# 公司成立策划书

来源：网络 作者：九曲桥畔 更新时间：2025-07-04

*第一篇：公司成立策划书>商业计划样本(第一版)[公司或项目名称]第一章：摘要第二章：公司介绍一、宗旨(任务)二、公司简介三、公司战略1.产品及服务a： 8`2.产品及服务b，等等： 83.客户合同的开发、培训及咨询等业务：四、技术 91、...*

**第一篇：公司成立策划书**

>商业计划样本(第一版)

[公司或项目名称]

第一章：摘要

第二章：公司介绍

一、宗旨(任务)

二、公司简介

三、公司战略

1.产品及服务a： 8`

2.产品及服务b，等等： 8

3.客户合同的开发、培训及咨询等业务：

四、技术 91、专利技术： 92、相关技术的使用情况(技术间的关系)：

五、价值评估 9 8 9

六、公司管理 10

1.管理队伍状况 10

2.外部支持： 1

13.董事会： 11

七、组织、协作及对外关系：

八、知识产权策略 1

2九、场地与设施 1

2十、风险 1

3第三章：市场分析 1

4一、市场介绍 1

4二、目标市场 1

4三、顾客的购买准则 1

5四、销售策略 1

5五、市场渗透和销售量 16

第四章，竞争性分析 17

一、竞争者 171

1二、竞争策略或消除壁垒 18

1.竞争者[a，b等] 18

第五章;产品与服务 18

一、产品品种规划 19

二、研究与开发 19

三、未来产品和服务规划 20

四、生产与储运 20

五、包装

21六、实施阶段

21七、服务与支持

21第六章 市场与销售 22

一、市场计划 2

2二、销售策略 231、实时销售方法 232、产品定位 2

3三、销售渠道与伙伴 2

3四、销售周期： 2

5五、定价策略 261、产品、服务： 262、产品/服务b 27

六、市场联络;271、贸易展销会 272、广告宣传 283、新闻发布会 284、年度会议/学术讨论会 285、国际互联网促销 286、其它促销因素 287、贸易刊物、文章报导 298、直接邮寄 29

七、社会认证 29

第七章 财务计划 29

一、财务汇总 29

二、财务年度报表 30

三、资金需求 30

四、预计收入报表

31五、资产负债预计表

**第二篇：最新公司成立策划书范本**

关于新公司成立策划书,能帮助刚刚起步人理清思路。

最新公司成立策划书

第一章 前言

一、公司宗旨：

让更多的人享受生活。

二、创新做法：

业务创新和经营手法的创新。

三、合作方式：

首先我拟与当地的其它大中型广告公司合作，共同受益，共同承担风险;其次，将与对广告业有兴趣的职业学校签订中长期人才推荐合同，既可为在校学生提供实习的场所，又可增强公司的技术人才储备。

第二章 公司描述

一、公司名称

拟定为“江苏洋河益众广告传媒公司”

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

让客户以最低的广告成本达到最佳的传播效果。

四、公司目标

让更多的人低成本地享受生活。

关于新公司成立策划书,能帮助刚刚起步人理清思路。

五、创业理念

通过有效的资本运作，实行各种方式联合或兼并其它小公司，在当地形成强有力的广告集团。从最初吸引小客户做起，以精益求精的服务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，都融入一丝不苟的敬业精神，为我们的每一个客户提供专业化，科学化的服务。

六、公司服务

1、专业化的广告服务

——为我们的客户提供详细准确的行业咨询，包括数据调查资料和分析结论，从而使得客户的投资更合理、科学。

——成立内部的研究机构，逐渐开创自己的理论框架和知识体系，丰富自身文化内涵。

——与媒体建立战略伙伴关系，代理或完全买断某些媒介的部分广告版面和时间，由我们单方面对广告主进行广告媒介的推销和贩卖。

2、个性化的业务服务

——努力创立成洋河新城第一家含有婚礼策划和营造婚礼气氛业务的公司。——为客户出租宣传、庆典等活动中必须的大型升空气球、充气拱门、卡通人等宣传造势工具。

——代理联系举行活动所需的礼仪小姐。——为客户提供准确、科学的市场调查。

第三章 市场分析

一、市场前景

关于新公司成立策划书,能帮助刚刚起步人理清思路。

中国的广告业近年一直保持着顽强的发展态势。2025年中国广告经营额达2025.0322亿元，比2025年增长141.4708亿元，增长率为7.45%。2025年中国广告市场总投放同比增长13.5%，突破5000亿元大关至5075.18亿元。2025年，中国经济开始回暖，企稳向好的基础逐渐稳固，这一势头带动了广告业的复苏。经历了国际金融危机的“寒冬”，中国广告业不仅挺过来了，而且迎来了发展黄金期。2025年，中国的广告开支为226.06亿美元。随着内需的拉动，中国将有机会从全球工厂转变为全球市场。面对空前广阔的市场，中国广告业也将迎来自身发展的春天。预计十二五期间，我国经济将继续稳健增长。鉴于此，广告市场前景依然十分乐观。

洋河作为宿迁城市的副中心、经济增长极、中国酒都、旅游新城，正处于大开发、大建设时期，同时洋河的文化需求层次高，地方经济实力强，都为洋河新城的广告业的发展提供了广阔的市场前景。

二、目标市场

1、学校活动的宣传。校内各类活动、比赛、检查宣传;

2、洋河新城境内店面广告招牌制作(政府要示统一更换而且更换速度要快);

3、机关、企业、单位、房地产开发等庆典活动。

三、目标客户

目标客户初期主要定位中小学以及洋河新城区内各企业、商铺、经营生产门面业主。

四、建设进度

益众广告传媒公司由筹建，准备到实施预计将花费三个月的时间。其中第一、二个月将与宿迁部分广告公司进行联系及商务谈判，建立初步的合作人关系，从第二个月开始，我们将用两个月的时间，同时从硬件和软件两个方面建设公司，到最

