

创业计划书

风

启

工

作

室

作品名称:风启工作室

参赛单位:广东工贸职业技术学院 工商管理系

队伍成员:温康华、赖土生、黄晓夏、邹锦荣、何健灵、程楚茵
指导教师:谭艳霞

目 录

一、 摘要

泱泱五千年，堂堂大中华。中华有着五千年的传统文化，早在几千年前我国就主张“礼”文化，“礼”在我国历史的不断继承下来，对我国的一代代人产生了重要的影响，在我国人民的观念中留下了深刻的印象。在我们小的时候，家里的长辈就会不继地告诉我们这能不能这样做、做这个要考虑别人的意见、这样做要懂得礼貌……总之，家里的人在我们的小时候就会把“礼”观念灌进我们的脑海，希望我们成为一个具有良好的礼貌的人。作为拥有着绵长历史的国度，文明礼仪是中华民族的传统美德，作为大学生，更需要了解当今社会的文明礼仪。在当代，一间公司的招聘员工，对应聘人员的礼仪也有着重要的要求，如果一间公司招聘的员工没有具备好的礼仪，那么对这间公司的企业文化和员工的工作态度都会存在着不好的影响，礼仪对一个应聘者去竞选一个岗位是很重要，所以人们对自身礼仪的培训是一个很重要的过程。开展礼仪培训训练室，就是为了让广大学生能够更好地了解在社会生活中的各项礼仪标准，更好地去应聘工作岗位。当代，很多人过多拘泥于书本上知识的学习，缺乏对基本礼仪知识的了解，所以选择了走出校门就要面对的面试礼仪，就应该选择礼仪培训。而简历是一个应聘者在纸张上面的形象，去到一间公司应聘时，你所带的简历在一定程度上能够影响负责招聘的人员对你的第一形象，一份好的简历，对你的应聘成功有着关键作用。

、 项目介绍

2.1、关于简历与面试礼仪

（1）什么是简历

简历即对履历的简要陈述，又称履历表，英文简称 CV，常用于个人求职、申请，但也可作为非求职者的经历简述。简历记载一个人的教育学历、专长以及就业经验，有时会补充个人特质、兴趣或期许。简历是一个求职者的名片，见简历如见真人，一份优秀的简历可给人留下好的第一印象，而与此同时很少

人注重简历的制作，并且缺乏制作一份优秀简历的能力。如何在激烈的竞争中脱颖而出？一份成功的简历是求职者取得面试资格最有效的护照，一份卓有成效的简历是开启事业之门的钥匙，一份具有个性的简历可以让你面试官眼前一亮。我的简历我做主，让简历 show 出我们的个性。简历该如何制作，简历该是怎样的格式，简历的编辑技巧等，在“风启”工作室，都可以得到一定程度的学习。

（2）什么是面试礼仪

我们在很多情况下都要进行面试，最普遍的就是工作面试，面试中你给面试官的第一印象非常重要，掌握面试礼仪会让你加分不少，好的求职面试礼仪能够给面试官带来很深的印象，有些甚至直接关系到面试结果，因为面试就好像是当面考试，谁懂得礼仪，谁就拿到加试分，谁就容易拿到高分，谁就最先通过，谁就最先拿到第一桶金。你在整个发简历、面试过程中就要全套专业，这样才能击败对手，求职成功。同时面试是离开校园找工作至关重要的环节，一次面试的成败与否对于一个人的命运有着重要的影响，在求职面试过程中，礼仪是个不可忽视的问题，在当前不容乐观的就业形势下，恰当的礼仪能够敲开理想的求职大门，增加就业砝码。因此，掌握一些关于面试礼仪方面的知识是十分重要的。当代，很多人过多拘泥于书本上知识的学习，缺乏对基本礼仪知识的了解。而开展礼仪培训训练室，就是为了让广大学生能够更好地了解在社会生活中的各项礼仪标准。

2.2、项目名称：“风启”工作室

风，像狂风一样猛烈，执着。风停后，心归平静。表示团队如和煦微风般待人。启，启示。没一个细微之处，都是成功的启示，把握好每一个细节。

2.3、项目意义

（1）这一批客户的经济尚未完全独立，对于花销的接受程度其实是处于一个较低的水平，但护肤、化妆是对于其自身的提高，是比较实用的，如果一个商业项目是针对当代大学生顾客群的切身需求、为大学生量身定做，采取人性化、个性化服务的运作模式，就很容易赢得大学生的青睐，并获得可观的忠实

