# 最新家政公司创业计划书(优秀8篇)

来源：网络 作者：梦醉花间 更新时间：2025-04-09

*时间过得真快，总在不经意间流逝，我们又将续写新的诗篇，展开新的旅程，该为自己下阶段的学习制定一个计划了。写计划的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？那么下面我就给大家讲一讲计划书怎么写才比较好，我们一起来看一看吧。家政公司创业计划书篇...*

时间过得真快，总在不经意间流逝，我们又将续写新的诗篇，展开新的旅程，该为自己下阶段的学习制定一个计划了。写计划的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？那么下面我就给大家讲一讲计划书怎么写才比较好，我们一起来看一看吧。

**家政公司创业计划书篇一**

广告公司创业计划书：

翻译公司创业计划书怎么写？

随着生活水平的逐渐提高，人们对结婚的要求也越来越高，应运而生的各类婚庆公司越来越多!

二、前期：司仪、摄像、乐队、车队、化妆、光碟刻录这些业务你手里要有一部分资源，采取挂靠、提成的办法。当然你有这方面的特长最好。

利润分析

如今，各种奇异的婚典形式频繁地见于各类媒体，同时也被越来越多的年轻人所接受和认可。喜结良缘无疑是人生的一大喜事，但操办婚典却令人头痛。要把喜事办得隆重热闹而又体面省钱，自然少不了要东奔西跑，因而在许多新人及家人眼中，筹办婚礼是一件费时费力而又不得不为之事。如何少花钱也能让婚礼出新出彩，便成为筹办者最大的愿望。现在有越来越多的人将婚礼庆典交给婚庆公司打理。

市场前景

据国家宏观调查的资料表明，农村每对新人结婚费用在2-10万元，城市大约在8-25万元。其中光婚礼消费就占全部费用的1/5-1/6。从最初结婚时简单地照一张二人合影、亲朋好友吃顿婚宴，到现在照成套的婚纱摄影、参加专业婚庆公司组织的庆典，可见国人婚庆观念已有了很大变化。而且几乎半数以上的新人将吉日选择在“五.一”、“十.一”、元旦、春节期间，这必然形成结婚高峰期。结婚人数的增多，促使了婚庆生意的日益火爆。xx年国庆前夕，北京、上海等地婚庆公司的订单爆满，以致难以招架。如果你能提供优质的服务，定会分得婚庆服务的一块蛋糕。

投资条件

婚庆的业务范围主要集中在婚礼当天的服务上，包括婚礼的择日、婚礼主持、摄影摄像、婚纱化妆、场地布置、婚车租赁、鲜花乐队、婚宴组织等。

开家婚庆服务公司规模可大可小，租一间50平方米左右的门面房，安装一部办公电话，一两个助手，几张办公桌，有10万元的流动资金即可开业。

效益分析

婚庆服务内容不同，收费也不同。以收费最少的鲜花、化妆为例：花店里的胸花、头花价格为100多元，而婚庆公司仅头花一项就报价100多元;一般的美容院，盘头化妆收费200元左右，而婚庆公司最低报价为300元，足以见得收益之高。

营销建议

1、由于婚庆的文化与风俗具有浓厚的地方特色，因此，经营婚庆要赚钱，地方特色不能少，要在个性化和地方特色方面下功夫。

2、每次组织庆典，都送给新人有特殊意义的小礼物，能很好的树立公司良好形象。

婚庆公司创业计划书注意事项：

利润分析

在婚庆公司商业计划书中应该做好详细的利润分析。如今,各种奇异的婚典形式频繁地见于各类媒体,同时也被越来越多的年轻人所接受和认可.喜结良缘无疑是人生的一大喜事,但操办婚典却令人头痛.要把喜事办得隆重热闹而又体面省钱,自然少不了要东奔西跑,因而在许多新人及家人眼中,筹办婚礼是一件费时费力而又不得不为之事.如何少花钱也能让婚礼出新出彩, 便成为筹办者最大的愿望.现在有越来越多的人将婚礼庆典交给婚庆公司打理.

市场前景

在婚庆公司商业计划书中应该观察预测市场前景。据国家宏观调查的资料表明,农村每对新人结婚费用在2-10万元，城市大约在8-25万元.其中光婚礼消费就占全部费用的1/5-1/6.从最初结婚时简单地照一张二人合影、亲朋好友吃顿婚宴，到现在照成套的婚纱摄影、参加专业婚庆公司组织的庆典，可见国人婚庆观念已有了很大变化.而且几乎半数以上的新人将吉日选择在“五.一”、“十.一”、元旦、春节期间,这必然形成结婚高峰期.结婚人数的增多，促使了婚庆生意的日益火爆。特别是每年国庆前夕，北京、上海等地婚庆公司的订单爆满,以致难以招架.如果你能提供优质的服务,定会分得婚庆服务的一块蛋糕。

投资条件

在婚庆公司商业计划书中应该详细描述投资条件，婚庆的业务范围主要集中在婚礼当天的服务上，包括婚礼的择日、婚礼主持、摄影摄像、婚纱化妆、场地布置、婚车租赁、鲜花乐队、婚宴组织等。

开家婚庆服务公司规模可大可小，租一间50平方米左右的门面房，安装一部办公电话，一两个助手，几张办公桌，有10万元的流动资金即可开业.

效益分析

婚庆公司商业计划书中还要详细分析婚庆公司的效益。婚庆服务内容不同，收费也不同。以收费最少的鲜花、化妆为例：花店里的胸花、头花价格为 100多元，而婚庆公司仅头花一项就报价100多元;一般的美容院,盘头化妆收费200元左右,而婚庆公司最低报价为300元,足以见得收益之高。

食品公司创业计划书

电子商务创业计划书：学悠旅游服务公司

化妆品公司创业计划书

自行车租赁公司创业计划书

公司宣传册文案

创业计划书范文：gopher it公司

旅游公司创业计划书

最新广告公司创业计划书参考

婚庆公司创业计划书范文

婚庆公司创业计划书：圆你一个梦想

企业管理咨询有限公司创业计划书

服装公司创业计划书

大学生家教公司创业计划书

成立广告设计公司创业计划书

广告设计公司创业计划书

**家政公司创业计划书篇二**

(电视机、影碟机、电饭煲、微波炉、电冰箱等维修电风扇、空调、抽油烟机等维修安装)

企业类型：服务

以往的相关经验(包括时间)：

本人所学专业为机电类，3年;且在姨夫家电维修店勤工俭学4年，熟悉现代家用电器，有较多家电维修经验，且对家电维修行业有浓厚的兴趣，交际能力强，做事踏实、认真。

教育背景，所学习的相关课程(包括时间)：

本人大专毕业，专学机电3年，有一定企业管理知识和市场经济知识。

目标顾客描述：

目标群体定位在靖江市老城区环城南路两侧(以靖江电大为中心)的居民，维修服务部设在靖江电大校内。市场容量或本企业预计市场占有率：

该区常住人口较密，相对于靖江城区其他片来说，工薪阶层、村民改居民的比重较大，生活节俭意识较浓，家电使用期相对较长，待修率较高;高档家电相对较少，市场容易切入;同时该区维修点较少，因而商机较大，市场客量较大，市场占有率较高。市场容量的变化趋势：

随着居民生活水平的提高，家用电器的普及，只要我们努力开拓市场，

诚信服务，市场客量会不断扩大。同时，高档家电的进入，也给我们维修知识、技能提出更高的要求。

竞争对手的主要优势：

1、进入市场时间较长;

2、有一定的客户群;

3、有较丰富的维修经验。

竞争对手的主要劣势：

1、化层次较低;

2、维修设备比较简陋。

本企业相对于竞争对手的主要优势：

1、文化层次、专业水平较高;

2、企业成员团队精神、创新意识较强;

3、依托靖江电大丰富的教学资源，先进的维修检测设备作为后盾。

本企业相对于竞争对手的主要劣势：

1、初入市场，无市场实战经验;

2、实际家电维修经验较弱。

1、教师节为本校教师提供免费维修，感谢她们对学生的栽培。 2、定期为社区提供免费维修活动。

3、每学年为本校困难的优秀学生捐助一定的钱物。

感谢您对“靖江职业教育中心家电维修部”的支持!

