

最新室内设计公司创业计划书 设计公司 创业计划书(大全5篇)

计划是一种为了实现特定目标而制定的有条理的行动方案。怎样写计划才更能起到其作用呢？计划应该怎么制定呢？下面我帮大家找寻并整理了一些优秀的计划书范文，我们一起来了解一下吧。

室内设计公司创业计划书篇一

（一）经营理念

xx设计公司的理念是：我们承担压力，客户享受轻松。

（二）公司概况

xx公司，主要从事于校园内及周边地区产品的广告宣传，海报制作以及复印等。

公司位于xx市xx区工业路xx□ 在这有着优越的地理优势。公司在市区，人流量多而且附近有高校xx大学。

（三）产品与服务

xx公司的目标是打造“让人人都做得起广告”，当前我们的服务处于成长时期。我们计划扩大我们的广告品牌的知名度，以扩大我们的客户群体，其中范围包括餐饮，电子，服装等行业。

xx的宣传，有别于传统广告以当红明星和海量传单的“烧钱”和“造势”，我们强调的是让客户以最少的宣传费用，达到其有限范围内积极的产品推广。

我们帮助商家搭建与消费者零距离的平台。并且以我们专业的技术，帮助商家避免他们在类似宣传中可能会遇到的困难和风险。

（四）营销概述

xx公司的市场是中国目前“混乱”的低端广告市场，到2009年3月时，根据现有规模测算，其市场已达到亿元级标准。若将其已有一定形式和法规，规范化后，据现阶段广告产业的规模，业界普遍认为该市场能够分得广告市场3/1的份额。

我们的客户是中国现在各行业新兴的新创企业，商品针对学生消费群的各级代理零售批发商和有相关需要的企业。解决该类客户关心的广告成本问题正是我们的服务宗旨所在，我们将用“xx”的模式，帮助其推广宣传。

xx公司目前与xx有限公司□xx直接竞争，但是比较以上竞争对手，我们的宣传与学生消费群体有更近的距离，并且宣传的专业程度和宣传手段有更多的多样性。

（五）风险与机会

xx公司经营的最大的风险是商业风险，管理风险和资金短缺引起的财务风险。但是由于我公司处于初创阶段，并没有过多的财务负担，我们可灵活经营规避市场风险，并且通过合作或者吸收投资克服管理和财务上可能带来的风险。

（六）管理团队

我们的团队由下列成员组成：

总经理： 副总经理： 广告部： 策划部： 谢营销部： 执行部：
综合办公室主任： 财务部： 人事部： 物资采购部：

（七）资金需求

xx公司寻求20万元作为权益性投资，用于公司未来业务的拓展和公司规模的扩大。并计划5年后，根据公司情况，进行剩余利润分红后，再次融资。

（八）融资计划

目前xx公司的注册资本为20万元，并且已经吸纳xx大学创业中心3万元的风险投资。在创业之初到现在，短时间内已经完成了3万元的业务，实现毛利润1万3000元，实现8000元的税前利润，并且业务量有强劲的增长趋势。

xx公司处于经营启动期，已经成功的为国内某著名的电子产品平台厂商做了新产品推广，并且正为某运动品牌制作校园系列宣传。

（2）企业理念

“让人人都做得起广告”这是我们创业的口号。我们的服务对象主要是针对广大在校师生，我们将考察师生的需求，认真做好让顾客满意的广告，达到最好的宣传效果。

xx公司的目标是打造“让人人都做得起广告”，当前我们的服务处于起步时期。我们计划扩大我们的广告品牌的知名度，以扩大我们的客户群体。

xx的宣传，有别于传统广告以当红明星和海量传单“烧钱”和“造势”，我们强调的是让客户以最少的宣传费用，达到其有限范围内积极的产品推广。我们帮助商家搭建与消费者零距离的平台。并且以我们专业的技术，帮助商家避免他们在类似宣传中可能会遇到的困难和风险。

