

2018年“淮海职教杯”创业大赛

【创业项目报告书】



企业/项目名称: 江苏北极圈商贸有限公司

指导老师: 姚家坤 丁凤强

联系人: 张中良

联系方式: 18036695409

目录

| | |
|------------------|---|
| 一、项目概述..... | 1 |
| 项目概况 | 1 |
| 盈利模式 | 1 |
| 投资收益评价..... | 1 |
| 二、产品与市场分析..... | 2 |
| 产品与服务..... | 2 |
| 市场定位与目标客户..... | 2 |
| 市场预测 | 2 |
| 竞争分析 | 2 |
| 项目 SWOT 分析 | 3 |
| 三、公司战略..... | 3 |
| 四、营销策略..... | 3 |
| 五、团队管理..... | 4 |
| 组织结构 | 4 |
| 部门 / 岗位职责 | 4 |
| 管理制度 | 4 |
| 六、融资与财务分析..... | 4 |
| 七、风险及应对策略..... | 7 |
| 八、社会责任..... | 7 |

一、项目概述

项目概况

| | |
|----------------|--|
| 项目名称 | 江苏北极圈商贸有限公司 |
| 注册情况 | <input checked="" type="checkbox"/> 已注册 <input type="checkbox"/> 未注册 (打√选择) |
| 项目类型 | <input checked="" type="checkbox"/> 有限责任公司 <input type="checkbox"/> 个体工商户 <input type="checkbox"/> 个人独资企业 <input type="checkbox"/> 合伙企业 <input type="checkbox"/> 其他_____ (打√选择) |
| 经营地址 | 江苏省海州区玉带新村二期松苑商 3 号楼 11 号门面 |
| 注册资金 (启动资金) | 1000 万元 |
| 主要经营范围 | 日用品、办公用品、数码家电、手机、电脑、通讯器材的销售、安防工程的施实等等 |
| 产品/服务概况 | 主要经营手机，电脑，配件，耗材，维修与销售！坚持做最微利的零售终端，最齐全的配件中心，最专业的售后维修，最贴心的通讯之家！始终坚持客户就是我们的衣食父母，客户的小事，就是我们的大事！全力打造一个手机电脑配件一条龙服务，让每一个选择北极圈的人都成为精明人！ |
| 市场机会 | 基于本区域无专业性通讯设备专营、维修保养店，以及年轻对对价廉物美、功能齐全的时尚手机等现代通讯设备的强烈追求！我在东辛农场城镇中心开办了“北极圈”通讯工厂店，率先开创工厂直销模式，在工厂与消费者之间建立直接通道，以“专业，齐全，优质，诚信”为宗旨为广大客户提供的服务，坚持做“百姓”买得起的通讯工厂店！ |

盈利模式

| |
|------------------|
| 稍低于市场价格，“工厂直销”价。 |
|------------------|

投资收益评价

| | | | | | | | | | |
|-----------------|-----------------------|------------|-----|----------|-----|--|--|--|--|
| 总投资额(元) | 150000 | 投资收益率(第一年) | | 207.952% | | | | | |
| 各年净利润 (税后利润) | 第一年 | 第二年 | | 第三年 | | | | | |
| | | 年增长率 | 8 % | 年增长率 | 10% | | | | |
| | 311928 | 336882 | | 370570 | | | | | |
| 备注 | 投资收益率=净利润÷投资额×100% | | | | | | | | |
| | 预期净利润—第一年：见经营第一年利润表； | | | | | | | | |
| | 此表中“总投资额”项的金额等于资金需求合计 | | | | | | | | |

二、产品与市场分析

产品与服务

| 产品或服务种类 | 功能 | 创新与特色 |
|------------------------|---|---|
| 主要经营手机，电脑，配件，耗材，维修与销售！ | <p>在工厂与消费者之间建立直接通道，以“专业，齐全，优质，诚信”为宗旨为广大客户提供服务，坚持做“百姓”买得起的通讯工厂店！</p> | <p>1 本人已抢先一步，在本地区开办了唯一的通讯设备专业营销店；</p> <p>2 本店也是率先采用工厂+客户的直达营销模式，产品质量和售后服务有保障；</p> <p>3 本店提供百日包换，终身保修的售后服务，买得放心，用得称心，服务舒心，玩得开心。展现团队精神，我们不仅仅是在卖产品，更是在卖服务，做品牌，深知今日的质量，明日的市场。</p> <p>4 团队内部管理人性化，体系完整，成员激情高、创造性强；</p> |