度。

(2) 现在大学生埋头于学习各种知识技能，而往往忽略了最根本最重要的东西。很多同学快要毕业了，要找工作了简历不知怎么写，或者还不会化妆，也不知道自己到底想要什么样的妆容，找工作的时候素面朝天，面试的时候看起来很不自信。而我们这个项目就是旨在帮助毕业级学生做专项的针对职业简历及面试礼仪化妆培训，让他们在除了学习之外的其他方面都能赢过他人。我们希望我们诚挚的服务能够帮助所有的同学。

2.4、主要内容

(1) 简历及面试礼仪培训需求调查，大学生毕业生“准职业人”群体亟待提升的职业礼仪及面试的素养是什么？本项目将采用文献法、访谈法、问卷调查法对找工作简历技巧及化妆礼仪培训需求进行调查和分析，明确用户要求。

(2) “风启”培训工作室创业项目设计。根据市场调查结果，集合移动互联网时代商业模式的转型要求。设计针对面试礼仪及就业简历等相关服务工作室的运营模式编写商业计划书，进行可行性分析，并在试运营的基础上形成创业报告。

(3) “风启”简历技巧及面试礼仪培训课程及素材开发。开发出具有针对性的培训产品对准职场人毕业班学生普遍存在的简历技巧及面试礼仪培训课程或议题，开发线上培训课程，课程方式可以是直播、录播、微课等形式。创业团队将开发培训包的大纲、剧本、视频等资料，根据不同的宣传渠道进行制作和发布。

2.5、具有的特色和创新点

特色：“风启”工作室是由学生团队组成，对时尚具有一定的时尚敏感度，并怀有年轻人奋斗拼搏、乐于好学的精神。即使缺乏团队管理技术、高标准综合方案的策划能力，也能在创业过程中边通过学习、借鉴、吸收同类型行业的经验、知识、学习管理技能，边将本身具有的优势发挥淋漓尽致。而且本项目是从大学生就业需求出发，运作模式具有个性化和人性化，容易赢得大学生的青睐，并且我们更加了解大学生的就业需求，可以更好的把握其服务宗旨。

“风启”工作室也在项目上做出了很多创新，努力打造一个与众不同的培训项目，让顾客在工作室里可以感受到不一样的体验。

创新点：①整合了资源，为顾客量身打造，根据客户需求提供满意的设计创意，服务一体化，建立了一种区隔性创新优势。

②不局限于团队成员的想法和思维，可根据顾客需要什么和能提供什么，形成培训资源包，为培训课程比较新颖做法。

③拥有创新产品形式和个性化服务，方便快捷。

④项目将于互联网相连接，制作成直播资源、录播课程、微课程、培训课程等不同形式的产品。直播可以让学生消费者在不出门的情况下，也能过学习到有利的东西。

三、市场分析

3.1、市场需求

需求分析来看：在发展前景中我们看到，护肤和化妆方面的市场前景是广阔的，而且客户更需要的是安全、健康、绿色、天然且无刺激的产品。现在市场上并不缺少护肤品、化妆品，但真正令人放心的产品却很少，所以我们想做的是绿色令人放心的正品。另外，有很多大学生对于化妆还是很陌生的，不懂化妆的技巧，所以对于化妆方面的培训也是有潜在的客户。这样，化妆培训、化妆品的营销形成一系列的营销链。这个项目主要是针对职业简历、面试礼仪、化妆培训和护肤品、化妆品等等培训及服务，目前市场上有很多各类专业知识培训机构，有很多考证培训机构，各种能力型培训也琳琅满目，却少有针对化妆技巧型培训。因此，现在这个市场还属于未饱和状态，这是一个很大的商机。而我们越早进入市场，对我们越有利。

3.2、市场前景

在学校生活了的时间里，我们送走了学长们，又迎来了弟学妹们，接触了很多的同学，可是发现都有一个普遍的现象，我们学院很少有化妆的同学。也许这种现象背后存在着很多的理由，可是这种特定的环境，是要求每一个女性都会化职业妆容的，可是我们学校的学生却对这一点很淡薄。加上每个学生都需要毕业找工作，这个强大的需求具备这个项目很大市场前景。

