

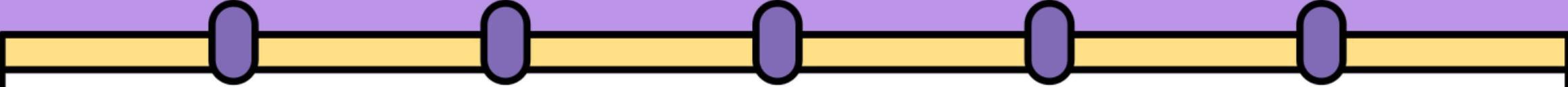
创办公司方案



| CATALOGUE |

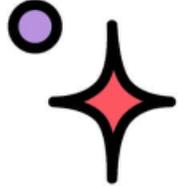
目录

- 市场调研
- 公司构架与团队组建
- 产品或服务策划
- 营销与推广策略
- 财务规划与预算
- 法律与合规事项
- 实施计划与时间表



01

市场调研





目标市场分析

01

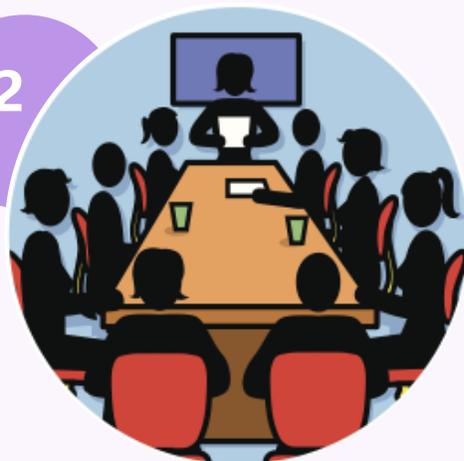


市场规模



评估目标市场的潜在规模，
预测其未来的增长趋势。

02



市场细分



将目标市场细分为不同的
子市场，以便更好地满足
不同客户群体的需求。

03



消费者行为



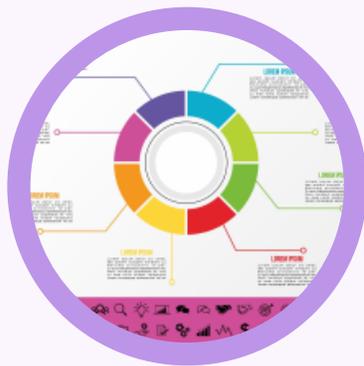
研究消费者的购买习惯、
需求和期望，了解他们的
购买决策过程。



竞争对手分析

竞争对手类型

识别不同类型的竞争对手，如直接竞争对手、替代品和潜在进入者。



竞争优势

分析竞争对手的优势和劣势，以便更好地定位自己公司的竞争地位。