（一）市场描述

广告行业是我国的新兴行业□20xx年我国共有广告公司57434家，几年来公司数量不断增加，营业额和从业人员不断扩大，增长速度可观，全国广告经营额2003年突破1000亿元大关。按照专家的预测，2004年我国国内生产总值增长不低于7%，将达到12.5万亿元以上，全国广告经营额大概在 1100亿元左右。

中国广告市场在未来10年左右有望成为全球三大广告市场之一。但与美国广告权威机构披露的外国大型广告集团的年营业额数字相比，差距极为巨大。我国西部地区的经济及广告与东部相比差距仍然很大，这一点在短时间内不会有大的变化。

（二）目标市场

我们把创业初期目标市场按地域特点分为三类□xx大学校内市场□xx大学周边市场，闽侯区内市场。

xx大学校内市场主要表现为学校方对外宣传的广告需求，校内各团体活动的广告需求，学校内举行各类活动和比赛的广告需求及毕业生创业所需的广告宣传。

xx大学城市周边市场的主要表现为的各商铺、门面的广告需求，尤其需要注意的是学校附近各门面和商铺的更新速度很快。

（三）目标客户

目标客户初期主要定位在xx大学以及鼓楼区各企业、商铺、经营生产门面业主

（四）营销概述

xx公司的市场是中国目前“混乱”的低端广告市场，到20xx

年12月时，根据现有规模测算，其市场已达到亿元级标准。若将其已有一定形式和法规，规范化后，据现阶段广告产业的规模，业界普遍认为该市场能够分得广告市场3/1的份额。

我们的客户是中国现在各行业新兴的新创企业，商品针对学生消费群的各级代理零售批发商和有相关需要的企业。解决该类客户关心的广告成本问题正是我们的服务宗旨所在，我们将用“xx”的模式，帮助其推广宣传。

室内设计公司创业计划书篇二

随着国内经济的发展，广告行业也在不断完善和扩大，我们创办广告公司的重点在于业务，经营手法的创新，这是超伟广告公司与众不同之处。首先，我们的广告公司既向市场推出广告类服务，同时提供了对广告同行之间广告耗材的销售，这是本公司前期发展的主要盈利模式。

（一）公司名称

超伟广告设计有限公司

（二）公司性质

主要着手于广告耗材的销售、后期广告的设计、喷绘、创意为一体的媒介性合资广告公司。

（三）公司宗旨

主要面向于绵阳以及周边乡镇的广告公司同行的耗材销售，以互利合作的销售方式为广大的广告设计同行带来进货的方便，后期以帮助客户获取经济效益和社会效益为己任，旨在通过公司科学、专业、真诚的服务来建立客户与市场的最佳沟通渠道，把客户有限的资金进行最经济的. 策划和设计，让客户以最低的广告成本，达到最佳传播的效果。

（四）公司目标

成功建立一座广告设计的商业大厦，以及实现年轻人创业的梦想。

（五）创业理念

超伟广告公司目前处于调查研究和起步的阶段，但是我们形成一个共识，即在起步之初积极探索发展模式和方向，走一条有自己特色的路子，通过有效的资本运作，发展潜在的客户，组织一条稳当可行的广告耗材销售路线，诚信为本。以为以后在当地形成强有力的广告集团做好充分的准备。从最初吸引小客户做起，以精益求精的务实态度与客户建立良好的长期的合作伙伴关系，逐步扩大自己的经验和名气，一点一点划分属于我们的“势力范围”。我们将努力在每一个细节之中，都融入一丝不苟的敬业精神，通过各种渠道分析广告耗材销售发展的动态和趋势，从研究大众及市场出发，具体落实为我们的每一个客户提供最快速、专业化的服务。并且对广告耗材的质量把关，做到细心到位。只有不断进取，不断超越自己，这才是超伟广告公司发展的关键。