3.3、SWOT 分析

S	W	O	T
市场的需求量大，现在这个市场还属于未饱和状态，这是一个很大的商机.	缺少一定的对这个方面的了解，初进市场难免会有很大的阻力，	展前景中我们看到，护肤和化妆方面的市场前景是广阔的，有很多大学生对于化妆还是很陌生的，不懂化妆的技巧，所以对于化妆方面的培训也是有潜在的客户。	存在着一定的竞争力度，作为新进这方面的工作室，一不留意，可能会对工作室造成打击。

3.4、客户市场分析

我们的目标市场主要是在校大学生，接触到很多的同学对于化妆还是很陌生的，他们不懂的化妆的技巧，不懂得职场中的礼仪，要知道很多大学生都会去兼职，目的是想要提前去体验职场生活，因此他们对于护肤和化妆的需求就会增大，在普遍意义上可以发展成为我们护肤品、化妆品以及化妆培训市场的客户。除此以外，简历是求职的敲门砖，对于即将毕业的大学生来说，一份好的简历会增大他们的面试几率，从而提高他们的就业机会。因此，这一部分的

人就可以发展成为我们职业简历，面试礼仪培训的客户。当然了，不少的大学生，如大一大二的为了更早的掌握职场知识，对于职业简历、面试礼仪、化妆培训和护肤品、化妆品等等的职场知识很是渴望，由此看来我们的市场前景很是乐观。

要知道爱美之心人皆有之，特别是对于大学生，都不同程度的开始关心自己的形象，尤其是女生，为了让自己漂亮一点，总会用各种各样的护肤品，化妆品，因为我们的项目是针对化妆技巧型培训，很大程度上满足各位大学生的需求，让我们的市场有很大的发展前景。

3.5、经济分析

随着经济的发展，大多数在校学生的生活状况是可观的，为了适应这种要求每一个女性都会化职业妆容的特定环境，还是不少大学生愿意去花费一些钱去购买护肤品和化妆品。当然了，即使有这个经济但他们的承受能力还是有限的，因此我们的产品的销售额都是处于中等的范围，尽量满足消费者的消费需求。

四、营销推广战略

4.1、目标人群

毕业班大学生及在校大学生

4.2、营销计划

本项目主要是在广东工贸职业技术学院里进行试点，以提高工贸学生制作简历的能力和面试礼仪培训为核心内容，来帮助毕业生更好更快的找到工作。因此本项目以大学生即将毕业就业迷茫为切入点，针对当代大学生的顾客群的切身需要，为大学生量身定做，采取人性化、个性化服务的运作模式，赢得大学生的青睐，来推广自己的产品和服务，并获得可观的忠实度。

4.3、销售策略

（1）形象策略：我们致力打造一个优质可信的形象，来获得消费者的信任和忠实度，吸引一届又一届的大学生。

（2）定价策略：大学生经济尚未完全独立，针对这一特点，我们会尽量采取低价位、符合大学生消费的定价战略进入市场。

（3）服务策略：我们将采取优质的售后服务，解决顾客对产品的疑惑，尽力满足客户的要求。

4.4、市场推广

（1）利用 qq、微信、公众号等线上平台推广

（2）在班级和社团里进行交流宣传，讲解项目

（3）发放宣传单，增加同学们对项目的了解

（4）微博推广。以微博作为营销平台，每一个听众（粉丝）都是潜在的营销对象，可以在新浪、腾讯、网易、搜狐等注册一个微博，然后利用更新自己的微型博客向网友传播企业、产品的信息或者和大家交流共同感兴趣的话题，树立良好的企业形象和产品形象，从而达到营销的目的。

4.5、产品及服务的前景

（1）培训室服务部分主要面向学生消费者。进行产品服务：个性分析和职业规划、简历培训和简历门诊、无领导小组面试及压力培训、面试包装和面试礼仪培训、化妆服务等。

（2）全方位的产品选择和优质服务。例如定期的为参加培训女生作定期的关于化妆和皮肤护理的基础知识，主要目的是让更多的人明白面试礼仪、化妆和护肤的重要性。

（3）采用会员制。即报名培训就可成为会员，以后购买服务时可享受优惠价。

4.6 营销方案

我们主要分为两个销售渠道，一是以线下培训，在学校内和寻找其他能作为教学的课室，从而进行培训；二是线上培训，我们会在已成或者创建网站，从上面进行线上培训，实现与学员在线上互动，解决你们的问题。