**家政公司创业计划书篇三**

介绍：diy创意服装店，按其英语意思就是“doityourself”，也就是按照自己的想法和创意，制作属于自己独一无二的衣服，主营业务就是承接各种照片，文字，以及自己创作的图画，将他们印制到衣服上的业务，制作各种文化衫。一切程序都按照自己个人的想法，自己操作，完全的随心所欲的给自己制作衣服！diy创意服装店的宗旨就是自己动手，发挥想象，做属于自己的衣服，独一无二！

在追求时尚、独特、新颖的时代，年轻人喜欢标新立异，与众不同，他们不满足于百货公司里现成商品，于是，diy经济火热升温，并因此成为新的淘金地。与一般的小店不同，手工坊提倡“doityourself（diy）”的新消费理念，其卖点不是产品本身，而是制作产品的过程。对消费者来说，是将自己的创意变为现实，体验创造的快乐；对创业者来说，则在尝试全新的创业方式。diy创意服装店力求突出个人特色，把每个人所想象的东西变成现实。这能够充分迎合个性的年轻一代追求时尚，突出特色的心理，目标消费群体很大，市场前景很广阔！

diy创意服装店主要的目标客户是青年人，青年人的特点是热情奔放、思想活跃、富于幻想、喜欢冒险，这些特点反映在消费心理上，就是追求时尚和新颖，喜欢购买一些新的产品，尝试新的生活。在他们的带领下，消费时尚也就会逐渐形成。这一时期，青年人的自我意识日益加强，强烈地追求独立自主，在做任何事情时，都力图表现出自我个性。这一心理特征反映在消费行为上，就是喜欢购买一些具有特色的商品，而且这些商品最好是能体现自己的个性特征，对那些一般化、不能表现自我个性的商品，他们一般都不屑一顾。

主要的销售方向有几个方面：

1、爱情。主要关注恋人信物和恋人时尚手工情侣坊的市场开发，情侣生意是时尚手工构成的重要部分。处于热恋的情人，是时尚的首选追随者，对时尚的热情高于普通人，对时尚的资金投入和时间的投入，往往处于非理性状态，只要是符合恋人心情的礼物，价钱再贵，他们都舍得出手，往往一单生意顶过其它好几单。因此下力气抓好情侣生意，可以为经营店带来意想不到的财源。

2、亲情、作为亲情礼物，现在人们普遍提倡自己动手制作，摒弃了过去买高档现成品的陋习，更讲究一种实惠和情调，而时尚手工就特别符合这种需求。另外由于现代都市生活限制了人们的动手的机会，时尚手工也成了提高孩子动手能力的一种手段，我们推出了以亲子为主题的时尚手工娱乐活动。

3、友情，主要关注同学、朋友之间礼品市场的开发，同学情谊，朋友情谊，是维系现代人际关系的重要纽带，这种感情更多的超出了物质范围。同学、朋友之间的礼品馈赠，贵重与否并不重要，重要的是要更能准确的传达赠送者的内心。时尚手工无限丰富的品种世界，完全可以满足这种友情传递的深层需求。友情类礼品是时尚手工市场的重要组成版块，特别是毕业礼品，寒暑假礼品。都是扩大收入的重要途径。

4、心情只要关注现代时尚派人士个性化产品的市场开发，对一些人来说，时尚手工纯粹是一种情绪、一种自我放松、自我陶醉的方式。这类人玩时尚手工，纯粹是因为心情的需要。对于追求时尚的年青一代的大学生们，以上几个方面是他们生活中不可缺少的一部分，因此在大学城里开一间这样的店铺市场发展潜力很大！

diy创意服装店，可根据自己的想法，随心所欲的把自己喜欢的图片或者文字印到衣服上，形成自己独一无二的衣服可以完全避免走在大街上与别人撞衫的遭遇。富有个人特点的图案无疑是个性主张的最佳代表，自己为自己量身制作追求时尚的服饰，在这里，相信你的衣服是独一无二的！

主要设备：电脑、打印机、烫画机，扫描仪

原料：空白t恤、热转印纸、颜料，热转印墨水，画笔及辅助工具

场所：20平方米门面一间，内设桌椅，风扇，饮水机

周转资金：宣传费：海报宣传50，传单宣传100，网络宣传（自己做）日常流动资金3000。

+3000=16580元

资金自己打工挣钱，加上找合伙人投资。（另外可以以加盟的方式加盟已有店铺，相对投资会较少一些）

在大学城周边，总计大学生人数在5万以上，据有关调查问卷显示有过半学生月均消费在300到600之间，其主要经济来源82.9%来源于父母，5.4%来自于亲友资助，另外依靠自己勤工助学的有9.1%，其他占2.6%。大学城月人均消费在300到600元之间的占57.6%，300元以下的占31.1%，600到1000元得占10.0%，1000元以上的仅占1.3%，月消费在600元以下的几乎占了90%。于此可以得出大学校园市场已经具备了相当可观的发展前景。

大学城调查问卷如下：

（1）调查人数为100人，男占37%，女占63%。

（2）调查消费者所属的年龄段，15—20的占37%，21—25的占62%，25以上的占1%。

（3）调查消费者每月花费在服饰上的开支，30—50的占24%，50—100的占34%，100—150的占27%，150以上的占15%。

（4）调查消费者平时着装的类型（可多选），休闲的占88%，正装的占4%，时尚的占14%，可爱甜美的占9%。

（5）调查愿意选择diy服饰的占88%，不愿意的占12%。

（6）调查消费者选择diy服饰的目的（可多选），追求新颖时尚的占35%，满足好奇心理的占20%，作为独特礼物送情侣或亲友的占28%，其它的占28%。

（7）调查消费者愿意在服饰上印的图案（可多选），搞笑图片的占13%，动漫人物的占26%，偶像或自己的照片的占23%，自己设计的个性文字或句子占55%。

（8）调查消费者是否有兴趣自己动手绘制一件专属的个性diy服饰，非常愿意的占30%，有点兴趣的占46%，无所谓的占11%，不愿意的占1%。

（9）调查消费者在diy服饰和普通衣服价格相差不大的时候愿意选择哪种，diy服饰的占74%，普通衣服的占14%。

（10）调查消费者愿意接受的diy个性服饰的价格，30以下的占12%，30—50的占47%，50—100的占25%，100以上的占4%。

（11）调查消费者会接受对哪些物品进行diy个性装扮（可多选），帽子的占52%，杯子的占53%，鞋子的占49%，其它的占23%（饰品，丝巾，袜子，披风等等）

（12）消费者对diy服饰的意见

调查结果显示：

（1）对diy服饰感兴趣的女生居多。

（2）调查的消费者大概都在21—25岁。

（3）消费者每月花费在服饰上的开支大都在50—100元。

（4）消费者平时着装类型是休闲的居多。

（5）消费者大都愿意选择diy服饰。

（6）消费者选择diy服饰的目的大都在于追求新颖时尚。

（7）消费者大都愿意在服饰上印上自己设计的个性文字或句子。

（8）消费者大都对自己动手绘制一件专属的个性服饰有点兴趣。

（9）消费者在diy服饰和普通衣服价格相差不大的时候大都愿意选择diy服饰。

（10）消费者能接受的diy服饰的价格大都是30—50元。

（11）消费者大都想在服饰、杯子、帽子、鞋子、饰品、丝巾、袜子、披风等物品上diy。

（12）消费者对diy服饰的意见：价格要合理、质量要保证、创意要新颖、款式多样化、要体现个性、要可以自己动手制作、要简单时尚等等。

由调查问卷可得，大学城市场，diy创意服装店，有很广阔的市场，有很好的前景！

对于大学生这个特殊的消费群体来说，每年都有两次长时间的假期，寒假和暑假共有三个月时间，另外对于diy创意服装店来说，能够印刷的衣服多是短袖t恤，及一些长袖秋衣，相对都比较薄，因此在温度较低的冬天和早春季节，店铺的营业要处于淡季，按照全年来算，每年只有三月份到九月份处于旺季，其中还要出去将近两个月的暑假，也就是说有五个月的旺季营业时间，对于店铺来说，要想赢利，这远远不够，因此还要做好在营业淡季的营销计划。初步计划，店里还可以开展其他业务，如打字复印，承接社会企业及校园团体服装印刷业务，diy杯子（情侣杯）制作，销售创意饰品等！

