# 公司创业方案策划书 公司创业方案(汇总14篇)

来源：网络 作者：风吟鸟唱 更新时间：2024-05-09

*为了确保事情或工作有序有效开展，通常需要提前准备好一份方案，方案属于计划类文书的一种。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...*

为了确保事情或工作有序有效开展，通常需要提前准备好一份方案，方案属于计划类文书的一种。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。

**公司创业方案策划书篇一**

为进一步做好我镇青年创业推动工作，为我镇广大青年搭建创业平台，为青年创业提供引导，鼓励我镇有志创业青年勇于尝试，形成政府激励创业、社会支持创业、劳动者勇于创业新机制，切实推进全民创业工作开展。为有志创业的在校学生及青年提供创业实习环境，以低成本感受自主创业、尝试创业，激发市民创业热情，促进创业带动就业工作，为我镇广大青年提供包括创业培训、商业策划、导师指引、实战练摊的好机会。制定本方案。

一、目的意义

举办创业集市活动的目的，是为有创业愿望的劳动者，特别是高校在校学生、社会青年、市民提供一个创业实习途径;同时为有创业项目的创业者与投资者搭建交流沟通的桥梁，促进投资者为创业者提供融资途径;通过创业集市活动广泛宣传我市推进全民政策和提高市民创业意识，激发市民创业热情。

二、活动主题

我要创业—\_\_市\_\_年创业集市活动

三、活动口号

万众创业大众创新建设橄榄型社会

四、活动时间

\_\_年2月1日至2月7日。

五、活动地点

\_\_\_\_商业大街(\_\_村委会对出路段)。

六、活动内容

本活动内容共分为四个阶段，分别是组织发动阶段、培训强化阶段、方案参评阶段、创业实战阶段，具体安排如下：

1、组织发动阶段。为期15天(12月25日至1月10日)，主要是通过户外横幅、电视广告、宣传海报、派发传单、网络宣传等手段进行宣传发动，提供活动咨询电话并公开接受报名登记。

2、培训强化阶段。为期10天(1月11日至1月20日)，内容主要包括对参加者(团队)进行资格审核，并组织专家组对参加者所提交青年创业计划反馈意见，组织青年创业主题培训，期间在老师的指导下完善创业方案。

3、方案参评阶段。为期2天(1月21日至22日)，内容包括参加者在创业导师的指导下进一步完善创业方案，同时组织开展“方案评分”，着重引导及鼓励青年掌握撰写商业策划方案的技能，内容包括由评委组对各参赛者创业方案(最终定稿)进行评审。总分前40名队获得在“\_\_年\_\_镇创业集市”举行期间相应摊位的免费经营权。

4、创业实践阶段。为期7天(2月1日至2月7日)，内容主要在创业集市期间进行现场布置及经营实施。

七、活动报名

(一)活动行业范围

参加创业集市售买的必须为干货类物品。

(二)参加对象

1、市内高校、技工院校、中职学校18周岁以上在校学生。

2、本市户籍毕业5年内高校、技工院校、中职学校18周岁以上毕业生。

3、有创业意愿的\_\_镇户籍青年，要求成员年龄在18至45周岁。以团队名义参加的，一般不超过5名成员。

(三)报名时间及资料

符合参加对象有意报名的创业青年请于\_\_年1月10日前到\_\_人力资源和社会保障分局或\_\_镇团委报名，报名时提交《\_\_市创业集市摊位申请表》(样式见附件一)，身份证复印件、彩色1寸相片1张、属5年内毕业生的须提交毕业证、在校学生须提交有效学生证。

八、活动管理

(一)创业集市活动由\_\_镇人民政府主办，\_\_人力资源和社会保障分局承办、\_\_镇团委协办。具体分工如下：

\_\_人力资源和社会保障分局负责统筹规划、指导监督、检查落实情况，具体负责提供创业指导和政策咨询服务。

\_\_镇团委负责组织实施，具体负责方案制定、宣传发动、场地布置、摊位管理、安全保卫、后勤服务等工作。

(二)参与创业集市活动的创业者必须确保产品质量安全，不得销售假冒伪劣、变质产品。因销售假冒伪劣、变质产品导致的后果由创业者自行承担，相关组织部门不承担任何责任。

(三)参与创业集市活动的创业者必须自觉遵守创业集市活动的有关规章制度，合理合法进行交易，服从管理人员的指挥。不得将摊位转让给其他人员经营，违者取消资格。

报名地点：

附件：1、我要创业—\_\_年创业集市活动申请表

\_\_人力资源和社会保障分局\_\_镇团委

\_\_年12月25日\_\_年12月25日

**公司创业方案策划书篇二**

依据公司理念以及在日常工作当中我们所倡导的行为，设置20xx年度四个个人奖项和一个团队奖项，具体方案如下。

1.最佳榜样奖1名;

2.最佳出勤奖1名;

3.最佳学习进步奖1名;

4.最佳协作奖1名;

5.最佳团队奖1个。

1.最佳榜样奖公司年终评优方案

a、勇于担当，遇到工作和问题不推诿;

b、严格遵守公司各项规章制度;

c、出色的完成本职工作，能够达到(或超出)领导要求和大家的认可;

d、工作中能够承担起本岗位甚至本部门工作，工作中以身作则。

2.最佳出勤奖

a、在公司工作满1年;

b、20xx年度期间无请假、旷工等情况;

c、严格遵守工作制度，有效利用工作时间;

d、工作认真负责，无利用上班时间干私事等情况。

根据考勤记录，符合\"最佳出勤奖\"a、b项的有以下人员：(以下顺序不代表排名先后)

请在以上人员中选择符合c、d项的\"最佳出勤奖\"候选人。

3.最佳学习进步奖

b、通过不断学习创新，个人综合能力提升明显，并且在工作岗位上起着相当重要(关键)的作用。

4.最佳协作奖

a、在日常工作中积极主动，有效提升工作效率并避免误解;

b、工作中言必行、行必果;

c、能够积极主动的协调、配合本部门及其他部门工作，创造和谐、愉悦的工作氛围，圆满完成各项工作。

5.最佳团队奖

a、部门成员团结，沟通顺畅，工作氛围轻松、愉快;

b、部门成员之间互帮互助，整体优势明显，成绩显著;

c、部门各个成员有很强的配合、协调、服务意识。

第一阶段：各部门经理组织部门员工根据以上评选标准，并结合拟推荐人员(部门)日常表现，进行选评，形成以上奖项推荐名单及推荐理由(含事例)。要求：每个奖项仅限推荐一人(部门)，同时要求推荐人员(部门)为本部门以外的其他人员(部门)。(推荐名单附后)

第二阶段：由人力行政部进行统计，最终获奖者在年会现场由全体员工从候选名单中不记名投票选举产生。

以上奖项都将获得公司颁发的证书及奖品(奖品年会现场宣布)。

**公司创业方案策划书篇三**

1、公开、公平、公正原则。

2、激励机制与约束机制相结合原则。

3、存量配送，增量激励的原则，即在公司资产保值增值的前提下，只有在净资产增值的前提下，激励股份才可提取奖励基金。

二、执行与管理机构

设立股权考核与管理委员会作为公司股权激励方案的执行与管理机构，对董事会负责，向董事会及股东全会汇报工作。

三、激励对象

由公司提名与薪酬委员会根据以下标准在可选范围内确定具体人员名单，报经董事会批准。

1、在公司的历史发展中作出过突出贡献的人员。

2、公司未来发展亟需的人员。

3、年度工作表现突出的人员。

4、其他公司认为必要的标准。

1、董事。

2、高级管理人员。

3、公司核心技术（业务）人员。

4、公司认为应当激励的其他员工。

1、同时为控股股东或5%以上的股东及其他关联股东担任董事、高级管理人员职务的，不属于激励对象范围；公司上市以后，持有激励股权或期权的员工不得担任独立董事和公司监事。

