公司创建计划书（初稿）

2013/1/19 created by nero

# 前言

本方案针新公司的成立，详细分析了该公司的内部优劣势和外部机会威胁，从确定公司业务、制定现阶段各业务的营销策略入手，对该公司的运作进行了研究和规划。在公司业务的确定方面，通过对公司所处宏观环境、公司的内部优劣势以及公司面对的机会和威胁的详细分析，确定了公司在创立初期从事的业务。新业务为公司提供丰厚现金流，为公司寻求新的增长点；公司各业务之间共同协调使用公司资源，为公司带来规模效应；各业务针对不同的市场，不会形成内部竞争，而是最大程度的利用公司资源。在各业务的营销策略的制定方面，针对业务特点，各有侧重点。

目录

[公司创建计划书（初稿） 1](#_Toc346350073)

[前言 1](#_Toc346350074)

[第一部分 项目发起及公司概述 1](#_Toc346350075)

[2.1 项目发起 1](#_Toc346350076)

[2.1.1 项目所属行业分析 1](#_Toc346350077)

[2.1.2 项目发起原因 1](#_Toc346350078)

[2.1.3 项目特点 1](#_Toc346350079)

[2.2 公司概述 1](#_Toc346350080)

[2.2.1 公司性质及地址 1](#_Toc346350081)

[2.2.2 投资方案 1](#_Toc346350082)

[2.2.3 公司背景 1](#_Toc346350083)

[第二部分 公司业务的确定 1](#_Toc346350084)

[2.1 宏观环境分析 1](#_Toc346350085)

[2.2 行业竞争结构分析 1](#_Toc346350086)

[2.3 SWOT分析 1](#_Toc346350087)

[2.4 公司业务及各业务之间的关系 1](#_Toc346350088)

[2.4.1 公司业务发展战略 1](#_Toc346350089)

[2.4.2 公司不同业务间的关系 1](#_Toc346350090)

[2.5 未来发展方向 2](#_Toc346350091)

[2.5.1 存在的威胁 2](#_Toc346350092)

[2.5.2 公司潜在的业务发展方向 2](#_Toc346350093)

[第三部分 业务的发展战略 2](#_Toc346350094)

[3.1 市场分析 2](#_Toc346350095)

[3.1.1 市场估计 2](#_Toc346350096)

[3.1.2 现有市场分析 2](#_Toc346350097)

[3.2 营销策略 2](#_Toc346350098)

[3.3 开发原因 2](#_Toc346350099)

[3.4 公司产品 2](#_Toc346350100)

[3.5 市场分析 2](#_Toc346350101)

[3.5.1 商品多样化促使产品包装不断创新 2](#_Toc346350102)

[3.5.2 竞争对手分析 2](#_Toc346350103)

[第四部分 管理团队及人力资源规划 2](#_Toc346350104)

[4.1 组织结构 2](#_Toc346350105)

[4.2 公司管理团队 2](#_Toc346350106)

[4.3 人力资源规划 2](#_Toc346350107)

[第五部分 经营风险及控制 2](#_Toc346350108)

[5.1 可能存在的风险 2](#_Toc346350109)

[5.2 风险规避措施 2](#_Toc346350110)

[第六部分 财务预测及分析 2](#_Toc346350111)

[6.1 假设 2](#_Toc346350112)

[6.2 投资概况 2](#_Toc346350113)

[6.4 利润及利润分配表的预计与分析 2](#_Toc346350114)

[6.5 预计现金流量表及投资分析 2](#_Toc346350115)

[6.6 预计资产负债表及报表分析 2](#_Toc346350116)

[备注 2](#_Toc346350117)

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| 更改人 | 更改时间 | 更改内容 |
| nero | 2013-1-19 | 项目发起 |
| nero | 2013-1-27 | 公司产品 |
|  |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |

