# 创业计划书代写大全(4篇)

来源：网络 作者：浅唱梦痕 更新时间：2024-02-19

*制定计划前，要分析研究工作现状，充分了解下一步工作是在什么基础上进行的，是依据什么来制定这个计划的。优秀的计划都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？以下我给大家整理了一些优质的计划书范文，希望对大家能够有所帮助。创业计划书代写篇一“1992阳...*

制定计划前，要分析研究工作现状，充分了解下一步工作是在什么基础上进行的，是依据什么来制定这个计划的。优秀的计划都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？以下我给大家整理了一些优质的计划书范文，希望对大家能够有所帮助。

**创业计划书代写篇一**

“1992阳光健身中心”是一所即将创建的旨在向会员提供室内和室外体育健身运动的俱乐部。与目前已存在的大部分健康俱乐部所不同的是，“阳光健身中心”将为团队提供排球、篮球等运动场地，同时也为个人提供健身的场地和设施。健身中心将积极推动单位和家庭的参与，并向那些有兴趣提高体育技艺的人士提供专家指导和训练性课程。

一般来说，这个行业竞争的关键在于地点的选择、活动项目的设计、服务的质量和设备的条件。我们拟将健身中心设在南风百货四层，南风广场是人流集散地，文明街是最繁华的商业街，附近有多个居民小区，我们健身中心的活动项目都是围绕着人们的兴趣而设计的，将会超过未来会员的期望。我们所提供的设备和经验丰富的经营管理人员将使健身中心的服务超过其他类似的俱乐部。

1、人员介绍

总经理：张小红 经理：任舒

2、报酬

按投资金额比例分红

3、创业所有权分配

健身中心最初五位创始人投资30万元，其余四人每人投资20万。分别占百分比：27.3%、18.2%、18.2%、18.2%、18.2%。

4、经理人员的责任

总裁／推销部：主要责任是领导企业的经理人员，同时还担负训练和指导中心的销售人员的责任。

项目设计／公关：对健康俱乐部行业的发展情况以及顾客的需求进行持续的分析，制定出符合市场需求的活动项目，并负责中心的广告和宣传业务。

器材部／人事部：负责中心的器材购置、维护以及中心的杂务人员的管理。 财务／住处系统：负责管理中心的计算机系统以有相应的数据、文件。

1、市场的分布情况

健身行业的市场分割最重要的形式是其区域性，80％的会员居住在距中心周围9公里以内，平均车程15分钟可视确定距离范围的基准。健身中心是一个具有独特体育运动设施的俱乐部，由于文明街是商业街，南风百货内有大型商场，周围有kfc，国美电器，各种专卖店等，将吸引一些居住较远的人们，估计所有会员的工作、居住地不超过13公里。健身中心之所以选址于此，其原因是因为前期的资金限制以及该地区人们对体育运动有较大的潜在需求

2、可行性分析

市场渗透分析是对兴建商业娱乐、健身设施在一定的市场范围内的整体市场饱和状态的预估方法。它已被公认为重要的商业分析方法。这种方法被房地产评估者、金融机构和专业顾问用于测量市场对新建健身设施的需求程度。本计划中的计算结果是根据与目标市场和设施建筑面积有关人口统计数据得来的。

应用这套分析方法的结果表明：以其现有的人口仍可建一所600平方米的多种体育运动俱乐部。这一市场渗透分析不能用于分析具体项目带来的利弊，因而需要通过市场研究来进一步确定该项目的可行性。

我们的研究包括：选址分析，目标市场调查，与一些体育组织、社团领导人、竞争对手的会员和雇员进行交谈。

根据我们的调查结果得知，该片地区目前还没有一所设施齐全，服务周到的，活动内容丰富的健身中心，优势可谓得天独厚，有着巨大的潜在市场。就目前来讲，还不存在太大的竞争对手。