2、最近3年内被证券交易所公开谴责或宣布为不适当人选的。

3、最近3年内因重大违法违规行为被中国证监会予以行政处罚的。

4、具有《中华人民共和国公司法》规定的不得担任公司董事、监事、高级管理人员情形的。

四、激励形式

1、定义

股票期权是指上市公司授予激励对象在未来一定期限内以预先确定的价格和条件购买本公司一定数量股份的权利。激励对象可以其获授的股票期权在规定的期间内以预先确定的价格和条件购买上市公司一定数量的股份，也可以放弃该种权利。

2、行权限制

股票期权授权日与获授股票期权首次可以行权日之间的间隔不得少于1年。

3、定价

上市公司在授予激励对象股票期权时，应当确定行权价格或行权价格的确定方法。行权价格不应低于下列价格较高者：

（1）股权激励计划草案摘要公布前一个交易日的公司标的股票收盘价。

（2）股权激励计划草案摘要公布前30个交易日内的公司标的股票平均收盘价。

4、授予股权期权的限制

上市公司在下列期间内不得向激励对象授予股票期权：

（1）定期报告公布前30日。

（2）重大交易或重大事项决定过程中至该事项公告后2个交易日。

（3）其他可能影响股价的重大事件发生之日起至公告后2个交易日。

1、定义

限制性股票是指上市公司按照预先确定的条件授予激励对象一定数量的本公司股票，激励对象只有在工作年限或业绩目标符合股权激励计划规定条件的，才可出售限制性股票并从中获益。

2、定价

如果标的股票的来源是存量，即从二级市场购入股票，则按照《公司法》关于回购股票的相关规定执行；如果标的股票的来源是增量，即通过定向增发方式取得股票，其实质属于定向发行，则参照现行《上市公司证券发行管理办法》中有关定向增发的定价原则和锁定期要求确定价格和锁定期，同时考虑股权激励的激励效应。

（1）发行价格不低于定价基准日前20个交易日公司股票均价的50%。

（2）自股票授予日起十二个月内不得转让，激励对象为控股股东、实际控制人的，自股票授予日起三十六个月内不得转让。

若低于上述标准，则需由公司在股权激励草案中充分分析和披露其对股东权益的摊薄影响，提交董事会讨论决定。

3、授予股票限制

上市公司以股票市价为基准确定限制性股票授予价格的，在下列期间内不得向激励对象授予股票：

是指公司授予激励对象的一种权利，激励对象可以在规定时间内获得规定数量及一定比例的股票股价上升带来的收益，但不拥有这些股票的所有权、表决权、配股权，用于股票增资权者不参与公司分红。

是指对管理层持有一定数量的本公司股票并进行一定期限的锁定。激励对象在拥有公司股票后，成为自身经营企业的股东，与企业共担风险，共享收益，拥有相应的表决权和分配权，并承担公司亏损和股票降价的风险。

是指公司的管理者或经理层（个人或集体）利用借贷所融资本购买本公司的股份（或股权），从而改变公司所有者结构、控制权结构和资产结构，实现持股经营。将激励主体与客体合二为一，从而实现了被激励者与企业利益、股东利益完整的统一。

是指公司授予激励对象一种虚拟的股票，激励对象可以依据被授予“虚拟股票”的数量参与公司的分红并享受股价升值收益，但不享有所有权、表决权，不能转让和出售，在离开企业时自动失效。

具体分为购买型和虚拟型两种。购买型是指激励对象在期初按每股净资产值实际购买一定数量的公司股份，在期末再按每股净资产期末值回售公司。虚拟型是一种模拟认购权方式，指激励对象在期初不需支出资金，公司授予激励对象一定数量的名义股份，在期末根据公司每股净资产的增量和名义股份的数量来计算激励对象的收益，并据此向激励对象支付现金。

五、激励股权数量、来源及方式

激励数量由公司董事会拟定，如可由公司大股东划拨或董事会决定的其他途径（定向增发等）来选取股权进行股权激励。

六、奖励基金提取指标确定

本方案奖励资金的提取以净资产增值率为指标，在净资产增值额中提取奖励资金，净资产增值率计算公式为：净资产增值率=（期末净资产-期初净资产）/期初净资产×100%，以上公式中所有数据以经过审计的财务报表为准。

七、激励基金按照超额累进提取

1、奖励基金提取的底线标准暂定为\_\_\_\_\_\_\_\_\_，即当年的净资产增值率在\_\_\_\_\_\_\_\_\_或\_\_\_\_\_\_\_\_\_以下时，滚入下年度分配。

2、在此基础上，净资产增值率在\_\_\_\_\_\_\_\_\_以上的增值部分，按提取。

3、净资产增值率在以上的增值部分提取额不足\_\_\_\_\_\_\_\_\_元的，当年提取但不奖励，滚入下年度分配。

八、奖励基金转换

将奖励基金全部转换为股份，形成奖励股份总额：奖励股份总额=奖励基金总额/期末每股净资产。

九、激励条件

对于一般的上市公司，存在下列情形之一的，不得实行股权激励计划：

1、最近一个会计年度财务会计报告被注册会计师出具否定意见或者无法表示意见的审计报告。

2、最近一年内因重大违法违规行为被中国证监会予以行政处罚。

3、经认定的其他情形。

十、授予时间

1、上市公司发生《上市公司信息披露管理办法》第三十条规定的重大事件，应当履行信息披露义务，在履行信息披露义务期间及履行信息披露义务完毕后30日内，不得推出股权激励计划草案。

2、上市公司提出增发新股、资产注入、发行可转债等重大事项动议至上述事项实施完毕后30日内，上市公司不得提出股权激励计划草案。

3、公司披露股权激励计划草案至股权激励计划经股东大会审议通过后30日内，上市公司不得进行增发新股、资产注入、发行可转债等重大事项。

十一、股权激励退出机制

激励对象在获得公司股份后，根据公司的服务年限来确定是由公司有偿回购、还是无偿收回、或上市后卖出。

1、激励对象因主动离职或被解聘离开公司的，可以继续持有公司股份、亦可选择不断继续持有公司股份；因犯错误而被解雇离开公司的，必须按本《方案》规定，由公司回购股份；因重大错误导致企业严重受损、严重渎职、触犯国家刑法等，必须辞退并按本《方案》规定由公司收回股份。

2、如果激励对象离开公司，按本《方案》规定可继续持有已行权的激励股份的，按与公司有关协议及本《方案》规定执行；未行权的部分自动失效。

3、公司上市后已行权的激励股份转成可流通的股票。

十二、股权激励终止

股权激励方案实施时经营环境及外部条件发生重大变化时，可由薪酬与考核会议提出变更激励约束条件甚至终止该方案，并报股东大会批准，可能的情况变化如下：

1、市场环境发生不可预测的重大变化，严重影响公司经营。

2、因不可抗力对公司经营活动产生重大影响。

3、国家政策重大变化影响股权激励方案实施的基础。

4、其他董事会认为的重大变化。

十三、附则

1、本方案由公司负责拟订、修改和解释，由公司董事会、股东会审议通过后实施。

2、本方案由公司董事会负责解释、组织实施。

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_公司

\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_\_日

**公司创业方案策划书篇四**

市场定位

我们把重点市场定在便捷快餐市场。

由于中国人口众多，餐饮业一直以来是最红火的，同时也被各商家所看准的行业，纷纷定位目标市场。而我们的山东煎饼是便捷快速、营养美味的快餐类食品，结合我们自身产品便利、快捷、营养的优势，我们所针对的客户群体主要是在校学生以及外来务工人员。还有工作繁忙的工薪阶层。这其中又以贴近我们生活的学生群体为目标客户群，而同类的快餐诸如手抓饼、肯德基乃至外卖等就是我们的竞争对手。

美味营养、快捷便利是我们山东煎饼最大的特色，同时，山东煎饼吃法多样，味道较多。适合各种各样有着各种口味的人们。

零防腐剂食品的空白

食品防腐剂是用于防止食品因微生物引起的变质，提高食品保存性能，延长食品保质期而使用的食品添加剂。由于防腐剂能延长食品保质期，我国《食品卫生法》规定，允许食品加入适量的防腐剂。在食品安全问题日益突出的今天，不少商家为了保证食品不腐坏，不按法定法规添加防腐剂。食品及酱料中的防腐剂主要有山梨酸和苯甲酸，而且不容易检测。虽然按规定添加对人体并无危害，但零防腐剂仍然是最理想的。

