

# 最新摄影行业创业计划书(模板8篇)

计划是一种为了实现特定目标而制定的有条理的行动方案。通过制定计划，我们可以将时间、有限的资源分配给不同的任务，并设定合理的限制。这样，我们就能够提高工作效率。下面是我给大家整理的计划范文，欢迎大家阅读分享借鉴，希望对大家能够有所帮助。

## 摄影行业创业计划书篇一

### 1. 重组出卖工作室

潜在的投资人应以行业投资者为主，包括主要供应商以及配件供应商，并以在持续经营过程中与投资者的产品互补、分红作为投资人获得的'主要利益。此外，经营达到稳定时的股权转让是投资人退出的主要方式，退出的定价可采用简单的市盈率法进行计算，即以退出时的年度净利润乘以市盈率(私募市场一般为 5—6 倍)计算出企业价值并作为转让基价。

### 2. 剩余利润分红

预计工作室从第二年实现实质性盈利，根据每年利润差异进行利润分配，平均分配比例

3. 4%，五年分配股利。

## 摄影行业创业计划书篇二

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

## **摄影行业创业计划书篇三**

### **(一) 公司名称**

亚视线广告传媒有限公司、东茗广告传媒有限公司、魅禹广告传媒有限公司

### **(二) 公司性质**

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。

### (三) 公司宗旨

### (四) 公司目标

实施个性化的经营理念，打造西部具有一定影响力的广告公司。

### (五) 创业理念

公司目前处于调查研究和起步的阶段，但是我们形成一个共识，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子，通过有效的资本运作，从最初吸引小客户做起，以精益求精的务实态度与客户建立良好的长期的合作伙伴关系，逐步扩大自己的经验和名气，一点一点划分属于我们的“势力范围”。我们将努力在每一个细节之中，都融进一丝不苟的敬业精神，通过各种渠道分析广告发展的动态和趋势，从研究受众及市场出发，具体落实为我们的每一个客户提供科学化、专业化的服务。只有不断进取，不断超越自己，这是广告公司发展的关键。

### (五) 公司服务

1. 专业化的广告服务为我们的客户提供具体正确的行业咨询服务，包括数据调查资料，分析结论。从而使得客户的投资更科学、公道，全方位与消费者沟通。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。与媒体成为战略伙伴，代理和完全买断媒介的大量广告版面和时间，由我们单方向对广告主进行广告媒介的倾销和贩卖。
2. 为客户提供正确、科学的市场调查，不必客户东奔西跑，我们为客户提供完善的效果测定服务。

3. 用户利益：我们因自身特点具有业务本钱上上风。能把客户所需的广告预算降到最低，做到真正的优质价廉。

## (一) 市场描述

# 摄影行业创业计划书篇四

最近两年来，由于生活水平的提高，经济高速发展的需要，贫富差距的拉大，致使人们消费观念改变。现在的都市人，生产、生活节奏变快，各种往来频繁，生存压力过大，缺少的就是时间和精力。有人疲于奔命，过度劳累，透支健康；有的人缺少帮手，分身乏术，往往应付了小事贻误了大事；有的人感叹公交挤人，打的吓人，黑车宰人而害怕出行；有的人人生地不熟，或者太远。

由此可知无论办事、游玩都有一定的难度，并且人的“惰性”导致他们不愿做一些烦、琐、杂、苦、脏、累的活儿。而为了满足这些个性化服务的公司却很少，所以消费者急切需要一批职业跑腿人和专业跑腿机构为他们提供周到细致的、一对一的个性化和人性化的服务。在这此历史背景下，中国市场新兴发展了这一种便民式服务行业。

## 一、宗旨及商业模式

本公司本着“你花钱，我跑腿”的经营宗旨，为顾客提供可信、及时、优质、完善的个性化服务。艾帮跑腿有限公司将以优质完善的服务成为青海跑腿行业的潮头，努力做成青海最具鲜明特色的新型服务公司！

发展目标：创一流服务树省内品牌

经营宗旨：诚信创业长期发展

企业精神：真诚服务开拓创新务实发展

本公司是一家处于创始阶段的服务公司,艾帮跑腿有限公司的法定经营形式是私营有限责任公司,法定地址:西宁市城北区宁大路251号。艾帮跑腿有限公司将是青海首家专业从事跑腿服务新鲜行业的特色服务公司。服务的主要内容有市场调查、代办执照、购买车票、接送货物、代接送亲朋好友及商业客户、代缴手机费、代缴水电费及各种费用等,无论大事小情,只要是顾客需要跑腿的事情我们都可以提供服务,为顾客节省时间、人力,提高工作效率。

