

创业计划书



目录

摘要	4
1 执行简介	5
11 公司概况	5
12 公司文化	5
121 赋予员工共同的价值观与目标	5
122 以客户为尊创造优良品质为目标	5
13 目的	5
14 产品/服务描述	5
15 行业及市场	6
16 营销策略	6
17 核心竞争力	6
18 管理	6
19 融资说明	7
110 财务预测	7
2 产品及服务	8
21 背景	8
22 产品	9
221 产品简介	9
222 产品优势	9
23 服务	9

24 前景	12
3 行业及市场分析	13
31 市场分析	12
32 竞争分析	14
321 现有竞争者分析	14
322 供应商分析	15
323 顾客分析	15
324 潜在竞争者分析	15
33 消费者分析	16
331 市场调查	16
332 顾客的购买准则	16
4 营销策略	17
41 目标市场	17
42 产品策略	17
421 产品定位	17
422 服务	18
423 品牌	19
43 价格策略	19
44 促销策略	19
441 牺牲品促销定价	19
442 会员价	19
5 公司管理	20

51 组织结构	20
52 部门职责	21
6 财务预测及分析	22
61 成本费用预测	22
62 销售预测	22
63 未来五年财务报表预测	24
7 机遇和风险	27
71 机遇	27
72 威胁	27
73 优势	27
74 劣势	27
75 应对措施	28
8 附件一	29

摘要

随着电脑技术的日益发达，电脑的应用功能越来越多，便携性和移动性也越来越强，加上目前电脑的价格已经降到普通顾客群体能够接受的价格线，因此消费者对电脑的需求量也越来越大。而从计算机部件的模块化之后，电脑的DIY也逐步被广大消费者所认同，电脑内部部件，电脑周边外设以及耗材的零售通路的建立及产业化之后，在全球范围中形成了几年的DIY热，硬件DIY在相关媒体，通路等产业的刺激下也不断成熟。

在电脑组装机市场，成立校园品牌专卖连锁店铺，专门面向大学生客户群体提供完整的电脑装机配送一体化服务，并以优良的价格，优质的服务作为占领学生市场的关键，解决目前电脑组装机市场“价格混乱”“服务低劣”的弊端，让学生在购买电脑的时候享受到我们低廉的价格和满意的服务，另外，由公司培养的各校创业团队大量进行品牌宣传举办公司主题活动，在校园市场内打响品牌知名度，在各大高教园区逐步开设易族电脑连锁店铺，在连锁店铺的发展上，公司可以真正发挥“王大妈”模式的优势，以成熟的资源平台和价格平台，吸引投资者加入公司的IT连锁加盟，成为我公司的连锁店铺之一。连锁店铺数量的日益增加将会直接带领品牌无形资产的增值以及渠道的丰富，公司要做的是向全国IT连锁迈进，最终成为中国IT连锁领先者。

公司性质是有限责任公司，采用直线职能制结构，实行总经理负责制，下设营销部财务部企划部。公司的日常运作将由创业成员负责，并拟聘请知名专家和大学教授为公司的营销顾问和顾问。

为保障项目顺利实施，需要筹集资金10万元，用于公司启动资金，该项资金由创业成员自行承担，分红方式为个人业务提成加利润分红。

第一章：公司简介

11 公司概况

公司将致力于服务学生电脑 DIY 市场，优化价格体系，完善服务流程，提高服务质量，让学生客户享受低廉的价格，高端的品质，满意的服务，实实在在让学生得到优惠，并通过不断努力壮大，迎合 21 世纪客户对电脑的需求及电脑 DIY 市场的快速发展，做大做强公司，成为校园 IT 第一品牌！

12 公司文化

121 赋予员工共同的价值观与目标

凝聚一群志同道合的人，以追求共同的目标创造企业利润为目的，并让员工在可充分发展的环境中工作，以寻求自我成长与肯定，并以成立赋有战斗力的精英团队为要旨。

122 以客户为尊创造优良品质为目标

提升产品品质与快速完善的售后服务为诉求，以取得客户的肯定，并随时掌控正确的市场信息与客户需求，以明确掌握产品最新发展趋势并以创造出卓越赋有潜力的产品为导向。因此，我们始终坚持对顾客所做的每句承诺，要以最完美的产品品质，来提供顾客最满意的服务，更尽可能降低成本，减少不必要的浪费，以便将更多的利益更优惠的价格回馈给客户，也藉此与客户建立长久互利互惠的关系，及于社会大众，更秉持与共存共荣的诚恳信念，以“追求双赢”为企业与客户最终的目标。