竞争策略

了解竞争对手的市场策略、产品定价、销售渠道等，以便制定应对策略。

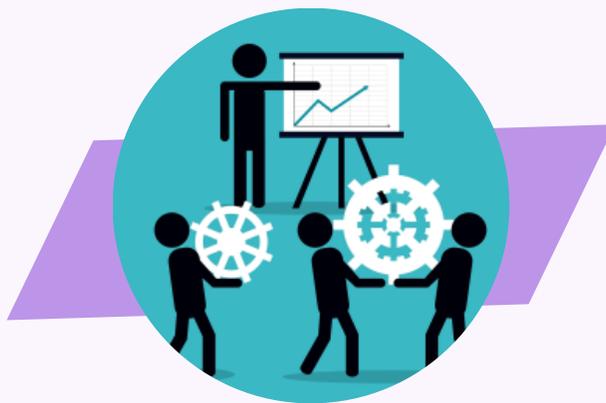


潜在市场机会



市场空白

寻找未被开发或未被充分开发的市场机会，以满足特定需求或解决特定问题。



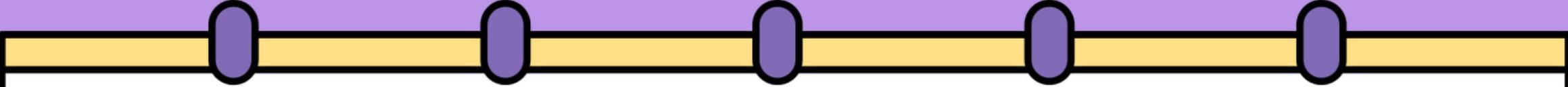
技术创新

关注新兴技术或创新，探索如何将其应用于现有市场或开发新市场。



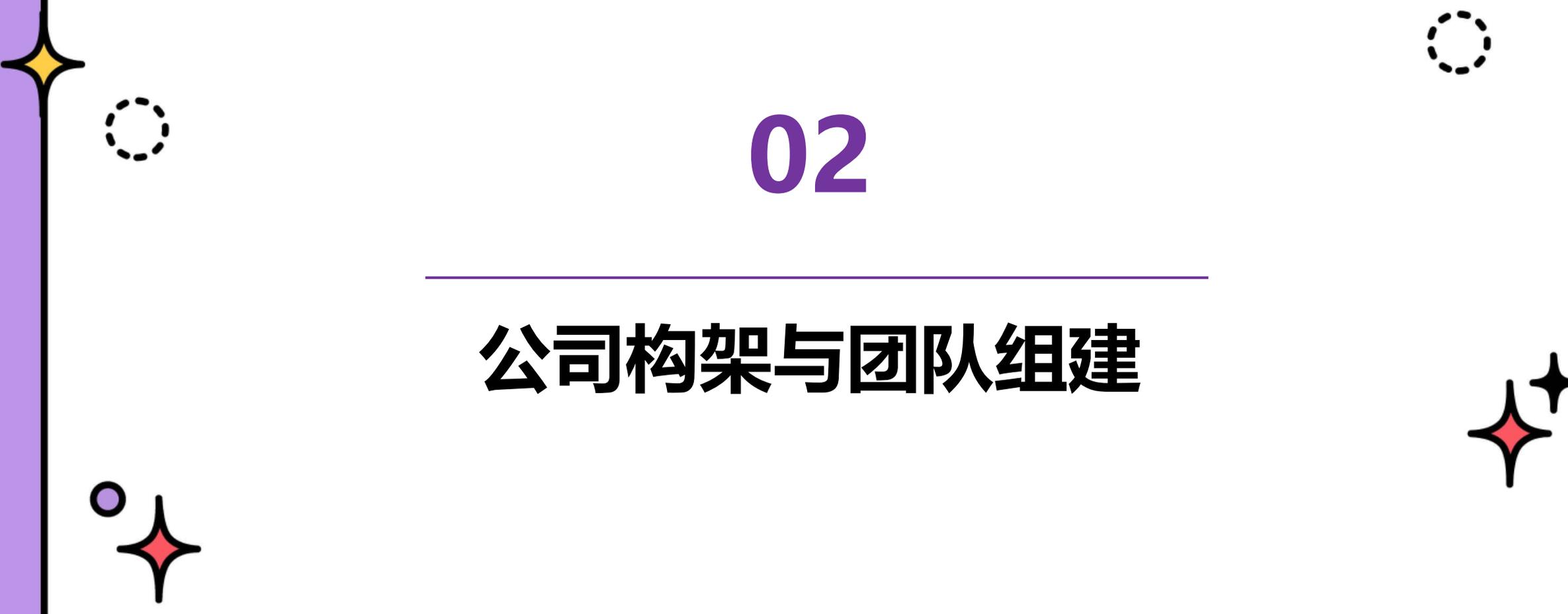
合作伙伴关系

寻求与其他企业或机构的合作伙伴关系，以扩大市场份额或提高竞争力。



02

公司构架与团队组建





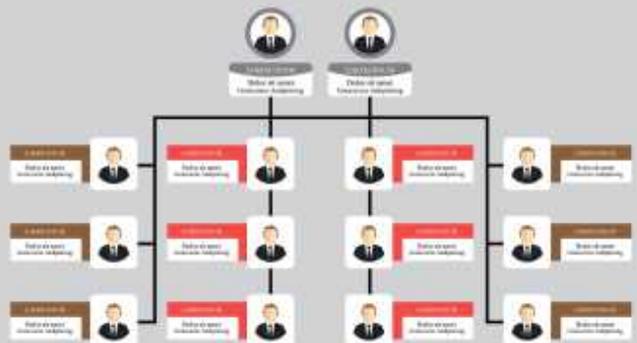
公司组织结构

直线职能制

适合中小规模企业，结构简单，管理效率高。



ORGANIZATION



矩阵制

适合项目导向型企业，有利于资源共享和项目管理。

事业部制

适合大型企业，有利于发挥各事业部的积极性、灵活性。