关于新公司成立策划书,能帮助刚刚起步人理清思路。

后一个月，在完善公司建设的同时，将联络宿迁的商务网站与一些广告装潢公司，以及目标顾客群相对集中的广告装潢门面，争取与他们建立商业伙伴关系。

五、市场发展战略

创业初期阶段(第一年)

1、我们初期阶段的发展模式可以考虑——

方案一：与宿迁一些广告装潢公司联系，谋求建立广告联合体。这是因为自身都存在规模小，孤立发展的特点，有的公司具有媒体裁代理优势，有的具备客户资源，有的具备区域优势。我们通过资本运作，实行横向联合，整合资源，优势互补，降低成本，风险共担。集团化是中国广告业进一步发展的必然选择。这也对我们公司初期的发展有相当大的帮助。

方案二：如果联合不成功，我们初期只能立足洋河镇区，抢占附近各类广告业务，我们以设计制作各类广告招牌为主，辅之进行一些有一定规模和影响的公关策划活动，一步一步打响名气。拓展长线业务，珍视客户关系，让今天的广告客户成为明天益众广告传媒公司的义务宣传员。

2、联络各商铺，门面业主，向其宣传介绍益众广告传媒公司。

3、寻找广告制作耗材供应商，确保进货渠道的服务与质量。创业发展分阶段(第二、三年)

益众广告传媒公司在初期运营中积累了经验，在洋河市场具有了一定的影响力，被更多的客户认可，同时公司人员的技术水平、制作设备也上了一个台阶，这时的目标就是进一步树立益众广告传媒公司的品牌形象。

1、在洋河新城主要街道捐赠数以万计的户外广告，其中一些广告牌用于向公众输送公共服务信息，对社会有所贡献。另一部分可以用于广告出租，获取收益。

关于新公司成立策划书,能帮助刚刚起步人理清思路。

2、初步建立一个稳定的客户群，能够在洋河主流媒体做广告宣传，影响力开始向整个宿迁市覆盖。

第四章 公司经营

一、公司业务

初期的业务内容大体分为：

1、市场服务：市场调查、客户服务;

2、设计制作：广告平面设计、商铺招牌制作、广告喷绘、产品包装设计、展示制作;

3、企业咨询：为客户提供广告策划、公关活动策划;

4、广告摄影：产品摄影、工业摄影、科技摄影等;

5、客户出租：庆典活动中必须的大型升空气球、充气拱门、卡通人等宣传造势工具。

成熟期后的业务还包括：

1、推出数字广告业务，发展互联网广告;

2、大力推广和发展户外广告，引进高新技术的广告制作项目;

3、婚礼策划和营造婚礼气氛。

二、经营策略

1、维持经营效率，致力于管理上的改良、业务系统的整合、强调综合绩效。

2、加强公司形象，提高知名度，吸引客户，增强市场竞争力，让消费者对公司产生认同感。

3、在区域内产生较高的竞争地位，奠定获利的基础，再求经营范围的扩大。

4、善于从投资设备中挖掘隐藏的利润增长点。

**第三篇：最新公司成立策划书**

时间一溜烟儿的走了，工作已经告一段落了，我们的工作再谱新的篇章，同样也要定好新的目标，这时候十分有必须要写一份策划书了。一起来参考策划书是怎么写的吧，下面是小编收集整理的最新公司成立策划书范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

最新公司成立策划书范文篇1

我台作为邳州市场起步最早、规模最大、实力最强、经验最多、人脉最广的综合性传播媒体，为进一步拓宽文化广告传播业务的发展思路和空间，本着做大市场、做强产业、做精业务、做活经济的思路，重新划分市场、整合资源、积攒实力，拟成立邳州视听广告传媒有限公司。

一、优势分析

（1）自身频道栏目资源丰富，优势互补，各种媒体宣传手段全覆盖。我台现有电视自办频道3个：邳州新闻频道、综艺频道、城市频道；两个电台频率：邳州新闻频率、邳州交通频率；一家报社：邳州日报社；一家网站：邳州广电网。新成立公司将依托电视、电台、报社、网站四驾马车为客户提供全方位的立体包围式宣传。四大媒体的集中宣传效果，将为客户和公司本身带来不可估量的社会和经济效益。

（2）人才资源储备丰富，运营模式日趋成熟。我们拥有一大批高素质、精专业、富经验的广告创新型人才，这样一支专业的人才队伍，具有无限的商业价值和发展潜力。我们拥有电视、电台、报社、网站四大媒体成熟以及成功的运营管理经验，投资广告传播公司的设想有了成为现实的保证。

（3）社会公共关系资源丰富，拥有一定数量并且相对稳定的客户群体。电视、电台、报社、网站的品牌广告，经过多年的运营，其社会影响力大、知名度响、认可率高，发展储备了大量长期合作的老客户和一定数量的新客户。公司的成立将填补四大媒体现有广告市场的空白，给广告客户们提供更广范的业务范围、更专业的特色服务。

二、目标定位

立足邳州，面向全国，瞄准广告文化传播市场。按照“统一领导，业务独立，市场运作”的模式运行。公司锁定本土广告传播市场，综合现有的电视、电台、报社、网站等媒介资源，进行整合营销传播，把各个“碎片化”的媒介和“分众化”的受众串联起来，从而达到“聚合受众”而形成规模市场，促进广告经营额将不断攀升。

三、经营范围

公司在“坚持正确导向，打造品牌力量”的总原则下，开展各项经营活动。广告文化传播有限公司是集平面广告设计发布、电视电台广告设计、制作、包装、播出、广播电视节目制作以及音响制品制作、发布、代理等服务为一体的综合性文化传播企业。

