# 高端家政服务创业计划书

来源：网络 作者：情深意重 更新时间：2024-09-22

*第一篇：高端家政服务创业计划书创业计划书一、前期准备工作1、注册公司：从公司开始正常营业到公司注册日算起，至少要半年以上2、制作网页：网页先运行，起到宣传作用3、资金准备：从项目运行具体方案计算得出，半年内不盈利的情况下，需要准备20万元...*

**第一篇：高端家政服务创业计划书**

创业计划书

一、前期准备工作

1、注册公司：

从公司开始正常营业到公司注册日算起，至少要半年以上

2、制作网页：

网页先运行，起到宣传作用

3、资金准备：

从项目运行具体方案计算得出，半年内不盈利的情况下，需要准备20万元

4、项目选址：

地点要选在高档小区较集中的富人居住区，或者是政府高官较集中的居住区。

5、需求调查和品牌宣传：

设计好客户需求调查表，做1-2个月的调查，同时在即将营业的区域做一定的宣传活动。

6、人员准备：

以专职人员为主，家政服务人员要求专科以上学历，综合素质一定要高，宁缺毋滥。店长负责接听电话、接待、培训、考勤、收银、出工登记；从三个专职家政服务人员开始，随着业务开展，最终每个门店人员增加至5-10人为佳。

二、项目运作方式及可行性分析

1、服务对象：

追求服务品质的高端人群。

2、服务内容：

家庭保洁、家庭用餐、老弱病残看护、宠物看管、新居开荒、月嫂、接送小孩、课业辅导等等

3、服务定价模式：

保洁、做餐、看护按时薪：40元/时-50元/时，18:00-8:00，每小时不低于50元/时； 开荒按面积承包计算：6元/平-10元/平；

月嫂按日薪算：250元/天-300元/天；

特殊清洁加翻新：60元/时-80元/时或承包；

4、人力资源管理：

（1）培训：入职培训、定期培训、早会制度

（2）统一：礼仪、称谓、着装、专业服务

（3）作息制度：一月休息四天，周六日不得休息；8:30-18:00，中午可回办公室休息

（4）人员招聘：培训机构、毕业生、人才市场

（5）推荐奖励：由公司人员推荐，通过3个月试用期，被正式录取的，给予1000元

奖励

5、工资、福利：

（1）月薪制：每月15日发工资，遇周末顺延，遇节日放假提前

（2）工资等级制：

普通服务人员月工作小时：少于26\*6=156，基本工资为1800元

大于等于156，小于26\*7=182，基本工资为2300大于等于182，小于26\*6=208，基本工资为2600大于208，基本工资为3000

（3）提成制：

通过服务人员接单的项目，给予总金额12%的提成（4）年终奖：

不少于一个月基本工资的奖励

（5）社保：

五险，提供养老保障

6、收入、支出及盈利预测

（1）收入：

按每人每天6小时实际工作量，共5人，利润最低的小时工40元/时计算，26\*6\*40\*5=31200；

（2）支出：

基本工资：2300\*5=11500；

提成（业务总量的30%）：31200\*30%\*12%=1123.2

社保：600\*5=3000；

交通、餐费、话费补贴：450\*5=2250；

租金：8000；

水电费：2024；

合计：27873.2

（3）盈利：31200-27873.2=3326.8

（4）结算方式：

服务费用要日结。由服务人员代收取，再由服务人员交到公司财务；或者由客户直接把服务费用交到公司财务处。

7、初期投入资金

半年租金：8000\*7=56000；

半年工资：1800\*6\*5=54000；

补贴资金：450\*6\*5=13500；

社保、补贴资金：600\*6\*5=18000；

水电、办公消耗等：2024\*6=12000；

合计：153500

三、项目发展潜力

household management enterprise

**第二篇：大学生家政服务创业计划书**

大学生家政服务项目创业计划书

一．计划摘要

1.概述

大学生家政，顾名思义就是由未毕业或已毕业的大学生为消费者提供家庭所需的各种家政服务。这是最终目标，当前历史条件下肯定还是以从普通服务人员中选出的优秀员工来服务。区别于传统家政公司，服务对象除了传统家庭外，还包括外籍家庭、明星、政府官员、企业家、私营企业主、高管等高端人群。

2.项目背景

（1）自20世纪90年代后期特别是1999年高校大扩招以来，我国的高等教育事业取得了长足的进展，高校招生规模不断扩大，大学生也由精英教育逐步向大众教育转变。伴随着高等教育的规模扩张，大学毕业生的就业难度日益增加，压力之下就业观念也在发生变化。