（五）公司服务

1、专业化的广告耗材销售服务

——为我们的客户提供最好的耗材质量，以最快的方式提供我们的货。做到让客户放心、安心的高质量服务。

——成立内部的研究机构，逐渐开创自己的理论架构和知识体系，建立自身文化内涵。

——要逐渐与大型的广告公司成为长期的战略伙伴，以最稳定的方式获得大客户的信任和满意。

2、个性化的业务服务

——成立一家专业化的广告耗材销售公司，同时以专业化的知识进行广告制作。

——为客户提供高质量，低价格的广告耗材。以及为客户制作公司的销售广告、楼盘设计、公司标志，等高水平的广告。

——不必客户东奔西跑，我们为客户提供完善的供货服务

3、其他

——用户利益：我们用专业的眼力鉴别材料。能把客户所需的广告耗材降到最低，做到真正的优质价廉。

室内设计公司创业计划书篇三

随着人们生活水平的不断提高，人们对居室要求已不仅仅局限于居住，更要求美观舒适，特别是搬入新居之后，往往要对居室加以改造和装饰。一般人由于受各种条件及审美观的限制，对居室的装潢往往缺少独特的眼光。因此，往往求助于专门的装修公司。

我国的家装业是一个利润较大的行业。我国的住宅建设，特别是城镇住宅建设，经历了近20年的连续增长之后，已颇具规模。随着人们生活水平的提高和住房制度改革的推进，居住消费占总消费的比重迅速提高，人们越来越关注居住环境的改善。我国的家居装饰业应运而生，10年来发展很快。

家装潜力巨大。据统计，这几年全国家居装饰业的总产值为1200亿元，是20世纪90年代的40倍，年均递增45%，大体上每两年翻一番，相当于全国城镇住宅年投资总额的30%。有一种大胆的估计：家居装饰在未来两三年内将达到20xx亿到3000亿元，即相当于住宅投资总额的一半左右。这不是虚

张声势或盲目乐观。

家装公司是从1998年发展起来的，发展到今天已有较大的进步，该行业也成为社会上一个较热门的行业。人们都想给自己营造一个安逸舒适的空间，对居室环境的要求也越来越高。近年来房产开发商开发出大量的户型，也为家装行业的发展带来广大的空间和无限的商机。据专家分析，家装市场在未来几年内仍有较大的发展潜力。

心家室内设计

行逐一的采取，以最大限度满足客户想象的需要，呈现给客户最直观的方案，最值得一提的是，本公司拥有一批精通安全环保的材质专家，给客户一个既安全又环保的家具生活。

与客户交流从明确需求阶段——设计构思阶段——设计绘图阶段——进场施工阶段——室内装饰阶段。

1、整个室内装饰的工种有杂工、电工、木工、漆工、水泥工等5种工种组成。杂工主要负责墙壁找打洞、开槽等技术性不是很高的工作，电工主要对室内进行电路布线、灯具与开关的安装工作，木工主要制作室内所有木作工作，如装饰柜、门、木地板基层以及木地板的安装等，漆工主要负责木作表面的油漆喷图与墙面乳胶漆的刷图工作，水泥工主要负责地面和墙面瓷砖、石材的安装工作。5种工作相互配合、相互协调共同完成整个室内空间的装饰与装修工作。

2、在设计构思阶段，首先要制定一个关于功能分区、装饰风格、装饰内容和造价预算等内容的计划书，同时还应制作一张彩色手绘概念设计草图。草图的制作步骤可分为3个部分进行，首先是绘制装饰轮廓和家具轮廓；然后对草图进行上色，上色不要求精确，以色块区分颜色即可；最后是深化设计阶段，对家具轮廓内的装饰进行调节，以细节配合家具和其他软装饰的手法，将色调和空间进行划分，加以装饰与美化。这样

彩色手绘概念设计草图就制作好了，接下来则进入设计绘图阶段。

3、设计绘图阶段：在设计绘图阶段所要做的工作有用cad软件绘制正式的装饰设计图和施工图，包括平面图、立面图、剖面图、细部节点详图等，其中平面图与立面图是方案设计阶段图面作业的主题，剖面图和细部节点详图则是施工图设计阶段图面作业的主题。最后是制作效果图(用3dmaxs软件进行前期建模与赋材质、用lightscape软件进行渲染、用photoshop软件进行后期处理)。

