**某网络公司创业计划书**

**一、公 司**

　　（一）公司简介

　　\*\*网络公司是一个新型的电子商务公司，宗旨是以网络为依托提供专业细致的休闲娱乐会所信息查询服务和在线软件服务。通过提供专业化、便捷化、个性化、时尚化的全新服务，以方便快捷为导向，以顾客满意为目标，努力满足顾客需求，通过各种赢利模式获得利润，并创造知名品牌。

　　二十一世纪，互连网带来了一种新的经营方式去改变人们的旧的生活，为传统的企业经营注入新的血液。软件正在变为一种在线服务，免去了维护和安装的麻烦，透过网络，人们更容易进行软件操作！随着经济发展，人们越发注重生活质量，休闲娱乐行业必将成为这个世纪最有前景的行业之一。将现代化的通信工具结合网络技术应用于这一领域，为公众的生活提供。极大的便利，在创造顾客价值的同时也为休闲娱乐会所带来了商机，这种多赢的模式无疑是很有发展前途的。

　　（二）公司理念

　　1、服务专业化：我们将力求根据顾客的需求，开发出性能良好的在线软件服务，尽可能将市场上所有正规的娱乐场所的相关信息罗列到数据库。

　　2、服务规范化：我们的服务始终以国家的相关法律（如《经济法》、《娱乐场所管理条例》、《电子认证服务密码管理办法》、《电子签名法》、《广东省电子交易条例》 ）为前提，绝不向顾客提供不健康的服务和信息，同时将严格执行同行业的相关条款，绝不损害顾客的利益。

　　3、服务多样化：我们公司将力推两大业务。在线信息管理系统在国内当属领先地位；信息查询方面，从地理位置查询和当前使用情况查询，到服务类型查询和价格查询，我们考虑到了大部分消费者的普遍需求，甚至我们将服务延伸到特色推荐。

　　4、服务新颖化：这是我们服务最能体现价值的一个地方。我们的服务将建构在网络平台和信息平台上，以全新的方式和顾客进行交互。

**二、产品和服务**

　　公司是以网络为依托提供专业细致的在线软件服务和休闲娱乐会所信息查询服务。服务所涉及的行业包罗广泛，主要涉及的细分行业有KTV、舞厅、迪吧、各餐厅、电影院、健身房、酒吧、咖啡厅、夜总会、体育运动场所等。在线软件服务的内容是为中小型娱乐会所提供在线信息管理系统；信息查询服务内容是广州市内各休闲娱乐会所的地址、价格、分布信息、行业内部比较、优惠等，查询服务可以通过公司网机短信查询。

　　初期，公司数据库的信息收集主要通过以下两个途径：一是市场部成立专门的市场信息采集项目组，负责收集各娱乐会所的各种信息，如地理位置，服务范围，具体收费标准等；二是通过与杂志和报社合作。随着公司品牌的逐渐推广，公司将会同多个商家结成战略合作关系，直接从商家获取第一手信息。

　　目标市场定位为两个大的市场方向，一是对查询服务的信息提供者——休闲娱乐行业会所；二是广大需要进行信息查询服务的消费群体。针对这两个目标市场，我们将提供以下具体服务。

　　（一）、针对休闲娱乐会所的服务

　　1、黄页链接

　　这是本公司获得以及发布休闲娱乐会所信息的平台，也是公司最基本的盈利项目。该项服务是将休闲娱乐会所的具体信息，如地点、特色、客流量等具体信息反映在我们的公司网站的相关板块中，同时公司将通过竞价排名方式排列同类会所的先后顺序。

　　2、广告服务

　　本公司为各个休闲娱乐会所提供广告宣传，为企业进行宣传服务。公司将根据对方提供的广告费用的高低决定广告投放的位置，广告内容健康、不触犯法律。

　　3、推荐服务

　　本公司将在网站首页、网络查询系统显要位置、短信查询平台登陆首页、声讯电话欢迎词等访问量高的地带设置推荐信息，帮助企业做好宣传。

　　4、在线软件服务

　　所谓的在线信息管理系统是公司专门针对中小型娱乐会所推出的新型网络服务，是一套基于企业信息化战略的信息化管理软件系统。由于中小型娱乐场所受到人力、财力等多方面因素的限制，它们无法像大型娱乐会所那样实现信息化管理。现在各娱乐场所的信息化程度很差，除了较大型的综合性娱乐城外，其他的娱乐会所均还采用人工登记等方式进行管理，管理的效率比较差。因此，这些中小型娱乐会所极其需要现代化的管理信息系统对所有的资源进行统筹管理。

　　在线信息管理系统集成在公司内部信息数据库，形式上二者是母子关系，但在逻辑上，在线信息管理系统是独立于公司内部母系统的。商家可以通过互联网访问到自己的信息管理系统，在线进行数据录入，数据编辑，数据插入、删除，数据查询等数据库操作，也可以进行在线的文字编辑，表格编辑和图片管理。同时，商家可以通过公司提供的数据库编辑工具对自己的数据库进行设计，设计出符合企业特点的数据库。这样，商家只需花费很少的成本就能拥有属于自己的在线信息系统，而且我们公司还能在第一时间掌握各娱乐会所的当前营业状况，很好的为顾客提供查询服务。这是典型的多赢互利模式。

