# 2024年公司创业方案(模板9篇)

来源：网络 作者：前尘往事 更新时间：2024-05-09

*方案在解决问题、实现目标、提高组织协调性和执行力以及提高决策的科学性和可行性等方面都发挥着重要的作用。我们应该重视方案的制定和执行，不断提升方案制定的能力和水平，以更好地应对未来的挑战和机遇。接下来小编就给大家介绍一下方案应该怎么去写，我们...*

方案在解决问题、实现目标、提高组织协调性和执行力以及提高决策的科学性和可行性等方面都发挥着重要的作用。我们应该重视方案的制定和执行，不断提升方案制定的能力和水平，以更好地应对未来的挑战和机遇。接下来小编就给大家介绍一下方案应该怎么去写，我们一起来了解一下吧。

**公司创业方案篇一**

为贯彻落实市人社局等13部门《关于进一步加强普通高等学校毕业生就业工作意见的通知》(大政发[20\_\_]45号)和《关于进一步加强高校毕业生就业工作的实施方案》(大金委办发[20\_\_]23号)文件精神，鼓励和支持大学生自主创业，帮扶大学生实现就业，特制定本方案。

一、扶助对象

金州新区大学生创业见习亭(以下简称创业亭)扶助对象应具备以下条件：

(一)应为已进行未就业登记的金州新区户籍择业期内的全日制普通高等学校毕业生，学历为大专以上(含大专)。

(二)若创业亭尚有空余可适当将人选扩至毕业五年内的未就业毕业生。

(三)表现良好，诚实守信，遵纪守法，无不良处分和不良行为记录。

二、扶助方式

(一)政府出资建设33个创业亭，分布在城区内六大街道不占绿地、不影响交通、不扰民的区位优势好的商业网点区域，无偿提供给大学生用于创业见习，除缴纳相关税费外，经营所得收益归使用者。

(二)创业亭使用者在遵守相关法律法规的前提下可以自由选择创业项目运营。

(三)进亭开展创业人员应自觉接受指定管理公司的创业培训和日常管理服务。

三、申领程序

(一)提交使用申请

需要创业亭扶助的大学生可向新区人力资源开发服务中心提出使用申请。申请时需提交以下资料的原件和复印件：

1、本人毕业证;

2、本人身份证;

3、家庭户口簿;

4、经营计划书。

(二)资格审核认定

1、新区人力资源开发服务中心负责对申请人进行资格审查，审查合格的，发给《金州新区大学生创业见习亭使用申请审批表》并出具资格推荐意见。

2、由新区人力资源开发服务中心与申请人签订协议书。

3、申请人持新区人力资源开发服务中心介绍信到大连家和市场管理有限公司领取创业亭使用钥匙。

四、使用要求与管理

(一)创业亭供大学生周转使用，大学生在进亭前需到工商部门进行工商注册。注册个体工商户使用期限一年，注册为独立法人企业可使用两年，期满后如需延期使用，需重新申请。如经营状况极佳，并带动金州新区户籍毕业生就业，可以延期一年。

(二)创业亭仅限申请人本人按规定使用，不得转租给他人使用。对于不按规定使用创业亭的申请人将取消其使用权，并追记不良记录，不再作为就业创业扶持、扶助对象。

(三)创业亭使用者在使用期间要爱护创业亭，保持其完好。使用期满后，使用者应自觉腾空创业亭，恢复到使用前状态。

(四)建立个人资信档案。新区人力资源开发服务中心要对申请人建立个人资信档案，完整的保存申请人资料，便于结束时做出信用评价。

(五)创业亭使用者拿到钥匙后，需在一周内入亭经营，无故连续一周不经营者，将取消其创业亭使用权。

(六)创业亭大学生如需雇佣人员，需先到家和市场管理有限公司进行备案，注明雇佣岗位和人数、雇佣后提供给雇佣者身份证复印件一张，并到金州新区人力资源开发服务中心办理用工备案，否则一律视为转租。