（2）改革开放30年来中国经济高速发展，催生了一大批富裕人群，生活质量的提高使传统的低素质家政服务人员难以满足消费者的需求。

（3）随着中国经济的发展，越来越多的外国人来中国经商、工作、留学、旅游等等，据统计，2024年有5000万人次的外国人出入中国，长住中国的外国人已达到百万。目前，在北京常住半年以上的外国人多达十几万人，其中有外国驻华使领馆人员、国际组织驻华代表机构人员、外国新闻机构

常驻人员、各类外国专家、外国驻京商社和商业机构人员、外国留学生，此外，还有各国政府、联合国及其所属机构、国际组织、跨国公司每年临时应邀到北京访问、参加国际会议和会展、参加各类体育比赛和文艺演出活动的人员和来访记者，以及每天川流不息的旅游者。随着我国改革开放和对外交流的进一步发展，来中国常住和临时访问的外国人将会越来越多。外籍家庭收入一般高于国内平均水平，服务要求也比一般家政服务要求高。

二．服务介绍

1.项目内容

大学生家政涵盖内容全面，既包括普通的保洁、保姆、钟点工等，也包括家庭护理、私人家教、私家管家、涉外家政、私家秘书、私家顾问等内容；其中涉外家政还包括帮其办理各种签证等服务行为。所有服务人员的选拔以大学生优先，然后逐级选择，不断补充、壮大大学生员工队伍，扩大大学生员工的比例。2.服务内容（1）私人管家

不仅具有基础的家政技能包括衣、食、住、行等全方面，还要协助雇主进行家务的管理。比如预定机票、家庭理财与采购管理、家庭宴会、外出陪同、客户接待、营养膳食、解决问题、收发邮件、文件处理等等。（2）涉外家政服务

全面掌握各国的礼仪，了解中外生活习惯差异，进行良好的语言沟通，完成酒店化的日常清洁和整理工作，擅长中西餐烹饪，系统熟练的各项护理、教育等服务技能。

（3）高级家政服务

针对不同家庭需求，完成标准化的日常清洁和衣物熨烫，具备良好的配餐知识和烹饪技术；提供婴幼儿喂养，儿童早教，老人病人陪护等专业品质的多元化服务。

（4）母婴护理

包括月嫂服务、育儿嫂/育婴师服务。（5）私人家教

文化课、语言、艺术、计算机、考级、出国等各项家教服务。（6）私人秘书

或者叫私人助理，知识渊博，社会经验丰富，善于交际，主要负责雇主的生活助理、资料处理、商务接待、行程安排、商业谈判等内容。（7）私人顾问

主要是心理咨询、法律咨询、医疗保健、投资咨询、技能咨询、教育咨询等等。

（8）外联服务

主要是帮助外籍家庭办理签证等服务。（9）保姆、保洁、老人或病人护理（10）其他服务

三．人员及组织结构

1、前期团队组建：培训师1名(母婴护理)：全面负责客户的接待、推广、培训等 ；

要求：经验丰富、热情大方、能独立运作此项业务并制定各项规 章制度、具备培训能力和领导能力。

家政服务人员若干。

2、导入期团队补充：

培训师2名：包括涉外家政类、管家培训类（兼做普通业务培训）；

前台1名：负责客户接待、接听电话、解答一般性问题，协助办公室各项工作；

要求：英语水平良好，声音甜美，热情大方，形象得体； 家政服务人员若干

3、发展期团队补充

经理1名：全面负责业务推广、外事联络、业务培训、员工管理等

要求：热爱家政行业，热情大方，公关能力、领导能力强。

完善并建立起相关的部门体系，主要包括培训部（包括护理、涉外家政、管家、家政等）、市场部、大学生俱乐部、商品部、财务部。

4、成长期团队补充

策划部：根据公司发展趋势，研究策划公司未来的发展步骤，品牌的推广策划。

人力资源部

四．市场预测

据对北京家政市场的调查，大约35%的家庭需要家政服务，而对由大学生提供服务的调查中，现在、将来都需要（20%）和现在暂不需要、将来需要（35.4%）之和为55.4%，可见市场容量之大，前景很广阔。五．营销策略

1.市场导入营销策略

（1）、市场现状

目前，大多数服务人员，更确切的该称之为“保姆”，多是来自农村的打工妹或是下岗工人们受教育程度较低，只能从事一些基本的工作，满足顾客最一般的需求，而无法使被照看者得到精神上的满足。另外，当孩子接受教育和老人处于疾病中需要照看时，因服务人员专业化程度较低或几乎为零，根本无法使顾客放心的将孩子与老人交予她们照顾，从而也就不能彻底地解决顾客的后顾之忧。我公司正是看到了市场的目前状况，根据顾客需求特推出了综合型家政服务。随着第三产业的不断发展，家政服务这个行业竞争会更加激烈。（2）目标市场再细分