（1）承接广电文化艺术活动策划、企业形象设计、策划、企业管理信息咨询服务、广播电视节目制作等服务。

（2）国内各类广告业务设计、制作、发布、广播电视音像制品经营销售，电视购物产品经营销售。

四、组织架构

（1）领导组织：组织形式为有限责任公司，实行独立核算、独立经营。设总经理一名，副经理若干，其人选由台任免。公司后勤保障、财务管理应遵守台统一制定的管理、监管规定。公司各项重大问题决定需报台审核批准。

（2）部门设置：公司实行项目负责制，相关人选由公司选聘，报台批准。策划部策划部的主要职责是：研究公司广告经营的发展战略与经营策略；组织实施公关传播活动，维护、提高公司广告经营的品牌形象，拉动广告销售；策划实施市场推广活动及营销方案，加强与广告客户及社会各界的面对面交流，促进广告销售。

市场营销部市场营销部的主要职责是：创新广告产品设计，组织实施公司广告产品体系和价格体系；全面负责广告客户的营销、服务与管理。监审部监审部的主要职责是：负责邳州市广播电视台所属开路频道广告的审查、编辑、播出，确保邳州市广播电视台发布的广告符合相关法律法规和社会公德；同时负责广告合同（广告编播单）的结算复核和广告播出的监测反馈，发挥内部监督制衡作用。包装部包装部的主要职责是：负责各类音像制品、广告作品、电视购物产品的包装、制作、播出。客服部客服部的主要职责是：负责接待各类业务咨询活动和客户的售后保障服务。

最新公司成立策划书范文篇2

一、公司背景：

随着国内经济发展，广告行业不断完善扩大。我们创办广告公司的经营优势在于业务与手法的创新，这是恒远广告与众不同之处。首先，我司在向市场推出广告服务的同时还提供给对广告业有兴趣的XX科贸职业学院在校大学生实践操作的平台，我们不以赢利为唯一目的，在社会实践中有所获得才是我们的真正的追求。

广告公司的发展策略，一方面增强了我们的技术力量，为实现市场效益创造条件；另一方面公司的市场行为可以丰富学校的教学资源，它产生的社会效应也将在一定程度上提高我校的知名度，从而形成良好的互动，促进科贸有关学科的发展。

二、公司描述：

1、公司名称：XXX广告公司

2、公司LOGO：XXX3、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。

4、公司宗旨：以帮助客户获取经济效益和社会效益为己任，旨在通过公司科学、专业、真诚的服务来建立客户与市场的最佳沟通渠道，把客户有限的资金进行最经济的策划和设计，让客户以最低的广告成本，达到最佳传播的效果。

5、公司目标：打造代表XX科贸职业学院大学生创业成果的窗口形象。

6、公司服务：

（1）专业化的广告服务——为我们的客户提供详细准确的行业咨询服务，包括数据调查资料，分析结论，从而使得客户的投资更科学、合理，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推销和贩卖。

（2）个性化的业务服务——是第一家含有为婚礼策划和营造喜庆气氛业务的公司。为客户提供开业、节庆、房地产展销、产品促销、大型活动的策划，以及向客户出租活动中必须的大型升空气球、充气拱门，卡通人等宣传造势工具。代理联系举行活动所需礼仪小姐，和各种文艺节目。

（3）为客户提供准确、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用户利益：我们因为自身特点具有业务成本上优势。能够把客户所需的广告预算降到最低，做到真正的优质价廉。

三、目标市场：

广州市场，科贸学院周边市场为目标市场。

四、目标客户：

目标客户初期主要定位在科贸学院附近的各企业、商铺、经营生产门面业主。

五、期初发展模式：

方案一：与一些广告装潢公司联系，谋求建立广告联合体。这是因为，自身都存在规模小，孤立发展的特点，有的公司具有媒体代理优势，有的具备客户资源，有的具备区域优势。我们通过资本运作，实行横向联合，整合资源，降低成本，风险共担。集团化是中国广告业进一步发展的必然选择。通过各种方式联合形成强有力的广告区域集团。通过规模化经营，优势互补，降低经营成本。这样有助于摆脱各小公司单独发展的重复和徘徊状态，从而提升整体服务水平。这也对我们公司初期的发展有相当大的帮助。

方案二：如果联合不成功，我们初期只能够立足学院周边，抢占附近各类广告业务，我们以设计制作广告招牌为主，辅之进行一些有一定规模和影响的公关策划活动，吃掉大型广告公司所无暇顾及的零散业务，一步步打响名气。在发展中拓展长线业务。珍视同客户的关系，建立良好的客户关系，让今天的广告客户成为明天恒远广告公司的义务宣传员。也可以尝试邀请客户参股，共同发展。

六、公司业务：

1.市场服务：市场调查、客户服务。

2.设计制作：广告平面设计、商铺招牌制作、广告喷绘、产品包装设计、展示制作。

3.企业咨询：为客户提供广告策划、公关活动策划。

4.广告摄影：产品摄影、工业摄影、科技摄影、外景摄影等。

5.客户出租：庆典活动的大型升空气球、充气拱门，卡通人等宣传造势工具。

七、成熟后新增业务：

1、推出数字广告业务，发展互联网广告。..年，中国的网民将突破几亿人大关，它标志着以新技术为基础的互联网作为新兴的主流媒体已经走入普通中国人的经济与生活，并将以我们难以预估的速度继续增长，前景广阔。

