# 2024年个人创业计划书五篇 个人创业计划书100字(五篇)

来源：网络 作者：独酌月影 更新时间：2024-06-17

*计划是提高工作与学习效率的一个前提。做好一个完整的工作计划,才能使工作与学习更加有效的快速的完成。计划怎么写才能发挥它最大的作用呢？下面是小编带来的优秀计划范文，希望大家能够喜欢!个人创业计划书五篇 个人创业计划书100字篇一千姿百态的花朵...*

计划是提高工作与学习效率的一个前提。做好一个完整的工作计划,才能使工作与学习更加有效的快速的完成。计划怎么写才能发挥它最大的作用呢？下面是小编带来的优秀计划范文，希望大家能够喜欢!

**个人创业计划书五篇 个人创业计划书100字篇一**

千姿百态的花朵述说着千言万语，每一句都解说着\"美好\"，特别是现在、随着人们的生活水平不断进步，生活质量不断提高、对生活的追求！鲜花已经是人们生活不可缺少的点缀！花卉消费近年来呈越来越旺的趋势，除花卉本身所具俏丽姿容，让人们赏心悦目，美化家居等功效外，它还可以开发人们的想象力，使人们在相互交流时更含蓄，更有品位、这样我们创办网上校园花店以鲜花专递为市场切入点，兼顾网站长期市场占有率和短期资金回报率以抢占市场，以满足个性消费为主题，以鲜花为试点带动其他产品，最终能形成具有\"地质大学青鸟花店\"品牌优势的市场、是十分可行的。

二、公司项目策化

1、提供鲜明，公司使命。

有效，畅通的销售渠道，提供产品服务为根本，促进鲜花市场的大发展、我们的青鸟将成为一个可爱的信使，把祝愿和幸福送到千家万户、为人类创造最佳生活环境！

2、公司目标。

立足地大，服务武汉，辐射华中、创建网上花店一流的公司。

本公司将用一年的时间在武汉的消费者中建立起一定的知名度，并努力实现收支平衡、在投入期仅选择网站总站所在地质大学西校区作为试点市场，该区市场容量在3000人以上，较有代表性，试点时间为一个半月、当模式成功后，以asp的形式在分站推广、经过3到6个月的运营后再扩张到其余的市场。

三、经营环境与客户分析

1、行业分析

\"地质大学青鸟花店\"网站是由在校大学生推出的面向650万在校大学生的垂直网站，因此目标消费者定位为在校大学生、该网站除武汉地质大学的总站外，在湖北各高校设有分站，因此，暂定的目标消费群以湖北各高校大学生为重点，将来逐步扩大市场，以中国地质大学为例，各类在校生近2万人，则投入8校共有近20万的目标消费者，而最新的统计表明，全国在校大学生有650万左右，这样的市场规模是相当庞大的，而且考虑到将来在校生毕业后仍将成为网站的忠诚客户这一现实，目标市场的容量将是相当可观的。

2、调查结果分析

本公司对武汉的各高校大学生为重点进行客户分析，主要采取问卷调查（问卷调查表见附录一）和个别访谈的方式、此次我们共发出问卷50份，收回37份、由于时间有限，问卷数量不多，但还是从一定程度上反映广大消费朋友的消费心理和需求。

⑴有明显的好奇心理，在创新方面有趋同性，听同学或朋友介绍产生购买行为。

⑵购买行为基本上是感性的，但由于受自身经济收入的影响其购买行为又带有理性色彩，一般选择价位较低但浪漫色彩较浓的品种。

⑶在校大学生没有固定的购买模式，购买行为往往随心所欲。

⑷接受和吸收新事物的能力强，追求时尚，崇尚个性。

⑸影响产品购买的因素依次为：价格，品种，包装，服务等。

⑹购买行为节日性很强，一般集中在教师节，情人节，圣诞节及朋友生日前后。

3、目标客户分析

在校大学生购买一般不问价格，但从网上定单来看侧重于中档价位、在定单数量上倾向于能表达心声，如大多数订购1支（你是我的唯一），3支（我爱你），19支（爱情路上久久长久），21支（最爱）等等，在教师节这一天往往以班级人数为单位订购鲜花、包装一般倾向于要求高档化，有向个性化方向发展的趋势，对鲜花的质量要求比较苛刻，如不允许有打蔫现象等。

