



渤海众创

项目计划书

项 目 名 称: 米糊影像

项 目 类 型: 创业

团 队 成 员: 张莹, 伊弘昊, 高鹤箫

指 导 教 师: 肖庆石

联 系 人 : 张莹

联 系 方 式: 18832243745

目录

一、项目概述.....	1
二、公司简介.....	1
2.1 项目背景.....	1
2.2 公司简介.....	1
2.3 公司发展战略.....	2
三、产品与研发.....	3
3.1 产品/服务介绍.....	3
3.1.1 产品的用途、功能.....	3
3.1.2 行业领域.....	3
3.1.3 市场定位.....	3
3.1.4 客户价值.....	3
3.2 产品/服务特色优势（新颖性、先进性和独特性，竞争优势）.....	3
3.2.1 新颖性（先进性、独特性）.....	3
3.2.2 竞争优势.....	3
3.3.技术研发水平.....	错误!未定义书签。
3.3.1 项目研究内容，已有技术成果（或实施背景、基础）及指标....	错误!未定义书签。
3.3.2 项目实施的技术方案（包括技术路线、工艺的合理性及成熟性）	错误!未定义书
3.3.3 项目的关键技术、创新点.....	错误!未定义书签。
3.4 知识产权情况.....	错误!未定义书签。
四、市场分析.....	3
4.1 目标市场分析.....	3
4.2 市场容量分析和趋势预测.....	4
4.3 市场竞争分析（SWOT 分析）.....	5
五、营销策略.....	5
5.1 产品策略.....	5
5.2 价格策略.....	7
5.3 渠道策略.....	8
六、管理团队和公司结构.....	9
6.1 团队核心成员介绍.....	9
6.2 公司组织结构及人力资源配置.....	9
七、发展战略.....	9
八、财务分析.....	9
7.1 未来三年营收预测表.....	9
7.2 未来三年费用预测表.....	10
九、融资计划.....	10
十、风险分析及退出机制.....	10
十一、项目其它附件材料.....	11
十二、校外企业团队接收和培养创新创业学生方案.....	11

一、项目概述(800 字以内)

米糊影像提供四大特色服务，旨在满足顾客多样化的摄影需求：

簪花古风：以古代妆容与服饰为特色，结合现代摄影技术，为顾客提供古风个人写真、汉服婚礼纪念等服务。我们精心复原古代妆容与服饰，让顾客仿佛置身于历史的长河，体验一次刻骨铭心的古典之美。

新中式雅致：运用淡雅色彩与精致道具，结合光影艺术，为顾客捕捉新中式风格的雅致瞬间。新中式摄影以其简约而不失高雅的风格，成为当代人表达自我情感与文化认同的新选择。

美式证件照：采用国际流行拍摄手法与后期处理技术，提供简约、自然、专业的证件照服务。无论是求职简历、签证申请，还是家庭聚会留念，都能让顾客拥有一张自信满满、令人印象深刻的证件照。

普通证件照服务：针对日常需求，提供快速、便捷的证件照拍摄服务。我们注重细节，确保每一张证件照都能符合规范，同时尽可能展现顾客的个性与风采。

米糊影像致力于将传统文化与现代审美相结合，为顾客提供独特、高品质的摄影体验。无论是追求古典美的簪花古风，还是简约而不失高雅的新中式雅致，或是专业、自然的美式证件照，以及满足日常需求的普通证件照服务，我们都能满足您的期待。

二、公司简介

2.1 项目背景

张莹同学的摄影和化妆技术得到了许多人的认可，于是她拉拢了两个志同道合的朋友组建了米糊影像团队。

2.2 公司简介

米糊影像公司成立于 2024 年十月，法人张莹，财务及人力总监伊弘昊，技术总监高鹤箫。米糊影像致力于将传统文化与现代审美相结合，为顾客提供独特、高品质的摄影体验。无论是追求古典美的簪花古风，还是简约而不失高雅的新中式雅致，或是专业、自然的美式证件照，以及满足日常需求的普通证件照服务，我们都能满足您的期待。