公司宗旨“为客户需求而思考”

公司使命“用电脑改变人类生活”

公司理念“诚信，创新”

13 目的

- 为有意投资于本项目的机构和个人提供充分的信息
- 为本计划未来的经营活动提供基本数据和指导准则

14 产品/服务描述

本公司主营电脑装机和数码产品的批发零售，计算机系统维护和软件服务。

15 行业及市场

本公司主营的电脑装机及数码产品批发零售行业具有较长的发展期，由于中国经济的飞速增长，加上电脑的价格一降再降，国民对于电脑的需求量也大量增加，这对于该行业具有刺激作用，按照中国人口 13 亿的数量计算，目前电脑普及率仍相当低，在未来几年乃至十年中，是电脑普及率速度增长最快的时间段，因此该行业也面临很大的机遇和发展机会。同时，笔记本的 DIY 也在逐步兴起，全球最大的 CPU 制造厂商 INTER 早在 2024 年就开始投入巨大人力财力制定笔记本 DIY 的标准零部件，这也在我们今后的发展中提供了另一个利润增长点，也是我公司为 DIY 台式机市场相对饱和后转向另一个崭新的市场做好长远规划。

16 营销策略

以“WDM”模式为参考模式，即 Walmart（沃尔玛）Dell（戴尔）和 McDonlad's（麦当劳）三个单词首字母的组合，俗称“王大妈”，是近年来刚刚兴起的一种 IT 专业连锁经营方式，它借鉴和融合了沃尔玛的规模采购平价销售形式 Dell 电脑的专业定制生产和直销模式以及麦当劳的标准化服务，初步形成了自身的特点和优势我们也将吸取这种先进理念，并结合自身的发展优势，走适合我们发展的路线

17 核心竞争力

下游渠道不断壮大：脑积极构建销售渠道，目前已在各大高校建立服务团队，且每月拨出 1000 元资金给与服务团队用于电脑的品牌宣传，易于团队整体管理。

领先的网络电子商务，率先登陆国内大型电子交易网站，在网易趣网拍拍网等大型网络购物平台或者下沙 BBS 下沙网站上均开设了网络店铺，实现安全便捷交易，将购物轻松搞定。

星级化服务标准，人性化服务设计，为了满足客户需求，本地客户均送货上门，并提供一年免费四次上门服务，解决了目前 IT 行业服务低劣的弊端，给顾客真正带来便捷。

18 管理

公司性质是有限责任公司，采用直线职能制结构，实行总经理负责制，下设销售部财务部市场部人力资源部售后服务部。公司的日常运作将由创业成员负责，并拟聘请知名专家为公司的营销顾问和顾问。

19 融资说明

本公司在发展初期需要融资 10 万元，用于店面的扩张和前期的广告投入。
股本结构为：注册资本 10 万元（创业成员出资 10 万元）。

110 财务预测

第二年公司将实现 4 家店铺的规模，平均每家销售收入 150 万元，总计 600 万元，净利润保持在 10% 左右，约 60 万元，第五年公司将实现至少 15 家店铺的规模，实现销售收入 1800 万元以上，净利润 200 万元以上。

第二章：产品和服务

21 背景

电脑是一种帮助人类处理工作享受娱乐的多功能机器，它具有非常广泛的应用价值，自从 1943 年的一台电脑问世以来，它走过了相当长的发展时期，现代计算机的诞生和发展 现代计算机问世之前，计算机的发展经历了机械式计算机机电式计算机和萌芽期的电子计算机三个阶段。除了在计算性能上提升了很多之外，它的体积也越来越趋于便携化，功能也越来越全面，成为某些特殊领域必不可少的机器之一，另外由于电脑的便携化发展趋势，普通家庭也开始选购电脑，它在人们的生活中已经起到越来越大的作用。