为了将服务对象更加明确化，可以把中、高收入者分为国内顾客和外籍顾客。并且把外籍顾客作为主要目标市场，国内顾客作为次要目标市场。由于文化背景、地区性差异等各种因素的不同影响，顾客对家政服务人员会产生不同的需求。国内顾客由于受传统思想的束缚，尚未真正形成雇佣“高级保姆”的消费习惯。但随着中西方文化的相互渗透，国内顾客对家政服务人员的需求正逐年增加。而外籍顾客本身在国外时就雇佣菲佣或英式管家，因此对家政服务人员的要求相当高。英语作为必不可少的语言工具，是交流的前提，更是开展一切其他服务的基础。再加之中西方文化、生活方式、生活习惯的不同，家政服务人员在进入外籍家庭前必须对雇主充分了解，进而更好的为外籍顾客提供服务，以取得他们的信感。

（3）突出优势，让顾客满意

我们的主要优势就是家政服务人员的素质及受教育程度比较高。推出的为综合型高级家政服务，重点突出服务的高专业化特点。家政服务人员基本是本科生，她们在校进行过高等教育，知识面广、目光深远、考虑问题相对全面。与顾客可以进行很好的交流，让顾客得到最大的满意。因此，“为您分忧，让您满意”就是我们的基本出发点，培训高素质服务人员，以人为本是我们的经营理念。在服务人员正式上岗之前，她们必须接受严格的培训。这些培训包括范围相当广，应不同顾客要求，我们会提供侧重点不同的家政服务人员。具体的培训内容如副表。

具备了这些素质的专业人员，完全可以胜任顾客的高层次需求。顾客的满意是我们进一步将家政服务规范化和制度化的推动力。（4）打造品牌，引领家政服务行业

我们预备经过一年的精心打造，逐步打出属于自己的品牌，“高级保姆”将领军家政服务行业。进入市场时采取市场领先的策略，始终保持服务高专业化的优势，永远走在其他竞争对手之前，站在顾客的角度，想他们所想，供他们所需，让顾客有一种由衷的满意感。2.营销组合

（1）分销计划

认识服务营销及其特点，研究如何制定有效的服务营销策略是从事服务业者的竞争取胜之道。其中分销策略是服务市场营销要素的主要内容，对于我们“家事通”家政服务公司来说尤为重要。

分销决策主要考虑应在什么地点及如何将服务提供给顾客。分销要素中，选择服务地点至关重要。我们公司服务对象主要是各大中城市的中高收入者和外籍工作者，因此，我们将服务重点放在全国人口密集、人均收入高和外籍工作者较多的大中城市，在每个城市设立办事处，直接与公司本部联系，以便顺利开展工作，这样才能保证本公司家政服务有效推销出去，并能找到市场，保证营业收入和利润。

本公司向顾客提供家政服务的渠道类型是直销方式。由于本公司提供的家政服务与服务对象不能分割，必须在面对面服务过程中让顾客满意。因此，本公司向顾客提供服务的方式有两种。一是我公司主动去寻找顾客。通过搜集市场需求信息，选择适合我们公司的服务对象。与顾客进行深入沟通，明确了解顾客的真正需求，同时让他们了解我们公司的特色服务项目及服务人员本身所具有的高素质，将我们公司培训的高级服务人员推荐给顾客，让顾客试用并反馈信息，以便更好的服务于顾客。二是通过本公司以往形成的好口碑及独一无二的专业化高档次服务吸引顾客主动上门，向本公司提出服务要求。我们公司的家政服务人员会尽职尽责、全心全意为雇主服务，让顾客放心、称心和满意我们为其提供的综合型高级家政服务。

我们公司通过建立网上直销渠道，在因特网上建立自己的网站和相关网页发布关于本公司特色服务的内容及服务人员简历，特别是详细描述服务人员的工作经历，并提供反应机制。顾客通过点击相关的回应工具或打电话问询，可以详细了解到自己所需要的服务。便于顾客迅速便捷的寻找到符合自己要求的家政服务人员，为其更好的服务。

对于本公司在全国各大中城市设立的办事处，我们实行统一培训、统一标准、统一管理。这些主要体现在服务质量上。办事处对顾客提供的信息同公司本部的一样详实，便于顾客全面了解。服务人员同样经过统一培训，各方面素质都能够有效的保证。同时我们公司及各办事处会准确无误的完成所承诺的服务，服务人员的友好态度和工作能力是有保证的。本公司会定期与顾客联系，询问服务人员的工作状况及顾客满意程度，争取及时改进，让顾客更满意。

（2）价格决策

① 定价的基本思想

当今市场对高级家政服务的需求日趋增长，对从业人的综合素质、心理素质、学历都要求相对的变高，而目前从业人员的水平相对较低，能够达到要求的人数有限。我公司认为这里有很大商机可以把握。从服务的定价上我们可以更好的来协调从业人员与雇主之间的关系。除了做到人性化和确定公司盈利，更重要的是对内提高薪金及其他策略来吸引高级从业人员的进入，来满足市场的需求，对外要让雇主能够接受我们对服务的定价，并做到让他们真正感受到物有所值。② 定价战略