五、其他事项

(一)本管理办法由金州新区人力资源开发服务中心负责解释。

(二)本管理办法自发布之日起执行

**公司创业方案篇二**

为表彰先进，树立楷模，激励员工奋发上进，不断增强企业凝聚力和向心力，特制订本方案。

行政人事部负责组织优秀员工和先进员工的评选、奖励等工作，并负责制订、完善和维护评选条件和评选办法，根据评选条件组织评选本单位内部优秀员工和先进员工，并将名单上报集团。

1、公司转正员工，截至评选日，在公司工作满半年以上人员;

2、本年度出勤率良好，病事假在十五天以内，迟到八次以下，无早退、旷工现象;

3、品德端正，遵纪守法，无违反国家法律法规和公司规章制度;

5、热爱集体、爱岗敬业、乐于助人、与公司同事相处融洽;

6、完全胜任本职工作，能够立足岗位不断提高工作效率，改进工作方法，较好完成工作任务。

采取不记名方式投票，根据投票情况，依据得票数量多少的顺序，分别产生优秀员工1人，先进员工2人。

**公司创业方案篇三**

第一章 总则

第一条 实施模拟期权的目的

公司引进模拟股票期权制度，在于建立高级管理人员及骨干团队的长期激励机制，吸引优秀人才，强化公司的核心竞争力和凝聚力，依据《公司法》相关规定，制定本方案。

第二条 实施模拟期权的原则

2、本实施方案以激励高管、骨干团队为核心，突出人力资本的价值，对一般可替换人员一般不予授予。

第三条 模拟股票期权的有关定义

4、行权期：是指本方案规定，模拟股票期权的持有人将其持有的模拟期权变更为实质意义上的股份的时间。

第二章 模拟股票期权的授予总量、股份来源及相关权利安排

第五条 本方案模拟股票期权的股份由公司股东      提供，其中：股东    提供   万股（现有注册资本的   %），股东    提供    万股（现有注册资本的   %）。