市场定位与目标客户

| | |
|------|--|
| 市场定位 | <p>1 产品定位：3C 数码通讯产品，主要功能是通讯，娱乐，学习，用来满足人们日常生活，学习及工作的需要。</p> <p>2 竞争定位：稍低于市场价格，“工厂直销”价。最齐全的配件中心，最专业的售后维修，最贴心的通讯之家。</p> <p>3 消费者定位：时尚、流行的款式，中低档的价格，全新专业的服务。以青少年学生为主的社会各界消费者及安防专用客户。</p> |
| 目标客户 | <p>区域内的青少年学生（13-23 岁），无固定收入或收入较低，偏好时尚、流行的款式，中低档的价格，但渴望有全新、专业的服务。</p> <p>本区域内的老年用户，偏好方便、简洁、耐用的通讯产品，但渴望全套、跟进式的服务。</p> |

市场预测（市场占有率）

本区域是农场主要人口集聚区，区域内有 2 所中学和 1 所小学，商店附近有 4 个居民小区和医院、机关、银行、幼儿园等机构，市场容量较大，且本区域内缺少工厂直销的通讯产品，缺乏销售服务。2016 年我们全年服务超过 6 万人次，营业额超过 213 万，毛利润超过 64 万元。

竞争分析

区域内的电信、联通、移动等几家通讯产品销售点，但其主营项目为话费查询与充缴，主营的产品通常是公司推介的产品，型号单一，价格固定，不易打开市场，且缺乏服务与维修。

项目 SWOT 分析

| | |
|-----------------------|--|
| 优势 (Strengths) | 质优：产品新颖、时尚，具有本区域领先优势。 价廉：直销的价格优势。 专业维修，服务周到。 |
| 劣势 (Weaknesses) | 经验不足，资金有限。 |
| 机遇 (Opportunities) | 本区域内唯一的通讯工厂。 |
| 威胁 (Threats) | 潜在的竞争商机，可能被更多的人发现，投产。 |

三、公司战略

| | |
|------|--|
| 发展战略 | 扩大业务范围，开展职业技术培训，吸引更多具有专业技能人员加盟。始终坚持优质，齐全，服务，贴近客户，把销售的结束作为我们服务的刚刚开始，为每位客户提供良好的购物体验，使公司成为当地区的最大的，最齐全，最优质手机电脑配件通讯卖场！实现网络、实体一体化销售模式。并担当起社会责任，开展捐资助学活动！ |
|------|--|

四、营销策略

产品定价

| 产品或服务 | 单位 | 单位成本 | 同类产品市场零售单价 | 产品单价 |
|-------|----|-------|------------|-------|
| 数码手机 | 台 | 400 元 | 800 元 | 600 元 |
| 充电器 | 个 | 60 元 | 120 元 | 90 元 |
| U 盘 | 个 | 25 元 | 50 元 | 30 元 |

宣传推广

| 推广方式 | 主要内容 | 推广费用 |
|-------|------------------|--------|
| 名片 | 企业商品推介 | 500 元 |
| 海报/传单 | 张贴海报 | 1200 元 |
| 宣传品 | 小宣传单页 | 1200 元 |
| 网站 | 网站消息发布、QQ（群）消息发布 | 3000 元 |
| 电视 | 东辛电视台滚动字幕广告 | 1500 元 |
| 其他 | 大型横幅 20 条次、苍梧晚报 | 2200 元 |