1、选择地点

经过全面的分析研究，决定将健身中心设在文明街，这里是繁华地段，人流量大。方便的地理位置是一个体育俱乐部为会员提供的最基本的利益之一，至于俱乐部的大小则由市场的需要而定。我们所选的地点已已成为该市重要商业区，可以立即开始基建工作。

2、器材的配置

健身中心建筑面积600平方米，相对而言面积偏小，这是考虑到前期的资 金以及还没有大量的会员所做的决定。设备的维修和建筑设施的保养对会员很 重要。90％以上的被调查者给予这个方面最高一级考虑。维修费是一项可变开 销，这一行业的平均维修费在4％-9％。我们强调预防性维修，可以使我们的 费用支出保持较低水平。

3、产品和服务介绍

健身中心将全年开放，每天开放14小时。为满足喜欢早起锻炼的会员需 要，早晨六点即开始开放。健身中心将是一个室内、室外多项体育运动中心， 提供以下活动设施：跑步机、按摩椅、健身车、综合训练器、椭圆机、动感单 车、美腰机、登山机、举重床、腹肌板、平板训练凳、哑铃、乒乓球台，还有 一些力量器材等。

1、短期策略

直接邮信是我们向居民传递信息的一种经济有效的方法。很多俱乐部均采用此销售方法，它已被证明是一种成功的方法。

直接推销将被用于面向9公里以内的组织和单位。为能在这一新兴事业早期以最经济的手段尽可能占领市场，我们将直接与一些大公司取得联系。这样将保证健身中心为它们开展联赛及时签署合同，同时满足他们的具体要求。

在推销工作繁忙之时，我们将雇用临时推销员，经培训后承担一些推销业务。全职雇员则负责经常性的工作，保证不错过任何销售机会。

2、长期策略

当健身中心在建设期间吸收了第一批会员之后，我们将继续在地方报纸上登广告，并将健身中心的新闻发布信发给各协会组织，通过这些组织来建立健身中心的信誉和争取会员。

**创业计划书代写篇二**

那些既不能给投资者以充分的信息也不能使投资者激动起来的创业计划书，其最终结果只能是被扔进垃圾箱里。为了确保创业计划书能“击中目标”，创业者应做到以下几点：

关注产品

在创业计划书中，应提供所有与企业的产品或服务有关的细节，包括企业所实施的所有调查。这些问题包括：产品正处于什么样的发展阶段?它的独特性怎样?企业分销产品的方法是什么?谁会使用企业的产品，为什么?产品的生产成本是多少，售价是多少?企业发展新的现代化

产品的计划是什么?把出资者拉到企业的产品或服务中来，这样出资者就会和创业者一样对产品有兴趣。在创业计划书中，企业家应尽量用简单的词语来描述每件事——商品及其属性的定义对企业家来说是非常明确的，但其他人却不一定清楚它们的含义。制订创业计划书的目的不仅是要出资者相信企业的产品会在世界上产生革命性的影响，同时也要使他们相信企业有证明它的论据。创业计划书对产品的阐述，要让出资者感到：“噢，这种产品是多么美妙、多么令人鼓舞啊!”

敢于竞争

在创业计划书中，创业者应细致分析竞争对手的情况。竞争对手都是谁?他们的产品是如何工作的?竞争对手的产品与本企业的产品相比，有哪些相同点和不同点?竞争对手所采用的.营销策略是什么?要明确每个竞争者的销售额，毛利润、收入以及市场份额，然后再讨论本企业相对于每个竞争者所具有的竞争优势，要向投资者展示，顾客偏爱本企业的原因是：本企业的产品质量好，送货迅速，定位适中，价格合适等等，创业计划书要使它的读者相信，本企业不仅是行业中的有力竞争者，而且将来还会是确定行业标准的领先者。在创业计划书中，企业家还应阐明竞争者给本企业带来的风险以及本企业所采取的对策。