2、大力推广和发展户外广告。引进高新技术的广告制作项目。

3、婚礼策划：婚礼策划和营造婚礼气氛。

八、经营策略：

1、对公司的管理。维持经营效率是公司的主要管理课题，管理者需要致力于管理上的改良、业务系统的整合、强调综合绩效以改善经营效率。

2、加强公司形象，提高知名度，吸引客户，同时借助形象的提升，增强市场竞争力，以此为策略的基本方向，让消费者对便利店产生认同感，提高消费者的满意程度。

3、创造区域优势。其主要的策略是以区域型的经营使其在区域的相对规模变大，在区域内取得较高的竞争地位，求的生存的空间，奠定获利的基础，再求经营范围的扩大。

4、善于从投资设备中挖掘隐藏的利润增长点。

九、经营障碍：

1、资金不足导致公司基础建设落后。

2、作为新兴的广告公司，处于资金投入期和市场开拓初始起步期，是获得利润十分困难的主要原因。

3、公司团队整体实力需要作进一步提升。

4、知名度不高。

十、成本核算：

俗话说的好：“不打无准备之仗”。在投资前充分做好各项前期准备工作可减少后期运作中出现意外状况的概率。资金、人力、场地这三个环节中任何一个出现问题都将直接影响到公司的发展。我们初期需要投入资金为10万元。人员通过竞争选拔后定为12~13人。场地面积：50平方米左右。

十一、组织结构：

由于恒远广告公司属于知识比资本更重要的智力行业，它的建立和发展需要合理调动整个科贸院的各方面优势资源。

管理部：负责公司内部管理，进度调配，公司发展规划。

技术部——新闻传播系与美术系：负责广告平面设计、商铺招牌制作、广告喷绘、产品包装设计、展示制作。

市场部——汉语言文学与新闻传播系：负责公司的对外广告宣传，形象策划。提高公司在社会的知名度。市场调查，分析研究。

信息部——经济贸易与管理系及计算机与信息科学系：负责与市场外围信息源联系，获取接触公司所需的广告业务信息。并采取与其签订协议的方式组成较稳定的公司资源。建立公司网站为公司的网上业务咨询服务、远程传播等建立基础。

财务部——经济贸易与管理系：负责公司的财政支出、收入业务，负责规划和建立完善的财务系统。

培训部——合伙广告公司：负责对公司内部人员的技术和业务方面的培训。

摄影部——零陵学院西山摄影协会：负责公司对外广告摄影业务。

人力资源部：负责完善接触广告公司的人事制度。培训公司内部人员。

最新公司成立策划书范文篇3

一、成立目的为更加全面掌握市场及行业信息，提高市场研判能力，紧跟行业前沿技术动态，以更丰富的资源和渠道宣传企业形象，引进高端人才，做好公司发展战略规划，经公司管理层讨论决定设立湖南分公司。

二、分公司概况

（一）企业名称：天津品辰科技股份有限公司长沙分公司

（二）公司职能：

1、营销：收集市场及竞争对手信息、整合家居建材等行业资源；推动长沙及周边地区市场开拓及销售外联工作。

2、宣传企业形象：树立怡和良好形象，作为对外展示的平台和宣传窗口。

3、引进行业人才：招聘建材家居行业营销等专业人才，以及各类紧缺及行业知名的人士。

4、进行企业战略规划：发挥长沙区域及信息优势，对行业发展趋势、技术发展趋势进行分析、预测。

（三）筹备进度：

1、成立方案确定后，7—10天之内做好办公场所选址、公司注册工作，办公设施、设备购置工作。

2、在进行公司筹备工作的同时，通过公司派遣及本地招聘的形式，提前完善人员队伍，保证分公司运转人才尽快到位。

三、分公司组织架构、人员配备及薪资方案

（一）组织结构

（二）人员配置及薪资方案

单位：万元

（三）人员职责

1、分公司总经理

在总公司的领导下，全面负责分公司人、财、物管理及日常行政工作，对外开展市场商务活动及对总公司发展方向进行对接。

2、执行经理

在总公司指导下，全面负责市场开发工作，指定招商计划，招聘行业人才。具体岗位职责由总公司与分公司总经理协商确定。

1）负责完成总经理分配的业务指标；

2）负责完成分公司的客户关系维护、项目推广、市场开拓任务；

3）负责项目的总体策划工作，组织设计、推广等保障完成公司业绩。

3、区域经理：

１）负责湖南地区区域的市场开拓、项目推广、客户关系维护等工作；

２）负责完成招商目标（详情参照市场布局及任务表）；

３）负责完成市场专员招聘、培训、考核、管理等工作。

4、市场专员：

1）协助公司执行经理和区域经理，完成辖区内的市场开拓、客户关系维护工作；

2）完成市场开拓业务目标；

3）负责区域内的客户信息收集、市场推广、商务配合、招商会议配合等事宜。

5、行业顾问

把握公司宏观政策，进行公司项目相关行业的调查研究、信息收集、资源整合，为公司项目运作、管理规划、技术创新提供指导及建设性意见。

6、行政专员

在分公司总经理领导下，负责公司日常行政事务管理工作。具体岗位职责由分公司总经理及执行经理协商确定。

四、分公司费用预算

前期筹备的办公设备约需5万元，房租每月1万元，办公司装修费用：3—4万；每月日常开销每月约需3万，以半年计，费用合计约需30万元。明细如下：

1、房租：1万/月

办公场所选择既要符合总公司的需求又要符合长沙地区的实际情况，建议选择交通便利、建材市场范围，附近有地铁出口最佳。选择办公场所面积在200平方以内。初步费用预计为1万元/月（需以具体选址及长沙地区实际物价为准）

2、办公设备费用：大约5万元

前期筹建办公家具及设备费用为主，含办公桌6张，办公椅6张。大班桌椅一套，小会议桌及会议凳一套，沙发一套，文件柜3组，迎宾台一套。电话6部，传真，电脑6台，打印机，饮水机，办公用品，其他。合计约需7万元。

注：以上价格未结合北京物价及办公用品档次、风格因素，数据仅供参考。

3、其他日常开支费用：大约3万/月

若考虑日常开支费用，每月正常开支以5人为例，预估电话费1000元，交通费4000x5=2万元，午餐费6000元，网络费500元，水电费和物业费1500元，其他2025元，合计约3万元。（需按照长沙地区物价核实）

五、分公司管理规范

分公司行政、研发、市场开拓等方面的日常管理需遵照总公司对分公司相关管理规定，实行条线管理，并根据分公司实际情况制定分公司内部各项管理制度。分公司与总分公司日常管理衔接方法如下：