无论是什么创业都会有风险，diy创意服装店的风险也存在，据调查大学城有很多卖衣服的店铺，北大学城摊贩区又有好多摆地摊卖衣服的，市场上存在很大的竞争！一些品牌店铺，品牌知名度较高，占据中高端市场，尤其是品牌折扣店，主营往年或折扣品牌商品，拥有稳定的客户群，也是最大的市场竞争者，因为国人思想中品牌代表着地位。外贸转内销类型的小店，占据整个服装市场的很大比例，由于投入成本低廉，进货渠道多样，款式比较多，主题比较丰富，是消费者中淘宝爱好者的首选场所，更能在其中淘到自己喜欢的服饰和饰品。

因此一定要避免与这些商家进行正面的竞争，要找到自己的优势，发觉自己的亮点。对于品牌服饰，往年或折扣品牌商品的利润点在于薄利多销，所以固定样式的衣服穿着在一个群体中的几率较大，不能突出群体中的个体差异性，而求异是我们商品最大的卖点，大众的不一定是最和自己的心意。而小型服饰连锁店，市场竞争激烈，往往相同类的服饰小店，一条街上比邻很多，虽然存在服饰个体的差异，但是顾客的满意程度才是决定成交的最大因素，既是“小店”，陈列和库存比例较小，样式不够，在大品牌和批发市场的夹缝中求生存，缺乏竞争力很难发展壮大。要发挥我们的优势就要从这方面入手，优势在于创意，在于个性，在于独一无二，在于按自己的意思设计衣服，随心所欲！做到这一点相信一定能规避风险，获得成功！

1、销售方法：我们的销售方法主要以店面销售为主，电话订购、网上订购为辅，提升针对个人消费者的服务质量，首先从心理上征服客户，然后引导消费者完成整个制造可心服饰的过程，从中提取一定数额的服务费，最后根据为每个消费者提供数量不一的原材料结算费用。

2、产品定位：根据“我就是我”独一无二的你穿着独一无二的衣服的这一概念，来满足顾客对服饰最高层次的需求，结合制造和改制的基本原则，提供顾客所需要的服务。

3、广告宣传：我们的宣传方式主要有宣传栏海报、传单，还有街头横幅形式和网上宣传形式。另外，还可以招大学生兼职，穿上个性的自制服装在校园里活动，注重人与人之间的口碑相传！

4、营销队伍：一人负责接单与销售，另一人负责服装印制！

**家政公司创业计划书篇四**

宗旨： 成为行业领先的最具吸引力的家居和办公室装修门户网站

我们销售的不仅仅是建材，更是一种感性和超前的理念;是一种积极乐观的现代的装修方式;是一种生活享受！

商业模式： btoc的商业模式;

网站和实体相结合。

网站将把本地最好的承包商、室内设计师和供应商集中在一起，为想装修的顾客提供一站式服务。

随着社会经济、文化的飞跃发展，人们日益注重生活元素的改善和对美的追求。家庭装修作为日常生活里必不可少的一部分，怎么样做好装修已成为众多家庭必不可少的头痛课题。越来越多的客户已经意识到，建材在影响着装修质量的同时，施工会同样起着举足轻重的作用。但是施工队是更难寻找而且不好管理！建材是到处都可找到，但是施工却不是那样好找！在这个行业竞争非常激烈的社会里，，每个老板都想让自己装饰企业能异军突起多接一些生意，但是装修行业经过多年的发展，价格透明度越来越高，盈利也少的可怜！所以减低付出格外重要。通过大概了解中国现阶段有几百万个装饰公司，几千万的装修民工――――――――如果把传统装修公司引导走向电子商务话是一个很好很值得研究的客题！

另外据相关统计显示，中国上海市场装修消费需求近年来每年可达数亿元，总消费量占全国消费量近3成，装修文化显示出强大的发展势头和越来越多元化的市场趋势。

时下正值今年家庭装修旺季的中后期，记者近日采访时了解到，大部分家装相关商品都十分畅销。而随着不少市民开始入住新房，家具、家电等相关产品均出现了持续旺销的局面。

在三站家具市场，前来选购家具的市民络绎不绝，商家也是大力展开打折促销活动。据商家介绍，板式家具和时尚家具是比较旺销的家具种类，如卧室高门柜、客厅板式书柜、视听组合家具套装等，许多品牌的销量都十分可观。一位经销商告诉记者：“现在年轻人比较青睐时尚家具，特别是一些具备‘欧式’设计风格的板式家具，简单大方，销量不错。”记者了解到，布艺沙发、原木家具及高档的红木家具也成为不少消费者的首选。

记者走访市区几大商场了解到，随着价格的不断下调，同为家装连带商品的彩电和厨卫家电近期也呈现旺销状态。家住黄海城市花园的吴先生就说：“新房刚装修完，彩电冰箱洗衣机这些必备的家电少不了。而现在不少高档产品的价格都下调，感觉挺实惠的。”

业内人士表示，随着港城市民生活水平的提高，家装市场也逐渐提升档次，时尚并且实用的中高档家装相关用品开始成为市场的主流。但消费者购买时不应只注重款式，也要考虑家装用品与整体装修风格的搭配。

上海零点团购网――――――是全国唯一家专业从事装饰装修施工与建材直销供应相结合的网站，主要从事（木工、瓦工、水电工、油漆工）的信息与发布，为广大公员提供一个免费发布信息的机会！ 网站的宗旨是“免费到底，互惠互动。共同开拓，共同发展。”

我们的目标是建成本地最大的家居与办公室装修入门网站。我们的服务是为将计划装修的家居客户和办公室消费者提供担保服务。装修家居是很耗神的事情，您必须自己找承包商和设计师，我们的网站为会您解决烦恼！

1、目前发展势头最为迅猛，但主作建材团购，办工、人员，终断，费用发展费用庞大，但他们目前已经走出上海，在苏州，南京，杭州设有办事处。

2、地处上海，处于发展中期，规模良好，但是主做现场，周期长，砍价为主，引起了商家反感。采用先进的php+mysql的网络程序，打造一流的电子商务网站。

随着社会经济、文化的飞跃发展，人们日益注重生活元素的改善和对美的追求。家庭装修作为日常生活里必不可少的一部分，怎么样做好装修已成为众多家庭必不可少的头痛课题。越来越多的客户已经意识到，建材在影响着装修质量的同时，施工会起着举足轻重的作用。在这个行业竞争非常激烈的社会里，，每个老板都想让自己装饰企业能异军突起多接一些生意，但是装修行业经过多年的发展，价格透明度越来越高，盈利也少的可怜！所以减低付出格外重要。

而据相关统计显示，中国上海市场装修消费需求近年来每年可达数亿元，总消费量占全国消费量近3成，装修文化显示出强大的发展势头和越来越多元化的市场趋势。

全球产业结构的调整和房地产行业的迅猛发展为装修相关行业的就业和创业活动提供了全新的基础和空间。装修在拉动经济建设的同时，日益显现出自身的价值和优势。（参考前面相同部分）

因为零点团购是众合服务平台，一站式服务！

1、做好情报搜集工作;

3、开通800家装有问必答客户服务热线。

**家政公司创业计划书篇五**

宗旨：成为行业领先的最具吸引力的家居和办公室装修门户网站。

我们销售的不仅仅是建材，更是一种感性和超前的理念；是一种积极乐观的现代的装修方式；是一种生活享受！

商业模式：btoc的商业模式；

网站和实体相结合。

网站将把本地最好的承包商、室内设计师和供应商集中在一起，为想装修的顾客提供一站式服务。

随着社会经济、文化的飞跃发展，人们日益注重生活元素的改善和对美的追求。家庭装修作为日常生活里必不可少的一部分，怎么样做好装修已成为众多家庭必不可少的头痛课题。越来越多的客户已经意识到，建材在影响着装修质量的同时，施工会同样起着举足轻重的作用。但是施工队是更难寻找而且不好管理！建材是到处都可找到，但是施工却不是那样好找！在这个行业竞争非常激烈的社会里，，每个老板都想让自己装饰企业能异军突起多接一些生意，但是装修行业经过多年的发展，价格透明度越来越高，盈利也少的可怜！所以减低付出格外重要。通过大概了解中国现阶段有几百万个装饰公司，几千万的装修民工……如果把传统装修公司引导走向电子商务话是一个很好很值得研究的客题！