四、经营策略

1、小组成员：

黄金金（组长）主要负责网站的制作和维护

蒋文主要负责开发计划

李鑫主要负责经营策略与项目规划

王鹏主要负责市场调查和结果分析

2、营销策略分析

2、1品牌策略

网站建设初始，我们便非常重视品牌、在品牌包装上，由美工人员根据详细的市场调查和大胆预测，采取动态与静态页面相结合的设计方案，从视觉形象和文字字体都经过精心规划，力求具有独特创新。

2、2价格策略青鸟网上花店在原料，包装，服务等方面力求尽善尽美，努力给客户最大限度的享受和心理满足、既走价格路线，又走质量路线，满足不同层次消费者的需求。

2、3促销策略

⑴宣传策略

利用学校广播站，报栏，宣传栏免费宣传另外利用网站本身信息流优势宣传和突出形象，并与各大报社，地方电台与电视台建立良好的关系，采取互惠互利双赢的战略模式。

⑵服务方面

网上花店的服务必须是一流的，对于配送队员而言，只要有定单，就必须按照定单要求按时按地送到，并且是微笑服务、在售后服务方面，由客户服务部负责采取以下几种方式：

①打感谢电话或发e—mail进行友情提醒服务，并在客户重大节日时发电子贺卡。

②无条件接受客户退货，集中受理客户投诉。

③设立消费者调查表，附赠礼品，掌握消费者需求的第一手资料。

④第一次订购的客户将收到随花赠送的花瓶，并享受价格优惠，成为会员后享受会员价格。

⑤不定期的在网上或离线召开会员沙龙，交流信息，沟通感情，并解答客户最感兴趣的问题。

⑥建立客户数据库档案，客户重复订购时只要输入名字，客户的其他信息便自动调入系统。

2、4渠道建设

就目前来看，网上花店主要是与一级批发商建立业务关系、选择批发商时，一般考察其经营业绩，信誉，合作态度，供货是否及时等方面，要求此批发商在同一城市有位于不同区域的几家营销网点，以便于各高校配送成员就地花、通常与批发商签订合作协议，就价格与产品质量等问题达成一致意见。

3、网上花店策略实施

1、市场范围选择在投入期仅选择网站总站所在国内地质大学西校区作为试点市场，该区市场容量在3000人以上，较有代表性，试点时间为一个半月、该模式成功后，以asp的形式在分站推广、先在已经建成的另外7个分站试运营，经过3到6个月的运营后再扩张到其余的市场。

2、重点宣传客户，宣传对象以在校学生为主，他们对流行感兴趣，往往容易领导潮流，而对于逻辑思维较强的工科学生，我们利用先期的受众进行传播达到宣传效果。

3、现场促销选择每年9月8日和9月9日两天为重点宣传日期，在此之前，将宣传单分发至学生宿舍、宣传内容包括：

⑴悬挂统一的彩色横幅，位于校园主干道上，数量为3—5条，以\"青鸟花店\"网址和\"校园花店隆重推出\"为题搭配悬挂。

⑵在校园人流量较高的位置如宿舍门口和食堂附近搭一宣传台，摆放3—5台微机，可以上网查询并订购；放置一宣传板详细介绍花店内容，并摆放实物鲜花，在宣传当天将配送礼品现场送出、

⑶请学校广播站播发\"青鸟花店\"宣传部门拟定的宣传材料，在早，中，晚各一次，连续数日。

⑷为营造气氛，安排两名小姐佩带写有\"青鸟花店\"网址的绶带，进行解说，并组织抽奖活动，中奖者可以现场订购20元以下的鲜花，由网站付款。

⑸在宣传当天，请与学校有关的媒体到现场报道，如武汉晚报，各地方电视台等。

五、营销效果预测与分析

1、营业额收入。

据调查分析，我们可以预测在主要节假日，每天销售额在1000元以上。

2、支付方式。

根据有关材料网上在线支付将会达到20%，我们正积极与招商银行等金融单位联系建立业务合作关系，促进在线支付。

3、订货方式。

e—mail定单，直接进入\"青鸟花店\"网站校园花店订购，电话订购、另外，我们重点推出倍受学生喜欢的短信订购。

4、客户特点年轻化，100%为青年人，以男性学生为主；他们信誉高，文化素质高，无坏帐现象。

5、消费特点。

6、信息基础设施。

公司网站主要是以虚拟主机的形式存在的，故公司暂时不需要具备信息方面的硬件设施、对于信息软件的开发和网站的建设，公司将通过内部成员中计算机较好的同学和招聘有这方面特长的成员来共同完成、b2c网站虽然在理论上可以实现零库存，但是现实中要达到这一点却很困难。