效果图是室内空间视觉形象设计方案的最佳表现形式，也是表现空间概念和表达设计意图的载体，通过照片质量的效果图向客户表达设计师的设计意图更为准确和直观。(提示：室内设计的一个重要特征便是只有最合适的设计而没有最完美的设计，一切设计都存在着缺憾，因为任何设计都是有限制的，设计的目的为的就是所长避短、锦上添花，它量是在有限的条件下通过设计将不利条件对使用者的影响缩小到最小。

1、家具的选购和摆放

2、装饰品的选购和摆放

3、室内环境的绿化

必须符合

(1) 结构贯通出空间；

(2) 色彩融合出气氛；

(3) 材料交合出品位；

(4) 造型融合出旋律。

室内设计公司创业计划书篇四

随着国内广告行业也在不断完善和扩大，针对我的考研方向（新闻传播学之广告方向），特此设计创办一家广告设计公司。首先，广告公司向市场推出广告类服务，同时提供的对广告同行之间广告耗材的销售，这是本公司前期发展的主要盈利模式。

1、公司名称□XXXXXXXXXX

2、公司性质：广告耗材的销售，后期广告的设计，喷绘，创意为一体的媒介性合资广告公司。

3、广告宗旨：主要面向与武汉以及周边地区的广告同行的耗材销售，后期以帮助客户获取经济效益为己任，把客户有限的资金进行最经济的策划和设计，让客户以最低的广告成本，达到最佳的传播效果。

4、公司目标：成功建成一座广告设计的商业大厦，以及实现大学生的创业梦想。

5、创业理念：在起步之初积极发展潜在的客户，组织一条稳当可行的广告耗材销售路线。从吸引小客户做起，以精益求精的务实态度与客户建立良好的长期合作关系，逐步扩大自己的经验和名气。

6、公司服务：

专业化的广告耗材销售服务

为客户提供最好的耗材质量，以最快的方式提供货物。

成立每部的研究机构，逐渐开创自己的理论架构和知识体系，建立自身的文化内涵。

逐渐与大型的广告公司成为长期的战略合作伙伴，以最稳定的方式获得大客户的信任和满意。

个性化的业务服务

成立一家专业化的广告耗材销售公司，同时以专业化的知识进行广告制作。

为客户提供高质、低价的广告耗材。以及制作公司的销售广告，楼盘设计，公司标志等高水平的广告。

用专业的眼力鉴别材料，做到真正的优质价廉。

1、市场描述

广告行业是我国的新兴行业，几年以来公司的数量、营业额和从业人员的增长速度可观。按照专家的预测，中国广告市场在未来10年左右有望成为全球三大广告市场之一。但与外国大型广告集团的年营业额数据相比，差距极为巨大。我国西部地区的经济及广告与东部相比差距仍然很大并在短时间内不会有大的变化。

室内设计公司创业计划书篇五

一、项目名称：

出色色彩设计、形象咨询工作室。

二、经营范围：

个人整体形象咨询、特色服装设计及制造、商场导购专业和色彩顾问行业。

三、项目投资：约十八万元。

四、场地设置：

XX

五、项目概况：

为顾客提供自我形象设计（包括个人色彩分析、着装款式风格指导、个人化妆指导、并以色彩理论为依托的特色服装设计及制造，）帮助失业人员开发职业岗位提供商场导购专业和色彩顾问行业的培训与指导。以满足文明大都市人们追求精神需要提供优质服务。

六、回报期：

约一年左右。

目前，在我国色彩咨询还处于初始阶段，人们对色彩革命带来的成效还未充分的认识，国内的商家和企业自身的色彩规划方面大多处于一种比较模糊、无序滞后的状态，这在日益激烈的国际国内市场竞争中缺少了一定的优势，减弱了顾客选择上存有爱美之心对产品的吸引力，因此，将色彩设计快速推开，不仅使众多的国内企业可以有效提高品牌的影响力，而且，使xx地区的人民在享受政府三年一中变项目带来美好社会环境的同时，对享受高品味、多姿多彩的精神生活的需要。

所以，色彩咨询的发展，将有具大的潜力。如：企业产品色彩设计，服装色彩搭配，美容美发系列，色彩装璜设计等。更重要的是xx目前商场导购咨询职业尚处于空缺，因此，可以通过自身的专业知识，培训有就业需求的失业人员，帮助开发职业岗位，使该项目在解决自身创业、带动下岗失业人员就业同时满足现阶段人们对高层次精神文明享受的追求。