1、分公司应按照总公司行政管理相关规定，做好行政管理工作，并拟定适合分公司实际情况的行政管理制度，报总公司审批备案。

2、总公司向分公司委派高级管理人员、职能部门负责人，包括但不限于分公司总经理、副总经理及财务负责人、部门经理等。

3、分公司内部管理机构的设置、薪酬及绩效考核办法、高管人员薪酬等，需报总公司核准后实施，并报备总公司人力资源管理部门，薪酬由总公司直接发放。

4、分公司人员调整和变动，应当报总公司人力资源管理部门审批。

（一）营销管理

1、分公司区域应在公司营销政策的指导下，根据湖南市场特点，制定适用的市场策略，报总公司审批执行。

2、分公司需对营销管理中心下达的销售目标进行分解，完成销售任务，并有效控制相关费用。

3、分公司需规划建立并优化完善销售网络和服务体系。

4、分公司应建立客户档案，负责维护目标区域市场，并做好售后服务，完善前端的市场信息平台功能。

（二）市场管理

1、分公司应贯彻执行总公司营销管理中心中对分公司业务管理规定，拟定周、月、年业务计划，并报总分公司备案。

2、分公司需定期向总公司汇报周、月市场信息收集工作进展情况。

3、分公司不能作为业务合同的主体，特殊情况需报总公司审核。

1、分公司各部门应贯彻执行总公司布置计划，拟定周、月、年研发计划，并报总分公司备案。

2、分公司需定期向总公司汇报周、月研发工作进展情况。

3、分公司执行经理应根据行业形势及国家宏观政策，定期收集行业研发信息、分析研发需求，上报总公司研发部门。

（三）战略发展管理

1、战略发展部应根据分公司总经理和总公司领导的要求，定期收集与公司发展战略相关的行业、竞争对手、宏观环境等信息，形成报告，定期反馈。

2、战略发展部应积极为公司市场拓展、经营管理提供技术、人脉等资源支持。

3、战略发展部应积极参与和指导公司制定战略规划和发展目标，分析公司业务发展战略的执行和完成情况，向总经理提供分析报告和评估建议。

4、分析收集与其他城市及其他新业务相关的设计方案等资料信息，并加以整合，以提升公司设计综合实力。

最新公司成立策划书范文篇4

第一章前言

一、公司宗旨：让更多的人享受生活。

二、创新做法：业务创新和经营手法的创新。

三、合作方式：首先我拟与当地的其它大中型广告公司合作，共同受益，共同承担风险；其次，将与对广告业有兴趣的职业学校签订中长期人才推荐合同，既可为在校学生提供实习的场所，又可增强公司的技术人才储备。

第二章公司描述

一、公司名称拟定为“江苏洋河益众广告传媒公司”

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：让客户以最低的广告成本达到最佳的传播效果。

四、公司目标：让更多的.人低成本地享受生活。

五、创业理念：通过有效的资本运作，实行各种方式联合或兼并其它小公司，在当地形成强有力的广告集团。从最初吸引小客户做起，以精益求精的服务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，都融入一丝不苟的敬业精神，为我们的每一个客户提供专业化，科学化的服务。

六、公司服务

1、专业化的广告服务——为我们的客户提供详细准确的行业咨询，包括数据调查资料和分析结论，从而使得客户的投资更合理、科学。——成立内部的研究机构，逐渐开创自己的理论框架和知识体系，丰富自身文化内涵。——与媒体建立战略伙伴关系，代理或完全买断某些媒介的部分广告版面和时间，由我们单方面对广告主进行广告媒介的推销和贩卖。

2、个性化的业务服务——努力创立成洋河新城第一家含有婚礼策划和营造婚礼气氛业务的公司。——为客户出租宣传、庆典等活动中必须的大型升空气球、充气拱门、卡通人等宣传造势工具。——代理联系举行活动所需的礼仪小姐。——为客户提供准确、科学的市场调查。

第三章市场分析

一、市场前景

中国的广告业近年一直保持着顽强的发展态势。20xx年中国广告经营额达2025.0322亿元，比2025年增长141.4708亿元，增长率为7.45%。20xx年中国广告市场总投放同比增长13.5%，突破5000亿元大关至5075.18亿元。20xx年，中国经济开始回暖，企稳向好的基础逐渐稳固，这一势头带动了广告业的复苏。经历了国际金融危机的“寒冬”，中国广告业不仅挺过来了，而且迎来了发展黄金期。20xx年，中国的广告开支为226.06亿美元。随着内需的拉动，中国将有机会从全球工厂转变为全球市场。面对空前广阔的市场，中国广告业也将迎来自身发展的春天。预计十二五期间，我国经济将继续稳健增长。鉴于此，广告市场前景依然十分乐观。洋河作为宿迁城市的副中心、经济增长极、中国酒都、旅游新城，正处于大开发、大建设时期，同时洋河的文化需求层次高，地方经济实力强，都为洋河新城的广告业的发展提供了广阔的市场前景。

二、目标市场

1、学校活动的宣传。校内各类活动、比赛、检查宣传；洋河新城境内店面广告招牌制作（政府要示统一更换而且更换速度要快）；

2、机关、企业、单位、房地产开发等庆典活动。

三、目标客户目标客户初期主要定位中小学以及洋河新城区内各企业、商铺、经营生产门面业主。

四、建设进度益众广告传媒公司由筹建，准备到实施预计将花费三个月的时间。其中第一、二个月将与宿迁部分广告公司进行联系及商务谈判，建立初步的合作人关系，从第二个月开始，我们将用两个月的时间，同时从硬件和软件两个方面建设公司，到最后一个月，在完善公司建设的同时，将联络宿迁的商务网站与一些广告装潢公司，以及目标顾客群相对集中的广告装潢门面，争取与他们建立商业伙伴关系。