六、经营成本预估

1、原则。

把每一分钱用在刀刃上，充分发挥每一分钱的价值。

2、初期投资。

这一时期，资金主要用于外购整体网络服务（虚拟主机），产品采购，系统开发和维护，前期宣传，物流配送等方面。

上、预计需要人民币2万元左右、从网站建立到网站正常运作起来大约需要一个月的时间。

3、第二期投资。

这一阶段我们的服务将辐射各大高校和武汉市区、，服务的内容会有很大的扩展，服务的质量也将有进一步的提高、其资金来源主要是公司前期盈利的积累和外来资金的引入，如银行的信贷。

七、系统开发计划

1、系统开发计划。

根据公司创建初期资金缺乏的情况和我们开发小组的实际情况，我们决定选择虚拟主机的方式来建立我们公司的网站、当然随着业务的扩大，资金的充裕，我们会考虑建立公司自己的网站、在系统初具雏形后，公司将根据预定的系统功能要求来逐步进行实时测试、系统的完备无疑是一个测试，完善，再测试，再完善的过程，直至系统功能达到公司预期的要求。

2、系统逻辑方案。

系统逻辑方案是实现电子商城的经营目标，策略和方式的总体框架、下面结合本公司实际情况做出图解说明六大模块：系统商务活动流程，系统总体逻辑结构，系统数据分布，信息处理模块和安全控制模块。

八，项目小结

1、主要工作完成情况调查。

解到广大大学生朋友的真实需求，而且公司从实现目标，运营机制，项目策略等方面都进行总体规划、另外，在系统开发计划方面，公司也结合我国的实际情况，参阅大量的关于网站服务方面的文献，也结合课堂上所学的电子商务的知识，做出适合公司的网站运作流程和设计流程，以及适合我们公司的系统逻辑方案、最重要的是，针对目前鲜花市场上适合大学生朋友特殊要求的情况，我们自行设计一系列服务产品，如短信订购鲜花，附带祝福卡片，电话传情等并且制定合理的价位、与此同时，我们还设立论坛，不仅满足广大青年学生等切实需要，也可以满足社会不同年龄层次消费者的需求！

2、不足与困难之处。

由于我们企业刚刚开始计划，资金方面存在严重不足，同时由于时间紧迫，整个计划书难免有些欠缺，不过我们会尽量地去充实，完善之、在网站设计，制作方面，由于我们小组成员对与此相关的知识解得不够多，致使我们在网站设计时有很大的困难，但是经过我们的共同努力和协作，青鸟花店网站已初具规模，送人玫瑰之手，终久留有余香、我们相信，在以后的努力中，本网站一定会得到进一步的完善！

**个人创业计划书五篇 个人创业计划书100字篇二**

一、个人基本情况

我叫\_\_，性别男，现年\_\_岁，初中文化程度，\_\_年在\_\_专卖，店名为《\_\_》开店四年以来一直是由妻子和一个店员经营，由于我的店面处于县商业繁华阶段人流量很大，所以生意一直很好，在开店以前，我两口做曾今做过服装展销会，每年能赚三至五万元。经过多年以来的经营与考察自认为建材这个行业在未来我们县的发展前景很为广阔，于是与20\_\_年在县城东关冠森建材市场租了两间66.12平方米的门面房，做起水暖建材生意，店面为《红祥水暖管材》今年刚一年时间。

二、企业概况

我所经营的企业位于\_\_冠森家具建材市场四号楼13号、18号，我的企业主要以经营：上水管（tvc管、附件、管件、配件）下水管（ppr管、附件、管件、配件）电线、线管、线槽、洁具、蹲便器、坐便器、水箱配件、洗脸盆、吊柜、各种龙头及附件，花洒及附件、各种晾衣架、纸巾盒、小五金等。我的企业工程项目主要以：工程建筑、民房建筑、材料设计安装与维修、工业建筑、民区建筑、配套建筑水暖安装与改造等。