看到跑腿服务广阔的市场发展需求,我们正努力创办青海首家跑腿服务公司。为实施我们的计划,我们需要金额为万元的投资,主要用于下列项目活动:

- 1、固定资产的制备(如:办公地点、打印机等);
- 2、存放为流动资金;
- 3、业务开展需要的开销等;

艾帮跑腿服务有限公司将提供三大类服务类型,13种服务品种的服务,如下表;

## 二、管理制度

为加强公司的规范化管理,完善各项工作制度,促进公司发展壮大,提高经济效益,根据国家有关法律、法规及公司章程的规定,特制订本公司管理制度大纲。

一、公司全体员工必须遵守公司章程,遵守公司的各项规章制度和决定。

二、公司倡导树立“一盘棋”思想,禁止任何部门、个人做有损公司利益、形象、声誉或破坏公司发展的事情。



三、公司通过发挥全体员工的积极性、创造性和提高全体员工的技术、管理、经营水平，不断完善公司的经营、管理体系，实行多种形式的责任制，不断壮大公司实力和提高经济效益。

四、公司提倡全体员工刻苦学习科学技术和文化知识，为员工提供学习、深造的条件和机会，努力提高员工的整体素质和水平，造就一支思想新、作风硬、业务强、技术精的员工队伍。

五、公司鼓励员工积极参与公司的决策和管理，鼓励员工发挥才智，提出合理化建议，因此，公司会在每年末对大家进行评估考核，不会埋没有才之士，把人才放在合适的位置，为个人与企业达到双赢。

六、公司实行“岗薪制”的分配制度，为员工提供收入和福利保证，并随着经济效益的提高逐步提高员工各方面待遇；公司为员工提供平等的竞争环境和晋升机会；公司推行岗位责任制，实行考勤、考核制度，评先树优，对做出贡献者予以表彰、奖励。

七、公司提倡求真务实的工作作风，提高工作效率；提倡厉行节约，反对铺张浪费；倡导员工团结互助，同舟共济，发扬集体合作和集体创造精神，增强团体的凝聚力和向心力。

八、员工必须维护公司纪律，对任何违反公司章程和各项规章制度的行为，都要予以追究。

### 三、人员招聘与培训

员工招聘，通过各种信息途径寻找和确定工作候选人(1、广告、2、就业服务机构、3、人才招聘会4、校园招聘、5、员工推荐6、网络招聘)，来满足组织的人力资源需求过程，分为三步骤：招募、甄选、聘用，最终达到寻找具备最合适的

技能，而且具有劳动的愿望，能够在公司相对稳定的工作人员。

组织为开展业务及培育人才的需要，采用各种方式对员工进行有目的、有计划培养和训练的管理活动，其目标是使员工不断的更新知识，开拓技能，改进员工的动机、态度和行为，是员工适应新的岗位要求，更好的胜任现职工作或担负更高级别的职务，从而促进组织效率的提高和组织目标的实现。员工培训，对员工针对技能培训和素质培训的相关课程进行培训，对高层管理者还要进行相关管理培训。

## 一、资金问题

只能控制，无法规避。

## 二、法律问题

主要以合同为主，到了一定的规模，可以请兼职律师和专职律师。

## 三、内部管理

加强内部员工的培训，对于临时员工需签订明确苛刻的劳动合同。

公司经过长期的调研分析，艾帮跑腿有限公司是青海省内的首家专业跑腿服务公司。并且跑腿公司作为家政服务的一个分支，成为城市的新兴宠儿。瞄准“宅”经济，跑腿公司再次出现。“有事您动嘴，办事我跑腿”！凭借着这一诱人口号，“跑腿公司”如雨后春笋般大量在城市市场上涌现，做“与时间赛跑”的生意，打“懒人经济”的算盘。跑腿公司的市场进入门槛很低，不需要专有设备和技术，资金需求量小，成为不少人创业的首选。