第八条 受益人在被授予模拟股票期权时，享有选择权，可以拒绝接受。

第三章 模拟股票期权受益人的范围、授予数量

第十条 本方案模拟股票期权受益人与授予数量按部门/职位划分，具体如下表：

第四章 模拟股票期权的授予期限、权益

第十一条 模拟股票期权的授予期限

本模拟股票期权的授予期限为三年，三年期满，满足约定条件可一次行权。

第十二条 模拟股票期权的授予权益

1、受益人在授予期限内，享有所授予模拟股票份额的利润分配权。

2、受益人按本方案的约定进行的利润分配所得，应缴纳的所得税由受益人自行承担。

3、公司应保证按国家相关法律法规的要求进行利润分配，除按会计法等相关法律的规定缴纳各项税金、提取法定基金、费用后，不得另行多提基金、费用。

第五章 模拟股票期权的行权条件、行权期、股权锁定期

第十三条 模拟股票期权的行权条件

1、受益人在公司任职满三年且经考核业绩达到公司要求目标的，该模拟股票股权可依据下述条件全部/部分转为正式股权。

2、行权股份=授予数量×公司三年业绩平均完成率

其中，公司三年业绩平均完成率大于100%时，以100%计算。

补充说明：

授予数量：按照本方案第三章执行，特殊情况另行补充说明；

业绩考核期：2024年、2024年、2024年，共三年；

计算范例：

（1）假设2024年-2024年三年业绩完成率分别为100%、100%、100%，受益人a授予数量为10万股，则：

三年业绩平均完成率=（100%+100%+100%）/3年=100%

行权股份=10万股×100%=10万股

（2）假设2024年-2024年三年业绩完成率分别为90%、100%、100%，受益人a授予数量为10万股，则：

三年业绩平均完成率=（90%+100%+100%）/3年=97%

行权股份=10万股×97%=9.7万股

（3）假设2024年-2024年三年业绩完成率分别为100%、100%、110%，受益人a授予数量为10万股，则：

三年业绩平均完成率=（100%+100%+110%）/3年=103%

行权股份=10万股×100%=10万股

第十四条 模拟股票期权的行权期

本方案的行权期为授予期满之日后两个自然月内，逾期未行权，将视为放弃，相对应的股权收归为提供期权的股东。

第十五条 模拟股票期权行权后股权锁定期

第十六条 影响模拟股票期权行权的外部因素

在授予期限内，当本协议与公司资本市场运作（如境内ipo）监管要求冲突时，在经过股东会决议的情况下，将根据相关要求对本方案进行调整或提前行权。

第六章 员工解约、辞职、离职时的模拟期权处理

第二十条 因严重失职等非正常原因而终止聘用关系，公司将终止其享有的模拟股票期权；

第二十一条 因违法犯罪被追究刑事责任的，公司将有权终止其享有的模拟股票期权；

第二十三条 因上述十七条、十八条、十九条、二十条、二十一条所涉及的终止的股票期权，将由提供股票期权的股东收回。

第七章 模拟股票期权的管理机构

第二十四条 模拟股票期权的管理机构

公司股东会在获得股东会的授权后，作为模拟股票期权的管理机构。其管理工作包括向股东会报告模拟股票期权的执行情况、与受益人签订授予模拟股票期权协议书、发出授予通知书、模拟股票期权调整通知书、模拟股票期权终止通知书、设立模拟股票期权的管理名册、拟订模拟期权的具体行权时间、对具体受益人的授予度等。

第八章 附则

第二十五条 本方案由公司股东会负责解释。在第一个运行周期（自施行之日起，期满一年）结束后，由股东会决定是否修订。

第二十六条 本方案未尽事宜，由股东会制作补充方案，报股东会批准。

  .

**公司创业方案篇四**

7.关键性风险与化解方法

a.关键风险：

序号风险名称风险特征描述风险原因风险后果

1、进度延后因各种原因引起的项目整体进度不能按时完成

(1)计划设计不合理

(2)资源调度不合理

(3)人员素质不高造成间接费用增加。如时间延后过长，会造成项目取消等后果。

2、客户需求降低因客户需求降低使公司亏损

(1)员工服务质量不高

(2)服务价格偏高

(3)宣传不到位客户量的减少直接导致公司营业额的降低，造成亏损

3、总体费用超支项目总费用增加，超过预算

(1)设备价格上涨

(2)人员工资上涨项目费用超标，毛利率降低

4、人力不足风险因人力资源不足而造成的项目问题

(1)公司项目过多造成人力资源分配不足

(2)人员费用投入太少项目不能按时完成，或出现质量隐患

5、组织结构风险因组织结构造成的项目实施问题

(1)项目经理中途换人

(2)公司上层架构发生重大变动，造成对项目的组织结构发生问题项目无法顺利进行，在费用、时间及质量方面出现严重问题，严重时会造成项目取消。

如图列出了公司的风险评价表。可以很清楚地看出，风险2是最大的风险，风险3的风险值也是是相当的高，风险4是很值得我们重视的。而其它各风险相对于风险2、3、4来说，风险1和5较小。

b.关键风险解决办法：

(1)客户需求量减少：完善考核制度，严格把关，定期反馈信息调整价格，以总公司为中心进行网点选址及宣传，再以网点为中心进行宣传，这样就形成了多层宣传网络。

(2)人力不足风险:人力资源部应积极招聘，储备大量人力，并做好相应的培训。

(3)总体费用超支：进行整体费用控制，时间控制，从而减少开支。

**公司创业方案篇五**

由于公司的业务迅速扩张，规模日益扩大。人员需求越来越大，新进员工越来越多，部分新进员工还未能充分职业化，他们的责任意识、沟通意识、创新意识、团队意识还有待提高。为实现新员工特训目标，打造一支优异的蓝韵人力资源队伍，培训发展部经过充分的研讨，认为有必要在新员工特训中增加团队拓展训练。