另外据相关统计显示，xx市场装修消费需求近年来每年可达数亿元，总消费量占全国消费量近3成，装修文化显示出强大的发展势头和越来越多元化的市场趋势。

全球产业结构的调整和房地产行业的迅猛发展为装修相关行业的就业和创业活动提供了全新的基础和空间。装修在拉动经济建设的同时，日益显现出自身的价值和优势。

时下正值今年家庭装修旺季的中后期，大部分家装相关商品都十分畅销。而随着不少市民开始入住新房，家具、家电等相关产品均出现了持续旺销的局面。

业内人士表示，随着港城市民生活水平的提高，家装市场也逐渐提升档次，时尚并且实用的中高档家装相关用品开始成为市场的主流。但消费者购买时不应只注重款式，也要考虑家装用品与整体装修风格的搭配。

xxx网------是全国唯一家专业从事装饰装修施工与建材直销供应相结合的网站，主要从事（木工、瓦工、水电工、油漆工）的信息与发布，为广大公员提供一个免费发布信息的机会！网站的宗旨是“免费到底，互惠互动。共同开拓，共同发展。”

我们的目标是建成本地最大的家居与办公室装修入门网站。我们的服务是为将计划装修的家居客户和办公室消费者提供担保服务。装修家居是很耗神的事情，您必须自己找承包商和设计师，我们的网站为会您解决烦恼！

1、目前发展势头最为迅猛，但主作建材团购，办工、人员，终断，费用发展费用庞大，但他们目前已经走出xx，在xx，xx，xx设有办事处。

2、地处xx，处于发展中期，规模良好，但是主做现场，周期长，砍价为主，引起了商家反感。

3、地处xx，网络不是很成功，但正在赶上。

初期1年的营运费用大致在6万元（实际初期投入约3万元），xx年12月之前达到收支平衡。

因为我们是创业初期的电子商务型企业，所以采用以网络推广为主的营销方式。

传统媒体：虑到创业初期的成考本及效果，暂不考虑；

网络推广：在xxx、xx上买关键词、网络排名，购买网络实名，在xx、xx上开店，同时在……等知名论坛发贴，贴图，以增强宣传力度。

促销手段：通过qq群发，论坛发贴等方法，新会员入会或在某个特定时间段（比如10月1号到10月7号）注册会员并发贴者均有机会免费获得网站提供的家装设计，以提高人气指数，比如论坛同时最高在线人数。还有在免费的：

（1）24小时有问必答活动，分电话回答和论坛回答。应该说，从电话的咨询就可以带来收入，因为我们可以从事施工！不过这个要靠技巧！

（2）宣传单页的使用，还是很吸引人的，因为我们是网络平台做的是眼球经济，所以我们要每时每克都要利用机会，去开户楼盘发资料，以体现信息共享为主！别的装修公司宣传的是能帮他做事情，我们要告诉他们的是叫客户如何省钱！这样人气就聚起来了。（书里应该是建材的最低信息和施工队的联系方式！装修应该注意的细节）

**家政公司创业计划书篇六**

宗旨:成为行业领先的最具吸引力的家居和办公室装修站

我们销售的不仅仅是建材，更是一种感性和超前的理念;是一种积极乐观的现代的装修方式;是一种生活享受!

商业模式: btoc的商业模式;

网站和实体相结合。

网站将把本地最好的承包商、室内设计师和供应商集中在一起，为想装修的顾客提供一站式服务。

随着社会经济、文化的飞跃发展，人们日益注重生活元素的改善和对美的追求。家庭装修作为日常生活里必不可少的一部分，怎么样做好装修已成为众多家庭必不可少的头痛课题。越来越多的客户已经意识到，建材在影响着装修质量的同时，施工会同样起着举足轻重的作用。但是施工队是更难寻找而且不好管理!建材是到处都可找到，但是施工却不是那样好找!在这个行业竞争非常激烈的社会里，，每个老板都想让自己装饰企业能异军突起多接一些生意，但是装修行业经过多年的发展，价格透明度越来越高，盈利也少的可怜!所以减低付出格外重要。通过大概了解中国现阶段有几百万个装饰公司，几千万的装修民工--------如果把传统装修公司引导走向电子商务话是一个很好很值得研究的客题!

另外据相关统计显示，中国上海市场装修消费需求近年来每年可达数亿元，总消费量占全国消费量近3成，装修文化显示出强大的发展势头和越来越多元化的市场趋势。

时下正值今年家庭装修旺季的中后期，记者近日采访时了解到，大部分家装相关商品都十分畅销。而随着不少市民开始入住新房，家具、家电等相关产品均出现了持续旺销的局面。

在三站家具市场，前来选购家具的市民络绎不绝，商家也是大力展开打折促销活动。据商家介绍，板式家具和时尚家具是比较旺销的家具种类，如卧室高门柜、客厅板式书柜、视听组合家具套装等，许多品牌的销量都十分可观。一位经销商告诉记者：“现在年轻人比较青睐时尚家具，特别是一些具备‘欧式’设计风格的板式家具，简单大方，销量不错。”记者了解到，布艺沙发、原木家具及高档的红木家具也成为不少消费者的首选。

记者走访市区几大商场了解到，随着价格的不断下调，同为家装连带商品的彩电和厨卫家电近期也呈现旺销状态。家住黄海城市花园的吴先生就说：“新房刚装修完，彩电冰箱洗衣机这些必备的家电少不了。而现在不少高档产品的价格都下调，感觉挺实惠的。”

业内人士表示，随着港城市民生活水平的提高，家装市场也逐渐提升档次，时尚并且实用的中高档家装相关用品开始成为市场的主流。但消费者购买时不应只注重款式，也要考虑家装用品与整体装修风格的搭配。

上海零点团购网是全国唯一家专业从事装饰装修施工与建材直销供应相结合的网站,主要从事(木工、瓦工、水电工、油漆工)的信息与发布，为广大公员提供一个免费发布信息的机会! 网站的宗旨是“免费到底，互惠互动。共同开拓，共同发展。”

我们的目标是建成本地最大的家居与办公室装修入门网站。我们的服务是为将计划装修的家居客户和办公室消费者提供担保服务。装修家居是很耗神的事情，您必须自己找承包商和设计师，我们的网站为会您解决烦恼!

1.目前发展势头最为迅猛，但主作建材团购，办工、人员，终断，费用发展费用庞大，但他们目前已经走出上海，在苏州，南京，杭州设有办事处。

2.地处上海，处于发展中期，规模良好，但是主做现场，周期长，砍价为主，引起了商家反感。

3.地处上海，网络不是很成功，但正在赶上。

初期1年的营运费用大致在6万元(实际初期投入约3万元)，20xx年12月之前达到收支平衡。

因为我们是创业初期的电子商务型企业，所以采用以网络推广为主的营销方式。

传统媒体：虑到创业初期的成考本及效果，暂不考虑;

网络推广：在google、baidu上买关键词、网络排名，购买网络实名(3721)，在淘宝、易趣上开店，成为阿里巴巴“诚信通”会员，并争取早点加入阿里巴巴“中国供应商”，同时在天涯、瑞丽、无忧团购、等知名论坛发贴，贴图，以增强宣传力度。

促销手段：通过qq群发，论坛发贴等方法，新会员入会或在某个特定时间段(比如10月1号到10月7号)注册会员并发贴者均有机会免费获得网站提供的家装设计，以提高人气指数，比如论坛同时最高在线人数。还有在免费的(1)24小时有问必答活动，分电话回答和论坛回答。应该说，从电话的咨询就可以带来收入，因为我们可以从事施工!不过这个要靠技巧!。(2)宣传单页的使用，还是很吸引人的，因为我们是网络平台做的是眼球经济，所以我们要每时每克都要利用机会，去开户楼盘发资料，以体现信息共享为主!别的装修公司宣传的是能帮他做事情，我们要告诉他们的是叫客户如何省钱!这样人气就聚起来了。(书里应该是建材的最低信息和施工队的联系方式!装修应该注意的细节)

小区推广：小区飘浮着商务气息：据调查，中国人民银行25日公布的20xx年上海市金融运行报告披露，逾220亿元境外逐利资金在去年流入了上海房地产市场。

据不完全统计，20xx年1至11月，境外资金通过多种途径流入上海房地产市场的总量超过222亿元。其中，用于房地产开发的约150亿元;用于购房的约70亿元。这些都是用于小区建设!怎么走进小区深入人心是我们的课题!开拓小区市场并不仅仅是获得了目前这一个市场空间，对企业的长远发展也很有意义;建议加强和物业的合作，利润共享!

