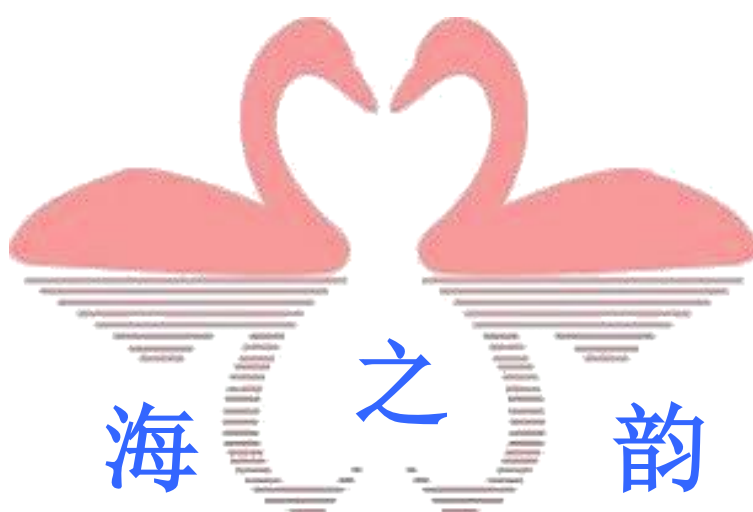


2018 年“淮海职教杯”创业大赛

创业计划书



企业/项目名称： “海之韵”活动策划有限公司

联 系 人： 张 轩 恺

指 导 老 师： 王敏 刘雯雯

联 系 方 式： 16602565992

目录

| | |
|-----------------|----|
| 一、项目概述 | 3 |
| 公司背景 | 3 |
| 市场机会 | 4 |
| 市场调查及分析 | 4 |
| 领导力 | 5 |
| 二、公司概况 | 6 |
| 三、产品/服务介绍 | 9 |
| 四、市场分析 | 12 |
| 五、营销计划 | 14 |
| 六、公司战略 | 16 |
| 七、财务分析 | 17 |
| （一）收入分析 | 17 |
| （二）成本费用分析 | 18 |
| （三）利润分析 | 21 |
| （四）投资回报分析 | 21 |
| 八、风险及应对策略 | 22 |

一、项目概述

公司背景

（提供公司名称、主营业务，简要描述公司的产品/服务，竞争优势，预期财务成果。）

1、公司基本情况

公司名称：海之韵活动策划公司

主营项目：婚纱摄影，婚礼策划，婚礼主持、摄影摄像、化妆、场地布置、婚车租赁、鲜花乐队、婚宴组织喜庆用品，庆典礼仪，生日寿宴，承接展会会场

公司类型：服务企业

公司规模：注册资本 12 万元人民币

法律形式：有限责任公司

公司法人：张轩恺

2.公司的服务

“海之韵”活动策划公司是一家依托于我校校园与学生的舞台，同时公司将会为在校学生提供一定的勤工俭学的岗位，使他们在经过一系列的培训之后，与专业的员工一起，为每对即将步入婚姻殿堂的新人带去一个具有青春活力的婚礼现场。同时也为学生们以后的再次创业之路累积经验，更好地开拓自己事业。

公司主营以“婚纱摄影，婚礼策划，婚礼主持、摄影摄像、化妆、场地布置、婚车租赁、鲜花乐队、婚宴组织喜庆用品，庆典礼仪，生日寿宴，承接展会会场”为重点的系列服务和物流配套，致力于家庭操办喜事，提供一条龙经营和多层面服务，同时大力开拓外地喜庆业务，构建核心业务产业链，全方位服务。以及其他公司的司仪主持的承接业务。

3.公司的竞争优势

第一，专业的团队。公司是一个充满青春活力的公司，无论创业的或者兼职的学生也会为我们的团队注入一股清新风，充分展现当代职校生的风貌和创业精神。我校播音主持专业的学生多次参加省赛获得优异成绩，具备良好的舞台主持素质。

第二，便捷的预约方式。公司创建“海之韵 love”微信公众平台，一方面，方便顾客随时随地预约服务，提前了解公司的服务情况，减少顾客少跑腿的时间，实现效率最大化；另一方面，公众号不定期推送最新的庆典活动策划方案，预报价格，以及其他优惠活动等，有利于顾客跟其他公司的比较，更多了解我们的服务理念。

第三，多才的员工。公司艺术专业的学生具有丰富的舞台设计基础，还有其他专业的学生的各种创作灵感以及开拓市场的潜能，人脉广泛。相信我们自己努力以及老师们的指导下，定会走出自己的未来阳光创业之路。

4. 公司的预期财务成果

盈利模式：

1. 直接收入形式：我的公司主要以婚纱摄影，婚礼策划，婚礼主持、摄影摄像、化妆、场地布置、婚车租赁、鲜花乐队、婚宴组织喜庆用品，庆典礼仪，生日寿宴，承接展会会场主营业务，都是以团队合作或者个人的直接销售形式收入盈利。

2. 间接收入形式：跟其他公司合作，按照股份分红。

根据市场调研；经济发展走势分析，公司初期定位在东辛农场及其市区周边，在公司成立初期第一年就能策划 30 多场各类庆典活动，以每场大约毛利润 40%左右计算，扣除其他费用，则第一年年利润将会达到 3 万多元。随着后期的运营，利润会逐渐增加。

市场机会

（说明人们遇到的问题/市场未满足的需求；描述你的商业想法，描述你的商业想法将如何满足客户需求。）

1.人们遇到的问题/市场未满足的需求

随着社会的发展，各种婚礼庆典形式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，但操办婚礼庆典却令人头痛。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。现在越来越多的人将婚礼庆典交给婚庆公司打理，这就为婚庆市场带来商机。

2.我的商业想法

由于人们对生活质量的要求越来越高，对个性化的追求也越来越高，这将是我们的发展的一个助力。随着二胎政策的开放，逐渐增长的庞大的人口数量将是我们的商机。但是风险是必然存在的，对于未来可预估的风险，我们将准备好一套整体的应急预案，提高危机管理意识，对于不可预估的风险，我们将提高团队整体的素质，加强临时应变能力，为客户提供完美的婚礼方案。