2.3 公司发展战略

1.明确市场定位与服务对象

目标群体：主要针对在校学生、教职工及校友等客户群体，以年轻时尚、个性化服务为特色，吸引更多年轻人的关注。

服务内容：提供证件照、情侣照、大头贴、写真集等多种服务项目，满足不同客户的需求。

2.提升服务质量与体验

个性化服务：提供一对一的咨询服务，根据客户需求定制拍摄方案，包括服装搭配、妆容设计等。

便捷预约：提前预约时间，减少等待时间，提高用户体验。

3.创新营销策略

社交媒体宣传：利用微博、微信、抖音等社交媒体平台进行宣传推广，吸引更多潜在客户。

优惠活动：举办免费试拍、打折活动等优惠活动，增加客户粘性和品牌知名度。

合作推广：与学校社团、学生会等合作，共同开展活动，提高照相馆的知名度和影响力。

4.拓展业务范围与增值服务

多元化经营：除了传统的摄影服务外，还可以考虑加入简历制作、职场形象打造、职场生涯规划等服务，将照相馆打造成一个综合服务平台。

广告媒介业务：利用照相馆的流量优势，开展广告媒介业务，如驾校、考证等与学生紧密相关的服务广告投放。

电商业务：探索线上销售渠道，销售与摄影相关的产品或服务，如相框、相册等。

5.关注行业动态与技术创新

紧跟潮流：关注摄影行业的发展趋势和新技术应用，及时引入先进的摄影设备和技术手段。

数字化转型：利用“互联网+”技术推动照相馆的数字化转型升级，实现线上线下融合发展。

6.注重品牌形象与口碑建设

品牌塑造：通过优质的服务和独特的品牌形象塑造照相馆的核心竞争力。

口碑传播：鼓励满意的客户在社交媒体上分享自己的拍摄体验和照片作品，形成良好的口碑效应。

三、产品与研发

3.1 产品/服务介绍

3.1.1 产品的用途、功能

证件照，用于各种证件。

校园写真，簪花写真，新中式写真，美式写真等，可以记录校园生活，让自己体验不同的角色与风格，记录美的瞬间。

3.1.2 行业领域

摄影

3.1.3 市场定位

服务对象为在校学生、教职工及一些校外人员等，以年轻时尚、个性化服务为特色，通过提供高质量的摄影作品和优质的客户服务体验来满足客户需求。

3.1.4 客户价值

可获得证件照，各种风格写真，记录美好的时刻

3.2 产品/服务特色优势（新颖性、先进性和独特性，竞争优势）

3.2.1 新颖性（先进性、独特性）

黄骅第一家簪花写真，第一家美式证件照拍摄地点。

3.2.2 竞争优势

内容新颖，价格便宜

四、市场分析

4.1 目标市场分析

证件照需求：学生在入学、办理各类证件（如身份证、学生证、社团会员证等）、参加考试、求职等场景都需要证件照。教职工在工作证件更新、职称评定等方面也有证件照的需求。这些需求是持续且稳定的，为校园照相馆提供了基本的客源。

毕业照需求：毕业季是校园照相馆的重要业务高峰期。学生们希望拍摄精美的毕业照来纪念自己的校园时光，包括个人毕业照、班级毕业照、学院毕业照等多种形式。此外，学校也会组织拍摄毕业合影，为照相馆带来了大量的订单。

活动照需求：学校的各类活动，如运动会、文艺晚会、学术讲座、社团活动等，都需要拍摄照片进行记录和宣传。校园照相馆可以为这些活动提供专业的摄影服务，满足学校和学生的需求。

写真集与艺术照需求：部分学生有拍摄个人写真集或艺术照的需求，用于自我留念、送给朋友或家人，或者参加比赛等。随着人们生活水平的提高和审美观念的变化，对个性化摄影的需求也在不断增加。

情侣照与其他特殊需求：校园中的情侣们可能会选择拍摄情侣照来记录美好的爱情；一些学生还会有拍摄全家福、亲子照等特殊需求，尤其是在家庭聚会或节日期间。

4.2 市场容量分析和趋势预测

当前市场容量：

目前照相馆行业整体市场规模较为庞大，但具体的校园照相馆市场容量没有单独的确切统计数据。不过可以从一些相关数据中推测其大致情况。例如，随着人们对个性化照片需求的增加，照相馆行业有望继续扩大市场份额。考虑到校园内学生数量众多，且在证件照、毕业照、活动照等方面有着持续的需求，校园照相馆的市场容量具有一定的规模。如果按照全国高校和中小学的数量以及每所学校的学生人数来估算，校园照相馆的潜在客户群体相当可观。