然而，营销推广差、服务配套不完善、法律监管处于真空地带等，成为制约跑腿公司发展的“硬伤”。随着经济发展，服务业细分将是未来消费的主流模式。作为新型服务业，跑腿公司如何加强行业自律，通过开具正规发票、提供企业相关资质证明等方式获得消费者信任就显得极其重要，而如何在现有的业务模式中推陈出新、设计出更多一对一的专业个性化服务是其未来发展的法宝。

## 摄影行业创业计划书篇五

创业的时候需要一份创业计划书，各位，我们看看下面的蛋糕公司创业计划书，大家一起阅读吧！

### 蛋糕公司创业计划书

甜品类休闲食品一直是女性朋友们的最爱，因此如果能在女性聚集区开一家蛋糕店应该是不错的选择，同时还经营生日蛋糕，只要做出自己的特色就一定会受到广大朋友们的喜爱，本文为大家提供了一篇蛋糕店的创业计划书希望能起到事半功倍的效果。

#### 一、蛋糕店概况

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。

#### 二、经营目标

1. 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。

### 三、市场分析

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。

### 四、经营计划

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。

[蛋糕公司创业计划书]

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](#)

## 摄影行业创业计划书篇六

市场的巨大变化

剧烈竞争所带来的后果就是市场的高度细分，个性化消费正在取代大众消费成为市场的主流。面对高度分化的市场，对摄影业来讲，好的作品愈来愈难做了，而对企业而言，则是摄影与消费者沟通方面的作用下降了。随着新科技不断出现，拍摄与编辑的模式和设计也日新月异。最基本的摄影素材也

千变万化。

## 市场的不确定性

一开始，目标客户可能还存在信任与习惯的障碍，因此要让目标客户在短时间内接受并委托摄影工作室为之服务。

## 公道性和可实现性

选择摄影行业为创业项目，首先是由于人们对美的要求不断进步和对留下美好回忆的意向愈来愈大众化；其次摄影业是一个社会效益和经济收益率都非常高的企业，而桂林的摄影的发展得其实不规范完善，竞争程度较低。

## 第六章 财务计划

1、硬件装备投资：包括电脑(6000)、传真机(500)、摄影灯(2000)、照相机(30000)，需要38500.00元左右。

2、房租，租展面4000元/月(押金二个月，按80元/平米)，共12000元。

3、展面的普通装修合计25000元

4、普通灯具(500)、桌子、电脑桌(500)、沙发(800)、展面宽带安装800元/年，总计2600元。

5、熬码头时间半年：5000元/月\*6月=30000元

合计：11万元。

(其他题目?)

# 摄影行业创业计划书篇七

合同编号：\_\_\_\_\_

甲方（服务提供者）：\_\_\_\_\_

乙方（接受服务者）：\_\_\_\_\_

根据《中华人民共和国合同法》及其他法律法规的规定，甲乙双方在平等、自愿、公平、诚实信用的基础上，经充分协商，就婚纱（艺术）摄影服务的有关事宜达成一致，签订本合同。

## 第一条服务内容

1. 拍摄套系名称：\_\_\_\_\_（拍摄套系名称详见店堂）；

7. 造型化妆约定：\_\_\_\_\_，乙方需另付费项目：

8. 赠送约定：\_\_\_\_\_；

9. 其他约定：\_\_\_\_\_。

## 第二条服务价款及付款方式

2. 经双方协商确定选择第\_\_\_\_\_种付款方式：

（3）其他方式：\_\_\_\_\_。

## 第三条甲方的权利和义务

1. 甲方应保证拍摄质量及成品质量，甲方如需对照片进行艺术处理须征得乙方签字认可；

4. 甲方为乙方加工制作的`相框、相册，应避免日晒、受潮，在正常保存下\_\_\_\_\_月之内出现开胶、变形或脱色等质量问题的，应无偿返工制作。

#### 第四条乙方的权利和义务

1. 乙方应按约定支付摄影服务费用；
2. 乙方应按合同约定时间和要求拍照、看样及取件；
3. 乙方因故变更拍摄时间，须提前\_\_\_\_\_日告知甲方，并应取得甲方的同意；
5. 乙方因故放弃拍摄权可转让第三方，但必须经甲、乙、第三方共同确认。

