为限制的实际影响，为的是养金蓄锐迎接下半年的高峰。

（3）.甜品天生具有的传播分享属性，生日都是和好朋友闺蜜共度，蛋糕又是最好的生日礼物。更加适合社会化营销的口碑传播，通过微博和朋友圈的晒单分享，能够很快形成雪球效应。

（4）.高客单价、高毛利，才有足够的利润空间养活团队，推出更具个性化的产品定制复制，当然奶油的口感是产品的灵魂。

（5）.针对人性的从众心理，适当的羊群效应引导会很快形成传播和消费，适当的引导和展示用户晒单，更好的激发消费。

（6）.所谓的微营销只要简单步骤重复做，就会形成日积月累的用户群体和口碑效应。

开甜品店的三大营销技巧

1、广告宣传：如果甜品店是开在高档小区的附近，那就可以在附近购物场所的停车场里，给过来停车的居民派发制作精美的广告单页和小礼品。当然，也可以把单页做成优惠券，从而吸引居民来甜品店消费。

2、事件营销：如果甜品店是开在高校附近，那就可以针对学生来办一些活动。例如，可以联系一下甜品店所在区域的几个重要的高校的学生组织，举办一些沙龙或读书活动，这样不仅可以提升甜品加盟店的品味，还能吸引学生前来消费。

3、服务营销：服务营销的常见措施是提供个性化服务和建立会员卡制度。可以在甜品店的桌上放一些关于甜品的知识的宣传品，这样既可以提升品味，制造氛围，还能增加消费者对品牌的好感。制作会员卡时，可以在卡上印制消费者的名字，这样就能让消费者有被尊重、重视的感觉，同时也方便了服务员对消费者的称呼。

甜品一直是一种畅销的食物，具有诱人的颜色、细腻的口感和甜蜜的口味，多样化的产品能全面满足消费者的`需求。因此，创业者要开甜品加盟店的话，需要做好店铺的营销才能获得更好的盈利。

新手如何开甜品店3

开甜品店的前景怎么样

优势：成本低，人口流量大，目标顾客显著，diy甜品和畅销书低价团购有吸引力，将甜品与书吧相结合具有良好的前景。

2 劣势：经验不足，顾客不稳，资金欠缺。

3 机会：市场对产品的需求，目标人群对产品的选择，开拓市场希望大，竞争者少。

4 威胁：需求变化大，价格波动大，季节气候影响，潜在竞争者增多。

五、产品营销

一 甜品店的目标

在一年内我们不仅要收回我们的所有成本，还要获得一定的利润。

二 产品的推广

1．成为工大周围最好的甜品店。

2．为了适合大学生的消费能力，还有保证我们能够盈利，我们要认真把握甜品店的定价问题。我们会综合各方面因素合理制定各种甜品的价格。

确定销售方式，要求以合理为主。

三 甜品店的促销

（1）运作：广告宣传策略、分销渠道运用策略、促销价格活动策略、公关活动策略等四大项。

广告宣传策略：针对产品定位与目标消费群，决定方针表现的主题，利用报纸、杂志、电视、广播、传单、户外广告等。选择工大广播台还有工大校报按一定比率投放广告，根据视听率与接触率的多少加以调整使产品的特色与卖点深入人心。

分销渠道策略：根据需要和可能选择适合自己的渠道进行，因为甜品店的规模比较小，所以只要充分利用甜品店的资源和力量就可以了。若制定远期目标则可以采用邀请加盟代理商的形式，在大学城以及整个合肥所有高校周围开办我们的连锁店。

促销价格策略：在节假日适当的降低甜品的价格，以吸引更多同学来甜品店进行消费。

公关活动策略：举办各种活动吸引更多的顾客，也可以吸引有意将来加盟者。

（2）细部计划

广告表现计划：报纸与杂志广告稿的设计（标题、文字、图案），电视广告的创意脚本、广播稿等。

媒体运用计划：选择工大校报、各学院班级的办刊、还有工大广播台进行宣传。

促销活动计划：商品购买陈列、展览、示范、抽奖、赠送样品、品尝会、折扣等方式。

公关活动计划：商店内部刊物、员工联谊会、爱心活动、同传播媒体的联系等

六 、产品制造/生产计划

中国食品中的甜品，花样之多，食法之讲究，在世界上，恐怕称得是数一数二的了。外国人弄甜食，大抵不外是布甸，或者是奶油、鸡蛋之类的糕点，但在中国每个地方却有不同的特色，除了糖果糕饼之外，还有各式各样的甜羹。