我们公司秉持着“天然、健康、营养”的方针，坚持煎饼生产的零防腐剂，使山东煎饼更适合大众享用。空白的零防腐剂食品行业是极具市场的。

目标市场

我们把目标市场首先定在广东，并且是高校学生人群，主要因素有人口因素和地理因素两个方面。

人口因素：由于我们的团队主要集中在高校内，又因为大学生的学习生活或者组织工作比较繁重且时间比较就紧凑，适合我们的产品推广。而且学生文化水平较高，对健康重视，我们产品以粗粮为原料，有利于我们的身体健康。因此我们的产品对具有强烈健康意识的广东高校学生有什么好的市场前景。

地理因素：广东天气湿热，加上广东人现在打破了从前的清淡胃口，餐饮越来越油腻，口味越来越重。我们产品中的粗粮成分有助于化解油腻，有利于身体的健康成长，释放压力。加上高校中人口比较密集，有利于我们创业，所以我们要以广东高校为基点，辐射到其他各地。

国内市场需求

山东煎饼是一种美味且快捷的小吃形式的煎饼，主要特色是味道香，里外全脆，味美，酱主要以回味感为主。给人感觉吃过一次，还想吃下一次的感觉。同时，作为山东的传统美食也有着悠久的历史文化背景与内涵，深受社会各阶层，各个年龄段的人们的喜爱。尤其是在学校附近，繁重的学习压力与紧凑的时间下，美味的热气腾腾的山东煎饼为他们带来了福音，解除了他们一身的疲惫。就算只算学生，据统计20xx年全国有万名小学生、万名中学生、万名大学生，假设每天只有百分之一的人买了山东煎饼，那么日销售量也有1870450个煎饼。何况还有很多的工薪阶层喜爱着省时充饥又价廉的山东煎饼。所以说，山东煎饼有足够的市场需求而且它的市场需求量是非常大的。

省内市场需求

广州作为国际大都市，中国一线城市之一有着庞大的人口基数，整个广东省还有着超过250万的外来务工人员。同时，由于街面小摊的管理混乱、卫生条件较差等问题，为了照顾国际都市与中国形象广州市对路边摊贩的打击力度较强于内地。加上紧凑的都市快速生活，广州对于快速、方便、营养、安全的食品有着较高的需求。而这些需求与要求与山东煎饼的符合程度很高。

同一产品竞争

尽管全国各地都有山东煎饼卖，但是，他们却都是以街头小商小贩的方式，推着小推车在城管的围追堵截下艰难的生存着。人们常常在饥饿的时候却发现“今天城管检查，老板回家休息了。”这样的状况无疑连累了美味的山东煎饼的形象，而我们则决定拯救它。

我们要做的是建立山东煎饼连锁店，统一市场标准。这在目前是没有人涉足的，或者说没有人成功的。就竞争来看，目前市场上的山东煎饼摊位基本上都是老一辈的人迫不得已，养家糊口才做的，不仅没有好的创新，而且由于较低的文化水平，往往对食品的安全问题也不够重视。而我们是新一代的大学生，有着充裕的知识以及优良的思维方式，可以对山东煎饼做出一些好的创新，可以真正的把山东煎饼做成一个品牌。在这个山东煎饼规模化、正规化的空白领域里，我们有着很强的竞争力，这将是我们最大的机会。

同类产品竞争

在便捷、快速的快餐类食品市场中，有着诸如肯德基、麦当劳的巨头，也有着手抓饼、寿司等等各种各样的.食品，包括各种外卖等等。与他们相比，山东煎饼除了美味之外，由于有着粗粮食品的加入，以及干净卫生的经营生产标准。我们可以有着更为营养的天然优势，同时可以做出全程安全绿色的保证。

由于加工简单，粗粮杂粮的口感有些粗糙，但也正因为此，粗粮杂粮中保存了许多细粮中没有和含量较少的精品成分。粗粮杂粮含有丰富的不可溶性纤维素，有利于保障消化系统正常运转。它与可溶性纤维协同工作，可降低血液中低密度胆固醇和甘油三酯的浓度；增加食物在胃里的停留时间，延迟饭后葡萄糖吸收的速度，降低高血压、糖尿病、肥胖症和心脑血管疾病的风险。

粗粮杂粮的引入，使得我们的产品比之同类有着更为丰富的营养，有着更会合理的膳食搭配。在人们越来越重视食品安全与营养的今天，这会是我们的核心竞争力。

短期目标

我们计划先试点经营一到两个店铺立足于学校，利用优良的传统秘方并加以创新，给予正规化的包装与管理，先在小范围内打败竞争对手，争取到校内40%左右的市场份额。由于学校内食堂的黑色料理，以及同学们紧凑的时间安排，对快捷便利的食品要求较高，市场较大。预计达到短期目标时，每天大概会卖出400份，每天的纯利润1000元。

长期目标

完成短期的目标后，我们将把商标、服饰、制作方式等通过加盟的方式快速地推广出来，首先完成对全市高校的覆盖，并逐渐推广到全省。提升我们在行业内的影响力，达到定制市场标准的水平。我们才能够更广泛的推广我们的产品。把更多的人吃到更正宗的健康绿色、美味便捷的山东煎饼，也能够尽快的实现我们的事业理想。

未来状况

在未来，我们会逐渐扩大经营范围，增售附加产品，提升销售模式的多样化。成为像肯德基、永和豆浆、真功夫一样的快餐巨头。

经济效益

山东煎饼虽然有着较低的成本，却有着很高的回报。尤其在抓准市场与销售的关键点后，预计在初期能获得每年10万的纯利润。后期则会更高。

社会效益

我们还致力于解决城管与商贩的根本矛盾，谋求两者利益的平衡，达到互利共赢的地步。我们首先做出让步寻找商铺，自身先做到并呼吁同行做到不违法不摆小摊。其次，在有一定规模与话语权后，向政府或相关机构提出建设商业步行街的请求。以完成互利共赢的目标。

**公司创业方案策划书篇五**

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

1/12

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

(四竞争对手及其市场销售策略的调查

2/12

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

第二节日常接单服务

3/12

(一工作程序

1．操作流程1——新客户2．操作流程2——老客户

4/12

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

5/12

(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．投诉及理赔(1贴错单操作流程说明

6/12

(四取件注意事项

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

7/12

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

8/12

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及步骤

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

9/12

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

10/12

(四五星级客户

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

/12

11

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

12/12

**公司创业方案策划书篇六**

甲方：

地址：

法定代表人：

联系电话：

乙方：

身份证号码：

地址：

联系电话：

鉴于乙方以往对甲方的贡献，为充分调动乙方的积极性，确保公司的健康稳定发展，甲方同意以股权对乙方的工作进行激励。

为明确双方的权利义务，经双方友好协商，特订立以下协议：

风险提示：

股权激励方案落地要注意签订书面合同，不能仅仅公布实施方案及与激励对象口头约定，或以劳动合同替代股权激励合同。

中关村在线就是反面例子：公司与若干技术骨干签订《劳动合同》，约定乙方工作满12个月后可以获得甲方分配的股权8万股。

这所谓“8万股”的不清晰约定就成了定时炸弹：公司总股本有都少?8万股占公司总股本的比例?该比例对应有多少权益，权益价值按净资产还是市值核定?获得权益的对价?凡此种种，均没有明确约定，以致最后产生纠纷。

一、定义

除非本协议条款或上下文另有所指，下列用语含义如下：

1、集团：是指为实施多元化经营战略，控股股东(亦称甲方)在多个领域成立了相应的公司，这些公司在业务、流通、生产等方面联系紧密，从而聚集在一起形成的联盟。

联盟内的公司可以是\_\_\_\_\_有限公司的子公司，也可以是\_\_\_\_\_有限公司控股股东个人投资并有控制权的其他公司。

2、参股企业：是指\_\_\_\_\_投资管理有限公司或甲方以个人名义持有股份，但没有控制权的企业。

3、控股股东：是指其出资额占公司资本总额百分之\_\_\_\_\_以上的股东，或出资额比例虽然不足百分之\_\_\_\_\_，但所享有的表决权足以对股东会、股东大会的决议产生重大影响的股东。