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。婚庆产业正逐渐成长为一个新的朝阳产业，其中光婚礼消费就占全部费用的 1/5—1/6。当今社会的人们追求流行与时尚，这将是极大的促进庆典行业的发展，使这个行业走在可持续发展的道路上。

我们将利用各种渠道筹集资金，充分利用我校师生的资源以及市区大学校园学生的资源，举办具有明显个人特色的定制婚礼，发掘潜在的巨大市场。同时，开拓新的市场，也即为在校大学生情侣制定模拟浪漫求婚场景，模拟婚礼，锁定目标客户，为准新人提供大学校园行，从校园情侣的相识、相恋、牵手一生的各个方面，提供属于他们自己的世界唯一的婚礼策划，将会成为他们此生的美好回忆。

市场调查及分析

（简要描述行业现状与前景，市场规模及增长趋势；简要描述目标市场以及目标客户；行业竞争对手及本公司竞争优势，未来 1 年市场销售预估。）

1. 行业现状与前景，市场规模及增长趋势

从人类存在以来就有着各种不同形式的庆典。由于行业的特殊性，需要我们既要保持古老的传统又要不断创新，因此庆典行业有着极大的提升空间。庆典行业向多元化发展，多种文化元素融合，使庆典的形式和内容更加丰富；个性化、多元化成为新潮流。人们对庆典的质

量也越来越高了，高科技技术、数码产品也广泛运用到庆典行业中，婚庆产品越来越丰富，满足了不同层次新人的需求。

随着婚庆市场的快速发展，现已经形成了“五一”“十一”两个大节的婚庆市场消费旺季，各地的婚纱摄影、婚礼服务、婚宴场所、蜜月旅游等企业早在每年的2、3月份和7、8月份就开始为这两大结婚旺季策划筹备。通过专业婚庆服务机构操办婚礼成为趋势。一批专业婚庆公司的市场实力将进一步显现出来，并且还会一直增长。

2. 目标市场以及目标客户

“海之韵”活动策划公司初期目标市场主要定位在东辛农场地区，中后期目标市场将拓展连云港市区及周边地区的有需求意向的青年男女，目标客户包括城市的，也包括农村的，以及大学校园情侣，还有其他各种需要庆典活动的客户群体。

3. 行业竞争对手及本公司竞争优势

（1）行业竞争对手

由于我们是准备新开的公司，暂时自然比不了已经比较有名气的婚庆公司，比如：口碑比较好的著名品牌“百合婚庆”，大花轿摄影等，以及东辛农场本土非常有名气的“聚缘婚庆”。

（2）本公司竞争优势

为客户定制个性化、多元化的特色庆典，提供质优价廉的一条龙服务，满足不同客户的需求，让客户花最少的钱，让婚礼出新出彩。

4. 未来1年市场销售预估

公司未来一年的主要目标市场是东辛农场地区以及周边客户，这个群体还是比较庞大的，通过我们的努力，定能开拓属于我们自己的具有独特风格的婚庆礼仪市场。预估在公司成立未来1年之内就能达到年销售额达到3万多元

领导力

（提供一份项目负责人个人介绍，证明你具备创业的能力、领导力等其他特质）

项目组负责人，张轩恺，一年级养殖专业班班长，在班级中具有较高的威信，成绩优良，专业技能过人。学习过播音主持，专业知识丰富，对商品营销有自己独到见解与方法。不仅主持过学校的大小晚会，还主持社区的晚会。参加社会实践，多次跟学校的领导学生们一起，去敬老院献爱心，帮助他们打扫卫生，同时，也给他们表演丰富的文艺节目。除此之外，我除了初步拥有在舞台上主持的应变能力之外，也具备一定的创业能力，为人性格开朗，处事稳重。我的爸爸是一名摄影师，他在我很小的时候就开了一家照相馆，受爸爸的熏陶，自小时候开始，我对摄影就很感兴趣，特别爱表演。也我以后自己创业奠定了一定的基础。

我还是学校学生会的负责人，平时学生会成员开会，也大多由我主持。因此，在这几年的锻炼中，我的协调能力，处理事务的能力得到了锻炼，使我也具备了一定的领导团队的能力。由于我多次参加晚会的主持和策划，在这些活动中，我与外部人员的沟通能力逐步提高，也积累了好多经验。我相信，在我们的团队以及老师们的帮助下，我们的公司一定会是一个充满青春朝气的，由一群职业院校学生创立，加之其他大学校园的学生加入，定会为我市婚庆礼仪市场注入一股清流的同时，未来不仅仅会盈利，还为学生提供一定的勤工俭学的岗位，服务社会和推动创新型地方经济的建设。