#### 第五条违约责任

4. 在合同有效期内，任何一方因不可抗力造成不能履行合同的不需承担违约责任。

#### 第六条争议解决方式

本合同在履行过程中发生的争议，由双方当事人协商解决；也可由有关部门调解；协商或调解不成的，按下列第\_\_\_\_\_种方式：

1. 提交\_\_\_\_\_仲裁委员会仲裁；
2. 依法向人民法院起诉。

第七条本合同一式二份，合同双方各执一份，具有同等法律效力。

甲方：\_\_\_\_\_（签章）



负责人： \_\_\_\_\_

电子邮箱： \_\_\_\_\_

住所： \_\_\_\_\_

联系电话： \_\_\_\_\_

签约时间： \_\_\_\_\_

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](#)

## **摄影行业创业计划书篇八**

（二）公司概述

（三）公司的研究与开发

（四）产品或者服务

（五）管理团队

- (六) 市场与竞争分析
- (七) 生产经营计划
- (八) 财务分析和融资需要
- (九) 风险因素
- (十) 投资者的退出方式

摄影摄像、婚纱化妆、场地布置、婚车租赁、鲜花乐队、婚宴组织。

企业法人：程晓炜

主要管理者[]ann;tom;vian

职位名称团队人员名称个人简介

总经理程晓炜

商务策划专业出身，有良好的组织协调能力，管理能力较强，并且具有丰富的工作经验，管理理念先进。

行政人事部经理tom

人力资源管理硕士，具有整合协调能力和行政管理能力。

策划部经理ann

专业的婚庆策划师，商务活动策划师，具有良好的策划思维和文案写作能力和客户沟通力。

市场部经理vian

营销管理与策划硕士，具有良好的沟通协调能力，有一定的营销策划能力。

中国的婚庆行业真正的发展从1990年开始，到现在已经有20年的发展历史。经历了开拓阶段（1990—1995）、新文化阶段[1995—20xx]、纷争阶段[20xx—20xx]、爆发阶段[20xx—]但这种划分只是行业中对于婚庆行业的模糊定义，婚庆策划又是相对于传统婚庆公司更加周到服务的“一条龙”服务公司。

目前国内婚庆机构良莠不齐，有些服务人员素质低下、服务理念落后、服务内容单一，缺乏完善的经营理念 and 婚庆文化的支持，所能提供的婚礼服务形式千篇一律，婚礼主题不鲜明，呆板、缺乏新意、缺乏个性、格调低下，无法满足人们对婚庆意义的需要。

在婚庆产业快速发展的过程中，相关企业也越来越注重品牌服务和规模经营，婚庆的高层次服务也在增多，整个行业都在为满足当代青年多元化、时尚化、个性化、追求浪漫服务的需求而努力，婚庆产业大的产业链正在逐步形成。

中国结婚产业的主要行业企业的规模较小，从业经营者水平参差不齐，从从业平均人数来看，全国各城市的婚庆企业的平均从业人员均很少，婚礼策划企业平均每家从业人员10人左右。除原来相关行业的迁移品牌外，真正全国性婚庆产业品牌各地尚未形成，但一批在当地市场份额大、具有竞争优势的行业领先企业，正在逐渐形成行业品牌，优势企业主导的行业整合将提升市场集中度和行业整体盈利水平。

我公司为客户周到服务，以整体解决专家我发展目标和发展方向。在一系列的业务服务中，充分考虑到客户需求的同时，还坚持策划实施质量的实现。并且，国内真正意义上的婚礼策划师还不是很多，婚庆公司还大都停留在婚礼资源的中介阶段[sweetlove有专业的婚庆策划师和商务策划管理专业出

身是优势。

婚庆创意是在不断变化的，我们有一批年轻的创业团队，策划专业优势，全新的婚庆策划服务，不断发现客户需求和社会发展趋势，以更好地满足客户。

针对不同的产品服务，实行不同的价格策略，尤其合理定价，设计相应的服务价格标准。在发展初期，以更多的优惠方式吸引客户群体。

在报纸、媒体上做广告，并做好服务质量，获得顾客信任，间接高效宣传，达到口碑相传的效果。并且在每次组织活动的同时，送给客户有特殊意义的纪念性礼物，更好地树立公司的形象。

商业企业真正的经营目标，在于与相关各方，尤其是主要客户群体，建立并维持互惠互利的良好关系，从而转化为丰厚的利润源。注重于客户间的关系管理、深度挖掘潜在市场。由于公司处于初创期，产品处于导入期，消费者对于公司的品牌形象，产品认知度不高，因此销售渠道主要是发展“伞式经营”，采取合纵联盟的形式，与家居卖场、婚纱摄影、旅游风景等强强联手的全新商业运营模式，开创全国婚庆用品一站式购物基地。