五、市场发展战略创业初期阶段（第一年）

1、我们初期阶段的发展模式可以考虑——方案一：与宿迁一些广告装潢公司联系，谋求建立广告联合体。这是因为自身都存在规模小，孤立发展的特点，有的公司具有媒体裁代理优势，有的具备客户资源，有的具备区域优势。我们通过资本运作，实行横向联合，整合资源，优势互补，降低成本，风险共担。集团化是中国广告业进一步发展的必然选择。

这也对我们公司初期的发展有相当大的帮助。方案二：如果联合不成功，我们初期只能立足洋河镇区，抢占附近各类广告业务，我们以设计制作各类广告招牌为主，辅之进行一些有一定规模和影响的公关策划活动，一步一步打响名气。拓展长线业务，珍视客户关系，让今天的广告客户成为明天益众广告传媒公司的义务宣传员。

2、联络各商铺，门面业主，向其宣传介绍益众广告传媒公司。

3、寻找广告制作耗材供应商，确保进货渠道的服务与质量。

创业发展分阶段（第二、三年）益众广告传媒公司在初期运营中积累了经验，在洋河市场具有了一定的影响力，被更多的客户认可，同时公司人员的技术水平、制作设备也上了一个台阶，这时的目标就是进一步树立益众广告传媒公司的品牌形象。

1、在洋河新城主要街道捐赠数以万计的户外广告，其中一些广告牌用于向公众输送公共服务信息，对社会有所贡献。另一部分可以用于广告出租，获取收益。

2、初步建立一个稳定的客户群，能够在洋河主流媒体做广告宣传，影响力开始向整个宿迁市覆盖。

最新公司成立策划书范文篇5

一、项目介绍

公司名称：立早大可婚庆服务公司

经营范围：婚庆服务

固定投资：人民币50万元

法人代表：谁爱当就当呗

场地选择：长宁区茅台路XXXX号

项目概述：婚礼预算、策划、喜庆用品代购；新娘化妆、形象设计；婚车租赁、司仪、录像、摄影、光盘制作、舞台布景、气球装饰、花艺装饰、礼宾花、冷焰火、舞台灯光、音响、租赁婚纱与饰品；发送电子请柬、制作海报和租赁道具等项目。

二、市场分析

目前，上海市的婚庆服务公司良莠不齐，许多新人常为结婚当天没有个性化创意内容和周到称心的服务，而感到遗憾。由此，本人产生一种想法，如果把能够创造价值和增值服务的人才组织起来，保证新人接受创意策划，双方长辈亲属满意，同时能够赢得参加新人婚礼的同龄作为潜在客户，岂不是一个很好的商机？

1、市场需求分析

从上述数据分析：

①部分地区的婚庆服务市场处于未饱和状态；

②新人对婚礼的重视程度较高，愿意投入费用；

③婚庆服务中的高端服务和特殊服务存在较大空间。

2、市场竞争与前景

社会进步必然存在竞争，在创业阶段必须重视行业竞争，据有关报道，目前，上海在开发婚庆服务市场的时间较短，虽然成立婚庆服务行业协会，但是婚庆服务公司普遍存在着质量不高的问题，如：婚车供不应求、化妆水平不高、服务态度较差和乱收费等问题。

只要扬长避短，制定自己的竞争优势，突出优点，创新发展，就能不断满足社会和客户的需求。发展潜力是十分巨大的，从创业角度来讲，只要重视竞争对手，采取“全方位发展，服务多元化，以优质服务取胜”的经营方针，创业能够得到回报。

三、成本预算

1、薪资预算

说明：公司专职管理人员做工资预算，计入经营成本；公司兼职从业人员不做工资预算，不计入经营成本，按照完成订单数量发放现金。

2、投资预算

说明：

①办理婚庆服务公司营业执照，约10000元。

②经营场所，年租金100000元。

③电视、DVD、音箱、空调、电话、电脑、打印机和传真复印一体机等电器设备，以及桌、椅、沙发、衣橱、茶几和饮水机等办公设备，约100000元。

④采购春冬两季的婚纱、礼服和旗袍各15套（共45套），用于租赁或销售，约10000元；其它婚庆用品，包括礼花、冷焰火、喜帖、喜册、喜袋、喜糖、喜烛、喜偶、新娘挎包、首饰盒、戎枕、手印模、子孙桶、情侣杯、同心锁、结发笔等，用于销售，约50000元。

⑤与汽车租赁公司签订服务合同，约XXXXX元/年。

⑥户外广告10000元。

3、经营成本预算

说明：

以场均收入20000元，每场成本60%计算。

②婚礼部分服务：6000元（10000×60%）

以场均收入10000元，每场成本60%计算。

③用品租赁：100元（1000×10%）

以场均出租1000元，每件折旧10%计算。

以场均销售200元，每件成本50%计算。

以场均定制200元，每件成本50%计算。

四、盈亏分析

1、经营目标

（1）实现服务目标：全年50场。

说明：

①50场，分为春秋两季40场，夏冬两季10场。

②50场，分为20场全套服务，30场部分服务。

（2）主营业额目标：全年营业额750000元。

说明：

①全套服务：20000元/场×20场=400000元；

②部分服务：10000元/场×30场=300000元；

③用品租赁：1000元/场×30场=30000元；

④婚庆用品销售：200元/场×50场=10000元；

⑤个性定制：200元/场×50场=10000元；

2、投资收益预算

营业利润=年营业额—服务成本—工资—办公—赔款—其它和税金等＝年营业额750000元—服务成本420000元（20000×20+10000×30）×60%—工资100000元（两至三名员工）—办公20000元（水、电、煤、电话、上网、纸张）—其它和税金等50000元≈150000元