二、公司概况

| | | | | | | |
|------|---|---------------------------------|--|--|---|--------------------------------|
| 业务类型 | 零售业 <input type="checkbox"/> | | 批发业 <input type="checkbox"/> | | 服务业 <input checked="" type="checkbox"/> | 制造业 <input type="checkbox"/> |
| 企业类型 | 个体工商户 <input type="checkbox"/> | 个人独资企业 <input type="checkbox"/> | 有限责任公司 <input checked="" type="checkbox"/> | | 合伙企业 <input type="checkbox"/> | 非营利机构 <input type="checkbox"/> |
| 注册资金 | 12 万 | 注册地区 | 连云港市海州区 | | 注册时间 | 2019.3 |
| 企业使命 | 满足每一个客户的需求 让每一个从业人员受到尊重并且创造价值 | | | | | |
| 市场机会 | <p>(指已经出现或即将出现在市场上,但未得到实现或完全实现的市场需求。)</p> <p>目前市场上的婚庆礼仪公司很多,但是由我们在校中职生创办的即将成立的还不多。我们的公司是一个充满青春活力的公司,无论创业的或者兼职的学生也会为我们的团队注入一股清新风,充分展现当代职校生的风貌和创业精神的同时,也适应了未来市场需求。结婚消费项目增加,不仅是城市,包括农村,80%以上的新人表示要举行婚庆,婚庆的档次也有较大提升,婚礼现场的灯光、音乐、司仪等标准也节节攀升。婚车档次也提升。随着二胎政策的开放,逐渐增长的庞大的人口数量都将是我们的商机。包括我们即将新开拓的给大学校园情侣定制求婚现场,模拟婚礼。户外婚礼,个性定制主题婚礼会是主流。随着二胎政策的开放,逐渐增长的庞大的人口数量都将是我们的商机。本着专业,专注,质优价廉的宗旨服务每一位客户。</p> | | | | | |
| 商业创意 | <p>(描述经营项目的创意来源与可行性。)</p> <p>创业人员专业知识丰富,人际广泛。我校播音主持专业的学生就可以培训成为我们自己公司的主持人。我校播音主持专业的老师比如张奕都非常有经验,有了她们的悉心指导和支持,我们创业的项目会更加容易,也极具可行性。</p> <p>摄影摄像、婚纱化妆:这两方面,我们将我校的摄影大师陈守祥老师特聘为摄影师,并且他负责培训我校或者其他学校的学生,给他们提供勤工俭学的机会,也为他们以后的就业道路多积累经验。化妆方面的员工,我校美术专业的学生,对他们进行培训,我们也将通过与其他职业学校的合作,吸纳化妆方面的优秀学生做重点培养,合格者直接加入公司。</p> <p>至于婚庆的策划,我校孙建娥老师自己拥有一个婚庆公司,初期,她可以指导。</p> <p>基于这些种种因素,我觉得我们的商业创意是可行的,具有现实意义,同时也力争给在校中职生做个典范。</p> | | | | | |

| | |
|----------------------|--|
| <p>创业项目 创新之处</p> | <ol style="list-style-type: none"> 1. 我市大多数还是在酒店举行婚礼，我的公司将大力致力于户外婚礼的庆典，将跟本市各个花卉园合作，打造浪漫温馨的花语婚礼。 2. 公司将开拓大学校园情侣市场，为他们定制求婚现场，只收取很少的费用，同时，根据需要，给他们策划模拟婚礼现场，为他们的大学生青春留下美好的回忆。 3. 设计特色化、个性化的婚礼。在个性化婚礼的设计上除了以场景布置为重点之外，开始涉足主题式婚礼策划。随着行业的发展和人们观念的转变，主题式的婚庆演绎方式将成为新趋势。 4. 与传统的婚庆庆典礼仪公司不同，公司除了提供婚庆一条龙服务之外，还可以培养一批专业的主持人，可以外聘给其他公司，不单纯是婚庆礼仪庆典。 5. 线上营销。公司建立便捷的预约方式。公司创建“海之韵 love”微信公众平台，一方面，顾客通过平台选择服务项目，可以随时随地预约服务，提前了解公司的服务情况，减少顾客少跑腿的时间，实现效率最大化；另一方面，公众号不定期推送最新的庆典活动策划方案，预报价格，以及其他优惠活动等，有利于顾客跟其他公司的比较，更多了解我们的服务理念。 |
| <p>社会责任</p> | <p>企业社会责任的具体内容来看，在第一层次包括经济责任和法律责任，在第二层次包括道德责任和慈善责任。</p> <p>企业在创造利润、对股东利益负责的同时，还要承担对员工、对社会和环境的 社会责任，包括遵守商业道德、生产安全、职业健康、保护劳动者的合法权益、节约资源等。</p> <p>同时，做公益，关注留守儿童，资助平困学生，全力支持当地的教育发展，为社会的发展多做贡献！</p> |

| | | | | |
|------|------------------------|-----|--|--------------------------------------|
| 团队构成 | 1. 名师顾问团队 | | | |
| | 创业指导老师： 孙建娥 | | 副高职称，创建了自己的品牌婚庆公司“聚缘婚庆”，在当地非常具有影响力。具有专业的企业创建实践能力，给与创业的者丰富的指导建议 | |
| | 创业办公室主任： 张义军 | | 副高职称，校创业办公室负责人，多次指导学生参加各类创业创新比赛，在省市赛中取得优异成绩。 | |
| | 校 影 视 工 作 室 负责人：陈守祥 | | 长期从事摄影摄像工作，参与校园文化建设的策划，摄影作品多次在各类大赛中获奖，具有丰富的专业实践知识。 | |
| | 播音主持骨干教师： 张奕 | | 毕业于南京师范大学播音主持专业，工作经验丰富，指导学生参加各类技能大赛 | |
| | 2. 公司核心团队 | | | |
| | 人员 | 专业 | 职位 | 职责 |
| | 张轩恺 | 种植 | 总经理 | 全面负责公司的日常管理工作及运营，做好开拓市场，负责公司的成本核算及分析 |
| | 杜岩 | 计算机 | 市场营销专员 | 负责制定营销计划，开拓市场。做好售前和售后跟客户的沟通工作 |
| | 冯仁龙 | 计算机 | 网站运营专员 | 负责公司官网、微信公众平台的开发运营工作。后期摄影摄像的处理工作等。 |
| 股权结构 | | | | |