了解市场

创业计划书要给投资者提供企业对目标市场的深入分析和理解。要细致分析经济、地理、职业以及心理等因素对消费者选择购买本企业产品这一行为的影响，以及各个因素所起的作用。创业计划书中还应包括一个主要的营销计划，计划中应列出本企业打算开展广告、促销以及公共关系活动的地区，明确每一项活动的预算和收益。创业计划书中还应简述一下企业的销售战略：企业是使用外面的销售代表还是使用内部职员?企业是使用转卖商、分销商还是特许商?企业将提供何种类型的销售培训?此外，创业计划书还应特别关注一下销售中的细节问题。

表明行动的方针

企业的行动计划应该是无解可击的。创业计划书中应该明确下列问题：企业如何把产品推向市场?如何设计生产线，如何组装产品?企业生产需要哪些原料?企业拥有那些生产资源，还需要什么生产资源?生产和设备的成本是多少?企业是买设备还是租设备?解释与产品组装，储存以及发送有关的固定成本和变动成本的情况。

展示你的管理队伍

把一个思想转化为一个成功的风险企业，其关键的因素就是要有一支强有力的管理队伍。这支队伍的成员必须有较高的专业技术知识、管理才能和多年工作经验，要给投资者这样一种感觉：“看，这支队伍里都有谁!如果这个公司是一支足球队的话，他们就会一直杀入

世界杯决赛!”管理者的职能就是计划，组织，控制和指导公司实现目标的行动。在创业计划书中，应首先描述一下整个管理队伍及其职责，然而再分别介绍每位管理人员的特殊才能、特点和造诣，细致描述每个管理者将对公司所做的贡献。创业计划书中还应明确管理目标以及组织机构图。

出色的计划摘要

创业计划书中的计划摘要也十分重要。它必须能让读者有兴趣并渴望得到更多的信息，它将给读者留下长久的印象。计划摘要将是创业者所写的最后一部分内容，但却是出资者首先要看的内容，它将从计划中摘录出与筹集资金最相干的细节：包括对公司内部的基本情况，公司的能力以及局限性，公司的竞争对手，营销和财务战略，公司的管理队伍等情况的简明而生动的概括。如果公司是一本书，它就象是这本书的封面，做得好就可以把投资者吸引住。它会风险投资家有这样的印象：“这个公司将会成为行业中的巨人，我已等不及要去读计划的其余部分了。”

出色的计划摘要

计划摘要列在创业计划书书的最前面，它是浓缩了的创业计划书的精华。计划摘要涵盖了计划的要点，以求一目了然，以便读者能在最短的时间内评审计划并做出判断。

计划摘要一般要有包括以下内容：公司介绍;主要产品和业务范围;市场概貌;营销策略;销售计划;生产管理计划;管理者及其组织;财务计划;资金需求状况等。

在介绍企业时，首先要说明创办新企业的思路，新思想的形成过程以及企业的目标和发展战略。其次，要交待企业现状、过去的背景和企业的经营范围。在这一部分中，要对企业以往的情况做客观的评述，不回避失误。中肯的分析往往更能赢得信任，从而使人容易认同企业的创业计划书。最后，还要介绍一下创业者自己的背景、经历、经验和特长等。企业家的素质对企业的成绩往往起关键性的作用。在这里，企业家应尽量突出自己的优点并表示自己强烈的进取精神，以给投资者留下一个好印象。

在计划摘要中，企业还必须要回答下列问题：(1)企业所处的行业，企业经营的性质和范围;(2)企业主要产品的内容;(3)企业的市场在那里，谁是企业的顾客，他们有哪些需求;(4)企业的合伙人、投资人是谁;(5)企业的竞争对手是谁，竞争对手对企业的发展有何影响。

摘要要尽量简明、生动。特别要详细说明自身企业的不同之处以及企业获取成功的市场因素。如果企业家了解他所做的事情，摘要仅需2页纸就足够了。如果企业家不了解自己正在做什么，摘要就可能要写20页纸以上。因此，有些投资家就依照摘要的长短来“把麦粒从谷壳中挑出来”