预计资本收益率为10%时，税后净现值为2661459，说明计算期内盈利能力和投资报酬率好，投资方案可行。投资回收期为1.57年，投资回收期较短。初期投资报酬率为63.3%，有着较好的投资潜力与增值空间。

创业者合资资金20万元人民币

向亲人借10万元人民币

向银行贷款10万元人民币

吸引风险投资10万元人民币

sweetlove婚庆策划有限责任公司是提议中的专业为婚庆活动提供策划和婚礼实施的综合性服务公司，以至真至诚，尽善尽美，引领时尚为己任，推陈出新，锐意进取，为结婚的新人们提供各类婚庆服务以及给类商业庆典筹备工作。

### （1）战略：

由于公司处于初创期，产品处于导入期，对于公司的，产品认知度不高，因此销售渠道主要是发展“伞式经营”，采取合纵联盟的形式，与家居卖场、婚纱摄影、旅游风景等强强联手的全新商业运营模式，开创全国婚庆用品一站式购物基地。

### （2）总体目标：

企业在五年内拥有两家以上分店，十年以后成为婚庆行业领导者。

### （3）发展战略：

第一到第三年，占先导入福州市场，提高公司知名度，树立品牌形象；第四到第六年，提升品牌形象，增加企业资产，进一步完善健全企业网络机构，开阔客户市场；第七至十年，打造sweetlove婚庆知名企业，占领婚庆主导地位，力争成为该行业的领导者。

## 3. 发展阶段

公司计划在年正式启动。

### 1. 资金投入

计算公司初建期预算资本50万人民币。

## 2. 成本计划

设施20万，人力15万，宣传5万，其他5万

成本控制，严格按照国家有关法规法律规定，实行成本启用。

## 3. 研发设备

(1) 品牌sweetlove

(2) 专利sweetlove捧花

## 4. 产品的技术先进性及发展趋势

婚庆作为一个新兴行业，在全国已到了火爆的程度，各大城市的婚庆公司如雨后春笋般涌现，比如广州在5年前只有30家婚庆服务公司，现在已经超过了100家。婚礼服务行业分工细化，服务范围扩大并日益丰富，已经包括了婚礼咨询、策划、化妆等。

当代婚庆服务在随着城市生活水平的提高，以及当代青年更加追求婚姻的质量和婚礼庆典活动的个性化，出现了浪漫、时尚的婚庆服务趋向。婚庆服务也已经从最简单的为信任操办婚事，开始向开发婚礼品牌、注重婚礼文化和职业化发展。竞争的本质是创新、服务以及品质[sweetlove婚庆企业注重研发打造属于自己的品牌，推出专利捧花，符合时代潮流趋势，满足大众需求。

公司的主营业务有婚礼主持、摄影摄像、婚纱化妆、场地布置、婚车租赁、鲜花乐队、婚宴组织。各项服务的提供方式如下：

(1) 婚礼主持：婚礼主持方面我们采用两步走战略，在公司创业初期，与经验丰富的婚礼主持达成合作意向。公司一旦接到婚庆业务就立即联系婚礼主持人，确定时间地点，价格一般为1000-20xx不等。在公司发展中后期，将会由我们公司自己成立婚礼主持培训中心，培训出自己公司的签约主持人。

(2) 摄影摄像、婚纱化妆：这两方面，我们自己将招聘摄影及化妆方面的员工，对他们进行培训，我们也将通过与职业学校的联合办学，吸纳化妆方面的优秀学生做重点培训，合格者直接加入公司。