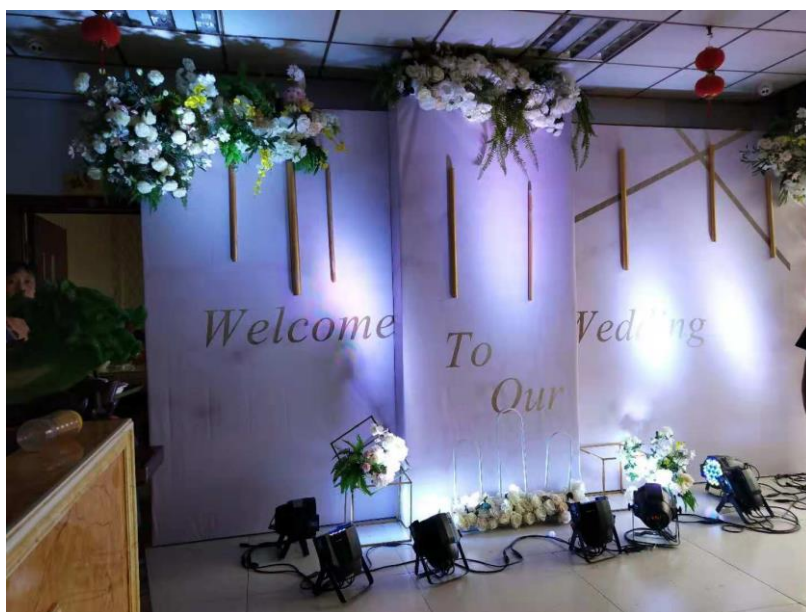
三、产品/服务介绍

| | |
|------------------------|--|
| <p>产品 或 服务</p> | <p>(说明产品的概念、特性，产品的创新性、研发过程，介绍产品功能及用途，能满足消费者的什么需求等)</p> <p>公司主营以“婚纱摄影，婚礼策划，婚礼主持、摄影摄像、化妆、场地布置、婚车租赁、鲜花乐队、婚宴组织喜庆用品，庆典礼仪，生日寿宴，承接展会会场”为重点的系列服务和物流配套，致力于家庭操办喜事，提供一条龙经营和多层面服务，同时大力开拓外地喜庆业务，构建核心业务产业链，全方位服务。也致力于校园晚会策划的开拓，以及其他公司的大型展会的会场布置到司仪主持的承接业务。为客户全方位服务的同时，让他们省时，省力，省钱，把每一项业务都做得精致，具有自己的特色。</p> <p>本着这个宗旨，根据市场和客户需求，公司主要推出 5 个庆典套餐。</p> <p>套餐 1：浪漫花海。这个套系非常的亲民，场景布置温馨浪漫，简约大气。会根据客户的需求稍作个性化的修饰。</p>  |
|------------------------|--|

套餐 2: 罗兰春天。整个场景以紫色作为主色系，配以绚烂的灯光，温情优雅的轻音乐，使新人仿佛置身于香气四溢的紫罗兰海洋之中，享受幸福时光。



套餐 3: 梦幻巴黎 整个场景时尚简约，装饰不是太过于绚烂，主要运用灯光和音乐的效果，增加喜庆的气氛。



套餐 4：流光溢彩。整个场景灯光灿烂，花团锦簇，以粉色为主色系，配以金色的花海，灯光交错之中，彰显富丽堂皇的节日气氛。



套餐 5：花好月圆。场景布置雍容华贵，多组灯光交织，音响混音浑厚。从婚车的装饰到主持人的选用，以及摄像，都是高端定制。效果可以和价值 2 万多元甚至更高价位的庆典媲美。

| | |
|------|--|
| |  |
| 客户价值 | <p>（你的产品/服务为客户带来什么利益？）</p> <p>公司本着优质的服务，价格低廉，品种齐全，服务周到的经营理念，让广大客户放心的把他们的婚庆以及各种庆典活动交给我们操办。把客户的婚庆喜事办得隆重热闹而又体面省钱，省得客户东奔西跑， 不仅让客户省时省力 ，同时也省了财力。让他们少花钱也能让婚礼出新出彩，满足筹办者最大的愿望。为每对新人提供一定程度上的定制化婚礼，从新人的相识、相恋、牵手一生的各个方面，提供属于他们自己的世界唯一的婚礼策划，将会成为他们此生的美好回忆。以最低廉的价格，最优质的品质为每个庆典活动设计完美方案，把他们的庆典活动办得高端、大气、上档次。</p> |

四、市场分析

市场调查

| | |
|--|--|
| <p>第 1 种调查方法： （描述第 1 种调查方法结果，包括市场需求、目标客户需求以及竞争对手情况。）</p> <p>关于婚庆公司的调查问卷对目标客户调研</p> <p>在连云港市区主要干道采取抽样调研的方法对目标顾客进行调研，发出问卷 500 份，共取得有效问卷 485 份，从而保证调研的代表性和目标顾客需求特点的均匀性。</p> <p>调查结果显示</p> <p>1.当今未婚青年人比较青睐婚庆公司，看重的是能够为自己节省时间，他们认为婚庆公司相对专业，绝大多数公司是值得信赖的。</p> <p>2.青年人对婚庆公司服务态度持认可态度，对婚庆公司的专业化也是认可的，越来越多的人开始转变观念，把婚礼交给婚庆公司已经成为一种潮流。</p> | <p>第 2 种调查方法： （描述第 2 种调查方法结果，包括市场需求、目标客户需求以及竞争对手情况。）</p> <p>对竞争对手进行调研</p> <p>对市区已经开的知名度比较高的各大婚庆公司进行针对性调研，对部分竞争对手进行了重点调研</p> <p>调查结果显示</p> <p>1.目前许多顾客希望婚庆公司能够将资源进行整合，剔除各种多余环节，将价格压低。</p> <p>2.目前仍有很多婚庆公司并没有开连锁店的意向，实行单打独斗经营方式。这就为我们实行连锁化经营提供了机会</p> |
| <p>市场定位</p> | <p>目标客户定位：（确定公司的目标顾客群及其需求、特征。）</p> <p>主要定位在东辛农场周边，连云港市区及周边地区的有需求意向的青年男女，目标客户包括城市的，也包括农村的，以及大学校园情侣，还有其他各种需要庆典活动的经济条件比较好的客户群体。年龄层次包括从儿童到老人，只要有需求庆典的都可以，客户群体比较广泛。</p> <p>目标市场定位：（确定公司的目标市场的区域，阐述该区域的人口、地理、购买力等特征。）</p> <p>主要定位在东辛农场、连云港市区及周边地区。连云港市位于江苏省东北部，地理环境优越，东临黄海，西接中原，北扼齐鲁，南达江淮，素以“东海名郡”著称。总面积 7444 平方公里，人口约 480 万，其中市区面积 880 平方公里，市区人口 80 万。连云港市依山而建，城市规划一市双城，中间有港城大道相联，东西长 40 余公里。东部城区以墟沟为中心；西部城区以海州为中心。经济快速腾飞，人们的消费水平日益提高，人们对婚庆以及庆典需求日益增加</p> |
| <p>市场规模</p> | <p>（描述目标市场规模大小，阐述你的业务有利可图。）</p> <p>连云港市连云港市辖 4 个市辖区、3 个县区。人口 480 万，市区人口 80 万。据最近的一期调查数据显示，2014 年连云港市的结婚人数是 35331 对，这个数据还在增长，由此看来，婚庆市场还是有很大的空间的。大学校园在校学生的各类活动，加上其他公司和客户个体的各类庆典活动，庆典市场前景还是乐观的。</p> <p>（预估目前和未来目标市场情况。）</p> <p>目前，虽然目前国内众多婚庆公司竞争惨烈、趋于饱和，但是形式都大同小异，并且好多婚庆公司的收取费用比较高昂。</p> <p>我的公司是由在校学生组建创办，年轻有朝气，充满热情，人脉资源广阔，管理完善，主要面向年轻的群体，这就占据了市场先机。用我们专业的知识，优质的服务，特色的定制，低廉的价格为每一个客户提供最贴心的服务。</p> |