未来趋势预测：

持续增长：预计未来几年校园照相馆市场将保持稳定增长。一方面，学生对证件照、毕业照等基本需求持续存在；另一方面，随着人们生活水平的提高和消费观念的转变，对个性化摄影服务的需求不断增加，如写真集、艺术照、情侣照等特色服务将受到更多学生的青睐。

数字化与智能化发展：科技的发展将推动校园照相馆向数字化和智能化方向升级。例如，利用人工智能技术进行照片的自动美化和修图，提高后期处理的效率和质量；采用在线预约系统，方便学生提前安排拍摄时间，减少等待时间；

建立客户信息数据库，为学生提供个性化的服务和推荐。

个性化与定制化服务加强：为了满足学生日益多样化的需求，校园照相馆将更加注重提供个性化和定制化的服务。根据学生的需求和喜好，提供定制化的拍摄方案，包括服装搭配、妆容设计、拍摄场景选择等。同时，推出主题拍摄活动，如古风主题、校园主题、青春主题等，吸引学生的参与。

跨界合作与多元化经营：校园照相馆可以与其他行业进行跨界合作，拓展业务范围。例如，与学校的社团、学生会合作，开展各类活动的摄影服务；与培训机构合作，为学生提供形象照拍摄服务；与电商平台合作，销售摄影相关的产品或服务。通过多元化经营，校园照相馆可以扩大市场份额，提高盈利能力。

品牌建设与口碑传播重要性凸显：在竞争激烈的市场环境下，品牌建设和口碑传播对于校园照相馆的发展至关重要。提供优质的产品和服务，树立良好的品牌形象，利用社交媒体平台、校园论坛等渠道进行宣传推广，提高知名度。鼓励学生在社交媒体上分享自己的拍摄体验和照片作品，形成良好的口碑效应。

4.3 市场竞争分析（SWOT 分析）

校内竞争：目前很多高校内部都有照相馆，但大多数规模较小，设备和服务可能不够专业。如果你能提供更高质量的摄影作品和更优质的服务，将具有一定的竞争优势。不过，也需要注意其他校内照相馆可能采取的价格竞争策略，因此你需要在保证服务质量的前提下，合理控制成本，制定具有竞争力的价格。

校外竞争：学校周边的商业区也可能有照相馆或其他摄影机构，它们可能会吸引一部分学生客户。这些照相馆通常具有更丰富的拍摄经验和更完善的服务体系，但你可以通过了解学生的需求和喜好，提供更符合他们需求的个性化服务，以及利用校园内的地理优势和人际关系网络，来与之竞争。

五、营销策略

5.1 产品策略

5.1.1 产品多样化

证件照：这是校园照相馆的基础产品，可提供不同规格和底色的证件照拍摄服务，如一寸照、二寸照、蓝底、白底、红底等，满足学生在不同场景下的使

用需求，如入学登记、考试报名、简历投递等。

毕业照：包括个人毕业照、班级毕业照、学院毕业照、创意毕业照等多种形式。可以提供不同的服装、道具和拍摄场景选择，让学生能够留下珍贵的毕业回忆。例如，设立特定的毕业照拍摄区域，布置具有学校特色的背景，或者提供一些有趣的道具，如学位帽、标语牌等。

活动照：承接学校各类活动的摄影工作，如运动会、文艺晚会、学术讲座、社团活动等。根据活动的不同性质和规模，提供相应的摄影方案和服务，包括前期的拍摄规划、现场的拍摄执行以及后期的照片处理和交付。

写真集：针对有个性化需求的学生，提供个人写真集拍摄服务。设计不同的主题和风格，如清新校园风、唯美古风、时尚街拍风等，满足学生对于自我形象的展示和纪念需求。可以提供服装租赁、化妆造型、拍摄场地等一站式服务，让学生能够享受到专业的拍摄体验。

艺术照：为有艺术追求的学生提供艺术照拍摄服务，鼓励他们展现自己的个性和创意。可以与学校的美术社团或艺术专业合作，举办摄影比赛或主题拍摄活动，吸引学生参与，同时也为照相馆带来宣传和推广。