五、团队管理

组织结构

公司共有 6 人

法定代表人：张中良

门店经理：张中良（兼）、张顺新、王明成

店员：3 人

部门 / 岗位职责

经理岗位职责

店长岗位职责

业务员岗位职责

管理制度

经理管理制度

店长管理制度

业务员管理制度

六、融资与财务分析

年度收入分析

总收入：

销售收入= 单位销售价格×销售数量

(1) 单位销售价格：

| 单位营业成本 | 批发&零售业 | 服务&制造业 | | 合计 |
|--------|---------------------------|--------|-----|-------|
| | 产品成本 | 材料费 | 人工费 | |
| | 400 元 | | | |
| 单位销售价格 | 600 元 | | | 600 元 |
| 单位毛利润 | 200 元 | | | 200 元 |
| | (单位毛利润 = 单位销售价格 - 单位营业成本) | | | |

(2) 销售数量：

| 月份 | 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 |
|---------------|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|------|
| 销售数量 | 300 | 300 | 300 | 200 | 300 | 300 | 200 | 200 | 300 | 300 | 200 | 200 | 3000 |
| 单位销售价格 | 600 | 600 | 600 | 600 | 600 | 600 | 600 | 600 | 600 | 600 | 600 | 600 | 600 |
| 销售总收入 (尤元) | 18 | 18 | 18 | 12 | 18 | 12 | 12 | 12 | 18 | 18 | 12 | 12 | 180 |

年总收入 = 180 万元

年度成本分析

总成本 = 营业成本 + 期间费用 + 折旧

(1) 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。

| 单位营业成本 | 月营业成本 | 年营业成本 | 说明 |
|--------|---------|-----------|----|
| 400 元 | 12000 元 | 1200000 元 | |

备注：月营业成本=单位营业成本×月销售量；年营业成本=单位营业成本×年销售量

(2) 期间费用：是指维持经营所间接发生的费用（包括：公共事业费，如水电、燃气、电话、网络、交通费等，租金，工资，广告，办公费，保险费等）。

| 期间费用 | 月期间费用 | 年期间费用 | 说明 |
|------------|---------|----------|----|
| 公共事业费 | | | |
| 租金 | 2500 元 | 30000 元 | |
| 工资 | 12000 元 | 144000 元 | |
| 广告 | 800 元 | 9600 元 | |
| 办公用品（或易耗品） | 100 元 | 1200 元 | |
| 保险费 | | | |
| 利息 | | | |
| 其他 | 2900 元 | 34800 元 | |
| 总计 | 18300 元 | 219600 元 | |

(3) 折旧：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。

| 折旧 | 月折旧 | 年折旧 | 说明 |
|----|-----|-----|----|
| 总计 | | | |

(3) 年总成本 = 141.96 万元

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。

| 项目 | 支付对象 | 金 额 |
|----------|------------|-----------------|
| 营业证件 | 工商、税务等管理部门 | 2000 |
| 租金 | 房东 | 30000 |
| 店面装饰 | 装饰公司 | 10000 |
| 展示柜及办公设备 | 家具卖场 | 8000 |
| 3C 产品 | 供货商 | 80000 |
| 不可预见费 | 临时需要支出 | 20000 |
| 全部启动资金 | | 150000 元 |

(2) 融资渠道：

| 来 源 | 金 额 | 性 质 |
|---------|--------|-----|
| 个人存款 | | |
| 亲戚 | 50000 | 借贷 |
| 朋友 | 50000 | 借贷 |
| 银行 | | |
| 其它 | 50000 | 借贷 |
| 总计所得资金: | 150000 | |

(3) 财务关键点：

| | | |
|------------------|---------|--|
| 盈亏平衡点 (至少选一种) | 按实物单位计算 | 年销售量： 年期间费用+年折旧 / 单位毛利润 = 1098 |
| | 按金额计算 | 年收入： $21.96 / (1 - 400/600) = 65.88$ 万元 |

| | |
|-------|---|
| 投资回报率 | $= \text{年净利润} / \text{总投资额} \times 100\%$ $= 31.1928 \text{ 万元} / 15 \text{ 万元} \times 100\% = 207.952\%$ |
| 投资回收期 | $= \text{启动资金} / \text{年净利润}$ $= 15 / 31.1928 = 0 \text{ 年 6 月}$ |