| | |
|--------|--|
| | |
| 竞争对手分析 | <p>(列出在本公司目标市场当中的 1-3 类直接、间接竞争者; 分析竞争者的优势和劣势。)</p> <p>1.百合婚庆 优势: 比较有名气的公司, 创建时间比较长, 知名度高, 产品齐全, 经验丰富, 拥有的客户群体比较庞大。 劣势: 定位中高端客户群体, 费用比较高昂。</p> <p>2.大花轿婚纱摄影 优势: 比较有名气的公司, 创建时间比较长, 知名度高, 产品齐全, 经验丰富, 拥有一定的客户群体。 劣势: 费用比较高昂。</p> <p>3. 东辛农场本土非常有名气的“聚缘婚庆” 优势: 虽然创建时间不是太长, 但是创办人人脉广泛, 产品比较齐全, 经验丰富, 拥有一定的客户群体。 劣势: 创办人年纪逐渐增大, 偶尔观念会跟不上时尚。</p> |
| 核心竞争优势 | <p>(列出您的公司的核心竞争优势)</p> <p>我的公司核心竞争优势:</p> <p>1 客户群体不仅仅定位在城市的中高端客户, 还可以下乡, 在家门口操办婚庆。</p> <p>2 质优价廉, 真正贴心为广大客户办实实在在的婚庆庆典活动。</p> <p>3 设计特色化、个性化的婚礼是婚庆行业新的发展点。 在个性化婚礼的设计上除了以场景布置为重点之外, 开始涉足主题式婚礼策划。随着行业的发展和人们观念的转变, 主题式的婚庆演绎方式将成为新趋势。</p> <p>4.我们是非常年轻的一族, 观念超前, 知道客户所需, 策划的庆典活动更具时尚。</p> |

五、营销计划

| | |
|------|---|
| 经营目标 | <p>短期目标 (1-2 年) (您打算如何实现该目标?)</p> <p>第一阶段: 告知阶段, 锁定消费人群, 就近实现公司宣传目标。</p> <p>■在各居民小区两侧设置大型户外广告牌。</p> <p>■在一些商业圈附近、民政局等政府部门附近设立户外广告牌。</p> <p>■在节假日期间印发宣传单、专人派发。</p> <p>主要阵地是东辛农场周边地区及市区。所以我们的初期战略就是要通过拟定的市场策略, 并加以适当的方法挤占原有的市场份额, 树立自己的品牌, 积累公司无形资产, 打牢基础, 收回初期投资, 为后期市场的开发做准备。</p> |
|------|---|

| | <p>长期目标（3-5 年）（您打算如何实现该目标？）</p> <p>第二阶段：公司发展进入成长期，公司成熟期，进一步塑造公司形象，吸引农村及郊区的顾客。</p> <p>■新闻宣传，以新闻形式宣传公司的发展规划计划。</p> <p>■做公益性举措活动提高知名度</p> <p>■对潜在小区顾客实行临时设点一对一宣传方式。</p> <p>■市内由报纸媒体作招商广告。</p> <p>■在重要新闻媒体上，由专人选择性派发。</p> <p>■利用公司开发项目作宣传。</p> <p>■专人针对宣传。</p> <p>通过前期的经营，使公司积累一定的资源，开始走向更大的市场，特别是农村地区，其潜力不可谓不巨大。越来越多的农村青年男女也开始把婚礼交付婚庆公司。建立自己的分店或者合作伙伴。与此同时，进一步完善和健全服务网络及信息网络，进一步开拓市场，实行多元化与产业链战略，为公司后期的发展提供相关的支持。</p> | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
|---------------------|--|------|-------------|-------------------|--|------|----|------|-------------|-------------------|------|-----|------|------|------|------|-----|------|------|------|------|-----|------|------|------|------|-----|------|------|-------|------|-----|------|-------|-------|
| <p>价格</p> | <p>（计划以什么样的价格出售产品）</p> <table border="1" data-bbox="309 1099 1358 1417"> <thead> <tr> <th>庆典套餐</th> <th>单位</th> <th>单位成本</th> <th>销售单价 (元)</th> <th>同类产品市场零售均价 (元)</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>套餐 1</td> <td>元/场</td> <td>2000</td> <td>3800</td> <td>4800</td> </tr> <tr> <td>套餐 2</td> <td>元/场</td> <td>2600</td> <td>4800</td> <td>6800</td> </tr> <tr> <td>套餐 3</td> <td>元/场</td> <td>2900</td> <td>5800</td> <td>8800</td> </tr> <tr> <td>套餐 4</td> <td>元/场</td> <td>3600</td> <td>8800</td> <td>10800</td> </tr> <tr> <td>套餐 5</td> <td>元/场</td> <td>6100</td> <td>15800</td> <td>18800</td> </tr> </tbody> </table> <p>（如果一年当中产品售价有变化或者多种产品属于同类产品，可按照产品均价计算）</p> | | | | | 庆典套餐 | 单位 | 单位成本 | 销售单价 (元) | 同类产品市场零售均价 (元) | 套餐 1 | 元/场 | 2000 | 3800 | 4800 | 套餐 2 | 元/场 | 2600 | 4800 | 6800 | 套餐 3 | 元/场 | 2900 | 5800 | 8800 | 套餐 4 | 元/场 | 3600 | 8800 | 10800 | 套餐 5 | 元/场 | 6100 | 15800 | 18800 |
| 庆典套餐 | 单位 | 单位成本 | 销售单价 (元) | 同类产品市场零售均价 (元) | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 套餐 1 | 元/场 | 2000 | 3800 | 4800 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 套餐 2 | 元/场 | 2600 | 4800 | 6800 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 套餐 3 | 元/场 | 2900 | 5800 | 8800 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 套餐 4 | 元/场 | 3600 | 8800 | 10800 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 套餐 5 | 元/场 | 6100 | 15800 | 18800 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| <p>销售地点 /渠道</p> | <p>（打算采取什么方式接近顾客）</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. 在各居民小区两侧设置大型户外广告牌。 2. 在一些商业圈附近、民政局等政府部门附近设立户外广告牌。 3. 在节假日期间印发宣传单、专人派发。 4. 做公益性举措活动提高知名度 5. 在大学校园宣传 6. 利用网络发布消息，微信群宣传 7. 电视台滚动字幕广告（东辛电视台） | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |