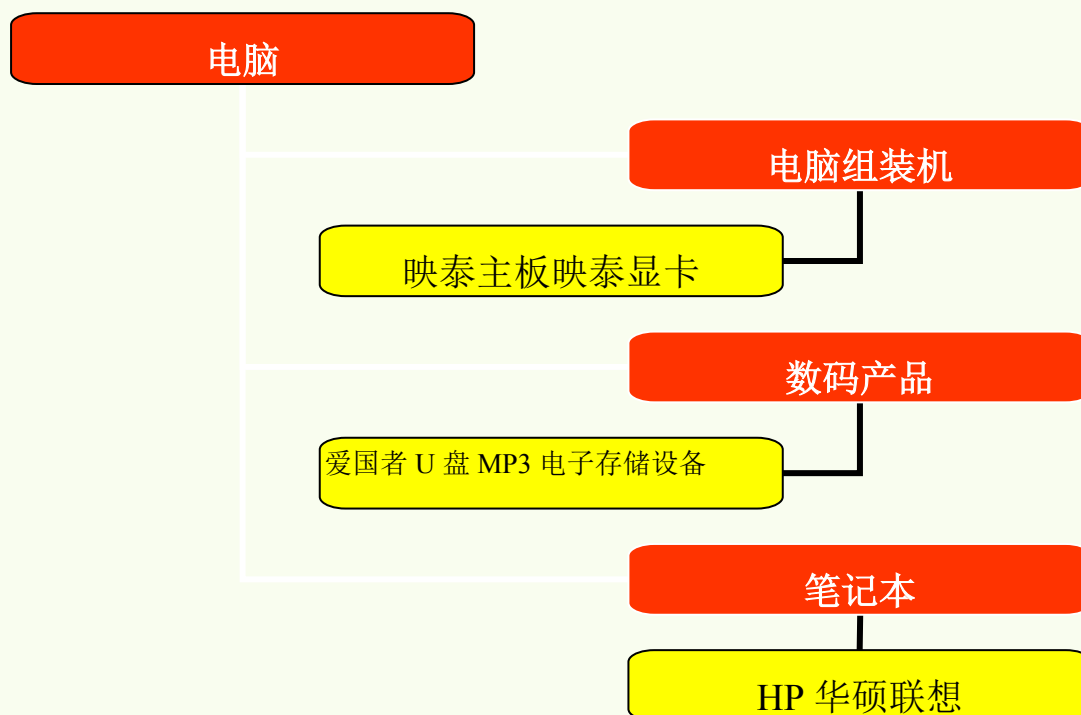
电脑组装，也叫“电脑 DIY”，DIY 起源与用法 DIY 是英文 Do It Yourself 的缩写，可以正式译为自己动手做，但通常不需详译人们也大都能理解其意义。DIY 原本是个名词词组，但在中文环境里除了当名词用之外，它往往是被当作形容词般使用，意指“自助的”。

从计算机部件的模块化之后，电脑的 DIY 也逐步被广大消费者所认同，电脑内部部件，电脑周边外设以及耗材的零售通路的建立及产业化之后，在全球范围中形成了几年的 DIY 热，硬件 DIY 在相关媒体，通路等产业的刺激下也不断成熟。

22 产品

221 产品简介

电脑提供的产品：电脑 DIY 装机品牌笔记本电脑以及品牌 MP3U 盘 MP4 数码摄像机杀毒软件等各类数码产品。



222 产品优势

电脑组装机，相比电脑品牌机最大的区别就是品牌电脑出自生产型企业，而组装电脑出自各类部件经销商。随着电脑知识的普及，动手组装电脑早已不是难事，并且人们可以在自己动手组装的同时享受其带来的成就感及乐趣，另外，相比较品牌电脑，组装电脑最核心的优势在其价格优势，因为组装电脑免除了其品牌电脑厂商的广告宣传费用生产费用研发等各类费用，因此组装电脑可以以更低的价格出售，给顾客带来经济上的利益。同时，相比较品牌电脑而言，组装电脑性能不一定比品牌电脑差，各方面的兼容性也不一定逊色于品牌电脑。因此组装电脑在整个 PC 市场上一直占有大多数的市场份额和人气。