三、市场评估

我的店面在县城东关冠森家具建材市场四号楼13号、18号，主要是以经销批发、零售、安装建材等业务。对于现在的城市、农村来说、随着城市居民楼大量崛起，以及新农村的建设规划都离不开建材，所以建材这个行业也就有很大的发展空间，例如居民区卫生间，洁具，座便器，管道、洗手盆太阳能热水器、室内暖气等设施都需要购买和安装，以及楼房的地暖配套安装等都离不开建材，所以说商机非常大。我准备在不影响妻子服装店的生意下，把我的生意发展更强更大。

四、优势与劣势

（一）我的优势

1、最初我也做了两年多的安装水暖，对同行的发展也做了详细的市场调查与分析，和我们过硬的师傅请教学习过很多水暖安装应注意的事项，我本人也经过很多的专业培训。所以技术精湛。

2、我的技术已经得到很多顾客的满意，服务质量也得到了顾客的信耐。

（二）我的劣势

自己对经营这个方面还没有达到最精，由于是跨行营业，商品种类太多，店面经营时间不是太长，所销出的商品质量自己没有很大的自信，对产品顾客服务还没有达到尽善尽美，还不能达到所有顾客的需求，但我很有信心，我相信通过我的努力和坚持不懈一定可以克服这些困难，把我的生意做好。

五、市场营销计划

（一）定价和销售

拟将“破坏价格”和需求导向定价、竞争导向定价法交替使用，确保合理的价格。

（二）促销手段

1、价格适宜，以优惠的价格占领市场拉住顾客。

2、利用销售地的氛围营造，使现实和潜在商品选购者在销售地停留时问增多。

3、做顾客的顾问和助手，提倡在一定条件下的顾客少购买行为

4、宣传售后服务专用车辆媒体广告和软广告р品及相关的宣传品(册)。

5．面向产品合作，房屋装修离不开装修材料、家具、房屋装饰物品，产品合作则可利用装修公司与装修材料，家具及房屋装饰物品相互合作来实现利益的双赢。

六、固定资产和流动资金

我的企业固定资产有25万元，流动资金有10万元，可容纳就业人员4人（含自己人员）。

七、总结和期望

通过创业培训，使我学会如何经营和管理企业，我相信通过我的不断努力，以及政府的扶持帮助，我的企业会越来越好，越做越强越大。

**个人创业计划书五篇 个人创业计划书100字篇三**

一、市场分析

随着养宠物的人不断增多，宠物经济也越来越受到人们的关注。据不完全统计，我国以纯种狗和猫为主的宠物市场，年消费增长的速度在20%以上，目前，与宠物有关的产业，可以分为“宠物赚钱”和“赚宠物钱”两部分。“宠物赚钱”包括宠物买卖、配种以及繁殖等交易，宠物赚钱是“一锤子”买卖，只能赚一次钱，但利润较高。“赚宠物钱”包括宠物美容、医疗以及衣食住行等一系列服务和商品销售。如制造业，包括宠物食品、药品、用品、玩具、服装等的生产；服务业，包括宠物医院、护理咨询、驯犬学校、寄养宠物等服务。宠物的衣食住行、生老病死，每个环节都有文章可做，并形成庞大的宠物经济产业链，凸显蓬勃的商机。

二、公司的基本情况

为满足官大消费者的需求，本公司是一项特意为宠物统一训练，统一管理的培训学校。主要训练种类：

1、宠物急救：在火灾，地震，绑架等一系列紧急情况下，实行宠物对主人援救，从而达到宠物对人身安全的保障。

2、宠物美容：宠物的美容不仅使宠物有一定的吸引力，宠物是主人身份的代表，宠物的高贵更代表着主人的高贵。

3、宠物学习：学习一些简单的语言知识，语言的交流使我们的宠物成为我们更亲近的朋友。

4、宠物的娱乐：让宠物学习一些娱乐本领（杂技，打滚，装死等），使主人在心情不愉悦，得到心灵释放。同时达到我们养宠物的目的。

5、宠物收养：对社会上的一些流浪宠物收养，经过培养，训练成能给人带来娱乐的宠物。

6、宠物寄养：因主人出差公务在身，宠物不能得到良好的培训，主人可以把自己的宠物放到我们专门寄养地方，即使宠物离开主人也能有一个理想安逸的住所。

三、公司的管理层

（略）

四、产品服务

提供宠物寄养，收留，培训，学习，以及宠物婚礼，服装展示等各项服务，帮助主人让自己的宠物更满足自己的需求让自己的宠物走时尚路线，为我们的宝贝走向世界搭建舞台，从而达到人与动物的和谐。