二、训练目标

1、树立主动沟通的意识，学习有效团队沟通技巧。

2、打破成规，重新审视自我，增强创意思维能力。

3、增进学员相互认知和理解，提高团队的信任和宽容。

4、熔炼团队精神，加强团队凝聚力，树立合力制胜的信念。

三、拓展训练后参训人员的如下素质和意识将得到提高

1、积极主动的沟通精神公司团队活动方案。

2、双赢思维、补位意识。

3、面对变化的正确管理方法。

4、对团队具有高度的责任感。

5、富于创新精神、主动求变。

6、欣赏他人，鼓励他人，赞美他人。

四、方案设计理论特点

项目整合训练内容包含室内项目和户外项目，整个培训中体力与脑力活动充分结合，在项目的实施中充分进行体验和感受，并共享别人的体会与心得。一系列活动使得参训员工对整个培训保持高度的热情及参与感，项目设计环环相扣，对于一些基本理论在游戏中进行意识、体会和理解，再分享讨论并融会贯通形成理论，进而运用到实际工作、生活当中。

五、拓展培训纪律要求

1、培训时必须严格遵守培训规则和公司有关纪律，严禁脱离团队擅自行动。

2、参加培训时必须穿运动鞋，着装简洁适合运动，女士请不要穿裙子。

3、如患有不适于参加激烈运动疾病人员应事先通知培训组织者，以作统一安排。

4、请保持训练区域的整洁，产生的垃圾或废物请随身带走，自觉保护环境卫生。

六、课程设计方案

1、参训人员：新员工特训班全体员工。

2、拓展地点：公司拓展训练场。

3、培训形式：15人至18人左右为一组，每一组选一位组长，在教练的指导下进行游戏，教练就游戏的目的和作用对学员进行引导，学员对游戏过程进一步进行体验和感受。

七、费用预算

八、拓展训练游戏方案

**公司创业方案篇六**

要想在市场上立足需分为以下几个阶段：

在打入市场前，需要先对市场进行全面的调研和分析，弄清客户的需求，调整服务内容和价格。然后在不同城区的高档小区中租房(底商优先)，创办服务部。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，公司开始要打入家政市场。为了赢得第一批顾主，建议公司先在全市几个人员较为高档的小区搞一个员工一天的免费试用的活动。活动期间，我们的员工将以最佳的精神面貌，为顾主们免费提供高质量的服务。让人们知道、了解、接受。活动过后，如果顾主认可我们的服务，就可以按着公司已经制订的价格，正式开始聘用我们的员工。这样，公司既开辟了市场，又能通过顾主和别的人群之间的联系起到宣传的作用。赢得了第一批顾主，我们就开始向其他的社区宣传我们的服务。每个大区服务站经过一年的发展，当下辖服务网点到达或超过5个以上时，公司进入暂时稳定发展期。

大型项目商业保洁则需业务部专人逐步拓展，积极联系学校、医院、商场、工厂、办公楼宇等大型项目，推出整体保洁、维护服务。

5.发展战略

1)初期(1―3年)

以优质、周到的服务挤占传统家政的市场分额，以特色的服务占领大部分的高级家政服务市场，建立自己的品牌，累积无形资产;收回初期的投资，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，提高公司的知名度，树立品牌形象

逐步建立经营网点

挤占传统家政服务的市场，打开并初步占领高级家政服务的市场;

累计客户约达到1000户，大型项目客户5户

第三年：

提升品牌形象，增加无形资产

增加网点数量，继续扩大市场分额

累计客户约达到1500户，大型项目客户10户

服务基本成熟，重点挖掘新的服务项目，拓展市场

2)中长期(4―6年)