产品(服务)介绍

在产品(服务)介绍部分，企业家要对产品(服务)作出详细的说明，说明要准确，也要通俗易懂，使不是专业人员的投资者也能明白。一般的，产品介绍都要附上产品原型、照片或其他介绍。一般地，产品介绍必须要回答以下问题：(1)顾客希望企业的产品能解决什么问题，顾客能从企业的产品中获得什么好处?(2)企业的产品与竞争对手的产品相比有哪些优缺点，顾客为什么会选择本企业的产品?(3)企业为自己的产品采取了何种保护措施，企业拥有哪些专利、许可证，或与已申请专利的厂家达成了哪些协议?(4)为什么企业的产品定价可以使企业产生足够的利润，为什么用户会大批量地购买企业的产品?(5)企业采用何种方式去改进产品的质量、性能，企业对发展新产品有哪些计划等等。产品(服务)介绍的内容比较具体，因而写起来相对容易。虽然夸赞自己的产品是推销所必需的，但应该注意，企业所做的每一项承诺都是“一笔债”，都要努力去兑现。要牢记，企业家和投资家所建立的是一种长期合作的伙伴关系。空口许诺，只能得意于一时。如果企业不能兑现承诺，不能偿还债务，企业的信誉必然要受到极大的损害，因而是真正的企业家所不屑为的。

人员及组织结构

有了产品之后，创业者第二步要做的就是结成一支有战斗力的管理队伍。企业管理的好坏，直接决定了企业经营风险的大小。而高素质的管理人员和良好的组织结构则是管理好企业的重要保证。因此，风险投资家会特别注重对管理队伍的评估。

企业的管理人员应该是互补型的，而且要具有团队精神。一个企业必须要具备负责产品设计与开发、市场营销、生产作业管理、企业理财等方面的专门人才。在创业计划书书中，必须要对主要管理人员加以阐明，介绍他们所具有的能力，他们在本企业中的职务和责任，他们过去的详细经历及背景。此外，在这部分创业计划书书中，还应对公司结构做一简要介绍，包括：公司的组织机构图;各部门的功能与责任;各部门的负责人及主要成员;公司的报酬体系;公司的股东名单，包括认股权、比例和特权;公司的董事会成员;各位董事的背景资料。

市场预算

在创业计划书书中，市场预测应包括以下内容：市场现状综述;竞争厂商概览;目标顾客和目标市场;本企业产品的市场地位;市场区格和特征等等。风险企业对市场的预测应建立在严密、科学的市场调查基础上。风险企业所面对的市场，本来就有更加变幻不定的、难以捉摸的特点。因此，风险企业应尽量扩大收集信息的范围，重视对环境的预测和采用科学的预测手段和方法。创业者应牢记的是，市场预测不是凭空想象出来，对市场错误的认识是企业经营失败的最主要原因之一。

营销策略

营销是企业经营中最富挑战性的环节，影响营销策略的主要因素有：(1)消费者的特点;(2)产品的特性;(3)企业自身的状况;(4)市场环境方面的因素。最终影响营销策略的则是营销成本和营销效益因素。在创业计划书中，营销策略应包括以下内容：(1)市场机构和营销渠道的选择;(2)营销队伍和管理;(3)促销计划和广告策略;(4)价格决策。对创业企业来说，由于产品和企业的知名度低，很难进入其他企业已经稳定的销售渠道中去。因此，企业不得不暂时采取高成本低效益的营销战略，如上门推销，大打商品广告，向批发商和零售商让利，或交给任何愿意经销的企业销售。对发展企业来说，它一方面可以利用原来的销售渠道，另一方面也可以开发新的销售渠道以适应企业的发展。