　　（二）、针对信息查询顾客的服务

　　娱乐设施及场所的当前情况查询业务（提供娱乐场所当前客户数量，资源使用情况的查询等。顾客通过查询可以在第一时间知道某娱乐会所是否有空位、空房、空闲设施等即时营业状况。）这是针对查询顾客的一个特色服务，虽然现在该行业有一些提供查询的服务，但是都没有做到动态性，公司为了抢占这一市场，推出这样一种查询方式，从而减少了顾客的搜索成本和时间成本，同时公司在此项查询中还开设了相关推荐业务作为某一休闲娱乐会所客满时的应对措施，使该项业务更加人性化，也更具吸引力。

**三、行业和市场**

　　信息查询行业方面，我们的竞争对手是涉及此行业的相关定位网站，如：今夜中国，广州生活易等，以及包括现在普遍使用的114、160查询服务也将成为我们某一细分市场的竞争者。由于我们采用了新颖便捷的查询方式并配置了专业细致的数据库，所以从经营方式来讲我们是全电子商务化的，是全新的。通过与多种现代通信工具及方式相结合，我们有两个优势，一是可以节约顾客的时间成本，顾客可以随时随地最快的获得所需的信息；二是帮助顾客全面了解广州市内各种娱乐设施及场所，使其有针对性地消费，有效的降低其开销，获取最大的消费者剩余，真正意义上地实现互利。

　　在线软件服务方面，由于这一领域在中国尚属启蒙阶段，因此来自外部的竞争对手相对很少且不成熟，因此这方面的竞争可以不予考虑。

**四、销售策略**

　　（一）、前期策略

　　公司前期主要以宣传为主，建立完整的服务体系为辅。加大宣传经费，向公众介绍产品特色，树立良好的公司信誉。完善各种技术设备和信息技术，保证服务体系的正常运行。

　　（二）、中期策略

　　公司中期需要提高产品质量并加入新的产品特色和样式，加入新的细分市场争取更多的客户，通过广告建立对产品的认知转向到对产品的信任，并推动购买和查询。在一定的时机还可以降低价格吸引更多的潜在客户。

　　（三）、后期策略

　　后期销售时间需要投入多一点时间，包括电话的沟通和邮件等沟通或者其他面对面沟通。因为客户需要的更多的是一种心理上的肯定，肯定他们的选择是万无一失的。所以销售过程中必须更有针对性的回答他们的问题。

**五、管理和主要人物**

　　（一）、组织结构

　　初期推行扁平化的组织结构，减少管理层次，实行CEO负责制，直接管理市场拓展部、网络技术部、人力资源部、客户服务部、财务投资部，各部门由部门经理分管，互相合作，协同一致为公司发展而努力。

　　市场拓展部：是迎接市场变化和竞争者挑战的中坚力量，着力研究市场开拓和业务扩展，并努力推广和扩大公司品牌。

　　网络技术部：负责建设公司信息系统和网站，完善公司数据库，并逐步实现与各休闲娱乐会所后台系统的对接，同时解决公司在日常运作方面的技术问题。

　　人力资源部：负责公司的人事、培训、招聘等事务，在为公司的发展注入新鲜血液的同时，协助各部门员工提升自我价值。

　　客户服务部：负责短信平台，客服电话等客服系统，尽一切努力使顾客满意。不定期进行顾客需求调查、满意度调查等。

　　财务投资部：负责公司日常的财务工作，及项目拓展的资金成本、回收分析。

　　首席执行官，应该具有电子商务和市场营销专业必备知识，有相当丰富的知识和经验，具有网站的制作、组建和项目工程管理技能，并有较强的管理能力和组织能力。

　　技术总监，需要电子商务专业和计算机科学与技术专业人才，专业知识扎实，有较强的网络技术。能独立开发网站及后台管理系统，对整个服务的流程必须了如指掌，在突发事件的处理上能做到快、准、狠。在管理信息系统、数据库技术应用、网络组建方面有极强的能力。

　　财务总监，一个比较重要的角色，需要财务投资专业人才，即在专业知识方面必须有相当的深度，这包括财务、会计、审计、税务、投融资活动等;同时它还必须掌握一定其它知识的范围广度，这包括经济法律、企业管理、企业兼并和重组、本企业的生产技术基本知识和一些营销知识、谈判技能、公司治理等等。能握住两个关键点：控制财务风险，降低成本费用。