4、甲方所持有的净资产：是指属于甲方所有并可自由支配的资产，由甲方当初投入的资本和其持有股份的相关企业在经营中创造的留存收益以及转让股份所形成的投资收益构成。

包括集团联盟企业和参股企业的净资产。

5、分红股：是指乙方不必实际出资就能占有公司一定比例股份份额的股份，该股份的拥有者不具有股东资格，只享有分红权，无表决权和所有权，也不可以转让、买卖、继承和赠与，离开公司即取消。

6、银股：是指乙方支付一定的购买价款，由甲方转让给乙方一定的股份，或是乙方满足一定的条件，由甲方赠送给乙方的股份。

该股份虽然不需要在工商部门进行注册登记，但享有分红权、留存收益权、满足一定条件后的继承权，并承担相应的义务。

7、税后利润：缴纳所得税后的剩余利润。

计算公式为：税后利润=利润总额\_\_\_(1-所得税率)股权转让所带来的升值：是指甲方转让其持有的相关股份，转让收入扣除投资成本和相关税费后的净值，计算公式为：股权转让所带来的升值=甲方转让股份收入-对应的投资成本-相关税费。

8、分红额：是指以税后利润和股权转让所带来的升值为计算基数，股东和乙方按所持的分红比例进行分配所得的红利，包括分红股和银股分红。

为方便表述，将税后利润和股权转让所带来的升值之和称为净收益，即：净收益=税后利润+股权转让所带来的升值。

9、分红额的计算公式为：分红额=可供分配的净收益\_\_\_(1-用于企业留存比例)\_\_\_(1-提取年终奖励基金比例)\_\_\_分红股股份比例。

分配比例由股东会另行决议。

10、可供分配的净收益=净收益+已列支的甲方个人费用。

11、转换权：是指乙方将甲方授予的分红股转换成银股的权利。

12、转换日：是指乙方行使转换权的日期。

具体是指当服务期达到一定年限后，期满当年最先达到的\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_日或\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_日或本协议指定的其他日期。

13、转换期：是指乙方要求将甲方授予的分红股转换成银股的期限。

14、行权日：是指乙方执行分红股转换成银股的日期，也就是将分红股购买成银股的日期。

15、转换价格：是指乙方执行分红股转换成银股时的购买价。

16、回购：是指甲方将乙方所持有的银股购回的行为。

17、激励权益：是指乙方享有的相关权力和利益，包括分红权、分红股转换成银股的权利、银股享有的留存收益权、满足一定条件后银股的继承权等。

二、协议标的

1、甲方经过全体股东一致同意，决定授予乙方控股股东占有的集团内企业和参股企业\_\_\_\_\_%的分红股，乙方(是/否)具有转换权。

此份额是指占甲方所持有股份的\_\_\_\_\_%而不是企业总股份的\_\_\_\_\_%。

具体范围如下：

表一：集团参股企业金额单位：万元

企业名称

甲方投资金额

占股比例

甲方的权益

1%的激励权益价值

小计

表二：集团控股企业金额单位：万元

企业名称

持股金额

占股比例

净资产总额

甲方的权益

1%的激励权益价值

小计

2、甲方授予乙方股份的范围，随甲方占有的集团内企业和参股企业数量及股份的变化而变化，但本方案实施后由员工直接入股新建的企业或参与的项目因已考虑了员工激励，故甲方所持有的这部分股份除外。

3、乙方(是/否)将甲方本次授予的分红股份额的\_\_\_\_\_%转换成银股。

选择将甲方本次授予的分红股份额转换成银股的：转换期不得超过半年;转换后，自动稀释所持有的分红股份额;以上述甲方所持有的净资产\_\_\_\_\_万元(\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_日止)为基数,转换价格为净资产的\_\_\_\_\_%，双方确认按折算后的\_\_\_\_\_万元作为购买价。

4、每年度会计结算终结后，甲方计算出上一年度可供分配的净收益。

乙方可得分红额为甲方授予乙方的分红股和银股股份比例乘以年度可供分配的净收益。

即：乙方可得分红额=年度可供分配的净收益\_\_\_(乙方的分红股股份比例+乙方的银股股份比例)。

三、协议的履行

1、甲方应在每年的\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_日前进行上一年度会计结算，得出上一年度可供分配的净收益总额，并将结果及时通知乙方。

若因特殊情况未能完成结算时，可在\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_日前进行预结算，但正式结算时间最迟不得超过\_\_\_\_\_月底。

甲方在计算可供分配的净收益时，已列支的甲方个人费用要在费用总额中剔除，计入可供分配的净收益中。

已列支的甲方个人费用在报账时单独反映。

2、乙方在每年的春节的\_\_\_\_\_日前享受分红。

甲方应在确定乙方可得分红后的\_\_\_\_\_个工作日内，将可得分红\_\_\_\_\_次性支付给乙方。

3、乙方的可得分红应当以人民币形式支付，除非乙方同意，甲方不得以其它形式支付。

4、乙方除享有股份分红外，还可同时享受年终奖励基金激励。

5、分红股和年终奖励基金可追溯至\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_日起执行，\_\_\_\_\_年所实现的净收益，乙方享有按照此计算的分红额和提取的年终奖励基金。

四、转换权的行使

风险提示：

不管怎么讲，激励只是手段，完成公司的经营计划、达到发展目标才是目的。

所以股权激励制度和实施方法一定要结合公司的目标达成情况以及激励对象本人、本部门的业绩指标完成情况与考核办法来制订和兑现。

离开了这一条，再好的激励手段也不会产生令人满意的激励效果。

1、乙方取得分红股份满\_\_\_\_\_年，有权再次要求甲方将分红股转换成银股，转换日为满五年当年的\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_日或\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_日(以满\_\_\_\_\_年后最先接近的日期为准)，但行权日从转换日起不得超过\_\_\_\_\_年。

不行使转换权的，继续为分红股。

2、转换价格以可转换的股份在转换日对应的净资产为基础，转换价格为净资产的\_\_\_\_\_倍(打\_\_\_\_\_折)。

3、乙方在公司服务期满\_\_\_\_\_年，当年的\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_日或\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_日(以满\_\_\_\_\_年后最先接近的日期为准)分红股可转换为银股，转换价格为\_\_\_\_\_。

五、分红股、银股的存续及退出

1、乙方在公司服务期间，分红股存续，从离开公司之日起，分红股自动作废，未分到的红利不再兑现。

2、乙方在公司服务期间，银股当然存续，若离开公司，按下列规定办理：

服务期不满\_\_\_\_\_年的，甲方区别不同情况进行回购：\_\_\_\_\_年内离开公司的，按原购买价加银行同期存款利息回购;满\_\_\_\_\_年不满\_\_\_\_\_年的，按原购买价的\_\_\_\_\_倍回购;满\_\_\_\_\_年不满\_\_\_\_\_年的，按原购买价的\_\_\_\_\_倍回购。