在进行投资项目评估时，投资人最关心的问题之一就是，风险企业的产品、技术或服务能否以及在多大程度上解决现实生活中的问题，或者，风险企业的产品(服务)能否帮助顾客节约开支，增加收入。因此，产品介绍是创业计划书中必不可少的一项内容。通常，产品介绍应包括以下内容：产品的概念、性能及特性;主要产品介绍;产品的市场竞争力;产品的研究和开发过程;发展新产品的计划和成本分析

;产品的市场前景预测;产品的品牌和专利。

制造计划

创业计划书中的生产制造计划应包括以下内容：产品制造和技术设备现状;新产品投产计划;技术提升和设备更新的要求;质量控制和质量改进计划。

在寻求资金的过程中，为了增大企业在投资前的评估价值，创业者应尽量使生产制造计划更加详细、可靠。一般地，生产制造计划应回答以下问题：企业生产制造所需的厂房、设备情况如何;怎样保证新产品在进入规模生产时的稳定性和可靠性;设备的引进和安装情况，谁是供应商;生产线的设计与产品组装是怎样的;供货者的前置期和资源的需求量;生产周期标准的制定以及生产作业计划的编制;物料需求计划及其保证措施;质量控制的方法是怎样的;相关的其他问题。

财务规划

财务规划需要花费较多的精力来做具体分析，其中就包括现金流量表，资产负债表以及损益表的制备。流动资金是企业的生命线，因此企业在初创或扩张时，对流动资金需要有预先周详的计划和进行过程中的严格控制;损益表反映的是企业的赢利状况，它是企业在一段时间运作后的经营结果;资产负债表则反映在某一时刻的企业状况，投资者可以用资产负债表中的数据得到的比率指标来衡量企业的经营状况以及可能的投资回报率。

财务规划一般要包括以下内容：(1)创业计划书的条件假设;(2)预计的资产负债表;预计的损益表;现金收支分析;资金的来源和使用。

可以这样说，一份创业计划书概括地提出了在筹资过程中创业者需做的事情，而财务规划则是对创业计划书的支持和说明。因此，一份好的财务规划对评估风险企业所需的资金数量，提高风险企业取得资金的可能性是十分关键的。如果财务规划准备的不好，会给投资者以企业管理人员缺乏经验的印象，降低风险企业的评估价值，同时也会增加企业的经营风险，那么如何制订好财务规划呢?这首先要取决于风险企业的远景规划——是为一个新市场创造一个新产品，还是进入一个财务信息较多的已有市场。

着眼于一项新技术或创新产品的创业企业不可能参考现有市场的数据、价格和营销方式。因此，它要自己预测所进入市场的成长速度和可能获得纯利，并把它的设想、管理队伍和财务模型推销给投资者。而准备进入一个已有市场的风险企业则可以很容易地说明整个市场的规模和改进方式。风险企业可以在获得目标市场的信息的基础上，对企业头一年的销售规模进行规划。

企业的财务规划应保证和创业计划书的假设相一致。事实上，财务规划和企业的生产计划、人力资源计划、营销计划等都是密不可分的。要完成财务规划，必须要明确下列问题：(1)产品在每一个期间的发出量有多大?(2)什么时候开始产品线扩张?(3)每件产品的生产费用是多少?(4)每件产品的定价是多少?(5)使用什么分销渠道，所预期的成本和利润是多少?(6)需要雇佣那几种类型的人?(7)雇佣何时开始，工资预算是多少?等等。

在创业计划书写完之后，创业者最好再对计划书检查一遍，看一下该计划书是否能准确回答投资者的疑问，争取投资者对本企业的信心。通常，可以从以下几个方面对计划书加以检查：