进一步完善和健全营业网点

重点开发新的服务项目，拓展服务领域，实行多元化经营战略

市场占有率居于主导地位

巩固、扩展全市的家政市场

建立其他城市的营业网点

6.市场营销策略

市场营销是指企业以顾客需要为出发点，有计划地组织各项经营活动，为顾客提供满意的商品和服务而实现企业目标的过程。无论是什么样的产品或服务，离开了市场营销规划，都是不可能在商界立足的。为了能在市场竞争中立于不败之地，我们在营销中制订了下列策略。

1.公司形象策略

对于家政这种服务性的公司，公司的形象直接反映了服务的质量。怎样树立一个良好鲜明的公司形象，已经成为公司在步入市场时必须考虑的头等问题。

我们的经营理念是要打造全面高素质的家政服务。易能的员工首先要具备的素质是精神饱满、热情、勤劳、有亲和力，严格遵守公司制订的各种规章制度。时时刻刻准备为顾主提供高质量的服务。因为大部分员工的工作是在顾主家中及大型项目，所以在工作期间，要求员工统一服饰，公司会不定期抽查。公司每隔一段时间会对顾主进行一次调查，以确保员工的服务质量，保障顾主的权益。这种针对员工服务质量的信息反馈工作会在公众中树立公司的良好形象。

2.价格策略

家政、保洁提供的服务大致分为两种，其一是专业性不强的，如家庭卫生打扫等。还有一种是专业性相对较强的，如理财、法律咨询、婴儿看护、家庭医生、大型项目保洁等。根据专业性的高低，我们在价格上也有所区分。对于专业性不强的服务，我们的价格预计将与现在市场上通行的价位相同，但要尽可能地保证服务质量。对于专业性较强的服务，我们定的价格相对偏高。这样做首先是因为我们在这方面的服务都请的大都是是专业人士，所付出的成本比较高。第二，也是为了让顾主能感觉到“一分钱一分货”，也就是“物有所值”。

为了使公司运作稳定，我们的价格定下来后，在短期内不会有什么大的波动。对于使用我们服务的老客户，我们会实行会员卡的优惠政策。凡使用会员卡的顾客，在不同时期将享用不同的优惠政策。如会员卡用户预先交纳100元，我们将为他提供10+1次服务――也就是免费赠送1次服务，这样既方便了用户，公司也提前收取了费用，保证了资金的回笼，同时固定了一部分客户群。我们也会在节假日精心准备一些小礼物送给这些老客户，让客户感受公司的人性化服务，这也能起到对公司宣传的作用。

3.品牌策略

公司发展的速度与好坏，是和宣传紧密相连的。我们的目标是要以品牌至胜。公司决定在品牌宣传上采用“三步并行”的战略。

第一步是要通过媒体的广告宣传。

企业形象广告：

在大众媒体和专业媒体上发布制作精良的企业形象广告，他们的宣传可以使我们在大众中留下初步的良好印象。

服务品牌广告：

品牌广告可以通过多种渠道进行。广播、电视广告虽然信息传递时间短，可以用来提高知晓度，但媒体的广告费也极其昂贵，尤其是在电视台、杂志做广告，费用更是让我们觉得高不可攀。所以在创业初期，我们暂且不与电视台、杂志合作，而是利用报纸、dm单制作一些寓意深刻、高品位的广告，来提升品牌形象。待公司有了一些成本之后，再在电视台做广告，扩大宣传。

公益广告：

同时我们也会搞一些免费为老年人服务一天、去打工子弟学校等公益活动，吸引更多的媒体关注我们，既可提高公司形象，也达到了宣传的效果。

第二步是采用在社区内部举办家政服务咨询会的形式，向社区居民推广我们的服务。

第三步是通过在公众之间的连锁宣传。公司最终要为之服务的群体是公众，所以由公众作为媒介为公司宣传会达到事半功倍的效果。怎么能让公众担当我们的“宣传大使”呢?最重要的还是需要我们高质量的服务。只有让享受过我们服务的顾主满意了，他们才会向其他的人群中称赞我们的产品，达到正面宣传的效果。