服务满\_\_\_\_\_年以上，达到国家规定的退休年龄和条件，且不再在从事与本集团业务相同或相近的其他公司供职的，银股即享有继承权。

否则，按离开公司当年年底股份对应的净资产价值为基础，购买的银股按\_\_\_\_\_倍回购，赠送的按\_\_\_\_\_倍回购。

3、乙方因执行职务负伤而导致丧失劳动能力的，已享有的分红股、银股权益不变，但不得再行使转换权。

4、乙方因公离世，已享有的激励权益不变，分红股可转换为银股，不再需要支付对价，由其法定继承人继承。

继承人也可要求甲方对银股进行回购，回购价参照服务满\_\_\_\_\_年以上的原则办理。

六、协议期限以及与劳动合同的关系

1、本协议与甲乙双方签订的劳动合同相互独立，履行及解除劳动合同不影响本协议所约定的权利义务。

2、乙方在获得甲方授予股份的同时，仍可根据甲乙双方签订的劳动合同享受甲方给予的其他待遇。

七、协议的权利义务

1、甲方应当如实计算年度净收益，乙方对此享有知情权。

2、甲方应当及时、足额支付乙方可得分红。

3、乙方对甲方负有忠实义务和勤勉义务，不得有任何损害公司利益和形象的行为。

4、乙方对本协议的内容承担保密义务，不得向第三人泄露本协议中乙方所得有股份数以及分红等情况。

5、银股在存续期间，享有股东相应的权利，承担相应义务(包括相关项目再投入按比例出资)。

6、获得的收益，按国家税法规定缴纳相关税费。

7、当甲方引进战略投资者进行股权融资时，股份份额按比例自动稀释。

八、协议的变更、解除和终止

风险提示：

由于人并非机器，其能力水平或者绩效成绩是随着环境等发生变化的，企业不同的发展阶段，势必会营造出不同的环境，因而员工的绩效表现也是不断变化的。

因此企业在进行股权激励时，应该设计合理的退出机制，制定出不合格及出现问题时的标准，以便建立合理的淘汰机制，从而淘汰不合格的股权享受人员。

1、甲乙双方经协商一致同意的，可以书面形式变更协议内容。

2、甲乙双方经协商一致同意的，可以书面形式解除本协议。

3、乙方违反本协议义务，给甲方造成损害的，甲方有权书面通知乙方解除本协议。

4、甲方公司解散、注销或者乙方非公死亡的，本协议自行终止，甲方视乙方的服务期回购银股。

九、违约责任

1、如甲方违反本协议约定，迟延支付或者拒绝支付乙方可得分红的，应按可得分红总额的\_\_\_\_\_%向乙方承担违约责任。

2、如乙方违反本协议约定，甲方有权视情况相应减少或者不予支付乙方可得分红，并有权解除本协议。

给甲方造成损失的，乙方应当承担赔偿责任。

十、争议的解决因履行本协议发生争议的，双方首先应当争取友好协商来解决。

如协商不成，则将该争议提交\_\_\_\_\_人民法院裁决。

十一、协议的生效

甲方全体股东一致同意是本协议的前提。

本协议\_\_\_\_\_式\_\_\_\_\_份，双方各持\_\_\_\_\_份，自双方签字或盖章之日起生效。

甲方(签字或盖章)：

\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_日

乙方(签字或盖章)：

\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_日

**公司创业方案策划书篇七**

烤豆腐串是以普通豆腐配以20多种香料药材秘制烤成，口味有10余种.色泽金黄，外层香酥，内部松软香嫩而富有弹性，清香四溢，是一种营养丰富的健康烧烤素食新品。

如今的烧烤食品市场火爆，而根据食品协会的调查，目前烤素食在90%的中小城市仍是空白。由于烤豆腐串工艺比其他烧烤食品简便易行，既是美味休闲小吃，又是佐餐、佐酒的佳品。尤其是夏季，全国的市场都很好，普及性很强，适合餐饮小店和流动摊点经营。

效益分析：

每人每一天可加工烤制1000串以上，每串综合成本0.00-0.15元(以豆腐1.6元/千克计)每串售价0.5-1元，根据现有数据，50万人口的地区，开店的年获利在3万元左右。

经营条件：

既可设摊点流动销售，也可开办特色烧烤店经营。工具仅需烧烤炉、盆、桶、竹签，以及一些调料等。摊点流动销售初始投资但是500元，若开店经营，场地8-10平方米即可，投资在1万元左右。人员仅需1-2人，技术难不高。

经营提示：

2、根据当地人们的口味进行调整，品种要丰富，如辣香豆腐、果香豆腐、鲁香豆腐等都是比较受欢迎的品种。

3、经营场所最好选在商场门口、夜市、学校、公园、乡镇集市等处，如果与其他小吃摊点扎堆经营，更容易招揽顾客。

4、能够为宾馆、酒店、饮食店、烧烤店等供应此类风味食品，能够有效增加利润率和生命力。

**公司创业方案策划书篇八**

甲方：

住址：

联系方式：

乙方：

住址：

联系方式：

为了体现的公司理念，建立科学的企业管理机制，有效激发员工的创业热情，不断提升企业在市场中的竞争力，经公司股东会研究决定，现对公司创业伙伴进行干股激励与期权计划，并以此作为今后行权的合法书面依据。

一、干股的激励标准与期权的授权计划

1、公司赠送万元分红股权作为激励标准，以此获得每年公司年税后利润(不含政府补贴和关联公司转移利润)的分红收益，自年月日起至公司股份制改造完成日为截止日。

原则上干股激励部分收益累积后作为今后个人入股资金，暂时不进行现金分配，在期权行权时一次性以税后现金分红形式进行购买股份，多退少补。

2、公司授予个人干股，在未行权前股权仍属原股东所有，授予对象只享有干股分红的收益权本次确定期权计划的期权数量为万股，每股为人民币整。

二、干股的激励核算办法与期权的行权方式

1、干股分红按照公司的实际税后利润，公司财务必须严格按照财务制度，向管理层透明与公开，并指定主要管理人员参与监督。

每年税后利润暂以年度审计报告为准，最终确认在公司股份制改造时以会计师事务所最终审计报告为准。

2、期权行权在公司改制时进行，并一次性行权，如放弃行权，公司按其所持干股的累积分红按税后的现金分红形式支付其本人。

3、行权价格按行权时公司每股净资产价格确定，出资以其所持干股累积未分配收益冲抵，多退少补。

如干股累积分红收益不足以支付全部行权金额且本人不予补足，则对应不足出资部分视为其本人自愿放弃，原权益仍属于原股东，其本人相关股份数量根据其实际出资情况自动调整，其相关损失也由其本人承担;期权行权后，公司以增资形式将员工出资转增为公司股本。

4、入股人必须是其本人，同时必须符合公司相关要求。

5、期权转股手续与股票流通按照上市公司的有关规定执行。

如有上市需要，公司进行股份制改造时的增资或引入战略投资者，则公司在保证其本人现有期权数量的基础上，有权对公司股权进行重组，以便保证公司的顺利上市。

三、授予对象及条件

1、干股激励及期权授予对象经管会提名、股东会批准的核心管理人员及关键岗位的骨干员工。

2、本方案只作为公司内部人员的首次激励计划。

3、授予对象必须是本公司正式员工，必须遵守国家法律、法规与公司制度，同时愿意接受本方案有关规定。

四、基于干股激励与期权计划的性质，受益员工必须承诺并保证

1、承诺绝对不直接或间接拥有管理、经营、控制与本公司所从事业务相类似或相竞争的业务。

2、保证有关投入公司的资产(包括技术等无形资产)不存在任何类型或性质的抵押、质押、债务或其它形式的第三方权利。

3、保证不存在任何未经披露与任何第三方合作投资情形，也未为投资之目的充当任何第三方受托人或代理人。

4、为确保公司上市后的持续经营，本人保证在公司上市的年内不离职，并保证在离职后年内不从事与本人在科博达工作期间完全相同的业务经营活动，无论何时也不泄露原掌握的商业秘密。

5、本人同意无论何种原因在公司上市前离职，离职前所持的干股激励收益根据账面实际金额，按照税后现金分红形式支付给其本人，原授予的干股激励由于本人离职自动终止，期权计划同时取消。

6、如果在公司上市后未到公司规定服务期限内离职，本人同意按照(上市收益按年平摊)的原则，将所持的股权收益按照上市前双方约定的有关规定退还未服务年限的收益。

7、在公司上市前如有违法行为被公司开除，本人承诺放弃公司给予的所有干股激励所产生的一切收益。

8、在公司上市后如有违法行为被公司开除，本人同意按照上述第六项双方约定的(退还未服务年限的收益)规定处理。

9、任职期间，本人保证维护企业正当权益，如存在职务侵占、受贿、从事与本企业(包括分支机构)经营范围相同的经营活动、泄露商业秘密的行为的，本人愿意支付倍于实际损失的违约金，同时愿意接受公司对于本人的行政处罚甚至开除处理。