社会形象:力所能及的支持国家希望工程，逐年增加资助名额，培养企业员工的社会责任感，树立企业良好的社会形象。在农村之间建一条装修人才输送的高速公路!很有影响力!

资金需求：初期1年的营运费用大致在6万元，吸引投资入股,但投资方占有股权不得超过49%，具体面议。

合作方式：投资方出资，实行财务监督，不参加网站具体运营。

20xx年进行第2次改版!曾经开通过上海家装小修版!

为人诚信、务实，一直深受老板、同事和客户的好评;思想活跃!超前!

《零点团购》努力成为国内首屈一指的专业的装修站。《零点团购》销售的不仅仅是一写建材和设计服务，更是体现一种时尚理念，宣扬一种积极乐观的现代生活方式。

20xx年12月份之前进入专业装修服务网进入前3名，精心打造装修流通领域的“国美”。

网络实名：零点团购(现在已经被搜索引擎收录)

网站建设：细节决定成败，网站建设一定会本着简洁、实用的指导思想。具体要求见附件《零点团购网建设细节及步骤说明书》。

1.管理思想一切以客户为中心

2.管理队伍技术部;市场部;设计部;施工管理部以上各部门会逐步完善

3.管理决策营造舒适轻松的工作环境，高效、优质地响应客户需求

1.组织结构，总经理市场部，技术部，设计部，施工部

2.协作及对外关系，市场部对外联络业务，设计部协助施工部，技术部服务于网站部。并开展和知名论坛的合作!例!时代报纸!焦点论坛(已经谈过合作问题)

采用一流的网站开发技术，暂无知识产权问题

先期租用上海地区普通公房即可，特点交通方便即可。

**家政公司创业计划书篇七**

1.1公司

公司名称：xx装饰有限责任公司

注册资金：100万元。

资金来源：团队自筹资金30万，风险投资30万，长期借款40万。

公司宗旨：一个温馨的家是我们共同的目标

公司理念：用心、细心、诚心、创新

公司简介：xx装饰有限责任公司是一家引进先进的经营管理体系后优秀人才，提供装潢材料、工程设计、施工等一条龙服务的装潢公司，使得私人装潢不再东奔西走，忧心忡忡。家庭装潢为本公司的主营业务，公司发展初期市场为福州市，后期以福建省沿海城市为据点，加强人才培养，扩大公司的业务经营能力，以家庭、门面、办公室装修为主线，争取承接到更高投资的大型项目，并取得甲级资质。以建材的销售为另一主线，以短距运输业务作为建材销售项目的一副业。通过付出的诚信和努力赢得百姓的赞誉的口碑，打造自我的价值品牌。该投资项目资金投入量少，回收期快，利润高，随着中国经济的发展，该行业具有较好的市场前景和发展潜力。

1.2市场

近几年来，我国的装饰装修市场发展迅猛，从而拉动了相关产业的高速发展，新型装饰材料不断涌现，消费者的需求量不断扩大，因此，有人说装饰装修产业是朝阳产业。但是，在我们看到发展的同时，也看到许多与行业发展不利的因素存在。如装饰房屋合同陷阱多，施工偷工减料、以次充好，环保指标不达标，装修工人无证上岗等违规操作使消费者蒙受巨大损失等情况屡见不鲜，同时也使整个行业信誉降低。较低的市场准入使大批无资质的企业和个人承揽业务，争相采用打折或送礼等手段激烈竞争，低价揽客。市场的无序竞争，不仅使行业中规范运作的厂商蒙受损失的情况屡见不鲜，同时也使消费者合法权益难以得到保障。

在未来两三年家装行业仍有较大市场。家装市场缺乏的是真是能提供装潢材料、工程设计、施工等一站式服务的老百姓信得过，具有一定品牌的装潢公司。我们的企业正是要抓住这样的机遇，做好做大做强我们的一站式服务装潢品牌。

1.3投资与财务

公司股本结构中，初期投入资金100万，团队自筹资金30万，风险投资30万，长期借款40万。风险投资占30%准备引入3-5家风险投资共同入股，为分散风险，提高效益，合理增加负债，优化公司财务结构。，其中40万为长期借款（银行贷款年利率为6%左右），资金主要用于公司提供装潢材料、工程设计、施工等一条龙服务。本公司的产品是技术型服务，是一项投资少，回收快，收益大的项目。

前三年估计盈利100万，以后通过先进管理降低成本，将利润率稳定在25%左右，风险资金在第3—5年撤出。

1.4组织管理

市场部：做好对外的宣传工作，利用一切有利条件宣传公司的优势，并及时向公司反馈信息。

设计部：负责为客户“量身打造”室内装饰方案，为了使设计取得预期效果，室内设计人员必须抓好设计各阶段的环节，充分重视设计、施工、材料、设备等各个方面，并熟悉、重视与原建筑物的建筑设计、设施设计的衔接，同时还须协调好与业主和施工单位之间的相互关系，在设计意图和构思方面取得沟通与共识，以期取得理想的设计工程成果。

工程部：协调总经理副总经理统一安排工程任务，监督、审核工程任务的正常进行，狠抓工程进度、质量、安全，以及公司形象。积极参与施工队伍的扩建、整合、改制以及对施工队伍的培训。把握好工地材料用量的审核关，做到不偷工偷料，不浪费材料。及时处理好工地的投诉及售后工程维修。

财务部：负责建立公司日常会计与税收管理，每个财政季度末向副董事长汇报本年财政情况并规划下个季度的财务工作；负责公司资金的筹集、使用和分配；负责日常会计工作与税收管理，每个财政年度末向总经理汇报本年财务情况并规划下年财务工作。

人事部：负责制定公司人事管理制度，实施并提出合理化意见和建议，合理配置劳动岗位控制劳动力总量；负责人事考核、考查工作；建立人事档案资料库，规范人才培养、考查选拔工作程序，组织定期或不定期的人事考核、选拔工作；编制劳动力平衡计划和工资计划。抓好劳动力的合理流动和安排。

行政部：负责公司的行政管理，合理配置公司管理人员和施工部管理人员。协调部门与部门之间的关系。

企划部：与设计部、市场部紧密配合做出有利于公司将来发展的策略。

2.1行业特点

1.建筑装饰行业相比较于土建、房地产等行业规模较小。

虽然近年来装饰工程在工程项目中所占的投资比例有所增大，但是，由于装饰工程文化性、艺术性较强，在同一栋建筑物里也允许不同设计风格的单体出现。（这段与标题不符合。）

2.装饰行业缺乏高技术含量，不需要大规模投资及大型机具设备，入门门槛较低。最初的装饰从业者多是从农村出来的剩余劳动力，只需要一把锯子、一柄锤子就可以从事装饰施工。即使发展到今天，这种状况依然没有从根本上得到改变，特别是家装。虽然施工管理人员的素质有所提高，但作业人员仍然以农民工为主，只不过将手中的原始作业工具变成手提式电动工具。而从施工技术的角度上来看，施工企业对新技术、新工艺的使用几乎完全受制于装饰材料制造行业，根本无法拥有自己的核心技术，形成技术上的优势。从目前施工现场的情况来看，装饰公司无论大小、成立先后，施工作业的手段几乎没有本质上的区别。

同时装饰施工对企业的投资压力比较小。装饰工程的作业环境划分得很细，很少有大的空间，不利于大型机具设备的展开，所以装饰工程所需的基本上是中小型机具，特别是手提式电动工具。机具的含量在工程成本中所占的比例较小，更换的频率也很高，如果是单项工程，基本上自己就可以解决机具设备的问题，企业不需要在机具设备上进行储备。同时，由于企业所承包的装饰工程标段规模越来越小，施工保函的数额不大，施工前期对工程款垫付的要求不高，则不需要大量的资金储备。

