

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 type="checkbox"/> 已注册 <input type="checkbox"/> 未注册（打√选择）
项目类型	<input 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，就是我们的重大事！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÷总投资额×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！	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！	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； 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； 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。 4 团队内部管理人性化，体系完整，成员激情高、剪创造性强；

市场定位与目标客户

市场定位	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。 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。 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。
目标客户	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。 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。

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，但其主营产品为话费查询与充缴，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			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 (万元)	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	$= \text{启动资金} / \text{年净利润}$ $= 15 / 31.1928 = 0 \text{ 年 } 6 \text{ 月}$

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



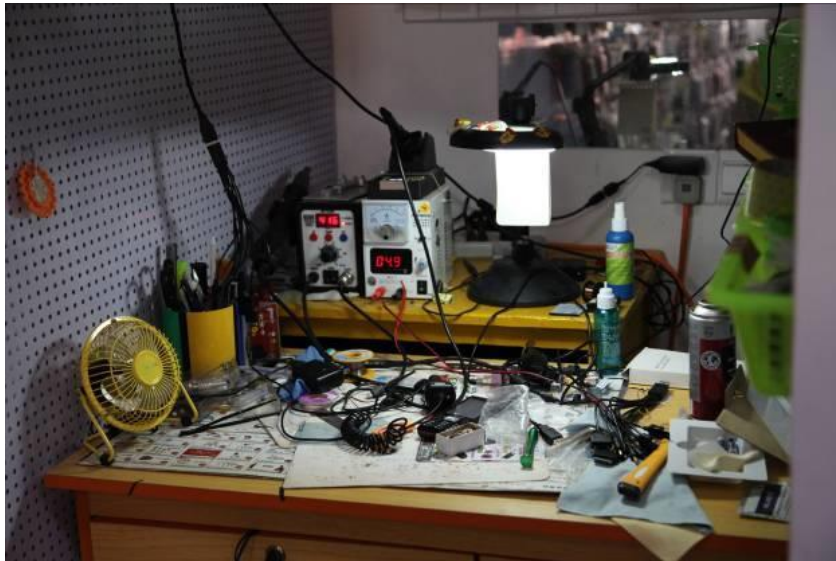
店内陈设



我的分店



售后维修间



我在营业中



千人签名推荐



我的创业获奖



创意栏：[公司的标识或广告语]



走近“北极圈” 放眼大视界

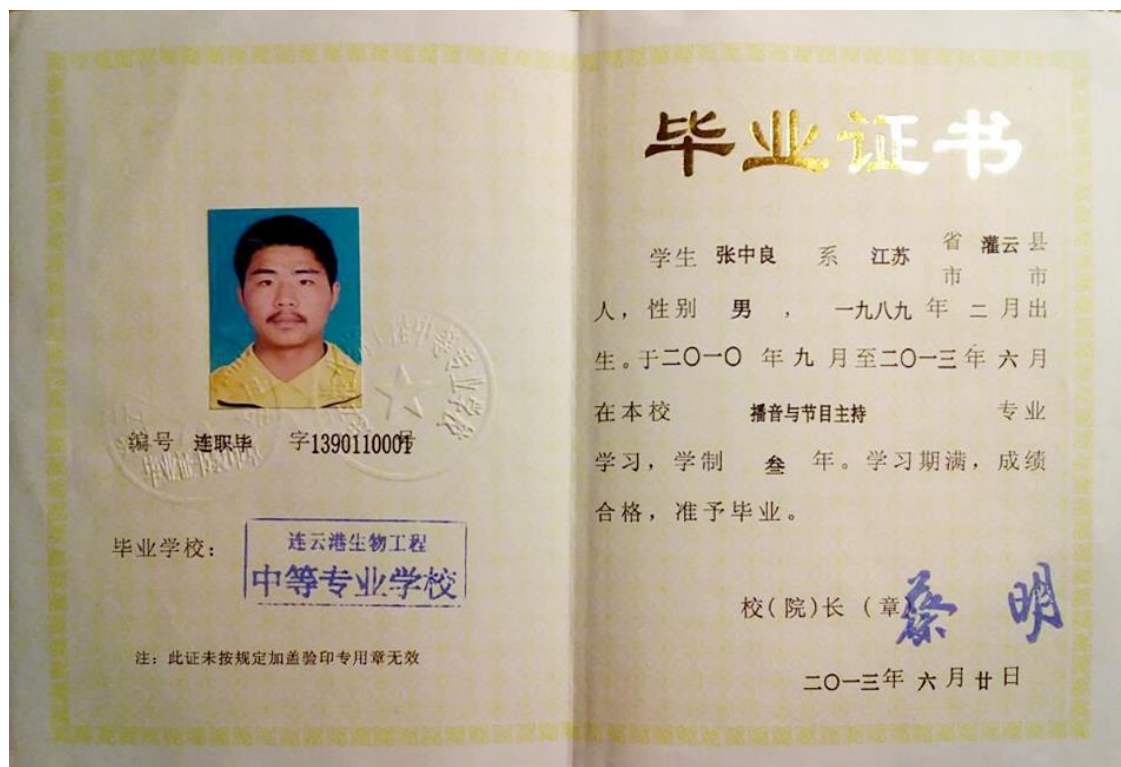
“北极圈”——沟通无阻 活力无限

感谢您对“北极圈通讯工厂店”的支持！

我的身份证



我的毕业证书



我的营业执照

编号 320700000201701220034

营 业 执 照

统一社会信用代码 91320700313956281T

名 称	江苏北极圈商贸有限公司
类 型	有限责任公司(自然人独资)
住 所	连云港市海州区玉带新村二期松苑商3号楼11号门面
法定代表人	张中良
注 册 资 本	1000万元整
成 立 日 期	2014年08月29日
营 业 期 限	2014年08月29日至*****
经 营 范 围	日用品、体育用品、办公用品、服装、箱包、珠宝首饰品、数码家电、手机、电脑、通讯器材的销售;安防工程施工。*** (依法须经批准的项目,经相关部门批准后方可开展经营活动)



登记机关  2017 年 01 月 28 日

企业信用信息公示系统网址: www.jsgsj.gov.cn:58888/province 中华人民共和国国家工商行政管理总局监制

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