10、本人保证所持干股激励与期权不存在出售、相互或向第三方转让、对外担保、质押或设置其它第三方权利等行为，否则，本人愿意由公司无条件无偿收回。

11、本人保证不向第三方透露公司对本人激励的任何情况。

五、股东权益

1、期权完成行权后，按照上市公司法有关规定，其以实际出资享受相应表决权和收益权。

其他相关权益，由《公司章程》具体规定。

2、公司根据其投资企业实际盈利情况确定分红，若公司分红用于转增资本，视同其实际出资，其相关税费由股东自己承担。

3、今后如因上市股权增发需要，公司有权对股权进行整合，具体股权整合方案届时协商确定。

六、违约责任

任何一方不得违反本协议，否则必须承担由此造成其它方损失。

若因一方违反协议导致本协议无法履行，其他方有权终止本协议。

七、不可抗力

因不能预见且发生后果不能防止或不可避免不可抗力，造成一方使本协议不能履行或不能完全履行时，可以免于承担其他方损失赔偿责任。

最新员工股权激励协议书范本最新员工股权激励协议书范本。

但遇有不可抗力一方，应立即书面通知其他方，并出示有效证明文件。

八、其他

1、本协议变更、修改或补充，必须由各方共同协商一致并签订补充协议。

2、本协议未尽事宜由各方友好协商决定，或以书面形式加以补充。

若因协议履行发生争议，应通过协商解决，协商无法解决的可通过法律途径解决。

3、考虑到上市的有关要求，本协议正本份，甲乙双方各执份，用于公司备案授予对象保留份副本。

4、协议自协议各方签字后生效。

甲方(盖章)：

法定代表人(签字)：

年 月 日

乙方(签字或盖章)：

年 月 日

**公司创业方案策划书篇九**

据我对这家公司的了解，只能说，这位朋友的眼界还不够，看不到比较深层面的东西;现阶段，更适合到大公司去锻炼下。

这个现象背后，蕴含了2个问题

1、怎样的人才适合创业公司?(你的需求是什么、一般创业公司的需求是什么、你们能互相满足基本需求吗、创业公司的风险甚至负面影响有多大&你能承受吗?)

2、如何评判创业公司的靠谱程度?

先分享(引用)下知名大牛fenng的观点：

【一个人毕业后找个工作，然后打怪升级赚钱;

3)做对了前两样，再加上选对了一家公司，最后拿到的回报百倍都不止。】

对于大多数人，去创业公司的主要目标是2个：“财务自由机会”+“极大提升能力”，其实都跟“行业方向”和“公司”这2个因素“强相关”。

【关于行业方向】评判这个是有难度的，自己判断不了的话，建议咨询一些行业前辈。个人目前观点，人工智能、互联网金融是能支撑至少5~的方向。

【关于公司】

1)整体的，如果自己判断不了的话，直接看融资阶段吧。。。一般完成b轮的，比a轮、天使轮要风险小10倍以上。

2)看ceo。

a)正直、踏实、心胸开阔，宁肯“草根”一点，也别是那种很世俗、很油的人。

b)学习能力强。比如，他的朋友每隔一段时间，就会发现他像变了一个人一样。

c)如果有远见，就更好了。

怎么判断leader的带人意愿强烈?会总结经验教训成文，并在知乎、简书等地方发布的人，一般都比较“好为人师”，特别是有讲一些“成长”相关的话题。

4)看团队。对核心团队而言，相处时间越长，可能磨合得越好，比如同学一起创业超过3年以上了。另外再看团队氛围，一起吃个饭，或者参与其内部分享会，就能感受出来(是否适合)。

5)看产品。产品的前景，在深入了解之前，一般是不容易看明白的。如果自己洞察力不够，还是跟融资阶段走吧，b轮比较风险小。值得注意的是，有的团队的第一个产品，可能本身的方向就不对，是谁都不可能做好的(包括大公司)，但只要团队得到了锻炼、没散，下个产品方向的成功概率会大很多。

个人观点，判断公司是否靠谱，主要看上面5点。而制度完善程度、薪酬水平等，一定有你看不上眼的地方，但是，我们得明白，完美的公司是不存在的;所以得先想清楚，自己能为了哪些如意的方面，而暂时(甚至永远)接受哪些不如意的.方面。

比如，有的创业公司的薪酬水平没那么高，但如果行业、公司、人都很match的话，是非常值得尝试的。因为，只要能力得到了锻炼，即使产品失败了，你出来的薪酬水平一定能有跨越式的提升，一下子就补回来了。——这种情况(选择)，其实是没有任何风险的。如果你有这个把握，你的气度和格局也就得到了提升，将来受益匪浅。

结尾之前，举个我的亲身感受吧：7月份，我参加了“极客公园-奇点峰会”的封闭论坛。其中，极客公园的创始人张鹏说了一句话，让我当时很震惊，大意是，在场的每一个人，都有很多自己的干货和积淀，可以拿出来分享。我惊讶在于，我是最近半年才突然开窍，进入爆炸式成长的阶段，我心里很清楚，我确实有点干货，是没做这个领域(人工智能产品化)的人所体会不到的，但张鹏并不认识我，就这么轻轻松松的说出来了。——这让我意识到，你所处的行业、公司，对于一个人的眼界、能力、价值提升有多大，此所谓“平台”。

总之，任何创业公司，都会有各种看得见的问题，但关键是，你能不能看到那些“看不见”的优势。

**公司创业方案策划书篇十**

提要：玩具市场虽然是块诱人的大蛋糕，但要想分食一块却非易事。从传统玩具到强调益智功能的玩具，再到如今有“生命”的手工自制毛绒玩具，商家绞尽脑汁比拼创意。谁更有创意，就意味着谁更有可能获得新的商机。

在北京工人体育场的儿童娱乐场所“翻斗乐”边上，有一家手工毛绒玩具店，虽然店里卖的是玩具，但店主汪女士却大呼：“千万别说我是个卖玩具的!”汪女士强调自己卖的不是玩具，“我希望把麦蒂熊的文化品质做出来，希望她是人们生活中一个有情感、有生命的伴侣。我的理想是让大家一提起麦蒂熊，就想到一个有情感、有生命的个性化礼品。”

这个在汪女士眼中有“生命”的手工毛绒玩具果然名不虚传，不仅吸引了众多孩童、时尚一族，更有一批中年妇女成为玩具的追随者。

顾客动手做有生命的玩具

在北京工人体育场南路、儿童室内娱乐场所“翻斗乐”的入口处，过道两边都是针对儿童的用品、玩具等，麦蒂熊店以红黄为主打颜色的店内装饰让人眼前一亮。虽说店面是开放式的，却设了一大一小两个拱形门，估计是充分考虑到孩子追求好玩的心理，这样他们会有兴趣自己主动钻到店里。拱形门的两边分别有两个圆桌，上面摆放着不同造型的成品毛绒动物，非常抓人视线。

店里右手的货架上，是满壁不同款式服装的可爱的动物毛绒玩具。据店员介绍，展示的这些都是成品，最下面一层货架放的则是半成品，可以供顾客手工制作。

与右边相对应，左手货架摆放的是各类童装，小女孩款式的裙子居多，唐装、圣诞老人服装、运动装、海军服等应有尽有。

据了解，麦蒂熊是美国一个著名的玩具品牌，该店已经获得美国can公司授权麦蒂熊在中国的总代理。

店员介绍，顾客可以选择买成品毛绒玩具，但店里的主要特色是手工制作毛绒玩具。具体流程是这样的：

选半成品顾客根据各自的喜好选择半成品玩具，这些半成品都是以熊为主的各类小动物;

穿衣打扮依顾客自己的口味为毛绒玩具挑选衣服;

最后一道程序就是结伴回家。

记者在采访现场看到，有个孩子挑了一个半成品的小熊玩具，然后亲自动手给玩具填充上棉花，在玩具里放一颗心，录了几句话，又为它挑选了一套巴西队的队服，再到电脑上给它取名，打出出生证明。