五、盈亏预测

1、如果全年服务XX次就为保本经营。

2、如果全年服务XX次就有盈利。

3、如果全年服务不到XX次就出现亏损。

六、风险预测

1、风险：

①选择经营场地的地理位置是否合理：

②场所与酒店的地理位置是否合理；

③对竞争对手的了解不足；

④实际投资超出预算；

⑤从业人员服务质量问题。

2、控制办法：

①选择经营场所必须进行实地考察，多选几个点，多提几个方案，请专家评价选最佳方案。在有条件下可在经营场所周边的居民进行一次民意调查，为决策提供有利的依据。

②酒店与场所间要充分考虑所需的接送时间、交通工具等，避免迟到现象。

③加深对竞争对手的了解：避实就虚，做到他无我有，他有我优，并且定价合理。

④对每次投资要进行经济核算，在预算时要宽松或上下互补。

⑤从业人员要进行服务质量和态度考核。

七、相关的法律法规

《劳动法》

八、市场营销策略

1、服务说明与定价

2、经营策划

3、经营计划

最新公司成立策划书范文篇6

一、前言

上海持梦旅游策划公司，是经国家旅游局、国家工商局批准成立的国际旅游策划公司。公司为旅游者提供团队游、自由行、酒店预订、会员服务等一站式全方位的旅游策划。本公司总部位于上海市浦东新区金海路2360号，设有人力资源部、财务部、门市部、策划部，拥有高素质的专业人才、策划团队，以及严格规范的内部管理体系。

作为旅游策划行业中的一员，持梦旅游策划公司坚持将客户感受和体验放在第一位，不断提高产品质量和服务水平，让旅游者真正体验到旅行的乐趣，享受公司的服务。未来，不断锐意进取的持梦旅游将为广大消费者和企业客户提供更优质、更专业、更经济、更便捷的产品和服务，成为市场上最可信赖的伙伴，为中国旅游事业的发展做出杰出的贡献！

持梦旅游，让你爱上旅程！

二、市场分析

在三大旅游市场蓬勃发展的同时，旅游业各子行业亦得到较快发展。因此，特成立本公司：上海持梦旅游策划公司，为游客特别策划属于你的最佳旅游线路，让您体会美妙旅程！

三、公司目标

为中国旅游业的国际化发展贡献自己的力量，勇于创新争做中国旅游服务的先驱者。并通过为顾客策划特定旅游路线，让他们体味生活的本来面目，使平时不易得到的快乐通过得到充分的释怀并成为一生永久而美好难忘的记忆。

四、创意说明

我们衷心希望为您倾力策划的旅程能让您感到身如梦境！秉持着这个愿望，也是本公司全体员工的梦想，特取名持梦旅游策划公司。

五、媒体策略

（1）广告计划

A、设置广告目标以向旅客传达信息并劝说其进行旅游，同时形成“口碑”广告效应。

B、聘用广告代理机构做广告，使广告做到有专业化的效果。

C、设置广告预算，保证广告费用不会超过预算范围。

D、考虑合作的可能，利用优势与政府联合广告活动，扩大影响程度。

E、决定广告信息策略，保证广告有创意，以便通过广告传达信息观念，影响旅客的抉择。

F、选择广告媒体时，尽量采用报纸、电视、杂志、直邮广告等多种广告媒体相结合，以使各种媒体进行优劣互补，从而保证广告达到最佳的效果。

（2）销售促进及交易展示：如进行订购数量多有优惠，并与其它行业合作，与他们的公共活动结合起来，让他们利用销售派发旅游券达到宣传目的。另外，本公司也会举行旅游与观光交流会等以扩大影响力，对外展示公司良好形象。

（3）事件营销：塑造公司形象，提高美誉度，引导消费者进行消费。

（4）公关与宣传：举行特别事件公关活动，如庆典等，加大宣传力度。同时要有开展危机公关的准备，以保证能进行及时补救，从而不使公司的形象受损

六、活动概况

目前本公司国内路线主要为，北京，南京，深圳，海南，云南，西藏，四川等地，国外主要路线是亚洲，欧洲、北欧、俄罗斯、澳新、非洲、中东、美洲、邮轮、普吉岛、巴厘岛等旅游线路。公司还为情侣们特别开设了“情牵你我”专栏和古镇主题专栏“一起寻梦故乡”等。

【最新公司成立策划书范文6篇】相关文章：

1.最新公司成立策划书范本

2.分公司成立策划书

3.公司成立策划书

4.公司成立策划书方案

5.新公司成立策划书

6.广告公司成立策划书

7.婚庆公司成立策划书范文

8.婚庆公司成立策划书模板

9.新公司成立贺信范文

**第四篇：公司成立策划书**

公司成立策划书

公司成立策划书

第一章：摘要

本公司的成立是由本社团的目的以及活动所决定的.其宗旨是模拟公司运作,理论应用实践,培养创业就业.第二章：公司介绍

一,名称:

二,性质:模拟性,社团内部团体

三:活动内容:家教,户外兼职,相关培训,相关理论学习

四,理念:自强,自立,虚心学习

五,各部门介绍:

1,公司负责人:

职能,全面管理,指定公司发展方案及方向

1,市场部:

职能:开拓市场,联系业务

人员:由社团家教部人员担当

负责人:

2,综合办公室:

职能:财务管理,综合协调

人员:由社团内部办公室人员担当

负责人:

3,培训部:

职能:公司宣传,业务培训

人员:由社团宣传部人员担当

负责人:

第三章:活动流程解说:由于本活动属于长时间活动,所以时间地点既有灵活多变的特点.流程内不于与说明.评估结束,活动开始.1,于河大及保定市区散发传单,宣传本公司;

2,学校宣传,网络宣传联系有意户外活动的学生

3,市场部不定时的出外开拓业务

4,培训部紧跟公司活动宣传

5,联系社会及学校相关专家给公司内部人员培训

6,活动过后,将作相关经念总结,上交社团负责人

第四章:可行性分析:

1,它是社团活动内容及目的所决定的,具有理论支持

2,内部具有社团的全力支持,及有经念有魄力的负责人,强有力的组织

3,在外经过实际调研情况:保定各高校存在相关创业团体500余只.家教业务方面,除了华电家教中心外,都是纪律松散,组织松散,宣传效果不到位.因此公司的竞争对手是华电家教中心.4,其他业务的经营多以个人为主,资金缺乏.而本社团具有社团资金作为后盾.5,它是下学期公司模拟大赛的准备,社团将倾力以为.