我们可以采用差别定价，对于不同的服务，提供服务人员的不同档次采用不同的价格定位。可对员工采用基本工资制，每个档次的员工每月其固定的工资。在被雇佣期间为雇主提供的服务每项都有另外的价格规定，这样保证了从业人员的基本利益，也使雇主能够按自己的需要进行择。

我们也可以适当采取撇脂定价。由于该市场还处于新兴的阶段，竞争者和竞争力度相对较弱而对服务的需求者却是越来越多，从业人员数量有限，形成了供不应求的局面，需求者的需求又缺乏一定的弹性。③ 价格水平

服务的目标市场定位于高收入阶层，所以定价处于中高水平。④ 价格变化决策

业务开展之初我们可以保持一个高的价位，来满足现有市场。很多高收入家庭对高级家政服务的要求，可以使公司获得初期最大利润。而在业务成长过程中，我们可以策划一些活动（让利、优惠活动）来实现变向降价，吸引更多的顾客，因为此时的市场竞争者已开始争多，竞争力度也变大，公司必须在提高员工素质的同时，在价格上做变动，来扩大拓宽市场。在发展成熟期，可以进一步考虑中低收入家庭的需求，提供相应的价格，保证服务质量，更稳的占有市场打出品牌。

六．服务计划

客户

1、主要客户：高端收入人群，包括明星、企业家、成功人士、高管及外籍家庭等。

2、次要客户：白领阶层、职业经理人、演员经纪等。

3、其他：愿意接受公司提供的服务的客户。

七．财务计划

1、启动资金:

租房：1.2万元（月租：3000元，押一付三）

装修：1.5万元，包括办公设备、室内装修、业务设备等。

人员工资：2500元

流动资金：2万元

注册资金：10万元

2、经过6个月左右的运营，有一定的现金流补充运营成本

3、成长期：可以考虑引入亲朋好友资金进入，给10%的利息，快速扩大规模，或者通过贷款完成。

4、快速发展期：可考虑全市推以及全国推广。

5、成熟期：可考虑上市。

八．风险分析

风险分析是对识别出的风险及其特征进行的明确定义。主要可能存在的风险有市场风险 2 项目风险 3 财务风险

4政策与法律风险。

市场风险： 市场风险是中介公司运营过程中。由于市场需求的变化、新的竞争对手的加入，竞争策略调整等，可能给项目造成的损失。市场风险主要表现在市场成长低于预期，市场发育缓慢，或市场开拓不力，市场销售不畅，资费并不断下降等以至于业务收入达不到预期的目标。一半来自以下几个方面：

1、市场需求量的实际情况与预测值发生偏离；

2、是市场竞争能力后者竞争对手发生中的变化，竞争对手采取的策略和措施影响了项目的运营;3,实际资费水平与预测价格发生偏离。

项目风险： 项目风险主要是指在项目实施时。由于经验不足、或者其他不可抗拒因素等导致项目进度受到影响。

财务风险： 财务风险主要表现在建设资金的筹集和运营期间的资金平衡两方面。这类风险主要存在与一些投资规模巨大的重大建设项目中。面对可能的财务风险，需要提前进行资金的筹措，开拓 渠道来保证资金的供给。

政策风险： 家政中介服务项目的政策和法律风险主要来自于以下方面：一是政策的调整，加拿大对中国留学生的政策的改变与原目标难以实现所在造成的损失。由于国家或地方各种政策，包括 对家政服务人员的需要、对中国留学的政策、以及对高校的政策等的变化，都会对项目带来各种影响。

法律风险： 法律风险对项目的影响具有决定性作用。如果项目不符合国家的法律，可能造成项目的完全失败涉及到的法律风险有跨国公司的注册的相关法律规定；雇佣大学生兼职的劳务关系的法律；关于当受到非法侵害时大学生的权益保护的法律；以及消费者维权的相关法律条例等等。

**第三篇：家政创业计划书**

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。

客户：将保姆每月工资交给我。

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。

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。

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，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。

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。

举例子来说

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。

**第四篇：家政创业计划书-创业计划书**

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。

客户：将保姆每月工资交给我。

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。

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。

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，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。

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。

举例子来说

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。

【家政创业计划书-创业计划书】相关文章：

1.家政创业计划书

2.应届毕业生家政创业计划书

3.家政公司创业计划书范文

4.家政服务公司创业计划书范文

5.网店创业计划书

6.创业计划书的内容

7.女装创业计划书

8.syb创业计划书

9.创业计划书

**第五篇：应届毕业生家政创业计划书**

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。

客户：将保姆每月工资交给我。

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。

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。

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，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。

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。

举例子来说

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