在国内，甜品就分为广府式、潮州式等甜品种类；在国外，有印度甜品泰国、美食甜品等甜品种类。而甜品又分为甜点心和甜水！因此，不同的甜品有不同的生产方式、生产过程。

**公司创业方案融资篇八**

企业课题：(仅供参考)

选题一：现代商场与传统文化结合的整体策划方案

选题方向：(仅供参考)

随着文商融合的创新发展，新时代的商业环境对于文化融合的要求日渐增高，传统商场也面临着转型。如何实现差异化创新、塑造实体商业的文化品牌，成为各大实体商业的一大课题。请以中国某一实体商业空间为案例，基于行业调查及市场分析，撰写新时代下实体商业的业态规划如何结合传统文化文化进行创新融合，项目自定，题目自拟，不得抄袭，要求作品具创新性和落地性。

序号

002

教师命题

课题：(仅供参考)

选题一：“互联网+”创新创业

课题方向：(仅供参考)

该方面的参赛项目，要求能够将移动互联网、云计算、大数据、人工智能、物联网等新一代信息技术与经济社会各领域紧密结合，培育基于互联网新时代的新产品、新服务、新业态、新模式;发挥互联网在促进产业升级以及信息化和工业化深度融合中的作用，促进制造业、农业、能源、环保等产业转型升级;发挥互联网在社会服务中的作用，创新网络化服务模式，促进互联网与教育、医疗、交通、金融、消费生活等深度融合。参赛项目主要包括以下类型：

1.“互联网+”现代农业，包括农林牧渔等;

3.“互联网+”信息技术服务，包括工具软件、社交网络、媒体门户、企业服务等;

6.“互联网+”公共服务，包括教育培训、医疗健康、交通、人力资源服务等;

7.“互联网+”公益创业，以社会价值为导向的非盈利性创业。

命题要求：

1. 参赛项目须真实、健康、合法，无任何不良信息，项目立意应弘扬正能量，践行社会主义核心价值观。

2. 参赛项目具有一定的科学性、先进性、实用价值，项目书的商业化、产业化有一定的可行性、落地性。

选题二：商业创意项目设计

课题方向：(仅供参考)

该方面选题向广大同学征集商业“创意”项目，将你所想参加的活动以纸质或电子文档的形式呈现在众人面前，对于可实行性强，形式新颖，内容积极的活动创意，我们可以考虑将之付诸行动，开展一个属于你的活动，为你打造一个平台，将你的想法变成现实，让每一个人都有抒发自己“idea”的机会，让每一个人参与到你的活动中来，将不可能变成可能，创意属于你的世界。

参赛者的参赛计划书可以针对一项概念产品或服务、校内外各种商机等制定一份商业策划书，具备一定的实用性和推广价值。

命题要求：

1.参赛项目须真实、健康、合法，无任何不良信息，项目立意应弘扬正能量，践行社会主义核心价值观。

2.参赛项目具有一定的科学性、先进性、实用价值，项目书的商业化、产业化有一定的可行性、落地性。

选题三：农村创业致富项目策划课题

课题方向：(仅供参考)

适合在农村创业致富的项目有很多，要根据本地的市场需求以及个人的因素进行考察分析，提出科技发明、产品设计、商业开发与服务的概念、模型或者方案。

1、种植、养殖

2、加工经营

3、农村电商物流

4、绿色餐饮

5、旅游、文创

选题四：公益创业项目策划课题

课题方向：(仅供参考)

经过社会需求调研、设计，完成一项具有创新性、可操作性、可持续性、可推广性，并具有典型示范意义和较大社会影响的公益项目。

1、青少年教育和健康

2、节能环保

3、社区服务

4、居家养老、

5、特殊群体关怀

6、传统文化艺术保护

7、精准扶贫

命题要求：

项目策划需从公益性、市场需求、项目可操作性、风险分析及对策等方面展现了项目的创新性、吸引力和竞争力。公益创业策划项目请尽可能用图、表和相片等材料，形象生动地为项目市场导向性提供支撑与说明。

参赛要求

1.以压缩包的文件格式上交作品：团队各成员简历+策划书一份，压缩包命名格式为“策划书主题——团队名称”，建议文件为pdf格式，防止格式错乱或改写。

2.简历尺寸规格a4纸大小，封面和排版格式不限，建议pdf文件格式，防止格式错乱与内容修改。

3.策划书统一格式：标题黑体四号字，正文宋体5号字，首行缩进两格，1.5倍行距，正文文字数量5000字以上，封面标明作品名称、团队成员等相关信息，建议pdf文件格式，防止格式错乱与内容修改。

