

20XX

123人像摄影工作室
创业计划书.docx2

XXXXXXXXXXXXXXXX



1

第五章 团队介绍

2

第六章 营销策略

3

第七章 投资分析

4

第八章 风险防范

5

第九章 总结

LOGO

1

第五章 团队介绍



第五章 团队介绍

5.1 “123”人像摄影工作室描述

“123”人像摄影工作室将于xxxx年xx月底成立，座落于南宁市青秀区。“123”人像摄影工作室主要提供人像摄影，兼营广告摄影摄像

我们致力于发掘每个人的时尚气质，通过服装造型把每个普通人打造成更具时尚感的明星一样，发掘每个人内心那个不同的自己，21世纪是个“全明星”的时代

世界上没有丑的人，只有没自信和没个性的人

专业的摄影师，后期设计师与化妆师，为客人量身打造了一组组有思想内涵、个性、唯美、品味的高端作品，提供专业热情的服务

我们的品牌理念是在拍摄的过程中看到惯性以外不同的你，发掘你内心另外一个全新的你，或是你一直想看到的自己。用心灵去感受光影，用相机去记录你完美的瞬间

第五章 团队介绍

“123”人像摄影工作室本着服务第一，品质保障服务的管理理念。热情、周到，让顾客享受高端个性化拍摄服务

摄影工作室配置2台高档电脑进行图片、视频编辑，在降低成本的同时，获得最快的办事效率。同时，开通了“123人像摄影工作室”网站，配合摄影工作室进行网上订单业务。客户只需登陆 www.ppcxphoto.com 把所需拍摄的套系确定，通过QQ联系，并填写一份订单发至工作室邮箱，我们就将在最短的时间内与客户取得直接的电话联系


第五章 团队介绍

5.2 市场


社会的向前发展离不开各行各业的相互进步，坚信人像摄影工作室这种小小的团队也会有大大的梦想。过去，摄影只是为记录人像的照相馆年代；现在，人像摄影工作室的转变应该是不仅在记录人像外，应更多地发掘每个人内心美丽的气质，通过服装、造型和摄影师的独特角度表现出来，提升个人的自信与气质。因为“天下没有丑的女人，只有懒的女人。”化妆能改变一个人的外貌，但不能改变一个人的气质和神韵

人像摄影工作室应该是要体现自己的专业性的，和拥有正确引导社会的力量的，在这数码相机泛滥的“糖水片”时代更应该不断用自身的力量去影响他们。“糖水片”是不断把每个人复制拍摄成一个人的甜美表现，甜到腻，所以称为所谓的“糖水片”，也或许当今社会对甜美的厌倦，反而对个性美的追求，不过过去曾经也还是个追求大众审美观的跟风时代

而人像摄影工作室这小团队是一间自信与气质的发掘工厂，把每个人的自信与气质发掘出来，使他们焕然一新地散发着个人的独特魅力



以致让他们更自
信地面对以后的
工作与生活，提
高社会生产力，
促进社会和谐地
发展



5.3 投资与财务

“123”人像摄影工作室将设南宁市青秀区，在初期投资28万元，有由店长直接投入初期启动资金

初步估计年销售额为20万元，估计盈利10万元/年

投资回收期为2年零5个月

适合进行资本融资，亏大规模



5.4 组织与人力资源

建立人力资源系统联动机制，做到有目标，有计划，有具体的执行。着眼于未来3-5年的发展，并为新来的人才准备好岗位，培训计划，职业规划等等

人才是成败的关键。“123”的人才使用观：让客户满意的同时，也要让员工满意。能为企业创造价值的员工是人才，能为企业降低成本的员工同样是人才

第五章 团队介绍

5.5 组织协作关系

负责人&店主&核心摄影师：XXX

财务&摄影师：XXX

摄影师&营销人员：XXX

化妆师：XXX

美工处理：XXX

网络技术人员&摄影助理：XXX

客户管理人：XXX

备注：业务繁忙时，具体分工具体安排，不必苛求



5.6 管理体系

公司性质：责任有限公司

组织形式：公司初期采用直线制的组织形式，如下图



LOGO

2

第六章 营销策略



6.1 价格策略

价格是个非常敏感的话题，任商家将产品吹得天花乱坠，只要消费者觉得价格高了便会一口拒绝，还留下不好的坑人印象

“123”人像摄影工作室的定价策略是中低档至中高挡的定价，价格在300元~1800元之间，具体价格以客户选择的服务组合为准。采取竞争定价的价格策略！

“123”人像摄影工作室的定价综合了目前市场的影楼定价和一般照相馆的定价，设定出一系列物美价廉的人像摄影服务

产品组合套餐

1. 全家福/个人照/情侣写真/亲子照/另类结婚照
2. 室内个人艺术写真
3. 室内情侣艺术写真

第六章 营销策略

4. 室内亲子艺术写真
5. 室内昕薇瑞丽榨汁风写真(时尚大片)
6. 室外外景地个人艺术写真
7. 室外外景地情侣时尚写真
8. 室外外景地亲子时尚写真
9. 室内/外另类结婚艺术写真

6.2 销售渠道

6.2.1 自建销售网络与现有渠道

通过“123”人像摄影工作室自建的各种门户博客、微博，向广大潜在客户宣传“123”人像摄影工作室。通过实际的团购、促销活动，进入市场。获得各种需求的订单(如图1-1)

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/755111013331011222>