| | |
|------|---|
| | |
| 推广方案 | <p>年度计划：</p> <ol style="list-style-type: none"> 1、招商加盟：寻找婚庆用品公司的加盟。 2、媒体广告：如愿意投入较大成本，可选择赞助电视台的知名婚恋节目如目前经济实力有限，可考虑在报刊、杂志上发布特色软文、通稿及婚恋唯美短文等。 3、户外广告：利用城市灯箱、电梯广告、移动电视等进行产品宣传 4、合作推广：与影楼、婚纱店、旅行社、婚介中心、百货公司、婚礼策划公司等合作进行产品的营销推广，利用他方的市场资源来宣传。 5、婚庆行业竞争促销宣传：在“五一”、“十一”、春节等婚庆礼品的市场旺季，推出以“守望古典爱情”等为主题的市场促销活动。 6、活动营销：组织开展一些有影响力的大型婚恋活动，如：大型复古集体婚礼、“寻找古典爱情”之全国十大恩爱夫妻评选、大型婚恋论坛等。 |

六、公司战略

| | |
|------|---|
| 发展战略 | <p>（制定公司的发展计划与目标）</p> <p>（1）前期（1---3 年）</p> <p>目标区域主要是东辛农场周边地区及市区。特别是农村地区，其潜力不可谓不巨大。越来越多的农村青年男女也开始把婚礼交付婚庆公司。所以我们的初期战略就是要通过拟定的市场策略，并加以适当的方法挤占原有的市场份额，树立自己的品牌，积累公司无形资产，打牢基础，收回初期投资，为后期市场的开发做准备。</p> |
|------|---|

| | |
|--|---|
| | <p>(2) 后期(4—5年)</p> <p>通过前期的经营,使公司积累一定的资源,开始走向更大的市场,三县及其周边城市。全体人员参加专项业务学习,提高职业技能水平,加强服务意识,做好对外宣称我们的品牌和业务范围,扩大企业影响,扩大用户群,争取让利润最大化。</p> <p>在前3年的盈利基本之上增长10%到20%。扩大业务范围,更新设备,提高服务质量,吸引更多用户,实现将本积累。并且与其他公司合作,实现合作双赢,资源共享。建立自己的分店。与此同时,进一步完善和健全服务网络及信息网络,进一步开拓市场,实行多元化与产业链战略,为公司后期的发展提供相关的支持。实现盈利增长的同时,积极做公益,回报社会。</p> |
|--|---|

七、财务分析

(一) 收入分析

1.单位销售价格(单价)

| 庆典套餐系列 | 单位 | 销售单价(元) | 竞争产品名称 | 竞争产品价格(元) |
|--------|-----|---------|----------|-----------|
| 套餐1 | 元/场 | 3800 | 同类公司相似套系 | 4800 |
| 套餐2 | 元/场 | 5800 | 同类公司相似套系 | 6800 |
| 套餐3 | 元/场 | 6800 | 同类公司相似套系 | 8800 |
| 套餐4 | 元/场 | 8800 | 同类公司相似套系 | 10800 |
| 套餐5 | 元/场 | 15800 | 同类公司相似套系 | 18800 |

(如果一年当中产品售价有变化或者多种产品属于同类产品,可按照产品均价计算)