五、营销策略

1、定价策略：价格与市场相吻合，符合90%顾客的要求，对于不同的宠物制定不同的价格单位，具体情况还会有我们的专业管理师定价。

2、广告制定：

（1）、通过老的顾客来发展新的顾客，从而达到以一传十，以十传百的方式发展我们的客户。

（2）、通过印刷宠物杂志侧面进行广告宣传。

3、定期举行宠物技能比赛，达到我们宠物宣传的目的，吸引大量客户前来关注我们的公司。

4、建立合作伙伴关系：市场上也有一定宠物饲养中心，通过建立合作伙伴关系，我们尽可能的满足客户的最大需求，共同发现自己对不足，然后提出计划方案，不断提高我们对客户的服务。

5、实施会员政策，建立金卡消费，银卡会员等，持有消费卡的顾客可以根据消费的金额按会员价收费，凡是本公司的忠实会员，我们本公司会在公司纪念日让顾客享受更低价格的服务。一些新的服务会让顾客第一时间得到体验。

6、公司定期组织宠物交流会。展示宠物走秀，宠物算数，宠物造型等活动。

7、开展“非诚勿扰”专线。为我们的爱宠搭桥牵线。

8、借助媒体扩大宣传，与娱乐媒体电影厂商合作。

六、管理制度

1、员工管理制度：部门经理由各自的管辖范围，分工明确。各个员工有自己的职务（美容师具体负责美容职务，技能训练师专项负责对宠物的训练，饲养员具体负责饲养工作，财务部负责本公司的财务等等），下一级员工必须听取上一级的安排，如果下一级对上一级的安排有一定的疑义，可以直接把建议直接反馈给更上一级的部门。从而达到互相监督互相配合的目的。

2、工资管理制度：各个员工有一定的固定的工资，为进一步提高员工工作的积极性，我们建立奖励制度，对员工工资提高，而且定期对优秀的员工提供旅游等奖励。但是对工作做得不到位的员工进行有一定的惩罚制度，例如员工心自己个人原因对本公司造成财产损失，员工要承担一部分的责任。

3、建立建全《爱宠公约》制度，与客户签订完善的公约制度做到对每一个客户负责同时将我们公司的爱心传递给每一个客户与员工。

4、员工代表公司形象所以对员工的基本要求也是一个公司运作必不可少的一部分同时亦可反应对客户服务至上的理念。制定公司员工基本手册。定期培训，衣着统一，并将进一步完善我们的管理。

七、风险因素及其对象

1、主要风险

宠物的随地大小便和叫声给邻居和城市环保会带来不小的影响，由此带来的市容，卫生防疫等方面的问题不能忽视；宠物对饲养者和他人造成的伤害也时有发生，因此产生的官司和争议也不少见；由于卫生知识普及率低导致的人畜共患病率增加；以上问题都将严重影响宠物的普及，给公司带来很大的营运风险。

2、应对策略

针对以上问题，一方面，我公司会协助政府，社区和其他社团组织建立《养宠公约》以约束养宠者，并定期到社区宣传宠物相关知识，号召广大爱宠一族文明养宠，我公司对于每个客户都将免费发放《宠物公约》手册，并对其宣传宠物疾病防治知识，和客户签订宠物租赁协商，合伙工作，定期检查免疫，并加强宠物宿舍卫生管理，一旦发生疾病，立即隔离饲养，切断传染源。同时我公司所有宠物都将得到专业训练，并向客户的宠物提供训练服务，以加强其文明程度。

八、财务计划

公司财务风险也不容小视，由于我工司提供大量超值服务，前期营销费用又开资巨大，所以很容易导致资金周转不畅，公司运营停滞。针对这一问题，一方面，国家提倡大学生创业，并给与了很优厚的政策和资金支持。我们还将经营多种不同业务，将大的风险降为多个小的风险，然后各个击破，提高公司的营运能力和抗风险能力；公司将聘请专业老师担任财务顾问，争取每一笔钱都花在刀刃上，并加强财务预测机制，尽早发现问题解决问题。

九、前景展望

本公司立足于宠物的培训，宠物饮食服装，玩具用品，托运医疗展开多元化营运，前期阶段依托于培训学校成长，打开市场后期阶段伸展时尚，娱乐，影视，饮食，服装，医药，旅游一体化服务集团。这里将成为宠物乐园，为搭建国际化宠物交流搭建平台。