情侣照：针对校园情侣这一特殊群体，提供情侣照拍摄服务。设置浪漫的拍摄场景，提供情侣装等特色服务，让学生能够留下美好的爱情回忆。

其他特色产品：可以根据学校的实际情况和学生的需求，开发一些特色的摄影产品，如宿舍合影、实验室合影、运动队合影等，为学生提供更多的选择。

5.1.2 产品质量把控

设备维护与更新：定期对摄影设备进行维护和保养，确保设备的正常运行和拍摄质量。及时更新老化的设备，引进先进的摄影器材和技术，提高拍摄的效率和效果。

后期处理：建立完善的后期处理流程，对照片进行精心的修饰和美化，包括色彩调整、瑕疵修复、美化人物形象等。同时，可以根据学生的要求进行个性化的后期处理，满足他们的特殊需求。

质量检查：建立严格的质量检查制度，对每一张照片进行仔细的检查 and 筛选，确保交付给学生的照片质量符合标准。对于不满意的照片，应及时进行重拍或修改，直到学生满意为止。

产品创新

主题拍摄：定期推出一些主题拍摄活动，如季节主题、节日主题、热门电影主题等，为学生提供新颖有趣的拍摄体验。可以在学校的宣传渠道上进行推广，吸引更多的学生参与。

互动体验：引入一些互动体验项目，如照片打印、DIY 相框、照片墙等，让学生能够参与到照片的制作和展示过程中，增加照相馆的趣味性和吸引力。

技术升级：关注行业的新技术和发展趋势，如虚拟现实、增强现实等，尝试将这些技术应用到摄影产品中，为学生提供更加独特和创新的体验。

5.2 价格策略

分层定价：根据不同的产品和服务，制定不同的价格层次。例如，证件照可以采用较为统一的定价，而毕业照、写真集等产品可以根据拍摄的难度、耗时、后期处理等因素进行差异化定价。同时，可以提供一些优惠套餐和组合产品，如毕业照套餐、活动摄影套餐等，吸引学生购买。

优惠活动：定期推出一些优惠活动，如打折、满减、赠品等，吸引学生的关注和消费。例如，在开学季、毕业季、学校大型活动前后等时期，推出相应的优惠活动，提高照相馆的知名度和市场份额。

会员制度：建立会员制度，为会员提供一些专属的优惠和服务，如积分兑换、优先拍摄、免费赠送照片等。通过会员制度，可以增强学生的粘性和忠诚度，促进学生的重复购买。

产品创新

主题拍摄：定期推出一些主题拍摄活动，如季节主题、节日主题、热门电影主题等，为学生提供新颖有趣的拍摄体验。可以在学校的宣传渠道上进行推广，吸引更多的学生参与。

互动体验：引入一些互动体验项目，如照片打印、DIY 相框、照片墙等，让学生能够参与到照片的制作和展示过程中，增加照相馆的趣味性和吸引力。

技术升级：关注行业的新技术和发展趋势，如虚拟现实、增强现实等，尝试将这些技术应用到摄影产品中，为学生提供更加独特和创新的体验。

5.3 渠道策略

社交媒体平台：利用微信、微博、抖音、小红书等社交媒体平台进行宣传推广。可以发布精美的照片作品、拍摄花絮、优惠活动等信息，吸引学生的关注和兴趣。例如，在微信公众号上推出系列推文，介绍照相馆的特色服务、摄影师团队以及客户的好评案例；在抖音上发布创意短视频，展示不同主题的拍摄过程和效果。

学校论坛和贴吧：在学校的官方论坛和贴吧发布广告帖或信息，介绍照相馆的位置、服务项目和价格优势等。

线上预约系统：建立自己的官方网站或小程序，提供线上预约服务。学生可以在上面选择拍摄时间、填写个人信息、选择服务项目等，方便快捷。同时，通过线上预约系统可以收集学生的联系方式和需求信息，为后续的营销和服务提供依据。

校园代理：招聘一些学生作为校园代理，让他们在自己的班级、社团、宿舍等范围内宣传照相馆的服务。可以为代理提供一定的佣金或奖励，激励他们的积极性。校园代理熟悉学校环境和学生需求，能够更好地进行推广和客户服务。