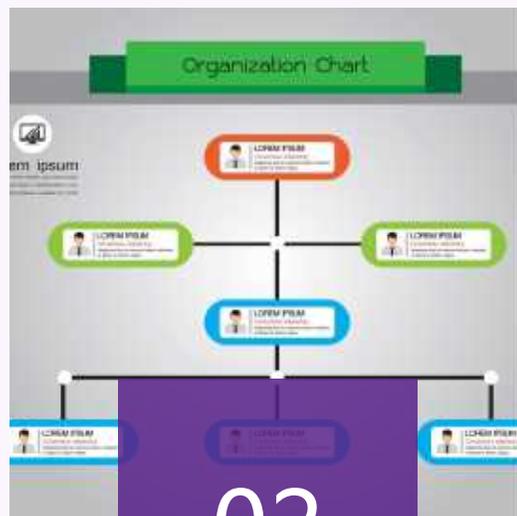
岗位职责与人员需求



01

总经理

负责公司整体运营和管理，制定公司战略和目标。



02

人力资源部

负责招聘、培训、绩效管理、员工关系等。



03

市场部

负责市场调研、品牌推广、销售策划等。



04

技术部

负责产品研发、技术更新、技术支持等。



团队组建与招聘



制定招聘计划

根据岗位职责和人员需求，制定详细的招聘计划。



招聘渠道

选择合适的招聘渠道，如招聘网站、人才市场、猎头公司等。



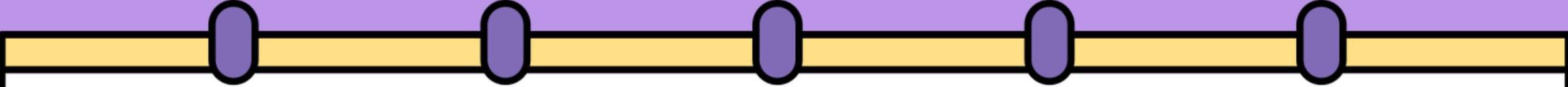
面试与选拔

进行面试和选拔，评估应聘者的能力、经验、职业素养等。



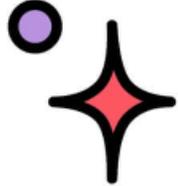
培训与发展

对新员工进行入职培训，提供职业发展规划和晋升机会。



03

产品或服务策划



产品或服务定位



目标市场

明确产品或服务的目标市场，包括潜在客户群体、地域范围和市场规模。



竞争优势