2. 年度销售收入

销售计划：

| 产品 | 时间 | 1 月 | 2 月 | 3 月 | 4 月 | 5 月 | 6 月 | 7 月 | 8 月 | 9 月 | 10 月 | 11 月 | 12 月 | 总计 |
|---|------|-------|------|-------|------|-------|------|------|-------|-------|-------|-------|-------|--------|
| 套餐 1 | 销售数量 | 2 | 2 | | 2 | 2 | 2 | | 1 | | 3 | | 2 | |
| | 销售单价 | 3800 | 3800 | | 3800 | 3800 | 3800 | | 3800 | | 3800 | | 3800 | |
| 小计 | 销售收入 | 7600 | 7600 | | 7600 | 7600 | 7600 | | 3800 | | 11400 | | 7600 | 60800 |
| 套餐 2 | 销售数量 | 1 | | 2 | | | | 1 | | | 1 | | | |
| | 销售单价 | 5800 | | 5800 | | | | 5800 | | | 5800 | | | 29000 |
| | 销售收入 | 5800 | | 11600 | | | | 5800 | | | 5800 | | | |
| 套餐 3 | 销售数量 | | | | | 2 | | | | 2 | | | 1 | |
| | 销售单价 | | | | | 6800 | | | | 6800 | | | 6800 | |
| 小计 | 销售收入 | | | | | 13600 | | | | 13600 | | | 6800 | 34000 |
| 套餐 4 | 销售数量 | 2 | | | | | | | 1 | | 1 | | | |
| | 销售单价 | 8800 | | | | | | | 8800 | | 8800 | | | |
| 小计 | 销售收入 | 17600 | | | | | | | 8800 | | 8800 | | | 35200 |
| 套餐 5 | 销售数量 | | | | | 1 | | | | | 1 | 1 | | |
| | 销售单价 | | | | | 15800 | | | | | 15800 | 15800 | | 47400 |
| 小计 | 销售收入 | 31000 | 7600 | 11600 | 7600 | 37000 | 7600 | 5800 | 12600 | 13600 | 41800 | 15800 | 14400 | |
| 收入合计 | | | | | | | | | | | | | | 206400 |
| 说明（月销量的依据是什么？）：1、市场调研，经济发展走势 | | | | | | | | | | | | | | |
| 2、婚庆庆典存在季节性，每年的 1.2 月份销售量少许增加，主要集中在 5 月份，10 月份国庆节 | | | | | | | | | | | | | | |

年销售收入 A = 206400 元(计算结果)

(二) 成本费用分析

1. 期间费用

期间费用是指维持经营间接发生的费用，包括管理费用、财务费用、销售费用等。

1) 生产、办公投入及折旧摊销

| | 名称 | 数量 | 单价 | 合计 | 金额 | 折旧期限 | 折旧金额 |
|----------------------------|--------|----|-------|-------|----|------|------|
| 购置经营家具 (桌、椅、柜子等) | 桌子 | 3 | 300 | 900 | | 5 年 | 180 |
| | 椅子 | 3 | 100 | 300 | | 5 年 | 60 |
| | | | | | | | |
| | 电脑 | 1 | 3600 | 3600 | | 3 年 | 1200 |
| 购置办公设备、生产设备 (机器、电脑、具音响) | 打印机 | 1 | 1200 | 1200 | | 3 年 | 400 |
| | 摄像机 | 1 | 12000 | 12000 | | 3 年 | 4000 |
| | 灯光道具音响 | | 12000 | 12000 | | 3 年 | 4000 |

项目计划书

| | | | | | | | |
|----------|--------|-------|-------|----------|-------|-------|-------|
| 打印、电话等) | 设备 | | | | | | |
| | 婚庆庆典道具 | | 27000 | 27000 | | 5 年 | 5400 |
| 房屋装修费 | | | | 6000 | | 3 年 | 2000 |
| 合计 | | | | | 63000 | | 17240 |
| | | | | | | | |
| 投入资金总计 B | | 63000 | | 折旧摊销合计 C | | 17240 | |

(税法对折旧年限规定如下, 房屋、建筑物 20 年; 飞机、火车、轮船、机器、机械和其他生产设备 10 年; 与生产经营活动有关的器具、工具、家具等 5 年; 飞机、火车、轮船以外的运输工具 4 年; 电子设备 3 年。资产统一按直线法计提折旧, 无残值。)

投入资金总计 B =63000 元 (计算结果)

折旧摊销合计 C =17240 元 (计算结果)

2) 年期间费用

| 项 目 | 说 明 | 金 额 | |
|--------|----------------|------------|-------|
| | | 月 | 年 |
| 公用事业费用 | 水电燃气等费用 | 150 | 1800 |
| 人工费 | 工资、五险一金 | 500×3=1500 | 18000 |
| 办公费 | 纸笔等耗材 | 50 | 600 |
| 保险费 | 意外险、财产险 | | |
| 租金 | 房租或设备租赁费 | 500 | 6000 |
| 通讯费 | 电话网络费用 | 60 | 720 |
| 交通费 | 交通运输费 | 100 | 1200 |
| 财务费用 | 利息等 | | |
| 广告费 | 宣传广告费 | 150 | 1800 |
| 宣传品制作费 | 宣传单、礼品等 | 150 | 1800 |
| 销售提成 | 按销量的销售奖金 (若有) | | |
| 折旧摊销 C | 设备、家具、装修费的折旧摊销 | | 17240 |
| 其他 | | 100 | 1200 |
| 总计 D | | | 50360 |

(为简便计算, 生产投入的折旧计入期间费用计算)

年期间费用 D=50360 元 (计算结果)

2. 营业成本

营业成本是指生产产品、提供服务, 直接发生的人工、水电、材料物料费等。

1) 单位成本

| 产品名称 | 单位 | 名称 | 费用名称 | 金额 (元) | 合计: 单位成本 (元) |
|------|----|----|------|--------|--------------|
|------|----|----|------|--------|--------------|

项目计划书

| | | | | | |
|---------------|-----|---------|------|------|------|
| 套餐 1 (3800 元) | 元/场 | 人工费或材料费 | 婚车装饰 | 100 | 2000 |
| | | | 主持人 | 500 | |
| | | | 场景布置 | 400 | |
| | | | 灯光音响 | 600 | |
| | | | 摄像 | 400 | |
| 套餐 2 (5800 元) | 元/场 | 人工费或材料费 | 婚车装饰 | 200 | 3000 |
| | | | 主持人 | 600 | |
| | | | 场景布置 | 900 | |
| | | | 灯光音响 | 800 | |
| | | | 摄像 | 500 | |
| 套餐 3 (6800) | 元/场 | 人工费或材料费 | 婚车装饰 | 300 | 3700 |
| | | | 主持人 | 600 | |
| | | | 场景布置 | 1200 | |
| | | | 灯光音响 | 1000 | |
| | | | 摄像 | 600 | |
| 套餐 4 (8800) | 元/场 | 人工费或材料费 | 婚车装饰 | 400 | 4800 |
| | | | 主持人 | 600 | |
| | | | 场景布置 | 1800 | |
| | | | 灯光音响 | 1400 | |
| | | | 摄像 | 600 | |
| 套餐 5 (15800) | 元/场 | 人工费或材料费 | 婚车装饰 | 500 | 9100 |
| | | | 主持人 | 600 | |
| | | | 场景布置 | 3800 | |
| | | | 灯光音响 | 3200 | |
| | | | 摄像 | 1000 | |