合作推广：与学校的学生会、社团、培训机构等组织合作，开展联合推广活动。例如，为学生会举办的活动提供免费的摄影服务，或者与培训机构合作推出形象照拍摄套餐等。通过合作可以实现资源共享、互利共赢，提高照相馆的知名度和市场份额。

活动现场推广：在学校的开学季、军训、运动会、文艺晚会等大型活动现场设置宣传点，发放传单、展示照片作品，提供现场咨询服务。活动现场人流量大，可以直接与学生进行面对面的交流和沟通，提高宣传效果。

提供优质服务：确保每一次拍摄都能让学生满意，从拍摄过程的体验到最终的照片质量，都要严格把控。满意的学生会自动向身边的同学、朋友推荐照相馆，形成良好的口碑传播。

客户回访：定期对拍摄过的学生进行回访，了解他们对服务的满意度和意见建议。对于提出宝贵意见的学生给予一定的奖励，如优惠券、小礼品等，同时认真改进服务质量。

六、管理团队和公司结构

6.1 团队核心成员介绍

张莹，法人兼总经理，河北农业大学食品科学与工程专业；伊弘昊，财务及人力总监，工程管理专业；高鹤箫，技术总监，计算机专业。

6.2 公司组织结构及人力资源配置

伊弘昊和高鹤箫受张莹支配。

七、发展战略

企业愿景

成为年轻人最喜爱的创意摄影工作室，提供高质量的摄影服务，打造独具个性化的视觉体验。工作室将以创新与艺术结合为特色，逐步发展为具有全国影响力的摄影品牌。

三年规划目标

- 产品开发：每年推出 1-2 个全新摄影主题，并根据市场反馈持续优化摄影风格和拍摄方案。
- 技术提升：引进最新的摄影和后期处理设备，定期培训团队成员掌握新技术，以保持行业领先水平。
- 市场开拓：第一年重点覆盖校内及周边市场，第二年扩展至整个城市，第三年进入更广阔的区域市场。通过社交媒体和口碑营销扩大品牌影响力。
- 平台建设：搭建专业网站及线上作品展示平台，实现客户在线预订及互动，提升客户体验。

八、财务分析

8.1 未来三年营收预测表（单位：万元人民币）

项 目	2024 年	2025 年	2026 年
一、主营业务收入（不含税）	2000 元	4000	4000
减：主营业务成本	0	0	0
主营业务税金及附加	0	0	0
二、主营业务利润（亏损以“-”号）	0	0	0

加：其他业务利润（亏损以“-”号）	0	0	0
减：营业费用	0	0	0
管理费用	0	0	0
财务费用	0	0	0
三、营业利润（亏损以“-”填列）	2000	0	0
四、利润总额（亏损以“-”填列）	2000	0	0
减：所得税	0	0	0
五、净利润（亏损以“-”号填列）	2000	4000	4000

说明：

8.2 未来三年费用预测表（单位：万元人民币）

年份	研发	市场	生产	行政	设备	其他	合计支出
2024	0	0	0	0	8000	0	8000
2025	0	0	0	0	0	0	0
2026	0	0	0	0	0	0	0

九、融资计划

暂时没有

十、风险分析及退出机制

市场风险

- 风险因素：市场竞争激烈，客户需求变化快，可能导致服务需求波动。
- 应对策略：持续市场调研，灵活调整产品服务；加强品牌建设，提供差异化特色服务。

技术风险

- 风险因素：技术更新迅速，可能落后于同行，影响作品质量和效率。
- 应对策略：持续培训团队成员，积极引入新设备和技术，保持技术

领先。

经营风险

- 风险因素：业务增长未达预期，可能导致资金流紧张，影响正常运营。
- 应对策略：制定多种业务模式，确保现金流健康；优化成本控制，合理安排预算。

退出机制

- 股权退出：为投资人提供退出方案，三至五年后可通过股权回购或转让退出，实现投资收益。
- 项目转让：如经营未能达到预期目标，可将项目及资产转让给其他投资者或企业。
- 资产清算：若遇到无法继续经营的情况，启动清算程序，优先偿还债务，剩余资产分配给投资人。

十一、项目其它附件材料

暂时没有

十二、校外企业团队接收和培养创新创业学生方案

接收，但目前没接收到。