4.作品递交邮箱：

海珠邮箱：

白云邮箱：

5.作品递交截止时间:20\_\_年11月20日晚24：00前

比赛实施过程

1.报名时间：10月30日—11月10日晚24:00

3.宣讲会地点：海珠校区教学楼603

4.初赛：11月20日晚24：00前递交简历与策划书到

海珠邮箱：

白云邮箱：

5.决赛名单：于11月26日在仲梦履行家公众号公布

6.决赛：12月中旬在海珠校区学术报告厅举办

**公司创业方案融资篇九**

由于中小型娱乐场所受到人力、财力等多方面因素的限制，它们无法像大型娱乐那样实现信息化管理。根据刚刚完成的调查显示，广州市天河区、海珠区、东山区、越秀区四个区的ktv、餐饮、美容中心的信息化程度很差，除了几处大型的综合性娱乐城外，其他的娱乐均还采用人工登记等方式进行管理，管理的效率比较差。因此，这些中小型娱乐极其需要现代化的管理信息系统对所有的资源进行统筹管理。我们访谈了数十家娱乐城的老板，他们都觉得自己的企业管理效率很低，甚至有时候会因顾客较多而导致混乱，但是因为资金的原因，一直没有去开发自己的信息管理系统。而公司的这种针对性服务就恰好解决了这些企业的难题。

在线信息管理系统集成在公司内部信息数据库，形式上二者是母子关系，但在逻辑上，在线信息管理系统是独立于公司内部母系因拥有技术优势，必定会占据大份的市场份额。

在线软件服务架构图

现有某粤菜酒楼，规模一般，但风味独特，所以顾客甚多，常常出现不够位的现象，很多客人习惯于先定位。由于没有实行信息化管理，导致经常出现错记，漏记，混乱等尴尬局面。

针对信息查询顾客的服务

**公司创业方案融资篇十**

一、对顾客态度和蔼、诚恳，服务积极、认真，说话和气、礼貌。

二、对顾客要一视同仁，不以衣帽取人，不优亲厚友，不走后门，拉关系。

三、对顾客要耐心周到。做到有问必答，百问不厌，百挑不烦，千方百计为顾客着想，急顾客所急，帮顾客所需。

四、对顾客要谦虚谨慎，自觉接受顾客监督，欢迎顾客批评，切不能与顾客发生争吵。

五、仪容要整洁，举止要文雅。服务员要通过服装打扮，仪容姿态，举止动作反映出一个优良的思想品德和文明的时代精神。语言要艺术，不说粗话、脏话。

六、刻苦学习业务技术，不断提高服务质量。每个人都必须在自己的工作范围内，刻苦钻研学习，练好基本功，做一名最佳的服务员。

家政服务员的职业守则

家政作为一种职业，也有相应的职业道德所规范。它是家政员在家政服务过程中必须遵守的道德规范和行为准则的总要求。家政员的职业道德规范的形成并不是简单出自某个行政机构或领导的意愿和要求，而是长期的家政服务实践中提炼出来的经验结晶。家政服务员的职业道德和职业守则具体表现为：