项目三大财务报表（必报材料）

(后置)

七、风险及应对策略

| | |
|------|---|
| 风险 | 政策：相关扶持政策的变化 经济：运营成本增加 技术：技术培训费用的增加 |
| 应对策略 | 坚持质优价廉的方向，以时尚产品、低廉物价、全新服务扩大市场，薄利多销。 开源节流，降低运营成本。 加强人员素质的提高，提升职员的学习力与专业技能。 |

八、社会责任

1. 明礼诚信，确保产品货真价实。
2. 积极参与支持教育、科技、环保等的多种社会公益活动。开展“爱心助学”活动。接受母校连云港生物工程中专学子来公司实习，以自己的创业经历激励青年学生创业就业。
3. 科学发展，承担起发展的责任，搞好经济发展，要以发展为中心，以发展为前提，不断扩大企业规模，扩大纳税份额，完成纳税任务，为国家发展做出大贡献。

我的店面



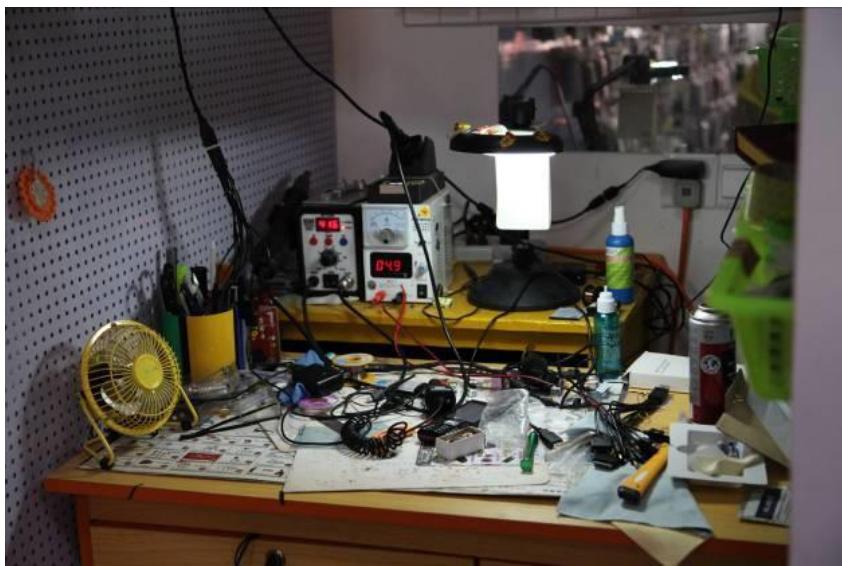
店内陈设



我的分店



售后维修间



我在营业中



千人签名推荐





创意栏： [公司的标识或广告语]