23 服务

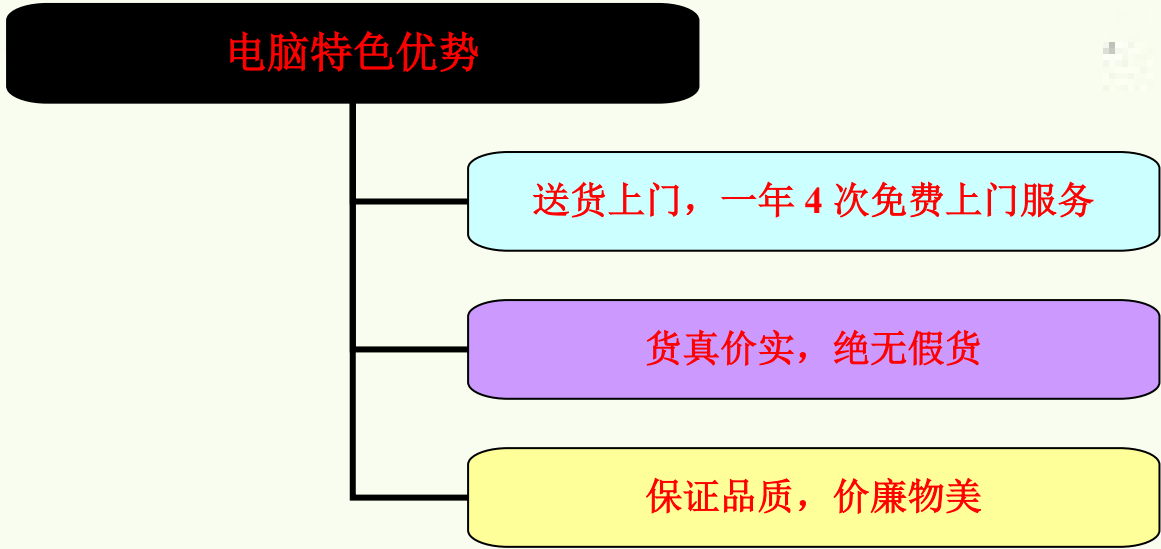
在我们的调查中发现，目前 100 余家从事电脑组装机销售的同行中没有免费送货上门的商家，更没有提供免费上门服务的机会，他们的服务需要顾客亲自上门，当电脑出现问题的时候需要顾客抱着笨重的主机或显示器到商家处维修，虽然同样是免费，但是这个来回过程的麻烦是顾客最忌讳的，因此我们提出了公司的服务理念“为顾客需求而思考”，统一由在校服务人员上门服务，免除了顾客“怕故障”“闲麻烦”的担忧，再加上免费送货上门，真正做到了服务星级化标准。

我们将服务作为公司的“核心竞争力”之一，因为公司具有上游渠道的强大实力支持，并且在校园中已培养起一大批精于创业勤于工作的创业团队，他们都受过正规的培训，所以在上门服务上具有一定的人力和技术保障。这批校园创业团队都与我公司签订服务协议，为我公司做好客户的上门服务，并由我们支付少量的酬金，同时我们公司又是他们发展的基础平台，在锻炼他们能力的同时，又可以获得一定经济收入。

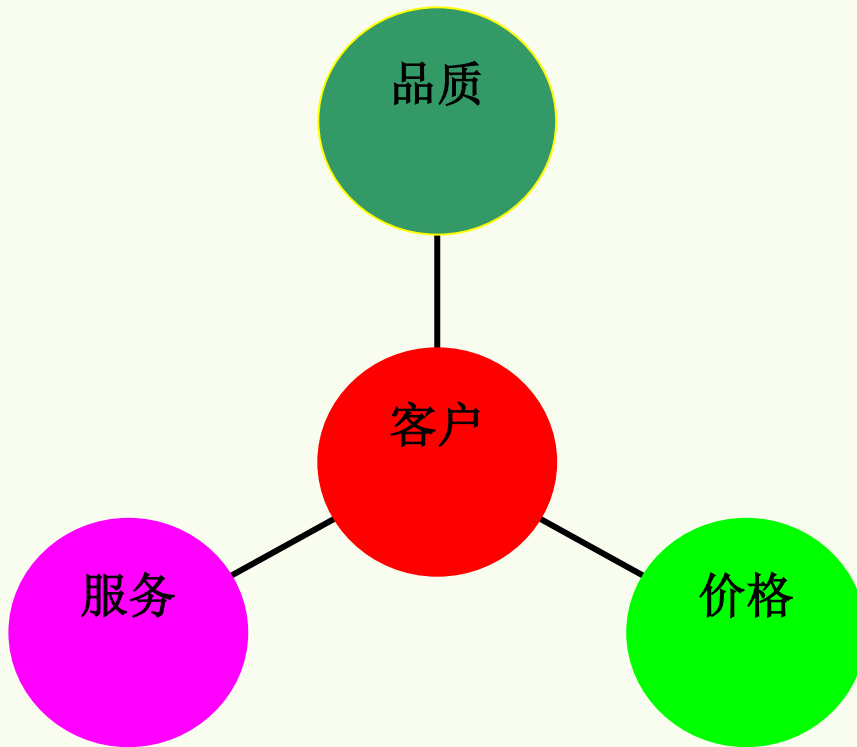
我们的产品从质量上严格把关，通过和国内外知名电子生产厂商的直接联系，保证了货源的正规和放心，同时在挑选合作厂商的关键部分，我们积极倡导健康观念，和全国一流 IT 企业并肩合作，引进绿色无铅产品，保障了消费者和环境的健康。