**个人创业计划书五篇 个人创业计划书100字篇四**

一、公司(迈德广告传媒有限责任公司)概述

(一)公司简介

迈德广告传媒有限责任公司成立于\_\_年12月1日，商业法定名称是(中国迈德广告传媒有限责任公司)，法定地址是南昌市双港东路232号。

迈德广告传媒有限责任公司是一家集制作、代理、策划、创意、调查、咨询为一体的媒介性合资广告公司。

我们的业务范围主要是校园内及周边地区产品的广告宣传。

迈德广告传媒有限责任公司为股份责任有限公司，有着一套完整的管理体系、合作的团队、优秀的骨干，我们设有广告部、策划部、营销部、执行部、财务部、人事部、物资采购部以及综合办公室。

(二)公司宗旨

迈德广告传媒有限责任公司以帮助客户获取经济效益和社会效益为已任，旨在通过公司科学、专业、真诚的服务来建立客户与市场的最佳沟通渠道，把客户有限的资金进行最经济的策划和设计，让客户以最低的广告成本，达到最佳传播的效果。

(三)公司目标

打造代表江西财经大学大学生创业成果的窗口形象。

(四)创业理念

“让人人都做得起广告”这是我们创业的口号，即在起步之初积极探索发展模式和方向，走一条有自己特色的路，我们的服务对象主要是针对广大在校师生，我们将考察师生的需求，认真做好让顾客满意的广告，达到最好的宣传效果。

(五)公司服务

1.专业化的广告服务

迈德广告传媒有限责任公司为客户提供详细准确的行业咨询服务，包括数据调查资料，分析结论。从而使得客户的投资更科学、合理，全方位与消费者沟通。我们的员工是清一色优秀大学生，在自身的知识和经验上独树一帜，我们成立内部的研究机构，逐渐开创自己的理论架构和知识体系，建立自身文化内涵。

2.全面的业务服务

迈德广告传媒有限责任公司是南昌市第一家由在校大学生创办的广告公司。迈德提供传单，调查，露天宣传，上门推销等各种广告渠道方式。

3.为客户提供准确、科学的市场调查

不必客户东奔西跑，迈德为客户提供完善的效果测定服务。

4.其他

客户利益：迈德广告传媒有限责任公司因自身特点具有业务成本上优势。能把客户所需的广告预算降到最低做到真正的优质价廉。

二、执行摘要

(一)经营理念

中国迈德广告传媒有限责任公司的理念是：我们承担压力，客户享受轻松。

(二)公司概述

中国迈德广告传媒有限责任公司成立于\_\_年11月26日，主要从事于校园内及周边地区产品的广告宣传，例如新产品现场推广，运动品牌校园大卖场，海报制作。公司的合法成立的组织形式是有限责任公司。出资的所有权构成是创业者集体出资并吸收了少部分得风险投资，我们的主要办公地点在南昌市双港东路232号。

中国迈德广告传媒有限责任公司处于经营启动期，已经成功的为国内某著名的电子产品平台厂商做了新产品推广，并且正为某运动品牌制作校园系列宣传。

在近期\_\_年12月1日， 迈德广告传媒有限责任公司完成了3万元的业务额，并且显示出强劲的赢利。如果融到300万元的资金，我们期望能够完成\_\_万元的业务，在第二年完成300万元的税前利润。在第3年(下一年)完成500万元税前利润。

我们能够完成上述目标，因为融到的资金主要用于例如：

1.在江西省内确定了自己的品牌形象的前提下，将迈德企业的理念和业务推广到全国范围内；

2.在全国6个省会及直辖市建立分公司(北京，沈阳，上海，成都，武汉，广州)。

3.引进补充部分广告和管理方面的专业人才。

4.采购业务所需专业器材。

(三)产品与服务

中国迈德广告传媒有限责任公司的目标是打造“让人人都做得起广告”，当前我们的服务处于成长时期。我们计划扩大我们的广告品牌的知名度，以扩大我们的客户群体，其中范围包括餐饮，电子，服装等行业。

迈德的宣传，有别于传统广告以当红明星和海量传单的“烧钱”和“造势”，我们强调的是让客户以最少的宣传费用，达到其有限范围内积极的产品推广。我们帮助商家搭建与消费者零距离的平台。并且以我们专业的技术，帮助商家避免他们在类似宣传中可能会遇到的困难和风险。