**第五篇：公司成立策划书**

公司成立策划书

公司成立背景

2025年金融危机之后，世界各国政府采用凯恩斯理论，不断的加大投资使得经济得以迅速恢复。但是最终造成的恶果就是全世界工农业产品的产能严重过剩。

中国作为世界工厂，其制造业在国民经济中占到了举足轻重的作用。在当前全球产能过剩的情况下，中国制造出来的产品滞销，对国内企业打击相当之大。有很多企业都是在亏损经营，特别是钢铁行业。但是他们又不能倒闭，因为政府需要他们提供工作岗位来维持社会的稳定。

所以这几年我们看到很多行业都缺钱，政府为了解决他们缺钱的问题，为他们减轻负担，在经济一次又一次走低的时候不断地降准降息。但是通过降准降息释放出来的资金真的流入这些需要它的部门了吗？显然不是，因为资本是逐利的，怎么可能流向这些亏损的行业。在2025年央行正式开启降息之路后，A股迎来了久违的牛市。其逻辑原理很简单，降息是个持续性的过程，而中国的实际通胀水平目前整体保持在1.5%以上，怎样让自己口袋里的钱不缩水？在当时A股市盈率普遍偏低的情况下，买入蓝筹股长期持有，至少比存银行划算吧。这样做的最终结果就是由大盘股和蓝筹股带头掀起了一轮波澜壮阔的牛市。

但是市场投机过剩导致的最终结果是大盘的深度回调。技术上看似乎已经进入熊市阶段。但是从宏观面分析来看我们认为这不符合市场逻辑，原因有以下两点，第一、央行的量化宽松在经济没有软着陆之前不会停止。第二、实体行业没有利润，大量闲置资金没有去处，最终还是会回到股市。9月股市开始反弹，很大部分原因是很多股票已经跌回启动点了。那些高位逃顶的资金又在低位接回了筹码。我们认为未来股市会向慢牛转变，跌出价值的股票会有资金参与，位置较高的股票会有人抛售。但是在宽松政策托底的情况下，股市整体趋势依然是向上的。

因此我们认为在当前经济背景下我们成立投资管理公司有以下几点优势：

1、未来股市进入慢牛为我们赢得了更多的时间。

2、我们周围有大量的闲置资本迫切需要这样一个平台为他们提供专业化服务

3、我们的从业人员至少都有3年以上的行业经验，无论是销售团队还是分析师团队我们都不比别人差。

4、公司领导层都是金融行业出生的人，能够确保公司经营方针和理念的正确性。

公司经营所面临的风险及解决办法

1、法律风险：股票咨询和基金管理门槛较高，取得相关经营牌照较难。若直接从事股票咨询将面临法律风险，且客户如果发生亏损将可能将公司告上法庭。

解决办法：公司销售人员以私人名义对客户进行开发，通过盈利分成的方式获取利润。这样只要客户赚了钱，公司也就有收益，形成双赢局面。而且在这一过程当中客户并不知道公司的存在，安全性大大提高。对于信任公司实力，愿意和公司合作的可以私下签订协议。

2、盈利风险：该风险主要来自于股票市场不景气无法获利，或者销售人员和资管人员业务水平不高。

解决办法：公司在成立初期同时代理一个正规的现货商品交易平台，若股票市场长期陷入熊市，那么可以立即展开现货投资业务。从业人员能力问题：由于公司骨干是刘国锋专门邀请的实力干将，都是有几年从业经验的熟手，所以只要各部门主管严格把关，刘国锋做好统筹调度，公司就能迅速发展。

公司发展规划

第一阶段，以股票为主营业务，兼现货交易为辅；销售打前锋，资管团队后方辅助，为公司打开局面。

第二阶段，人才和资本积累阶段，销售部门要培养能够独挡一面的主管精英类人才，资管部门要培养市场分析到位，操盘稳定盈利的高级金融人才。

第三阶段，拓展公司业务范围（外汇、期货、现货），以成立分公司的形式，涉及金融行业的各个板块，积极向基金管理公司方面发展。

公司设立和架构

公司名称：成都仁禄恒昌商务信息咨询有限公司 注册资本：1000万人民币

公司经营范围：商务咨询、财务咨询、企业活动策划、计算机软硬件销售、网络销售：农产品。

人员出资：刘国锋独资 公司法人代表：刘国锋 职责和权利：刘国锋为企业独资人和法人代表，依法承担公司所有责任，并拥有所有控制权。

管理架构： 总经理：刘国锋 副总经理：李顺

销售部门：总监——黄思成，主管——张烁。资管部门：总监——张桂

后勤部：人事——祁蔺、前台——xxx、财务——XXx

五、运营成本与运营收入及利润分配 成本

薪资：这个公司另有章程，若不算提成，40个员工每月成本预计在10万元左右。

场地：金牛万达甲级写字楼，月租金1.6万 收入及利润

公司收入主要来自三方面：

一、股票盈利分成，二、代理现货交易平台的佣金。

三、资管部门的自营盘收入（该收入具有不稳定性，作为公司的额外收入）。

分配

股票盈利公司提取65%，销售部门提取27%，资管部门提取8%。交易平台佣金收入，公司提取65%，销售部门提取23%，资管部门提取12%。

自营盘收入，公司提取70%，操盘手提取30%。公司总利润在年终结算时，各创始成员按合同签订的分配比例分红。

本DOCX文档由 www.zciku.com/中词库网 生成，海量范文文档任你选，，为你的工作锦上添花,祝你一臂之力！