走近“北极圈” 放眼大视界

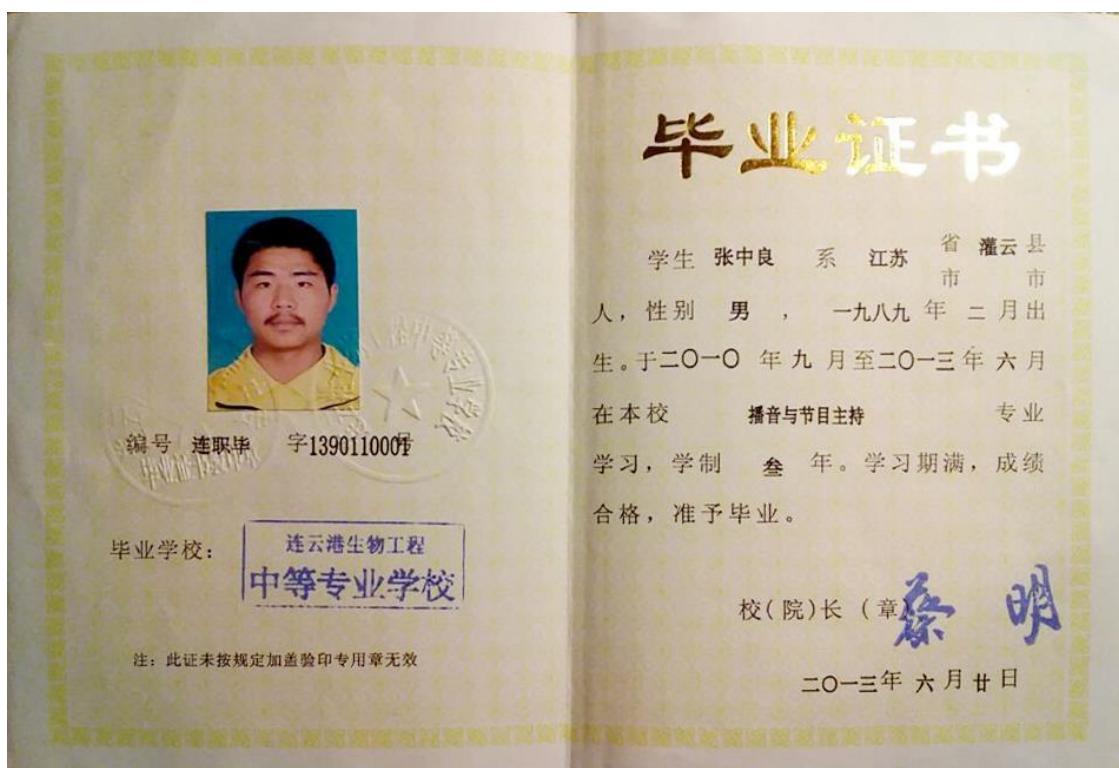
“北极圈”——沟通无阻 活力无限

感谢您对“北极圈通讯工厂店”的支持！

我的身份证件



我的毕业证书



我的营业执照



资产 负 债 表

编制单位： 江苏北极圈商贸有限公司
单位：元

2018 年 10 月

| 资产 | 行次 | 年初数 | 期末数 | 负债和所有者权益 (或股东权益) | 行次 | 年初数 | 期末数 |
|--------------|----|-----|------------|---------------------|-----|-----|-----------|
| 流动资产： | | | | 流动负债： | | | |
| 货币资金 | 1 | | 100,000.00 | 短期借款 | 68 | | |
| 短期投资 | 2 | | | 应付票据 | 69 | | |
| 应收票据 | 3 | | | 应付账款 | 70 | | |
| 应收股利 | 4 | | | 预收账款 | 71 | | |
| 应收利息 | 5 | | | 应付工资 | 72 | | 12,000.00 |
| 应收账款 | 6 | | | 应付福利费 | 73 | | |
| 其他应收款 | 7 | | | 应付股利 | 74 | | |
| 预付账款 | 8 | | | 应交税金 | 75 | | |
| 应收补贴款 | 9 | | | 其他应付款 | 80 | | 16,300.00 |
| 存货 | 10 | | 120,000.00 | 其他应付款 | 81 | | |
| 待摊费用 | 11 | | | 预提费用 | 82 | | |
| 一年内到期的长期债权投资 | 21 | | | 预计负债 | 83 | | |
| 其他流动资产 | 24 | | | 一年内到期的长期负债 | 86 | | |
| 流动资产合计 | 31 | | 220,000.00 | 其他流动负债 | 90 | | |
| 长期投资： | | | | | | | |
| 长期股权投资 | 32 | | | 流动负债合计 | 100 | | 18,300.00 |
| 长期债权投资 | 34 | | | 长期负债： | | | |
| 长期投资合计 | 38 | | | 长期借款 | 101 | | |
| 固定资产： | | | | 应付债券 | 102 | | |
| 固定资产原价 | 39 | | 50,000.00 | 长期应付款 | 103 | | |
| 减： 累计折旧 | 40 | | | 专项应付款 | 106 | | |
| 固定资产净值 | 41 | | | 其他长期负债 | 108 | | |
| 减： 固定资产减值准备 | 42 | | | 长期负债合计 | 110 | | |
| 固定资产净额 | 43 | | | 递延税项： | | | |