电脑紧遵“客户至上”的原则，建立起一个详细的客户资料库以方便联系客户和访问顾客，同时我们将对每一位购买我处电脑的顾客在指定区域范围内实行一年免费 4 次上门服务，服务人员由各校销售团队负责上门，免除顾客对售后服务的困扰，突出电脑的服务意识和品牌形象。

目前，我们正出于起步阶段，但是我们在紧抓质量的同时更不会松懈服务的提升。我们将以“为顾客无懈服务”为重心，积极朝服务星级化的标准迈进。



电脑核心元素示例图:



➤ 电脑客服体系:

——注重细节

新的经营模式要求计算机信息产业营运商必须以客户为中心以客户的价值取向和消费心理为导向，建立一个完善的运营支撑体系为用户提供一流的服务，真正体现“创造需求”“引导消费”的现代客户服务意识与理念。

建立统一客户信息管理系统是新型客户服务系统的必要条件。为保证给客户一个迅捷地高效地服务，我们要把客户资料与运行网绑定起来。主动服务是新型客户服务系统的一个重要特征。时刻保持高姿态低自尊的热情服务，做到想客人之所想，及客人之所及，才能创造更高的价值。客户分为已有客户和潜在客户，为了促使已有客户带动潜在客户的市场，我们有必要采取对已有客户做增值服务来实现将潜在客户转变成已有客户的这样一个良性循环。其中的增值服务因人因事而宜，例如：培训新人直接跟客户密切来往等等。

24 前景

IT 市场在中国是一个高速发展的市场，许多商家都踏上了这个高速的旅程。原因有很多，但最具有影响力的一个原因是 IT 产品广泛被应用到各个领域，也广泛进入到平常人们的家中，同时国家对 IT 产业的大力支持也更加盛了它的发展。对浙江而言，浙江省政府明确提出了未来三年内的发展方向，即以 IT 业为主的高新技术和新型服务业两大方向发展。这更加明确地表明了 IT 产业的重要性。

本公司主营的电脑装机及数码产品批发零售行业具有较长的发展期，由于中国经济的飞速增长，加上电脑的价格一降再降，国民对于电脑的需求量也大量增加，这对于该行业具有刺激作用，按照中国人口 13 亿的数量计算，目前电脑普及率仍相当低，在未来几年乃至十年中，是电脑普及率速度增长最快的时间段，因此该行业也面临很大的机遇和发展机会。同时，笔记本的 DIY 也在逐步兴起，全球最大的 CPU 制造厂商 INTER 早在 2024 年就开始投入巨大人力财力制定笔记本 DIY 的标准零部件，这也在我们今后的发展中提供了另一个利润增长点，也是我公司为 DIY 台式机市场相对饱和后转向另一个崭新的市场做好长远规划。

第三章：行业及市场分析

3.1 市场分析

未来中国电脑市场销量仍将保持增长态势，但是增长速度将有所减缓，2024年中国 PC 市场容量有望突破 2200 亿元。预计到 2024 年，中国 PC 市场年均复合增长率将达到 137%，受台式机价格下降空间缩小，以及 PCs 产品结构上变化等因素影响，销售额年均复合增长率有望实现 111%。

IT 市场在中国是一个高速发展的市场，许多商家都踏上了这个高速的旅程。原因有很多，但最具有影响力的一个原因是 IT 产品广泛被应用到各个领域，也广泛进入到平常人们的家中，同时国家对 IT 产业的大力支持也更加盛了它的发展。

本公司主营的电脑装机及数码产品批发零售行业具有较长的发展期，由于中国经济的飞速增长，加上电脑的价格一降再降，国民对于电脑的需求量也大量增加，这对于该行业具有刺激作用，按照中国人口 13 亿的数量计算，目前电脑普及率仍相当低，在未来几年乃至十年中，是电脑普及率速度增长最快的时间段，因此该行业也面临很大的机遇。

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/895123002223011241>