(四)营销概述

迈德广告传媒有限责任公司的市场是中国目前“混乱”的低端广告市场，到\_\_年12月时，根据现有规模测算，其市场已达到亿元级标准。若将其已一定形式和法规，规范化后，据现阶段广告产业的规模，业界普遍认为该市场能够分得广告市场3/1的份额。我们的客户是中国现在各行业新兴的新创企业，商品针对学生消费群的各级代理零售批发商和有相关需要的企业。解决该类客户关心的广告成本问题正是我们的服务宗旨所在，我们将用“迈德”的模式，帮助其推广宣传。

中国迈德广告传媒有限责任公司目前与博艺广告有限公司，天艺事务所， 新势传媒，新鲜传媒直接竞争，并且与江西财经大学校影视中心有一定程度上的间接竞争，其中新势传媒和新鲜传媒是公司未来业务发展的最大潜在竞争对手。

但是比较以上竞争对手，我们的宣传与学生消费群体有更近的距离，并且宣传的专业程度和宣传手段有更多的多样性。

(五)风险与机会

迈德广告传媒有限责任公司经营的最大的风险是商业风险，管理风险和资金短缺引起的财务风险。但是由于我公司处于初创阶段，并没有过多的财务负担，我们可灵活经营规避市场风险，并且通过合作或者吸收投资克服管理和财务上可能带来的风险。

(六)管理团队

我们的团队由下列成员组成：

总经理：副总经理：广告部：策划部：谢营销部：执行部：综合办公室主任：财务部：人事部：物资采购部：

(七)资金需求

中国迈德广告传媒有限责任公司寻求300万元作为权益性投资，用于公司未来业务的拓展和公司规模的扩大。并计划5年后，根据公司情况，进行剩余利润分红后，再次融资或实现上市融资。

(八)融资计划

目前迈德广告传媒有限责任公司的注册资本为20万元，并且已经吸纳江西财经大学孵化中心3万元的风险投资。在创业之初到现在，短时间内已经完成了3万元的业务，实现毛利润1万3000元，实现8000元的税前利润，并且业务量有强劲的增长趋势。

(九)销售总结

三、经营理念

(一)基本信条

我们专业 我们创造价值

(二)做事模式

团队协作 集思广义

(三)创业精神

创意100 满意100 服务100 挑战100

创新100

创新是企业发展的源动力。在达成某一具体目标时，能根据外界的变化修正调整自己的方式和方法，为公司的发展提供创造性的、新颖的、变革性的建议和解决方案。

满意100

不断的创新，作出满意的作品。

服务100

具有强烈的自我责任心和服务意识，为了让客户满意，坚持不懈地克服工作中遇到任何挫折困难和压力。

挑战100

挑战变化，培养超越自我的意识，不满足已有的成绩，勇于在工作和生活中为自己设定更高的目标。

四、业务分析

(一)业务背景分析

在国内，广大的大学生有将近\_\_万，这个市场相当于1/4个德国，1/3个英国，除去学杂费，大学生一年的开销，包括教育费用、休闲娱乐、交友的费用，平均每人每年4000元，那么\_\_万的大学生，就意味着有800亿的市场。数据明确的显示了中国大学生的消费总水平，正是因为有这么大的消费群体，广大商家才越来越注重校园市场的开发和拓展，君不见学术节期间各商家抢占市场的激烈局面。但是仔细推敲这些商家进驻校园市场的方式，我不禁要说：难道这样的营销起作用?难道这样就可以打通校园的广阔市场?如果答案是肯定的，那作为大学生的我们应该感到悲哀，因为商家如此简单的营销手段就将我们就地正法。但是我相信我们大学生，相信现如今的大学生思想的多元性和思维的敏锐性，他们不会这么容易的掉进商家的圈套，他们需要商家仔细的了解他们，深刻的分析他们。我一直认为营销的最高境界就是征服顾客的心甚至是思想。试着想想脑白金的成功——如此的东西尽然成为现如今人们送礼的最佳选择，究其原因我认为只不过是商家很好的掌握了消费者的心理，用一种效应征服了无知的消费群体。有广大大学生的消费需求，有商家虎视眈眈的眼睛，校园消费与社会供给的融合缺的就是中间的“月老”。我们的校园传媒公司要做的就是这样的“月老”。