大型项目的宣传除业务部逐家拓展外，有一特别之处就是“口口相传”，进入一个行业后，积极服务达到“交口称赞”则很容易垄断一个行业的保洁工作。

**公司创业方案篇七**

目的：为不具备设置会计机构和配备专职会计人员的公司进行账务处理，提供企业及政府宏观经济管理需要的、合法的会计信息。

公司业务内容：

（1）代理公司账务：为不具备条件的公司提供会计服务，包括银行开户、代理记账、代理财务相关事宜。

（2）代理纳税申报：为所代理的客户提供纳税申报的业务、为其他客户提供纳税申报业务。

运作方式：面向社会，公开承揽业务。

宗旨：恪守“在遵守法律法规的原则下顾客满意”这样的服务理念周到细致地服务于社会。

意义：对社会来讲，为中小企业提供了会计服务，对我们来说将所学知识运用到实践中，实现了学校的培养目标。

据《xxx会计法》规定，企业应配备相应的会计机构和会计人员，但是不具备条件的企业可以委托具有代理记账资质的机构进行代理记账。

就近中国这几年的发展，全国工商注册的中小企业总量超过4200万家，相对于20xx年更是增长了，占全国企业总数的99%以上，并且根据福建省发出的（20xx—20xx年）关于城乡基础设施提升的通知，随着交通、信息、市政的提升，福建省的经济会越来越好。同时，这些企业中，有相当比例的不具备设置会计机构和配备会计人员的条件，需要代理记账。所以就这些日益增长的需求来说代理记账公司有一定的市场。

（1）筹集资金：以入股的方式筹集所需资金，每人入股2万，3人，总资金为6万元

（2）公司注册资金：大概3万元

（3）预计前期资金投入量14800元左右：两台电脑4000元，桌椅1500，复印打印机1500元，财务软件4000元，各种会计资料500元，宣传费用2500，备用金800元。

（4）每月租金：刚开始代理记账公司所需场地不用很大，租金1500元

（5）投资者的权利：分享公司的盈利，承担公司经营的风险。

公司章程进行制度建设，以制度管理公司，赏罚分明；要求员工严于律己，爱岗敬业，诚实守信，坚持准则，客观公正，强化服务；并定期参加技能培训以提高业务素质。

3名以上持有会计从业资格证书的专职从业人员；其中主管代理记账业务的负责人具有会计师以上专业技术职务资格。

（1）代理工商注册以新进驻的公司为目标市场

（2）代理记账和代理纳税申报以不具备条件的小企业为目标市场

（1）价格：收费标准在政策允许范围内，与本公司长期合作的企业给予一定的优惠（ps：例如与本公司签订长达一年以上的企业等）

**公司创业方案篇八**

为进一步推动我校创新创业工作顺利开展，营造有利于学生成长成才的创新创业氛围，引导和帮助学生树立创新意识，培养创新能力，锻造创业精神，11月伊始，由我校就业处主办，工商管理学院承办的创新创业策划书大赛正式拉开帷幕。

此次活动开展前期，我院结合创业讲座、专题培训等多种方式对比赛进行推广宣传，号召我校学生酝酿创业项目，组建创业团队，撰写创业计划书。随后，各学院通过初赛和复赛对全校120余份参赛作品进行评审，最终推选出优秀作品56份。

12月19日，创新创业策划书大赛决赛在2号楼会议室举行。工商学院党委书记宋森、组织委员杜江鹏、统战委员康俊峰及辅导员代表作为评委共同参与了此次评选会。

决赛现场，各团队代表依次进行项目路演：以ppt辅助的形式，阐述项目特点、运营规划、营销策略、市场竞争力等方面内容。

在每个项目路演结束后，各团队代表就评委提出的问题进行现场答辩。

评委老师们根据各团队提交的创业计划书以及现场表现进行综合评分，同时就各项目策划书进行点评，并提出完善建议。

经过激烈的角逐，共评选出一等奖1名，二等奖2名，三等奖3名，优秀奖10名。

大赛最后，宋书记讲到，当今全校、全省乃至全国都非常重视大学生创新创业能力的培养，学会创新创业是当前大学生提高自身实力和社会竞争力的关键。希望全校师生能通过本次比赛为牵引，汇聚各方力量、融合各方智慧，为创新创业教育和人才培养提供良好的社会环境，为我校建设贡献智慧和力量，并衷心祝愿每一位心怀创业创新梦的郑商学子都能“创”出一片美好未来。