1.你的创业计划书书是否显示出你具有管理公司的经验。如果你自己缺乏能力去管理公司，那么一定要明确地说明，你已经雇了一位经营大师来管理你的公司。

2.你的创业计划书书是否显示了你有能力偿还借款。要保证给预期的投资者提供一份完整的比率分析。

3.你的创业计划书书是否显示出你已进行过完整的市场分析。要让投资者坚信你在计划书中阐明的产品需求量是确实的。

4.你的创业计划书书是否容易被投资者所领会。创业计划书书应该备有索引和目录，以便投资者可以较容易地查阅各个章节。此外，还应保证目录中的信息流是有逻辑的和现实的。

5.你的创业计划书书中是否有计划摘要并放在了最前面，计划摘要相当于公司创业计划书书的封面，投资者首先会看它。为了保持投资者的兴趣，计划摘要应写的引人入胜。

6.你的创业计划书书是否在文法上全部正确。如果你不能保证，那么最好请人帮你检查一下。计划书的拼写错误和排印错误能很快就使企业家的机会丧失。

7.你的创业计划书书能否打消投资者对产品/服务的疑虑。如果需要，你可以准备一件产品模型。创业计划书中的各个方面都会对筹资的成功与否有影响。因此，如果你对你的创业计划书缺乏成功的信心，那么最好去查阅一下计划书编写指南或向专门的顾问请教。

**创业计划书代写篇三**

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9.5万元。

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，并成蛋糕市场的著名品牌。

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。

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9.5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”。

启动资产:大约需9.5万元

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。据有关内行人士评估，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。

由于蛋糕店不是所在街道或者小区的第一家店，顾客很难改变一贯的口味，所以就得花费更大的财力物力和“花招”来招揽顾客。

**创业计划书代写篇四**

超市的投资将由我们几个创建者分担，实行股份制，并利用国家对大学生创业的优惠政策，进行银行贷款。并随着超市的发展开展其它融资方式。当我们始终坚持由我们自主管理自主经营。3、我们的理念： 享受美味。享受文化。文化融合。文化发扬4、我们的口号： 轻松吃遍天下，特色百味任你选5、我们的目标： 建成具有文化特色的特产超市，以先进的经营理念，把特产超市变成同学们的“家”.让同学们更好地了解其他地方的文化，传播各地方的文化特色， 促进全国各省市地区的文化交流，让中国的传统文化在大学生中发扬光大。同时希望超市的发展可以为更多的同学提供兼职工作。我们的长远规划是在5年后可以发展成为连锁超市。

团队结构

公司性质：

组织结构：公司初期及中期采取直线制组织形式，组织结构图如下：

部门职能：

总经理：负责公司全面工作。负责超市的发展规划、系统分析，制定和实施发展策略;推动各项管理规章、制度的建设和完善;定期对公司运营情况作效益分析和评估;对各部门工作进行整体协调、安排部署及最终审核;协调激励各部门的工作;设计一套适合公司的人员规划方案(与公司的发展方向及顾客流量相符的方案)设计合理的工资制度。

秘书部：负责人员招聘、选拔、培训及考核;负责拟订并组织实施超市工作制度;负责各项公文的督办，公文档案(特产的相关资料、会员信息系统)管理、文印等工作;负责库存管理(超市将建立一个入库、出库的管理系统);处理顾客的投诉，处理超市出现的一些应急情况。负责员工工资的统计发放工作;对日常财务收支进行监督管理。

营销部：负责市场调研工作，了解市场动态，建立健全信息采集渠道，据此做出合理的市场推广策略;负责公司的各项宣传工作，对外树立特产超市的形象，搜集消费者的意见，适时做出相应的营销策略。

采购质检部：根据超市内部制定的质量管理制度及我们特有的产品进货体系，负责货物的采购，与供应商的联系，质量检测的工作;负责入库管理，仓库的货物的定期质量检测。

财务部：制定特产店的财务管理制度，并组织实施;负责日常经营活动会计登记工作，配合市场部制定各项投资财务计划，对财务进行预结算并制定各种相关财务报表;对特产店的各项投资做出正确的风险分析，参与制定店的总体发展战略。

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