张中良创业项目计划书

| | | | | | | | |
|-------------|----|--|------------|-------------------|-----|--|-----------|
| 工程物资 | 44 | | | 递延税款贷项 | 111 | | |
| 在建工程 | 45 | | | 负债合计 | 114 | | 18,300.00 |
| 固定资产清理 | 46 | | | | | | |
| 固定资产合计 | 50 | | 50,000.00 | 所有者权益（或股东权益）： | | | |
| 无形资产及其他资产： | | | | 实收资本（或股本） | 115 | | |
| 无形资产 | 51 | | | 减：已归还投资 | 116 | | |
| 长期待摊费用 | 52 | | | 实收资本（或股本）净额 | 117 | | |
| 其他长期资产 | 53 | | | 资本公积 | 118 | | |
| 无形资产及其他资产合计 | 60 | | | 盈余公积 | 119 | | |
| | | | | 其中：法定公益金 | 120 | | |
| 递延税项： | | | | 未分配利润 | 121 | | |
| 递延税款借项 | 61 | | | 所有者权益（或股东权益）合计 | 122 | | |
| 资产总计 | 67 | | 270,000.00 | 负债和所有者权益（或股东权益）总计 | 135 | | |

企业负责人：张中良 主管会计：张顺新 制表：王明成 报出日期：2018 年 10 月 30 日

利 润 表

编 制 单 位 : 江 苏 北 极 圈 商 贸 有 限 公 司 2018 年 10 月
单 位: 元

| 项 目 | 行次 | 本月数 | 本年累计数 |
|----------------------|----|------------|--------------|
| 一、主营业务收入 | 1 | 180,000.00 | 1,800,000.00 |
| 减: 主营业务成本 | 4 | 18,300.00 | 1,200,000.00 |
| 主营业务税金及附加 | 5 | | |
| 二、主营业务利润(亏损以“—”号填列) | 10 | 60,000.00 | 600,000.00 |
| 加: 其他业务利润(亏损以“—”号填列) | 11 | | |
| 减: 营业费用 | 14 | 21,960.00 | 219,600.00 |
| 管理费用 | 15 | | |
| 财务费用 | 16 | | |
| 三、营业利润(亏损以“—”号填列) | 18 | | |
| 加: 投资收益(亏损以“—”号填列) | 19 | | |
| 补贴收入 | 22 | | |
| 营业外收入 | 23 | | |
| 减: 营业外支出 | 25 | | |
| 四、利润总额(亏损总额以“—”号填列) | 27 | 38,040.00 | 380,400.00 |
| 减: 所得税 | 28 | 6,847.20 | 68,472.00 |
| 五、净利润 | 1 | 31,192.80 | 311,928.00 |

企业负责人: 张中良 主管会计: 张顺新 制表: 王明成 报出日期: 2018年 10月 10日

张中良创业项目计划书

现 金 流 量 表

2018 年度

编制单位：江苏北极圈商贸有限公司

单位：元

| 项 目 | 行 次 | 本期数 |
|-----------------------|-----|--------------|
| 一、经营活动产生现金流量 | 1 | |
| 销售商品、提供劳务收到的现金 | 2 | 2,130,000.00 |
| 现金流 入 小 计 | 5 | 2,130,000.00 |
| 购买商品、接受劳务支付的现金 | 6 | 1,200,000.00 |
| 支付给职工以及为职工支付现金 | 7 | 144,000.00 |
| 支付的各项税款 | 8 | 68,472.00 |
| 支付的其他与经营活动有关的现金 | 9 | 75,600.00 |
| 现金流 出 小 计 | 10 | 1,488,072.00 |
| 经营活动产生的现金流量净额 | 11 | |
| 二、投资活动产生的现金流量 | 12 | |
| 三、筹资活动产生的现金流量 | 23 | |
| 四、汇率变动对现金的影响额 | 33 | |
| 五、现金及现金等价物净额增加 | 34 | |
| 加：期初现金及现金等价物余额 | 35 | |
| 六、期末现金及现金等价物余额 | 36 | 641,928.00 |

企业负责人：张中良 主管会计：张顺新 制表：王明成 报出日期：2018年 10月 10 日