五、项目管理：

为了更好地对我们的项目的管理，我们制定了以下部门，管理我们项目的运营：

1.宣传部：

- ①负责拟定“风启”大学生简历设计及面试礼仪培训室的宣传计划。
- ②建立适合培训室管理与发展的宣传模式。
- ③加大推广力度，不断提升工作室的知名度和美誉度。
- ④做好培训室网页、各种宣传册、海报、视频等宣传工作。

2.运营部：

- ①运营好我们培训室的网站
- ②负责好每次的培训
- ③负责将每次讲座、培训录成视频上传到网站或是进行网络直播。
- ④保证培训室的教学工作能正常实施

3.后勤部：

- ①负责培训资料的收集和整理。
- ②负责购买物资，例如化妆用到的化妆品。
- ③管理所有的物资。
- ④负责每次活动的后勤工作。

4.策划部：

- ①策划每次培训的时间、地点
- ②策划简历设计比赛、面试礼仪大赛，让学生将所学的运用到实际中。
- ③策划每次活动的举办。

④适时开发新的授课方式。

5.人事部：

①协调好各部门工作和处理日常事务。

②负责各项费用的收入、支出，并做成报表。

③负责每次的招新工作，正确安排授课教师的课程安排。

④登记好每个学员的资料。

团队资源

- 1 我们团队人员除了具有的专业与职位相对应外，还有在校外实际的工作经验（例如：高级礼仪培训师、高级人力资源管理师等支持）。
- 2 我们还有有专业老师指导，以及一些企业人士做技术支持。
- ③ 我们是以团队的形式实施项目的，所以有一定的人力资源和后勤保障。

六、财务分析

前期由于资金的缺乏，我们以在已成的网站平台上和线下培训为主，其支出经费为以下：

支出项目	预算金额（元）
宣传推广(微信.微博.QQ.宣传单)	500
培训办公用品及工具化妆品	1500
培训师资及劳务费、专家咨询	2500
资料、图书、打印费及管理费	1000
发表版费	1500
网上管理之类支出费用	2000
合计	9000

在后期如果经费充足，我们会考虑建立一个属于我们的 APP 平台，让我们的项目做得更大更好，经费如下：

支出项目	预算金额（元）
宣传推广(微信.微博.QQ.宣传单)	2000

培训办公用品及工具化妆品	5000
培训师资及劳务费、专家咨询	5000
资料、图书、打印费及管理费	2000
发表版费	6000
网上管理之类支出费用	5000
APP 平台建设	120000
合计	145000

注：建设经费预算参见《教学质量与教学改革工程项目管理办法（试行）》的有关要求。

七、经验风险评估

分析风险

- ①培训室的场所地点难以确定，由于我们是学生团队，没有实战经验，所以会缺乏团队管理技术、高标准的综合方案的策划能力。加上在项目实施之初，消费者对于我们团队项目缺乏了解，推广难度会加大。
- ②团队成员还是在校生，主要经济来源是父母，缺乏一定的资金支持。而且我们培训课程需要专业相关或高级培训师资作支持，单单依靠学生资源难以实现。
- ③由于是学生团队，所以培训地点多考虑在学校旁边，但是校园比较偏僻，受地理位置限制影响大，运输设备不到位，一些产品比如鲜果类，较难实现快速响应。
- ④受限于本团队成员的专业知识和其他的技术，我们对网站类的管理知识有限，这样对于我们的网站建设有很大的不好的影响。
- ⑤对于这方面的培训，我们面临着很大的竞争，我们要怎么做得更好更大，怎么从这领域中脱颖而出，这是我们要考虑的重点。

解决风险

- ①通过学习、借鉴、吸收同类型行业的经验、知识，并学习管理技能。
- ②在项目实施初期，需要学校提供一定培训场所资源等等，我们可以主要以一些成本比较低的服务为主相互支撑。直到经营相对稳定后，可以考虑与相关服务项目进行合作，寻求投资。在拓展规模、扩大影响的同时，推出各种增值服务，如会员服务制、个性化简历设计服务等，并向其他高校聚集区发展，打造属于我们的品牌。
- ③对团队成员进行网站管理培训，让团队成员拥有一定的管理知识，减小对外

界的依赖，或者吸收有这方面技术的新成员，减小我们团队这方面的不足。

④尽最大努力发挥最优化的团队模式状态，尽心尽力为每一位同学提供一流的服务，以服务质量取胜。