第一部分 项目发起及公司概述

1.1 项目发起

1.1.1 项目所属行业分析

 IT :电子商务 企业管理 ---》物网关联

电子商务:品牌 ，技术更新，相对稳定（订单 会员 支付 物资，网站，推广功能（营销），接口 –销售

企业管理：小型企业管理，HR finance purchase 物资 办公流 项目管理 预算管理 合同管理，接口 --内部管理 节约

1.1.2 项目发起原因

逆转人生 实现自我价值（要自己掌握自己的人生）nero

大家一起开心赚钱 walker

做自己喜欢做的事 lazyboy

挑战自我 tom

不让自己留下遗憾,成就人生 cloud

为了房子，为了大房子，为了别墅 tony

1.1.3 项目特点

ａ实施服务

ｂ售后维护

ｃ新产品研发

ｄ二次开发（优先级最低）

讨论结果

　　服务和产品同时进行 如果接到服务项目，以服务为主，产品为辅助，若果优先接到客户定制产品就以产品为主，若产品开发完成，服务必须要以我们自己的产品为主

2.2 公司概述

2.2.1 公司性质及地址

2.2.2 投资方案

2.2.3 公司背景

第二部分 公司业务的确定

2.1 宏观环境分析

2.2 行业竞争结构分析

2.3 SWOT分析

SWOT分析是把组织内外环境所形成的机会（Opportunities），风险（Threats），优势（Strengths）,劣势（Weaknesses）四个方面的情况，结合起来进行分析，以寻找制定适合本组织实际情况的经营战略和策略的方法。 人力资源SWOT分析是指企业为了提升人力资源的竞争力，而进行的对人才选、用、育、留等方面的机会（Opportunities），风险（Threats），优势（Strengths）,劣势（Weaknesses）四个方面的情况的分析。

SWOT分析方法从某种意义上来说隶属于企业内部分析方法，即根据企业自身的既定内在条件进行分析。SWOT分析有其形成的基础。按照企业竞争战略的完整概念，战略应是一个企业“能够做的”（即组织的强项和弱项）和“可能做的”（即环境的机会和威胁）之间的有机组合。著名的竞争战略专家迈克尔.波特提出的竞争理论从产业结构入手对一个企业“可能做的”方面进行了透彻的分析和说明，而能力学派管理学家则运用价值链解构企业的价值创造过程，注重对公司的资源和能力的分析。SWOT分析，就是在综合了前面两者的基础上，以资源学派学者为代表，将公司的内部分析（即20世纪80年代中期管理学界权威们所关注的研究取向，以能力学派为代表）与产业竞争环境的外部分析（即更早期战略研究所关注的中心主题，以安德鲁斯与迈克尔.波特为代表）结合起来，形成了自己结构化的平衡系统分析体系

2.4 公司业务及各业务之间的关系

2.4.1 公司业务发展战略

2.4.2 公司不同业务间的关系

2.5 未来发展方向

2.5.1 存在的威胁

2.5.2 公司潜在的业务发展方向

第三部分 业务的发展战略

3.1 市场分析

3.1.1 市场估计

3.1.2 现有市场分析

3.2 营销策略

3.3 开发原因

3.4 公司产品

360度满意度调查

项目计划（项目大概时间节点）

陈栋

业务框架（需求说明书）

陈栋

人员分配

开会定

技术框架

开会定

3.5 市场分析

3.5.1 商品多样化促使产品包装不断创新

3.5.2 竞争对手分析

第四部分 管理团队及人力资源规划

4.1 组织结构

4.2 公司管理团队

4.3 人力资源规划

第五部分 经营风险及控制

5.1 可能存在的风险

5.2 风险规避措施

第六部分 财务预测及分析

6.1 假设

6.2 投资概况  
6.3 正常经营的收入、成本、费用预测

6.4 利润及利润分配表的预计与分析

6.5 预计现金流量表及投资分析

6.6 预计资产负债表及报表分析

备注

确定公司名称

确定公司创始人员