　　市场总监，需要电子商务专业人才。具备丰富的市场营销经验，熟悉客户，能与客户做很好的交流，从而使自己在工作中能否“轻车熟路”、事半功倍

　　（二）、企业文化

　　更理性的思考，更高涨的热情 更规范的管理，更先进的文化 更宽广的心胸，更开阔的视野

　　1、核心价值观

　　以人为本，精诚合作，细致服务，努力创新，引领潮流

　　2、经营理念

　　3、用诚信打造企业形象，营造和谐的外部关系----共赢

　　企业内部诚信文化，是管理诚信，对员工建立信用制度，企业与顾客之间建立互动机制，对其诚信，才能得到忠诚，双方加强沟通。

　　企业与合作伙伴和不同利益主体间要建立互信互惠互利制度，我们将加强与同行业相关机构交流与合作，优势互补，实现多赢。

　　4、追求卓越，大胆创新，敢于挑战

　　提倡换位思考的意识，向顾客提供针对性的、无缺陷的服务，来提高顾客满意度。 用创新方法不断改善服务质量和服务方式，挑战传统，根据网络文化给人们心觉和视觉带来的冲击。

　　5、专注目标 ，形成规模

　　集中力量去做最擅长的业务、最有发展潜力的业务、最能够形成规模化的业务、最能够体现天行这个品牌的业务。

　　6、人本思想 ，团结协作

　　建立完善的人才培养、选拔、评价、激励制度，实行量化管理和柔性管理想结合，强化以人为本的管理观念，坚持唯才是举的用人导向，搭建人才成长的发展平台，形成活力持久的激励机制，促进团队合作精神。

**六、路线研究**

　　（一）、资金来源：

　　前期资金是该计划得启动的重要基础性条件，因此，我们团队特别注意到这个问题。我们准备从以下各个方面获得资金：

　　1、创业团队成员，占30%总资金。

2、创业团队各成员的亲戚、朋友，占20%总资金。

3、非正式早期投资人，占50%总资金。

　　（二）、技术来源：

　　我们公司最主要的技术就是程序、数据库、网络、无线网络的相关技术，在公司开始运营前期，我们解决这个问题的办法是：

　　1、我方技术总监等技术人员，应聘具有相应技术的毕业大学生作为总监助理，协助总监日常基本技术问题。

　　2、聘请兼职工程师。

**七、五年计划**

　　第一年，我们将重点建设在线信息数据库、公司内部网及内部数据库、外部网。与各个目标客户建立合作关系，与各大型娱乐场所的后台管理系统完成对接，与战略竞争对手建立合作联盟关系，同时，加大宣传投资，以网络广告推销为主，加入google、baidu等知名网站的网站推广联盟，以传单推广为辅，在各大型娱乐场所分发传单以达到宣传目的。

　　第二年，进行公司品牌宣传，并大力拓展市场，进一步完善在线信息管理系统和内部管理系统，开始查询服务。与此同时开始纵向发展，实施在线软件服务。

　　第三年，在市场逐步走向平稳发展的过程中，开始实施企业内部创业项目，开始公司的横向发展战略，将公司业务为拓展到其它城市及全国化发展做铺垫。

　　第四年，在巩固并增大在市场份额的同时，开始向全国扩张。届时，信息查询业务已比较成熟，若在线软件服务行业势头

　　第五年，将该项目作为公司的重点建设项目来抓，并考虑将其分离作为一个子公司经营。并允许加盟公司，在全国发展加盟店。

**八、机会和风险**

　　（一）、机会：

　　1、 \*\*网络公司正是介于现有高档娱乐场所信息化程度还不高，有一定的垄断性地位，所以在前期会将获得较高额的回报。

　　2、中国的经济持续高速发展，社会精英的人数、收入越来越高，他们越来越珍视自己娱乐的质量和查询的便捷性和快捷性，星星网络无疑将成为较好的选择。

　　3、近年来，国家在规范服务行业，具有专业素质的我们，具有很好的竞争力。

　　（二）、 风险：

1、起初宣传不力，许多客户不能了解到公司服务，使得业务拓展力还严重不足。

2、资金不足。

3、管理不善。

4、由于我们的调查有误，客源严重不足。

5、盈利不足，又没有获得新的风险资金的进入。

　　（三）、应对之策：

　　1、通过积极、有效的宣传，使宣传覆盖率大大提高。

　　2、切实做好前期市场调研，采取灵活的定价措施，做好市场细分，把风险控制在最低点。

　　3、通过各种方式，聘请优秀员工，尽量选择具备专业技术的新型人才。

　　4、前期协调好资金分配，确保资金充足，必要时，可以向银行贷款。

**九、资本需求**

　　公司在成立时预计需要资金300万元，公司管理层以技术资本入股占20%的股份，同时出资100万元占26.7%的股份，两者合计占46.7%的股份。风险资本150万元，占40%的股份。入股合作商投资50万，占13.3%的股份。

　　通过各种数据报表，显示公司创办这一投资收益很高，并且通过预计财务报表的分析得出第三年盈亏平衡，第四年收回全部投资，第五年发展至全国。

　　公司得高速发展，使风险投资商能在公司未来投资收益的现值比企业的市场价值高时退出资本。风险投资公司可以获得很大的投资收益。

**十、结束语**

\*\*网络公司，通过专业细致的在线软件服务和休闲娱乐会所信息查询服务，得到市场的认可，只需要300万元的投资将使得公司发展并壮大，并在第三年将达到亏盈平衡，第四年收回全部投资。相信，将该项目继续下去会带来更大的收益。