诚实守信竭诚服务遵章守纪恪守公德

勤奋好学技术精湛工作尽责厉行节约

自尊自爱文明得体语言规范仪表端庄

入乡随俗求同存异尊重客户理解沟通

尊重隐私信守约定敬老爱幼爱岗敬业

亲情服务人文关怀甘于平凡勇于奉献

**公司创业方案融资篇十一**

业

策

划

书

-2024年3月

市场分析

市场现状

对张北的家政市场做深入的调查。？?？（待调查）目标市场

从服务这个内容来看，我们服务的对象是面向社会各个收入阶层的家庭。。

面临的困难

员工来源问题：由于人员流动性大，所以必须要稳定的员工来源，然后还得进行上岗培训

员工管理：员工管理很麻烦，所以必须制度详细的规

则制度，奖惩制度，赔偿制度，考勤管理等

员工工资计算：员工的工资计算很复杂，涉及到很多

因素，包括：服务质量，满意度，服务数量，服务的

具体项目等。即使是专业的财务人员也很难计算清

楚。所以极易引发员工纠纷

权益保障机制：由于家政服务机构与服务员和用人

家庭的责任权利不明确，有的服务协议不规范，导致

双方的权益保障没有依据，纠纷争议难以处理。另

外，服务员的社会保障和工作期间的伤害、致残、死

亡等问题没有妥善解决办法，导致供求双方均存在后

顾之忧。

创业机遇

随着信息化时代的到来，人们的生活节奏越来越快。

人们正朝着快捷、便利、具有个性化、理性化上发

展，一些白领阶层、高薪阶层、双职工事业型阶层等

很多人为了不被市场淘汰，整日奔波于工作，根本无

暇顾及自己的家庭生活大城市这种现象尤为严重

目前，我国的家政服务公司90%是中介形式，其提供

的服务大部分都集中在传统意义上的清洁清洗饮水机抽油烟机疏通下水道安装洗手间洁具及水电暖维修之类，家政服务人员的素质较低，中介公司不能有效保障用户及员工双方面的权益，导致市场混乱，因此是家政服务行业的正常发展受到了影响。

为了建立全方位的家政服务体系，让传统服务与高级

服务坚固，帮助都是中那些忙碌的人们在紧张的工作之余，不再为家庭琐事操心，减轻他们的负担，让他们也能感受到生活的惬意。

企业概况

运营模式

涉。企业最好设立督察机构，对服务员的工作进行业绩考核。

理。最好可以使用管理软件。

管理制度

客户服务规范制度

员工服务规范制度

客户和员工跟踪管理服务制度

业务考核制度

日常业务纠纷解决制度

工作计划和工作总结管理制度

人事管理制度

人力资源聘用管理制度

劳动合同管理制度

员工档案管理制度

员工培训制度

员工绩效考核制度

员工考勤管理制度

员工工资及福利制度

员工奖惩管理制度

员工辞职制度

行政事务管理制度

办公管理制度

印章使用管理制度

电话、传真、文印、电脑使用管理制度

办公用品管理制度

合同管理制度

财务管理制度

财务管理机构

业务费用使用管理制度

报销审核制度

现金管理制度

商业资料管理制度

固定资产管理制度

员工的保密制度

发展战略

总体战略

在3-5年内成为家政行业的市场领导者。

企业使命

“向社会提供高质量、全方位的家政服务，提高人们

的生活质量”

分步战略

初期（1-3年）

先对市场全面的调研和分析，弄清客户需求，调整

服务内容和价格，同时根据已经定好的服务内容进

行员工的招聘和培训。

培训过后，为赢得第一批客户，可进行免费试用的

活动。

以优质、周到的服务挤占传统家政的市场份额，以

特色的服务占领大部分的高级家政服务市场，简历

自己的品牌，积累无形资产；收回初期投资，加大

宣传力度，准备扩大经营范围。

第一年、第二年：

服务进入市场，提高知名度，树立品牌形象

逐步建立经营网点

挤占传统家政市场，打开并初步占领高级家

政服务的市场

第三年：

提升品牌形象，增加无形资产

增加网点数量，继续扩大市场份额

服务基本成熟，重点挖掘新的服务项目，扩

展市场

中期（4-6）

进一步完善和健全营业网点

重点开发新的服务项目，扩展服务领域，实行多元

化经营战略

巩固、扩展张北的家政市场

长期（7-10）

利用以在张北建立的家政品牌逐步向外围扩展，建

立外省城市的营业网点，扩大全国家政市场占有

率，成为全国家政服务行业的领先者。

市场营销策略

企业策略

企业形象直接反映了服务的质量，良好鲜明的企

业形象，是步入市场时考虑的头等问题。企业的

员工要具备素质是精神饱满、热情、勤劳、有亲

和力，严格遵守企业制定的规章制度。为尽量不

给雇主造成过于严肃的感觉，在工作期间，不对

员工统一服饰，但胸前必须佩带有企业名称的徽

章。

价格策略

服务大致分为两种，其一是专业性不强的，如家庭

卫生打扫等；还有一种是专业性较强的，如水电维

修根据专业性高低，价格也有所区分。

会员策略。巩固老客户。

品牌策略

在大众媒体和专业媒体上发布制作精良的企业形象

广告，给大众留下初步的良好印象。

营销方案借名争名

企业要抓住与名人建立联系的机会，将企业的产品

提供给他们使用，利用名人在社会各方面的重大影

响为企业作“活广告达到提高企业知名度的目的。

促销策划：

人员营销在各小区张贴家政服务信息告示栏张贴

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