这样，用汪女士的话说，“用机器、爱心、情感和思想为原料，一个独一无二的个性化礼品，一个有‘生命’的玩具就诞生了。”

店员介绍说，有的孩子不只选一套衣服。他们真的把她当成一个伙伴，每过一段时间就为自己的玩伴换洗衣服。而且，喜欢麦蒂熊玩具的人，可以像我们生活中一样，春夏秋冬换季的时候来店里给她换一套衣服。

对于这些可爱的、有“生命”的玩具，汪女士认为，她们是为孩子、家长、青年人设计的：孩子们能在这里找到童年时代纯真的情感寄托;家长们把麦蒂熊模式当成是一种健康快乐、生动活泼、寓教于乐的教育形式，它能激发孩子们的想象力和创造力，同时释放他们的爱心和责任感;时尚族能在这里找到童趣，施展个性，体验自由，装点生活，并可以在特殊的节日和纪念日为朋友们送上亲手制作的个性礼品。

据店员介绍，从\_\_年底开业以来，来店里制作这种独特的手工毛绒玩具的主要是2～10岁的孩子，“很多成年人也喜欢，以女性居多”。

记者了解到，所有半成品的动物玩具价格都是89元，而配套的衣服价格从10元到128元不等。“算下来，自己动手做一个毛绒玩具的价格也就在90元到200元之间。”店员说。

**公司创业方案策划书篇十一**

1、自我定位：价值追求者。作为一个价值追求者，创业，是敢于承担经济责任，准确把握市场机遇，进行风险投资，以满足自己的价值追求的‘过程’。

2、创业可行性研究要点：

（1）规范化。可信性报告必须是建立在充分的市场调查的基础上。而且，在同一个行业，一个企业集团中格式必须一样，数据格式什么样，是统一的，这样分析和评估的标准才能统一。

（2）定量分析。必须用数据说话，宏观与微观的市场，用户，竞争信息全部量化。

（3）对市场结果作出三种预测和财务分析，即最佳状况，正常状况和最差状况。

（4）详细的实施方案，包括组织，人员，资金，设备，工作流程，以及“里程碑”式的分阶段检查标准和时间表。

（5）对潜在市场变化，潜在用户变化，潜在竞争形式变化，风险与潜在风险，问题与潜在问题有一个具体的分析和应变实施，把意外情况的影响控制在最低水平。

（6）对执行的方式，流程有一明确的描述，为实体操作做好充分的准备。

3、创业者经验之谈：

（1）创业对人的考验是全方位的，不仅仅是创业技能，还包括心理素质，身体素质，人文素质，艺术素质，国际素质等等。

（2）克服困难的能力，是创业的必修课。创业的过程，就是不断克服各种各样困难的过程。

（3）市场唯一的不变就是“变”，创业唯一的要求就是“思”，思考问题，思考资金，思考人才，思考管理，思考成本，思考利润，思考创新，思考产品，思考昨天，今天，明天的一切。

（4）没有永恒的朋友，只有永恒的利益，注意研究朋友淘汰率，在创业时期，谁是真正的朋友永远是一个谜。

（5）成功的创业者与知识，学历，专业有联系，但是，决定创业成功的不一定是只是，学历，专业，而是机遇，胆略，财商，关系，环境，财力等综合因素相互作用的结果。

4、自省箴言：

当你每次看到这份为自己量身定做的创业计划方案的时候，你应该知道，你的选择对于你来说，承载着对家庭的责任和对朋友的承诺，你绝不忍心让深爱你的父母操劳一辈子。你知道，以后的路会很难走，但你不会认输，纵使困难重重，你也绝不会放弃，坚持自己的理想，顽强的走下去，你一定能行，因为你曾说过，最大的成功不是成为有钱人，而是竟可能最大限度的释放自己的能量，去做自己想做的，去做自己能做的，就像石油一样，它的价值在于被开采，充分发挥自己的能量，而不是永远被深埋在地底下！

人的一生很有限，并只有一次，所以绝不能虚度，既然活着，就要活得精彩，不要留下任何遗憾，去吧，去追求属于你自己的梦，唯有不断追求，活着，才有意义。相信自己，你一定可以！everythingwillbeok，justdoit！

5、座右铭：

“长风破浪会有时，直挂云帆济沧海。”——唐、李白《行路难》

“天生我材必有用，千金散尽还复来。”——唐、李白《将进酒》

1创业首选类型——生态鳝鱼养殖

选择理由：

（1）黄鳝养殖市场前景广阔

今年由于黄鳝野生资源的减少，并没有出现像前几年那样的价格减半。8月初，在南京市场了解到，条重100克左右的黄鳝市场批发价是30～38元/公斤，而2～4月同规格的黄鳝批发价也只有38～45元/公斤。业内人士告诉笔者，近两年黄鳝供应量少，价格稳居高位。在野生资源减少和市场价格走高的情况下，黄鳝的人工养殖前景非常可观。

（2）市场供需矛盾突出

据了解，目前各地市场上的黄鳝大多是天然捕捞获取的，由于黄鳝的自然栖息习性决定了天然捕捞的黄鳝只能在4～10月集中上市，远不能满足市场需求，黄鳝的人工养殖市场前景广阔。我国野生黄鳝年产量在40～50吨，而国内市场黄鳝年需求量在100多万吨，目前人工养殖量最多只有10多万吨；韩国和日本等喜食黄鳝的国家年需求量也在20万吨以上，黄鳝的产需缺口很大。另外，黄鳝加工产品出口前景也较为看好，我国烤鳝串、香鳝片等熟食商品出口量也在逐年递增。

（3）较高的营养价值

鳝鱼中含有丰富的dha和卵磷脂，它是构成人体各器官组织细胞膜的主要成分，而且是脑细胞不可缺少的营养。根据美国试验研究资料，经常摄取卵磷脂，记忆力可以提高20%。故食用鳝鱼肉有补脑健身的功效。它所含的特种物质“鳝鱼素”，能降低血糖和调节血糖，对糖尿病有较好的治疗作用，加之所含脂肪极少，因而是糖尿病患者的理想食品。鳝鱼含有的维生素a量高得惊人。维生素a可以增进视力，促进皮膜的新陈代谢。有人说“鳝鱼是眼药”，过去患眼疾的人都知道吃鳝鱼有好处。常吃鳝鱼有很强的补益功能，特别对身体虚弱、病后以及产后之人更为明显。它的血还可以治疗口眼歪斜。祖国医学认为，它有补气养血、温阳健脾、滋补肝肾、祛风通络等医疗保健功能。

2、扩充类型——黄颡鱼的生态养殖

选择理由：

（1）养殖黄颡鱼利润可靠。

广东一些最早养殖黄颡鱼的养殖户，从20xx年开始养黄颡鱼至今，从18元/斤跌到元/斤，虽然出鱼价格有高也有低，但年年都有盈利。不论市场鱼价如何低迷，黄颡鱼的售价始终没有低过成本价。每年3—6月份是水产品上市淡季，这个时间段广东的黄颡鱼出售量最大，能获得好价钱。广东养殖黄颡鱼的养殖户纷纷表示对这种鱼很有信心，还会继续养这种鱼。

（2）黄颡鱼耐运输，销售过程中极低损失，中间利润有保证，活鲜水产品流通商热衷于销售。

（3）黄颡鱼味道鲜美、价格适中，成为大众消费水产品种，国内消费市场庞大。黄颡鱼也有一定的药用价值，其肉性味甘、平，有祛风、利尿之功效，可用以主治水肿、喉痹肿痛等症，人们有一定的消费习惯。广东养殖面积接近3万亩的黄颡鱼70%都是往外省销售，销路畅通无阻。

（4）黄颡鱼的销售灵活，不同规格价格不一样，各种规格都可以上市销售，也不受季节与气温的影响，养殖户可以根据市场价格灵活调整出塘时间，这也是众多养殖户喜欢养殖黄颡鱼的原因之一。