(3) 场地布置：公司将成立一个场地布置小组，并对其进行专业培训。

(4) 婚车租赁、鲜花乐队：这两方我们将寻找符合我们要求的供应商，努力做到价格相对合理，比市场价格略低。

(5) 婚宴组织：我们公司将对有需求的顾客提供婚宴咨询服务，同时也会安排资深婚宴顾问陪同顾客前去预定酒席。

## 1. 主要核心成员

总经理程晓炜

商务策划专业出身，有良好的组织协调能力，较强，并且具有丰富的工作经验，管理理念先进。

行政人事部经理tom

人力资源管理硕士，具有整合协调能力和行政管理能力。

策划部经理ann

专业的婚庆策划师，商务活动策划师，具有良好的策划思维和文案写作能力和客户沟通力。

市场部经理vian

营销管理与策划硕士，具有良好的沟通协调能力，有一定的营销策划能力。

## 2. 管理制度

1. 日常管理制度

2. 工作服务制度

3. 公司内部办公制度

4. 员工个人行为细则

5. 早夕会制度

6. 周例会制度

7. 值日值班制度

8. 客户信息收集与信息管理制度

9. 客资维护与管理制度

10. 现场工作执行制度

11. 薪金发放制度

12. 员工奖励制度

13. 公司福利制度



## 14. 工作时间和休息休假制度

### 3. 薪金发放及奖惩制度

#### 1. 目标市场

追求新鲜事物，走在时代尖端的时尚年轻男女。

拥有良好的教育背景，或是有海外留学背景的人士，对生活有一定追求，工作环境良好，收入较客观。

有高收入，高品质的生活，但是不同于第二部分的人，这部分的人的年龄是在50岁以上的老年人。现在流行忘年恋，虽然不是和会倡导的，但却逐渐变成一种流行趋势，即使不能成为我们的主要客源，也会是很客观的一部分收益。

#### 2. 行业分析

就全国来看，自二十世纪九十年代以来，婚庆公司在国内市场做得越来越大，并牵动了婚纱摄影，美容美发，烟酒餐宴等相关产业发展。据数字统计，到20xx年我国婚宴综合消费能力将达到上千元人民币，有一定发展前景。

我们的sweetlove婚庆公司在福州具有很大的发展机会。由于福州是经济发展水平较好的省会城市，消费人群集中，必然能够打开市场。

#### 3. 竞争分析

优势：福州正规化的婚庆公司较少，只要公司上市后树立好品牌好形象，服务质量好，引导潮流，便能吸引更多消费者。

劣势：如经营管理不善，缺乏创新管理，也可能被其他婚庆公司超过，生长破产。

## 4. 市场营销

目标市场：该市各类人群，特别是向往浪漫婚礼的80、90后。

服务：建立完善的服务体系，为顾客提供优质婚礼服务。

营销战略：企业初期限量以低价打动顾客，尽量避免言过其实的广告，同时建立婚庆公司网址，提高宣传力度。

各企业一切财务收支应逐步纳入预算管理范围,各经济核算单位自上而下都为资金预算的管理对象。资金预算采取分级编制、集中汇总、逐级审批办法,即班组、车间、行政、采购、设备等部门按照各自的资金需求编制当月资金支出预算,在规定的时限内报送所在企业财务部门,财务部门按照销售回款计划审核汇总基层资金支出预算,按照统一格式上报婚庆公司,由婚庆公司负责监督、平衡、控制。生产环节中,主要是对成本费用的控制。婚庆公司紧紧抓住成本费用开支这条主线,逐步推行实施目标成本管理工程,模拟市场核算,实行成本否决。通过制定目标成本(计划价格)模拟市场买断,划小核算单位,层层分解细化成本指标到每一个生产环节,倒算成本逐序逐级进行控制,并将降本节费指标直接与业绩紧密挂钩,考核盈亏,奖优罚劣,使每位职工成为降本节耗的执行者与责任人。

创业者合资资金20万元人民币

向亲人借10万元人民币

向银行贷款10万元人民币

吸引风险投资10万元人民币

1. 计算市场容量,比如在特定地方中一年的结婚人数为多少。

2. 核心员工离职风险，比如你的婚礼司仪忠诚度怎么保证，如果离职谁能代替

3. 公司最大可同时承办几场活动，因为婚礼都比较扎堆，如五一，十一等。

4. 同业竞争风险

依据《公司法》规定：“(有限责任)公司成立后，股东不得抽逃出资。”该法第七十五条规定：“有下列情形之一的，对股东会该项决议投反对票的股东可以请求公司按照合理的价格收购其股权：

(2) 公司合并、分立、转让主要财产的；

(3) 公司章程规定的营业期限届满或者章程规定的其他解散事由出现，股东会会议通过决议修改章程使公司存续的。”即在我国，有限公司股东出资后，注册资本的所有权即转移给公司所有，公司股东除根据《公司法》第七十五条规定行使股权回购请求权外，不能退股。