3.装饰工程生产周期短，生产要素简单，需要的管理人员较少。

装饰工程的施工一般在建筑工程施工的最后阶段，由于装饰工程规模相对较小，同时业主往往将最后工期的压力加在装饰公司身上，造成装饰工程施工周期缩短。装饰工程施工现场分隔较细，不利于大型施工机具的展开，所以生产要素比较简单，机具只是一些简单的手提式电动工具，所涉及的材料种类虽然较多，但一般数量不大。项目周期短，项目管理人员相对土建工程数目较少，根据我公司的情况，一个项目经理部包括“五大员”在内一般只有七八个人。但是，由于装饰公司项目同时开工的数量较多，往往需要大量的人才储备，但是如果在某一个时段开工数量不足，又会造成人力资源的浪费或项目管理人才的流失。

4.装饰企业设计投入大，设计管理困难。

在目前国内的状况下，装饰设计完全依附于施工企业，施工企业为了施工任务，需要在设计上投入大量的资金。由于装饰设计涉及的环节较少，需要配合的专业不多，从事装饰设计的人员往往结成很小的组合，一般五六个人，几台电脑便能完成一项装饰工程的设计任务。这种情况造成设计师对公司缺乏归属感，为哪家施工企业服务便打哪家施工企业的牌子。同时，设计人员流动性较大，往往一个设计人员有了一定的设计能力和社会关系就立即从原先的设计组合中分离出去。这样，就造成了设计整合困难，公司虽然成立了多个设计室，但设计室之间缺乏配合和交流，因而无法在设计上形成规模优势。

2.2市场描述

近几年，随着房地产业的不断升温，装修装饰等相关产业也迅猛发展。据统计，20xx年全国城镇建筑装修产值逾6000亿元，其中建材及居住消费占70%，约4200亿元。装饰行业以往是依附于建筑行业的一个分支，目前已脱离了这个母体，慢慢形成了独立的体系。分为家装和工装2大类，无论家装和工装，在我国还有很大的发展空间。

家装情况：房产公司最近几年到处开发，大量新楼盘。约有一半为自住，虽然国家大力致力于要开发精装房，但是事实上大多数交付的依然是裸房，也就是产生了大量的装修待装户。补：同时也遵循了设计个性化、私人化的空间。未来5年这个开发的力度并未减弱，城市化建设依然大踏步地进行，所以，装修待装户的行列每年还在持续。从理论上说，有多少二手房在换手，几乎就有同样数量的待装户出现了。这个数字也是非常可观的。

工装情况：总体前景更加美好，比如酒店业的装修周期为5年，一般来说，5年会有一次翻新，至于新建的酒店更加会不遗余力地投入装修。沿街商铺，因为竞争激烈，换手频繁，每次换手，都是一次装修机会的获得。学校/办公室，医院，也是装修的一大主要内容。

家装市场特点：随着人们家装理念的逐步成熟，不少装修的业主已趋向轻装修重装饰的简约家装风格，摒弃了华而不实的家装模式，那些曾被列为“时尚”过于繁琐的装修造型装饰已渐趋减少。业主有家居生活的深入体验，又有网络的讨论、交流、参考，基本可以确定适合自己的家装方案。业主依自己个性、品味、喜好选购家居功能性产品同时兼具美观性：如门及门窗套、墙地砖、木地板、墙顶面漆或壁纸、厨卫吊顶材料、卫浴设备、厨房设备、电器设备、灯具、家具、布艺、配饰等——家装风格尽体现在其中。但是，有的业主在前期看家装效果图纸时感觉很好，后期完工时却感觉没有达到预期家装效果。家居装修最主要的工作还是在开工以后，简约不等于简单，而是要求施工质量更加精致耐看。工程施工繁杂琐碎，需要水、电、木、瓦、油诸工种的合理有序衔接。涉及到家居水处理设备、家居储物配置、供冷供暖系统、室内加层搭建阁楼、制作楼梯、阳光房、室内景致、庭院布景绿化……这些繁杂的施工项目都需要整体协调运作，家装工程才能顺利进行。家装是个性很强的事物，没有统一的模式，尤其是别墅装修，有几个不同层次空间过渡转换。在长期的家装实践中，我们深切体会到施工时仅靠几张前期设计图纸，是不能完全解决家装施工过程中出现的各种各样细节处理问题的，有许多局部细节处理问题也是图纸无法表达的，这也是许多装修业主在施工过程中感觉身心俱疲的主要原因。

对此，我们在施工时还要根据实际家居空间装修效果，组织相关施工人员与业主共同对每个装修项目施工方案进行多种实际论证，对每一处施工细节处理，怎么做更合理、更美观、更符合业主意图，这是做好家装工程最显著特点，我们称为“二次创意”，这一创意过程也充满着业主的智慧。这样做，把前期设计意图与实际施工效果整体的结合在一起，保证业主得到预期家装效果。可以为业主在施工过程中节省大量的时间及精力，我们做的家装工程，业主基本可以正常的上班工作，不必为家装过多的操心分神。做好家居装修工程既需要一定的家装审美素质，又需要大量的家居装修实践积累，更需要高度的责任心。

2.3市场趋势

这几十年来，我国建筑装饰装修行业获得的巨大的发展，为我国经济建设和社会发展做出了巨大的贡献。未来的五年将是住房建设快速增长时期。住房建设高潮的来临，将为家居市场的繁荣昌盛带来新的景象，未来的家居装饰市场将会呈现以下六种态势：

一、新建住房装饰工作量将会保持持续增长势头，从现在各地情况看，别墅和高档公寓销售情况很不乐观，已经趋于饱和，这部分房屋的装修市场将会是昙花一现，持续时间很短。取而代之的将是经济适用住房和廉租房屋，每家每户的平均装饰造价将会呈下滑趋势。

二、小区住宅装饰将会成为整个装饰市场中的热点地带。从城市整体规划需要出发和住宅开发建设的发展趋势表明，规模建设，成片开发，配套服务已经是当前住宅开发建设的主流，这一走向要求有条件的装饰企业要把经营重点从零散分户装修转向集中攻打住宅小区装饰，从组织施工队伍各点出击转向组织集团军统一作战。

三、新建住宅一次装修到位将会逐步取代现在的毛坯房装修模式。1999年，国务院办公厅在转发建设部门《关于推动住宅产业现代化提高住宅质量的若干意见》中指出，“加强对住宅装修的管理，积极推广一次性装修或菜单式装修模式，避免二次装修造成的破坏结构、浪费和扰民等现象”。这个意见的提出，对房地产开发商和家居装饰企业带来了极大影响。据了解，建设部正在组织力量编制具体的事实方案，不久就会公布于世。这是新形势下对住宅装饰提出的新挑战。毛坯房交工，分散装修所带来的问题和困惑，迟早要由新的装修模式所替代。

四、使用功能与舒适美观的有机结合将成为家居装饰的主潮流。家居装饰的发展轨迹已经充分显现出将会向着实用化、工业化、专业化生产协作的方向发展，未来的住宅装饰更加注重使用功能的完善配套，摈弃浮躁、豪华、空洞等不切实际的做法，未来的技术工艺更加体现科技的进步和标准化制作生产，淘汰现实的手工作业多、湿作业多、非标准件多的落后局面，将会对现有的企业生产经营模式提出新的挑战。

五、设计作为家居装饰的龙头地位将会更加明显和重要。家居装饰设计的技术含量和附加值将会很快体现在整体装饰活动中，创造可观的经济效益。以设计为主体的企业将会逐步取代现在的传统企业，在市场中占据主导地位。设计师的地位、所用和价值也将随着时代的发展日益重要和突出。

2.4市场容量

家装行业经过10年的发展已经日趋成熟，众多品牌在行业竞争的不断冲刷与洗礼中逐渐壮大。据中国建筑装饰协会测算：全国住宅装饰装修总投资大约7500亿元，整个行业20xx年的产值是12000亿元。今后市场需求将会更大。

家装行业今后的路应该是往二级市场、三级市场或者更广阔的县域经济区域发展，转变过去只依赖一级市场的传统发展模式。县域经济不是过去传统的以传统的城乡、乡镇为依托，以农业生产为主导，而是以核心的县城和二级城市为主导，以发展第二和第三产业消费者为拉动的新型县域经济。国家宏观经济政策正好是县域导向，今年年初的大部制改革就是为了发展县域经济，以前的省、直辖县只管到了财政，现在县域经济的发展省把投资管理权、固定资产的投资包括财政一起下放给县域，这为下一步县域经济发展提供了空间。国家财政75%也会逐渐倾向于县域，因为过去的经济增长主要是都市经济发展，我们要制造县域区域更集中的8亿人口。现在国家现有的行政区有2862个，其中包括374个县级市，地处交通要道、市场前景好、国家重点投资的区域有8亿人，有2.38亿个家庭。那么我们的核心县市就有240多个，周边辐射了2400多个县和县级市，综合人口将近1000万。任何家装市场的普及率只要提高1个百分点，就会增加238万件的需求，消费量占全国总消费量的69%，是一级城市总和的两倍。