(为计算简便, 人工费计入期间费用中。零售业成本以采购成本计。)

2) 营业成本

| 产品 | 时间 | 1 月 | 2 月 | 3 月 | 4 月 | 5 月 | 6 月 | 7 月 | 8 月 | 9 月 | 10 月 | 11 月 | 12 月 | 总计 |
|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|-------|
| 套餐 1 | 销售数量 | 2 | 2 | | 2 | 2 | 2 | | 1 | | 3 | | 2 | |
| | 单位成本 | 2000 | 2000 | | 2000 | 2000 | 2000 | | 2000 | | 2000 | | 2000 | |
| | 成本合计 | 4000 | 4000 | | 4000 | 4000 | 4000 | | 2000 | | 6000 | | 4000 | 32000 |
| 套餐 2 | 销售数量 | 1 | | 2 | | | | 1 | | | 1 | | | |
| | 单位成本 | 3000 | | 3000 | | | | 3000 | | | 3000 | | | |
| | 成本合计 | 3000 | | 6000 | | | | 3000 | | | 3000 | | | 15000 |
| 套餐 3 | 销售数量 | | | | | 2 | | | | 2 | | | 1 | |
| | 单位成本 | | | | | 3700 | | | | 3700 | | | 3700 | |
| | 成本合计 | | | | | 7400 | | | | 7400 | | | 3700 | 18500 |
| 套餐 4 | 销售数量 | 2 | | | | | | | 1 | | 1 | | | |
| | 单位成本 | 4800 | | | | | | | 4800 | | 4800 | | | 19200 |
| | 成本合计 | 9600 | | | | | | | 4800 | | 4800 | | | |
| 套餐 5 | 销售数量 | | | | | 1 | | | | | 1 | 1 | | |

项目计划书

| | | | | | | | | | | | | | | |
|------|------|-------|------|------|------|-------|------|------|------|------|-------|------|------|--------|
| | 单位成本 | | | | | 9100 | | | | | 9100 | 9100 | | 27300 |
| | 成本合计 | 16600 | 4000 | 6000 | 4000 | 20500 | 4000 | 3000 | 6800 | 7400 | 22900 | 9100 | 7700 | 112000 |
| 成本合计 | | | | | | | | | | | | | | 112000 |

年营业成本 **E= 112000** 元 (计算结果)

3.年度成本费用总计

年度成本费用 **F=期间费用 D+营业成本 E**
=50360+ 112000= 162360 (元) (计算结果)

(三) 利润分析

| 项 目 | 金 额 |
|-----------------|--------|
| 一、销售收入 A | 206400 |
| 减：营业成本 E | 112000 |
| 减：税金及附加（3.5 %） | 3304 |
| 二、营业利润 | 91096 |
| 减：期间费用 D | 50360 |
| 三、利润总额 | 40736 |
| 减：所得税（所得税率 25%） | 10184 |
| 四、净利润 G | 30552 |

年度净利润 **G= 30552** (计算结果)

(四) 投资回报分析

(1) 启动资金：是指创立业务时（公司开业之前）一次性支付的资金。

启动资金 **H=投入资金总计 B +年度成本费用合计 F×30%**
= 63000+ 162360 ×30%= 111708 (元) (计算结果)

(2) 融资渠道：

| 来 源 | 金 额 | 性 质 |
|----------|-----|------------|
| 父母存款 | 6 万 | 家人支持，不收利息 |
| 合伙员工家人筹款 | 6 万 | 合伙人支持，不收利息 |
| 朋友 | | |

| | | |
|---------|------|--|
| 投资家 | | |
| 其它 | | |
| 总计所得资金: | 12 万 | |

(3) 财务关键点:

| | | |
|----------------|--|--|
| 盈亏平衡点 至少选一种 | 按实物单位计 | 按年销售量计 = (年度成本费用 F+税费) ÷ 销售单价 = |
| | 按金额计 | 按年收入 = 年度成本费用 F+税费 = 162360 + 3304 + 10184 = 175848 元 |
| 投资回报率 | = 年净利润 G / 启动资金 H × 100% = 30552 / 111708 × 100% = 27.35% | |
| 投资回收期 | = 启动资金 H / 年净利润 G = 111702 / 30552 = 3 年 7 月 | |
| 结论 | 1. 第一年年收入达到 175848 元即可达到盈亏平衡点, 这一目标容易达到。 2. 公司投资回报率为 27.35% , 在 3 年 7 个月经营期间将回收启动资金, 这一结果比较满意, 此生意适合投资。 | |

八、风险及应对策略

| | |
|----|--|
| 风险 | (可能面临的政治、经济、社会、技术等风险) 1. 如何面对知名度与认可度降低的风险? 2. 在淡季, 将如何节约公司的成本? 3. 融资过程中, 如果投资方撤出投资且影响到公司的正常运作, 该如何解决? |
|----|--|

| | |
|------|--|
| 应对策略 | <p>（制定合理可行的风险规避计划）</p> <p>风险 1 解决措施：我们将通过加大广告宣传的力度。 通过微信、QQ 社交软件加大力度宣传。</p> <p>风险 2 解决措施：淡季期间，我们可以采用在校大学生来加入到我们的团队，这样可以节约一部分成本。也可以适当的帮助大学生增加社会实践的能力与机会。</p> <p>风险 3 解决措施：首先我们会积极寻找其他的投资方继续参与我们公司的经营与管理；与此同时，我们将采取更为科学的管理体系保证公司的正常运作效率。</p> |
|------|--|