至此，本届创新创业策划书大赛圆满落幕，此次活动不仅激发了我校学生的创新创业热情，更营造了浓厚的创新创业氛围，为我校培养优秀创新创业人才打下了坚实基础。

**公司创业方案篇九**

为确保事情或工作高质量高水平开展，就不得不需要事先制定方案，方案是计划中内容最为复杂的一种。方案要怎么制定呢？下面是小编帮大家整理的公司年会创业策划活动方案，欢迎大家借鉴与参考，希望对大家有所帮助。

每年的年底不管是小公司还是大企业都会开一个年会，一方面是公司内部做一个年底聚餐同时沟通一下感情，另一个更重要的方面就是对这一年的公司走向发展做一个总结同时也是对积极突出的员工做一个表彰，鼓励员工再接再厉，共同促进公司的稳步发展。

我们的公司麻雀虽小但是五脏俱全，这个公司年会也是要开的，并且是开的绘声绘色。

年会的具体安排：

年会时间：1月22日下午3点到21点

年会地点：公司会议室

年会人员：公司全体人员(不可缺席)

年会内容：简介(聚餐、总结、表彰、活动、领奖)

年会经费预算：

经费这个是个大前提，这个年会是相当重要的，我想做好了对公司对员工都是非常好的，因此这个经费只要严格把关，不浪费、不克扣，还是没问题的。(本着清晰明了)

俗话说要么不做要么咱就做好，我们公司那是做的相当成功的!

开年会就得有一个氛围，那就是装扮会议室，以下几点值得大家参考

首先的一个小重点：许愿签到墙

这个我不知道其他公司做不做但是我们公司是每年都要做的，这个有个深远的意义呢，大家都把新一年的愿望写上去，等到年会结束的时候，我们就会将这些签到愿望小心的整理好，这个不仅是一个公司的文化同时也可以作为了解公司员工的途径，只有真正关心了解了员工的需求、愿望，公司才可以做出一系列的安排措施，更有利于员工积极的工作公司的发展。

其次得说一下鲜花的布置，小细节决定大成功：

会议室鲜花布置：会议室鲜花布置的形式以低矮、匍匐形，宜四面观赏的西方式鲜花为主，在沙发转角处或靠墙处茶几上也可用东方式鲜花。无论哪种鲜花形式，一是花要新鲜、艳丽、盛开。二是花无异味或浓香。三是花的`高度切忌遮挡与会者发言或交谈的视线。鲜花的规格依会议的级别而定。

再次就是气球，这个是要为年会活动做准备的，因此一定要做充分了。

我们公司自己组织了些人，大家奋力吹气球顺便把奖品能放的都放了进去、不能放的也贴上奖品，一共买了100个气球，各种各样的，就是要这种气氛，同时同事之间也更加团结合作，促进了感情。个人觉得还是以粉色、红色为好更加贴切。

再次就是会议室空间布置，总的而言就是要留下一个主席台，场中要有一个大的空间方便大家活动，再就是酒水吃点要做的充分哦。

准备工作都准备好了，就等正点。

我们公司年会准时下午3点开始：

宣布年会开始，宣读开幕词，做一个年底的总结、表彰，并且为下一年的工作做一个部署。

2.各部门经理做一个总结，为下一年的工作做部署。

3.先进个人做一个演讲

4.表彰先进个人、先进部门

5.聚餐活动

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