分析产品或服务在市场中的竞争优势，如价格、品质、品牌、创新等。



客户需求

深入了解客户需求，以便提供有针对性的产品或服务。



产品或服务特点

● 独特卖点

突出产品或服务的独特卖点，使其在市场上与众不同。

● 功能特点

详细描述产品或服务的功能特点，满足客户的需求和期望。

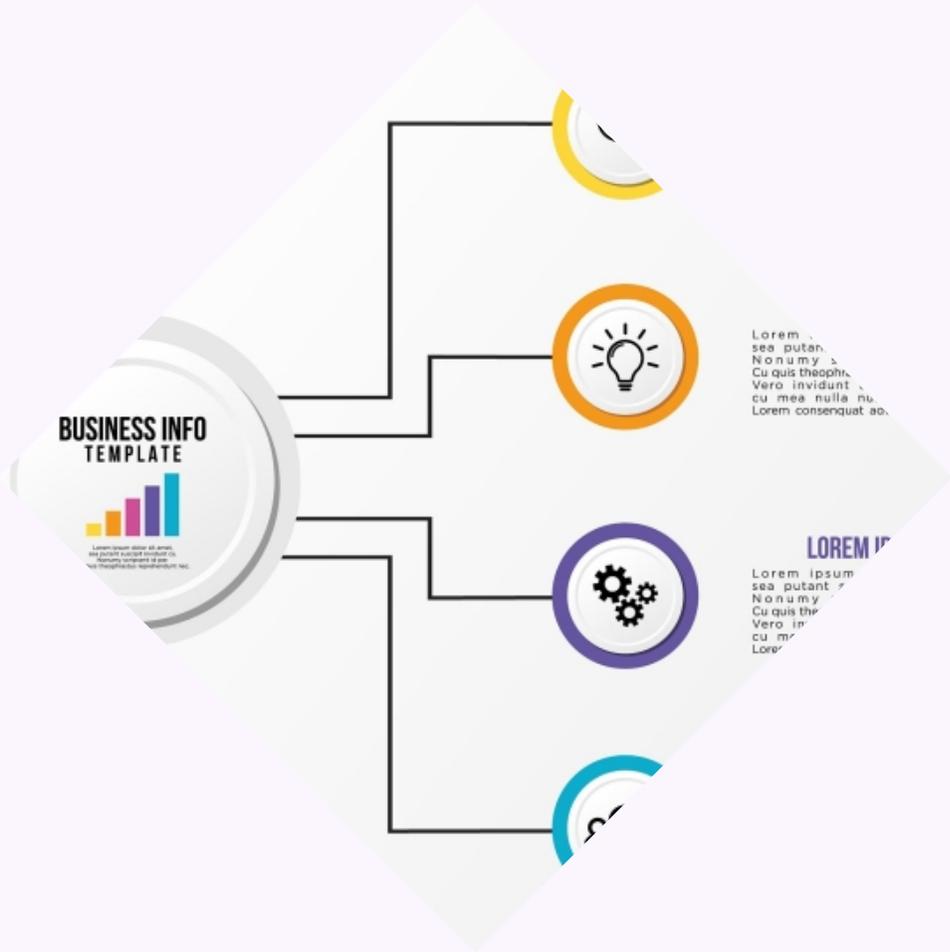
● 用户体验

注重用户体验，提高产品或服务的易用性和舒适度。





产品或服务定价策略



成本分析

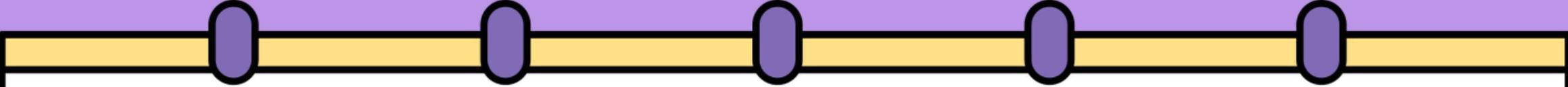
分析产品或服务的成本，包括研发、生产、营销等费用。

定价目标

明确定价目标，如市场份额、利润最大化等。

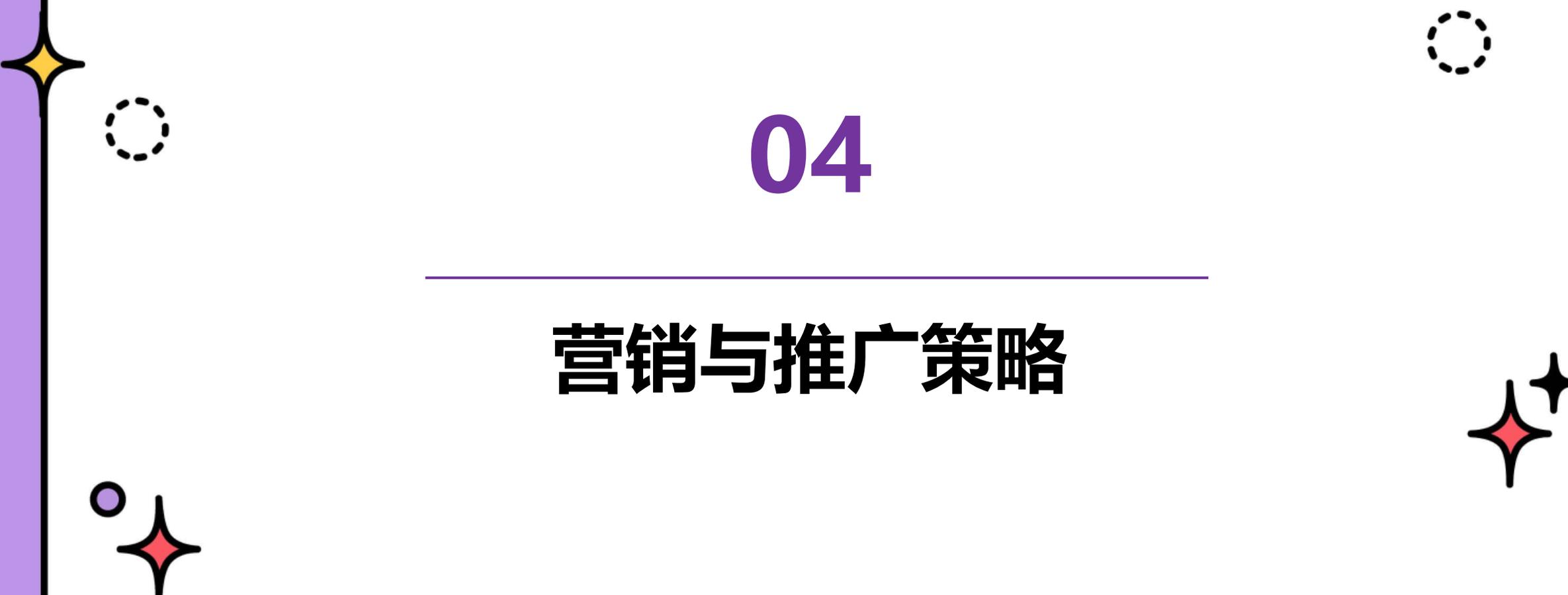
定价策略

根据市场需求和竞争情况，制定合理的定价策略。



04

营销与推广策略



以上内容仅为本文档的试下载部分，为可阅读页数的一半内容。如要下载或阅读全文，请访问：<https://d.book118.com/187142135010006053>