2.5目标市场

家庭装修设计

随着人们生活水平的不断提高，人们对居室要求已不仅仅局限于居住，更要求美观舒适，特别是搬入新居之后，往往要对居室加以改造和装饰。一般人由于受各种条件及审美观的限制，对居室的装潢往往缺少独特的眼光。

办公室装修设计

对于企业管理人员、行政人员、技术人员而言，办公室是主要的工作场所。办公室的环境如何、布置得怎样，对置身其中的工作人员从生理到心理都有一定的影响，并会在某种程序上直接影响企业决策、管理的效果和工作效率。

店面商场装修设计

对于店面装修设计，商业性门店量大面广，经营服务的项目和种类繁多，店面装潢并且由于在城市中所处的环境各异，其规模和设施的标准也各有不同，但装修的效果如何，直接关系到店的形象，因此对门面的装饰至关重要。

2.6竞争分析

在市场竞争方面，充分考虑了市场的各种情况，现以波特的五大竞争力量分析：

现有竞争者：在市场上一些资历较老的装修公司，他们的资金较雄厚，知名度也比较高，质量相对有保证，但是他们要价也比较高。其次就是市场上的装修游击队，他们要价较低，但是质量无保证，没用售后服务，万一出现质量问题，无处追究责任。于是，我们公司就以管理和公司结构的优化，从而在两者之间找到一个平衡点，进而得到生存空间。

业主：很多业主都是门外汉，装修材料品质一般都不了解，又因为当今建材市场鱼龙混杂，价格的透明度很低，价格方面也往往吃哑巴亏，劳务费用有时更是任人宰割。

潜在竞争者：百安居等家装巨头的入驻，他们在材料成本上占据很大的优势，于是价格上有时也会对我们造成不小的压力和冲击。

替代品：国外现在很多都是自己做装修，但是根据我国现在的国情与及时国人的思想，diy时代应该离我们比较遥远。

总结：在分析了竞争力量以后，总结：竞争的压力主要来自于现有的一些较大的装修公司，与及装修游击队，如果更多的百安居之类的公司入驻的话，也将造成不小的冲击。但是只要我们在质量价格和后期服务上不断完善，我们还是有很大的生存空间的。

3.1公司概述

xx装潢有限责任公司成立于20xx年，注册资金100万元。公司总部设在xx区。xx市xx有限责任公司成立以来，秉承“用心、细心、诚心、创新”的企业精神，以先进的理念，一流的设计，精湛的施工及高专业化、集成化、人性化服务，专攻住宅、办公空间、商业空间的设计施工，经营项目以写字楼装修、办公室装修、商场店面装修、餐饮酒店装修、学校幼儿园装修等为主。

xx团队成员均由专业设计师组成，能巧妙的.将创意设计、功能设计、形象设计、商销环境设计科学完美的结合在一起，最大限度的实现了设计空间的全方位价值，把客户的消费行为有效的转化为具有高回报率的商业投资行为，将传统装修概念拓展到住宅、商业推广、商业策划的领域。

xx的专业性特征不仅体现在设计上，在施工和服务上更是突出了它的独特优势，百邦吸取丰田精细化管理精华，在经过多年的总结和调研后建构出了自己独特的工程管理系统和全程服务系统，以高效、多元、人性化服务在深入满足客户传统需求的基础上，帮助客户开发出其办公空间、商业空间的最大市场价值。为了更好的服务客户、有效降低客户的装修成本，百邦大力推行产业化发展战略，创建自己独立的办公家具、展柜、展架生产基地，可方便实惠的为客户提供从方案设计———到空间施工———到后期配饰乃至办公家具购置等一系列全套贴心服务。价位与质量、服务、信誉之比在同行业中具有很强的优势。xx从建业到发展，本着“用心、细心、诚心、创新！”的企业宗旨，为每一位客户提供真正了有价值的贴心服务。xx以专业、独特的服务塑造企业的品牌，以朴实严谨的敬业精神赢得客户的赞誉，xx愿以诚爱之心随时准备为您提供全方位的优质服务！xx市xx装潢有限责任公司是一家设计装潢公司。

公司是拥有乙级施工资质的室内装饰企业，由几位在建筑行业工作多年的人员组成，公司秉承“用心、细心、诚心、创新”的专业精神，以先进的理念，一流的设计，精湛的施工及高专业化、集成化、人性化服务，专攻住宅空间的设计、材料采购、施工、售后服务的一条龙服务。

3.2产品与服务

我们保证的装修准则：

保护结构原则：首先要保证家庭居住环境的安全。为了家人和他人的安全，一定要保护结构。

个性化原则：首先，尊重并行使你的自主权。其次，要突出你家的特征。

经济性原则：从自身条件出发，结合居室的结构特点，精心设计，把不同档次的材料进行巧妙组合，充分发挥其不同质感、颜色、性能的优越性，就能达到既经济又实用的美化原则。

实用性原则：实用性是指居室能最大限度地满足使用功能。一是为居家者提供空间环境；二是最大限度提供物品储藏的需要。把为生活服务的功能性放在重要位置，一定要给使用者在生活中留下方便、舒适的感觉。

美观化原则：美观化是指居室的装饰要具有艺术性，特别是要体现个体的独特审美情趣。

习惯性原则：家庭装修要的艺术美的追求，但必须以尊重主人的生活习惯为前提，艺术取向要与生活价值取向相一致，与生活习惯相和谐。

环保性原则：搞装修也要树立环保意识。在材料的选配上应首选环保材料，特别要在采光、通风、除臭、防油等方面下功夫。

为了使业主的居室完全远离有害空气的污染，本公司在装修过程中为业主推荐的都是具有十环标志（符合国家环境保护总局颁布的环境标志产品要求）的环保装饰材料。在施工结束后，再请专业的环保公司免费为业主作空气检测，保证使业主的室内空气达标，让业主住得放心、舒适。

3.3公司管理

企业背景：在众多的装饰公司如雨后春笋般涌进建筑市场的今天，我们公司为顾客提供的是一条龙服务。

企业文化：良好的企业文化一定是一个长期的建设过程，一定是循序渐进的过程，树立企业文化建设一定要立足与于企业实际，一方面要依靠企业的全体员工这一主体来发挥作用，另一方面又要作为客体来研究和训练、提升，同时说明了企业文化建设的长期性、过程性、阶段性，也就是说明了一定需要规划和策划。领导的榜样力量时刻默默地影响着周围员工，需要及时有效发现和产生默默的榜样和典型，显现并用好榜样的力量。企业文化建设的牵引力和推动力须与员工自我发展的源动力默契结合。同时，企业文化中的组成部分是不能分剖开来的，在建设企业文化。须默契结合，最后，优良的企业文化能化作企业的生产力，劣质的落后的企业文化阻碍企业发展。企业文化建设规划如何与企业发展战略规划相结合：企业文化发展规划一定要服务和服从与企业发展战略，建设企业文化的发展规划是企业发展战略的一个核心组成部分，是促进其他系统战略规划实施的重要纽带。

公司的文化：

用心：我们本着“认真做事可以把事情做对、用心做事才能把事做情做好”的原则，精心设计，用心选材。

细心：我们倡导细心施工，从细微处做起，注重细节，精工巧做，精打细算，让业主少花冤枉钱。

诚心：我们坚持诚心服务，杜绝假冒伪劣、绝不次材充好、做到每一分每一货都明明白白。

“用专业的心，做专业的事”，xx公司将蕴含xx企业文化的经营机制和运营模式，致力于装饰市场。永远追求品质，以我们的真诚和实力为社会提供更好的服务。

公司的价值观：

核心价值观：以人为本。本公司坚持以人为本的观念。在xx经营管理的过程中，也始终贯穿人性化的理念。以人为本，注重科学合理的方法，力避传统企业管理中的以经营为中心的陈旧观念，把人的地位从此提升到了一个理性的高度。这其中的人既指企业外部的合作商，也指企业内部的员工，着重从人的实际需求出发，达到企业与人共同受益的目的。以人为本，在面对我们客户的时候，转化为创卓越品质，实行全方位、精细化的管理，每一个工程，我们都做到最精细化的程度，以品质为中心、以满足客户需求为根本，雕琢出让自己满意、让客户放心的完美作品。