(二)具体业务分析

1、基本生活消费(衣、食、住、行)

大学生最基本的消费支出，针对这些方面，可以为广大的超市、餐馆、旅社以及旅行社开拓校园市场提供营销方案。

2、学习消费(学费、书籍杂费、考证费、电脑等)

瞄准这些市场需求，可以为广大的培训机构提供市场营销方案。

3、休闲娱乐消费(休闲、健身、旅游、娱乐等)

这部分的消费需求是巨大的，也是现在多数商家非常看重的一块。针对这一块，可以为各种休闲场所、健身会所、娱乐机构提供开拓校园的具体营销方案。

4、人际交往消费(人情往来、恋爱)

这部分的消费也是相当巨大的，各种为情侣开发的浪漫场所也会极力的开发市场，满足大学生的需求，挣取客观利润。

这些业务市场的空间需求，给我们传媒很大的业务支撑，这也是我们的利润来源。

五、市场和销售战略分析

(一)市场描述

广告行业是我国的新兴行业，\_\_年我国共有广告公司57434家，几年来公司数量不断增加，营业额和从业人员不断扩大，增长速度可观，全国广告经营额\_\_年突破1000亿元大关。按照专家的预测，\_\_年我国国内生产总值增长不低于7%，将达到12.5万亿元以上，全国广告经营额大概在1100亿元左右。中国广告市场在未来\_\_年左右有望成为全球三大广告市场之一。但与美国广告权威机构披露的外国大型广告集团的年营业额数相比，差距极为巨大。我国西部地区的经济及广告与东部相比差距仍然很大，这一点在短时间内不会有大的变化。

江西财经大学位于昌北开发区，附近学校密集，大学生众多。此外，江西财经大学是一所以培养创业型人才为目标的高校，很多优秀毕业生选择自主创业，也为我们公司的发展提供了良好的条件。

(二)目标市场

我们把创业初期目标市场按地域特点分为三类：江西财经大学校内市场，江西财经大学周边市场，昌北开发区内市场。

江西财经大学校内市场主要表现为学校方对外宣传的广告需求，校内各团体活动的广告需求，学校内举行各类活动和比赛的广告需求及毕业生创业所需的广告宣传。

**个人创业计划书五篇 个人创业计划书100字篇五**

1、运营模式。

基地培训（免费）、运输（自费）、住宿（自费）、推荐工作（免费），每月工资的10％——15％佣金。在后期的劳动关系中公司、客户（也就是需要保姆的人）和保姆形成一种新的劳动关系。

（1）客户：将保姆每月工资交给我。

（2）保姆：我将每月工资抽取10％后发给她

在这种新的劳动关系中每个人都有利益，这种利益会维持这种新的劳动关系。

（1）对于客户：

我们承诺不满意可以随时重新更换保姆，并且寻找保姆的最大担忧就是这个保姆的人品问题。在这里我们以整个公司作为后盾来处理客户提出的各种申诉要求。包括盗窃财务、各种有意无意的过时带来的经济损失。在原来保姆本人是没有能力负担的，现在有整个公司作为担保，最大限度的降低原来的损失。

（2）对于保姆：

在以前的劳动关系中，这一类是弱势群体在城市中没有依靠，想创业，找项目就上青年人创业网，不熟悉生存环境。我们在收取每月10％到15％的佣金之后将为他担负以下责任，免费的推荐工作、解决劳资纠纷、无偿的法律援助、尤其重大疾病和人身伤害的赔补和治疗。这样他们就彻底解决了在城市生活打工中的最大问题。

2、公司的利润来源：

我们在整个劳动关系中实际上充当了两者之间的仲裁觉色，实际上就相当于一个微型的保险公司，我们的利润来源于抛开那些非正常需要赔负和纠纷解决的，剩下来的资金。

假如我们有5万保姆签订合约，每个保姆的月工资为500元那么10％就是每月250万的收入，一年为2500万。5万保姆中出现重大疾病，纠纷等等需要支出的占30％，我们一年至少拥有过千万的收益。而目前北京需要的保姆为20万，上海和广州也为10左右。我们不但能引进新的也可以吸呐现有的劳务人员加入到这个体系中来。

本文档由站牛网zhann.net收集整理，更多优质范文文档请移步zhann.net站内查找