依目前发展情况看来，未来几年黄颡鱼的养殖区域会不断扩大，由主养区向周边地区扩散，由主养省份向临近省份扩散，以多种养殖模式共同发展。未来几年全国范围内黄颡鱼的养殖量预计仍会有增长。

3、前期总体规划

20xx—07—20xx—09市场调查

20xx—05—20xx

（试探性养殖）

启动资金：3万

养殖规模：300平米

养殖方式：生态养殖

种苗引进方式：收购（主）、人工培育（次）

预获纯利：5—6万

基本流程

20xx—20xx

（规模性养殖）

养殖规模：800—1000平米

新增项目：葡萄种植（主要为鳝鱼构建良好的环境）、黄颡鱼养殖

养殖方式：生态养殖

种苗获取方式：人工培育（主）、收购（次）

预计纯利：20—30万

基本流程

20xx——根据市场走向进行选择：

1、开展生态蟮的生加工项目。

2、发展生态蟮苗的专项培育工程。

3、基于原有基础增加其它生态养殖项目。

（一）生态鳝鱼养殖

注：四个月为一个养殖季度（除种苗培育期，即50g以下培育期）

第一季度

1、预期成本

**公司创业方案策划书篇十二**

随着人民生活水平的提高，社会主义初级阶段的主要矛盾的改变，大家对家养宠物的需求已然不局限于传统的小猫小狗。我们的目光逐渐转移到“兔”“鼠”甚至“猪”的身上。

那么“羊”作为一种更萌更时尚的物种尚未被开发到宠物的行列中，殊不知，自古以来人们就爱羊，一则故事中牧羊人就用三只可爱的小羊羔化解了一场邻里之间的矛盾。在深感遗憾的同时我们也嗅到了新的商机，并着手以“宠物羊”作为一种全新的概念，以之为核心，展开创新创业。

二：经营项目及内容

对羊展开物种和基因研究，对羊进行宠物化驯养，培育出可爱的长不大小羊品种，以供主人家养照料。

2.对于长成大羊的品种，设计一套协议，将幼羊租借给主人并令其精心养育，待羊成年将之收回，收回时需检查成年羊的品相，并与餐饮产业展开合作，健壮体肥的成年羊直接送与餐馆，火锅烧烤类餐饮行业优先考虑。

将养羊和吃羊联系在一起，即享受到了养宠物的乐趣，又能让主人吃上安心羊，放心羊，自行定制食物的食物，并让主人享受从家庭到餐桌的一站式，互动式，体验式服务，与自己的食物展开非同一般的交流。

(鉴于收回时主人可能会存在伤心欲绝的情况，签订协议时应说明情况，协定违约金，收回时不排除使用强制措施，并可对主人邀请食用自家养放心羊肉菜品表示安慰。)

3.与校园展开合作，驯养一批貌美体健羊群在校园草坪中，让羊群自由生长，感受书香气息，这样既解决的修剪草坪的困扰，又能吸引游客，在参观校园，就地野餐的同时享受撸羊服务，并可有偿喂羊，与羊互动。

对深受游客、学生喜爱的明星小羊，可以借鉴“羊天真”的运作模式，选择一批尤为可爱的“练习羊”由大众pick出道，成团羊群和c位可享受永不宰杀，终生精心喂养，并巡回展示的优待，未成团的小羊也可被做成羊肉，羊毛，羊奶制品抚慰粉丝。

制作小羊周边，开羊主题的珍珠奶茶店，为小羊量身制作做数据和主题曲。

**公司创业方案策划书篇十三**

世界瞬息万变，社会生活丰富多彩。作为莘莘学子，大学时光绚烂夺目而又转瞬即逝。经济社会是资源之战，知识经济时代，资源竞争的焦点在于拥有一颗睿智的头脑。既然你有追求的自由，既然时代给予你机会，理应舒展身心，谋求一生最大的幸福。

创业的冲动蕴藏在年轻朋友的心中，创业大赛将给你提供一展风采的舞台。

远望方觉风浪小，凌空乃知海波平。当大家踏上职业生涯之路时，回首往事，必将还记得这年少的挥斥方遒。

二.大赛名称

\_\_大学首届创业项目设计大赛

三.大赛目的

本次大赛的目的在于增强大学生的职业规划意识，塑造大学生勇于挑战，富于创造的品质，提升大学生的创造力、执行力和竞争力，拓展大学生创业的广阔视野。

四.大赛宗旨

传播创业理念，丰富创业实践：

鼓励创业人生，创业改变命运.。

五.大赛时间

\_\_年\_\_月——\_\_年\_月

六.大赛地点

江汉大学

七.参赛对象

江汉大学所有在校本科制大学生

八.组织单位

主办方：江汉大学招生与就业指导处

承办方：江汉大学职业发展协会

九.网络支持

十.大赛组委会(待定)

1、市相关领导;

2、校方领导;

3、武汉市成功青年企业家。

十一.大赛评审委员会(待定)

1、市相关领导;

2、校方领导;

3、武汉市成功青年企业家;

4、创业研究理论专家。

将本文的word文档下载到电脑，方便收藏和打印

推荐度：

点击下载文档

搜索文档

**公司创业方案策划书篇十四**

目的：

以“构建和谐，共创文明”为主题，开展迎新家属联谊晚会活动。建国园是教师和家属的大“家”，在每一次的活动中，教师的付出、教师的成长也有家属的默默配合。建国园是一支团结进取、积极奋进的的团队，因此结合迎新活动，让教师和家属们在人与人的和谐、人与社会的和谐中共同迎接新年的到来。

流程：

一、开场舞(教师舞蹈——蒋惠兰负责：开门红或好日子)

二、主持人主持，介绍今天的参加人员

三、园长致词：祝词

四、介绍本学年学校佳绩(朱军)。

五游戏：

1、五毛和一块(男士为一块，女士为五毛。主持人说2块五毛，在场的人员要组成一团，合为2.5元)

2、婷婷月月：萨克斯电子琴合奏

3、游戏：吸管运输

若干人一组，每人嘴里叼一支吸管，第一个人在吸管上放一个有一定重量的钥匙环之类的东西，当比赛开始时，大家不能用手接触吸管和钥匙环，而是用嘴叼吸管的姿势把钥匙环传给下个人，直到传到最后一个人嘴叼的吸管上。

4、笑笑：长笛演奏

5、每个年级组选派一名代表上台歌曲pk，并由现场所以人员上台投票

6、每人一份新年礼物

7、活动结束。

具体分工：略

公司年会策划书(二)一、企业年会策划的意义：企业年会策划是企业年会活动的根本。作为一年一度必须举行的公司年会，每家企业都给予了不同程度的重视，企业年会不仅是企业一年来的总结、回顾和来年的计划和展望，更是提升企业文化、激励员工、答谢客户等最好的方式，同时中国人自古都有过年的传统，企业年会也算是企业的一个类似的传统节日吧。企业年会既然如此重要，那么企业年会策划便更要做充分准备了，好的年会总离不开前期策划的。

二、公司年会策划的内容：公司年会策划包括很多内容，例如：年会的主题、年会形式、年会流程、年会游戏、年会演出、年会预算等，这里主要针对前四项做概述：

4、年会游戏：年会游戏是年会形式中的一部分，在公司年会活动充当着重要的角色。年会游戏的种类很多，有团队游戏、互动游戏、搞笑游戏等，年会游戏是年会活动中较为重要的一项，对有效的活跃现场气氛，年会游戏除了游戏本身有趣且好实施外，还需要游戏的主持人有较高的现场互动能力。

三、北京年会策划公司的服务流程：年会策划是项专业的活动，年会策划公司也应该有规范的服务流程方能做好年会策划工作。华锐年会策划公司专业服程大致可分为以下几项：

5、年会执行方案的确认：在策划初案的基础上进行深入、细致的执行方案确认;

7、现场执行：年会活动现场，几大项目小组全程执行，确保年会活动万无一次;

8、撤场，年会圆满结束：年会举办完毕后，清理现场，结清款项，年会圆满结束。

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