服务理念：体贴你？成就我自己（这部分可以换成表格形式）

d[体贴的设计]：设计师细心地与业主沟通，充分了解业主的爱好、职业及生活方式，在尊重各位业主习惯，充分考虑人性化居住功能的同时融入艺术表现，并提供全程贴身顾问式服务。

v[合理的价格]：严格的预算制度，分项透明报价，施工项目详尽列明，材料定牌，标明等级、型号，统一进货渠道并与厂商战略联盟，确保质量，争取市场最低价格，真正让业主用最少的投入，得到最满意的效果。

q[一流的品质]：工程质量是企业的第一生命线。施工人员一律经过统一的培训、考核，持证上岗，监理全程跟踪监督，业主可按工程进度分段验收，让所有施工环节都在业主的监督下进行。

s[完善的服务]：专人定期回访，工程两年保修，隐蔽工程五年保修，售后24小时到位，专业贴心的饰后服务让业主无后顾之忧。

3.4职能部门

董事会：由股东会选举董事组成，是公司经营决策机构。负责制定本公司的总体战略。对公司的经营计划、投资方案作出决策。任免总经理和财务经理。

总经理：公司的最高决策层，负责指定公司的总体发展战略，决定下一级领导的人选，决定企业经营总计划，定期开管理会研讨发展计划，对资金的流动具有总控制权，下属决策部为公司经营管理方面的精英集团，负责企业发展蓝图的策划。

市场部：做好对外的宣传工作，利用一切有利条件宣传公司的优势，并及时向公司反馈信息。

设计部：负责为客户“量身打造”室内装饰方案，为了使设计取得预期效果，室内设计人员必须抓好设计各阶段的环节，充分重视设计、施工、材料、设备等各个方面，并熟悉、重视与原建筑物的建筑设计、设施设计的衔接，同时还须协调好与业主和施工单位之间的相互关系，在设计意图和构思方面取得沟通与共识，以期取得理想的设计工程成果。

工程部：协调总经理副总经理统一安排工程任务，监督、审核工程任务的正常进行，狠抓工程进度、质量、安全，以及公司形象。积极参与施工队伍的扩建、整合、改制以及对施工队伍的培训。把握好工地材料用量的审核关，做到不偷工偷料，不浪费材料。及时处理好工地的投诉及售后工程维修。

财务部：负责建立公司日常会计与税收管理，每个财政季度末向副董事长汇报本年财政情况并规划下个季度的财务工作；负责公司资金的筹集、使用和分配；负责日常会计工作与税收管理，每个财政年度末向总经理汇报本年财务情况并规划下年财务工作。

**家政公司创业计划书篇八**

sosi服装公司创业计划书 一、公司概述 公司简介：我们公司是一所有限责任公司，位于合肥市经济开发区，组织合理，规划定位合理，资金充足，服务到位，是一家集服装设计、生产销售于一体的服饰品牌管理公司，以潮流为主打，设计流行衣服，主销年轻人的服装，前期主要面向在校学生。

公司发展计划：公司建立初期，主要目的在于打造“诚信，时尚，品质皆上”的企业形象，逐步扩大规模，形成稳定的公司销售网络。企业成长发展时期，主打企业自己的品牌，开始实行规模化生产，逐步建立起品牌优势。企业成熟稳定时期，注重融合时尚和文化等多重元素，我们需要开始能引领行业潮流。

公司市场定位：主要是在高校、大城市市中心开设店面，以潮流为主打吸引现在的年轻人，开始创业阶段主要是面向大学生。

二、市场分析 中国讲究衣食住行，穿着打扮这一方面必不可少，加上中国人口众多，不管在什么时候它的需求都很高。根据网上调查显示：18-30岁年龄段的消费群体是服装消费的最主要的群体，是消费群体中服装购买频率最多，总体购买金额较多的群体，该年龄段人口在1.8亿左右，其中女性人口略多于男性，与中国总体人口男女比例相反。该群体具有一定的经济基础，很强的购买欲望，时尚，追求流行、个性，敢于尝试新事物，容易接受各种新品牌。该群体中很大一部分容易冲动购物，他们是我们的主要客户。而且现在大学扩招，在校大学生年年增加，他们的消费市场也不小。

三、

公司业务分析 1、基本消费   出卖我们自己设计的潮流服装，要新颖，赶得上时代潮流。

2、特殊订货消费  对于我们已有的款式服装，选择各种适合自己的颜色，加配个性的图案、饰品、文字等，订做成属于自己的个性服装。

对于我们没有的款式，可以根据身材，体型订做，布料、款式、颜色都随意搭配，例如班服定做、情侣服装等等。

四、投资和运营计划 因为我是一个学生，并没有太多的资金来进行投资，首先是和4个同学一起合资共建，再过一年根据销售成绩和计划吸收各种资金扩大企业规模。首先是在大学和市区进行推广（重点是大学），在大学市场推广成功之后面向其他市场。

第一．二年，我们要抢占学校附近各类服装业务，我们以设计制作服装为招牌、散发广告宣传单为主，辅之进行一些有一定规模和影响的公关策划活动，一步步打响名气。例如代理班服设计和生产，其次我们的商店在开始阶段要打价格优势和打响知名度，以我们的潮流吸引学生，其他市场也是这样。

a)在第一年我们的生产设备可以是简单点，但要保证产品质量。

b)产品设计很重要，我们要形成我们自己的特色，要抓住年轻人的心理，在这方面要下功夫。

c)寻求学校代理，推广我们的产品。

第三、四年，我们积累了一部分经验经验，产品卖的也不错，有了我们公司的知名度，这时候要吸收资金扩大生产，我们需要做的还有就是要进一步打响我们产品知名度，推广各类市场。

总的来说，我们就是要把企业慢慢从无到有、从小到大、从大到强。

运用swot分析法对公司面临的市场环境和自身竞争力做一

总结

：

swot分析表 strength（优势）

weakness（劣势）

1、我们公司刚开始起步时的启动资金很少，对市场反应灵活迅速 2、适应广泛的顾客需求，及时、准确、迅速 3、本身是在校大学生，因为对消费者群体比较熟悉，容易介入消费市场 4、政府相关政策的支持 5、我们发展过程中所遇到的主要问题有有限的运营历史，资源的短缺，管理经验的不足，市场和产品的不确定性，对于关键管理人员的依赖性.6、我们企业规模较小资金短缺，从而导致我们抗风险的能力较弱 7、制衣技术上竞争力薄弱 opportunity（机会）

threat（威胁）

1、由于大量资本集中在商场，目标客户群体多为白领或者已工作人员，在校学生市场出现空白。

2、应广大学生需求而生产，不会有太对积压库存 1、创业资本不够，不能进行大规模生产，当企业发展大一定时期，面临资金问题 2、公司人员相对分布较散，不容易集中管理 五、公司结构概述 1公司名称：sosi服装公司 2 公司结构：我们开始时候有11个股东，每人出资50万共550万，下设总经理，销售部、财务部、设计部、人事部、市场发展部。结构图如下：

股东大会 总经理 销售部 财务部 设计部 人事部 市场发展部 部 3 公司理念：“无事不可，无时不可。” 六、公司财务计划 1、开始的550万元资金全部用来维持我们公司的运营，这些钱用来购买设备，产品设计、市场的推广、员工工资等等。如下表（单位：万元）

完善发展 50 购买设备 100 市场及新生产线 50 运营资金（含工资）

150 租建厂房 100 宣传与广告 50 服装设计 50 2、成本回收：详情参见第四步。

3、成本控制：严格按照国家企业有关法律法规的规定，执行成本启用。

七、服务宗旨 本服装公司本着“诚信至上，品质一流，时尚开创”的宗旨，以顾客为上帝，真诚的以公司全体员工的力量为顾客服务。

服装租赁公司创业计划书精选

服装创业计划书

服装的创业计划书

服装的创业计划书

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