一、一次性固定投资：125000元，其中包括：

(一) 房租首付 20000元

(二) 装修费 30000元

(三) 开办费用 5000元

(四) 杂项支出 20000元

(五) 设备用具购置 50000元

二、流动资金及原材料

备用金 55000元

咨询服务业的毛利较高，达50%-60%左右，但是，由于色彩咨询是新兴行业，开业初期估计要为顾客提供各项优惠服务，所以，毛利率初步计算为 30%-40%。

项目分别定价为：全套设计服务为2880元。单项设计指导为500元。如果每天有10-15人进入咨询，月咨询人数约为300-450人，按咨询后，以中华广场每天客流量为250人的人流量的3%计算。

预计： 营业收入：全套服务10人 $10人 * 2880 = 28800元$ 单项指导15人 $15人 * 500 = 7500元$ 月营业收入为36300元。

减： 原材料等 8300元 房租、水电费 12000元

实得利润： 16000元

投资回报期： $18万 / 1.6万 = 11个月$

一、营收风险

在现阶段，尽管色彩工作室的经营模式在欧美地区及我国北

京等城市的营运已取得成功，但广东地区的开展会有一些风险，其一，广东地区的消费能力及消费观念还未达到普遍要求的水平，与北京、上海相比，存在比较大的地域文化差异，广东人的民俗习惯历来是重吃不重穿，所以北京的成功并不意味着广东的成功。

其二，由于服务的内容较为抽象，属于无形商品，体现的是无形资产，其价值难以量化，顾客还需有一个认识和接受的过程。

二、技术风险

色彩顾问是引领新时尚的职业，随着日益增长的物质和文化需要，技术要不断更新改造，要涉猎各种综合知识，为各种不同需求群体提供服务，为了防范技术风险，必须在原有的基础上，通过工作实践提高，创新品牌，独树一帜，做出自有的特色。否则技术滞后于社会发展，必然受到社会淘汰。

三、管理风险

由于本行业技术要求，人员素质要求，服务水平要求都相对较高，所以，管理方法必须借鉴和参照外资或合资企业的体制，运用中外结合的管理模式，在严格各种管理制度中去体现经济收益，为了防止因管理造成的失误，必须做好组织设计，完善各项规章制度，体现责、权、利对等的原则，创造良好的团队合作精神，发挥精干人员的战斗力，减少内耗造成的损失。

四、政策风险

全国就业工作会议后，政府相继推出各种促进就业和鼓励创业的优惠政策，结合xx进入全面的环境整治，本项目的政策风险会很低。

1. 按照开业有关的法律法规向相关的政府部门：工商、税务、消防、劳动和社会保障部门办理有关的开业手续。

2. 按照《中华人民共和国合同法》、《劳动法》等，鉴定各种相应的合同。

一、 本项目所聘人员以本市失业人员为主，初步拟定为7人。

设有：经理兼色彩顾问1人，色彩指导1人，创意策划1人。色彩专业知识培训人员2人，文秘兼财会2人。

二、 岗位设计原则：

以岗设人，用其所长，不求最优秀的但求最适合的，用合造的成本让合造的人在合造的岗位上发挥合造的作用。做到人尽器材，物尽其用。

色彩顾问是新兴行业，自己较超前的思维，率先步入开创xx色彩新天地的行列，凭着自己对色彩设计的热爱和执着的追求，曾专程前往北京拜师学艺，成为中国第一色彩大师于西蔓女士的学子。自己有信心经过不懈努力将技艺发扬光大。

由于自己对色彩设计有着浓厚的职业兴趣，个性特点也与职业要求相匹配，并具有诚实、热情、稳重的好品格和刻苦努力勇于开拓的坚强性格。

对开创新事业有一定技术和职业能力基础，拥有善于沟通，亲和可爱，易于让人接受的美德。所以，我坚信，我的努力不会白费，机会是留给有准备的人的。

位于xx广场，属于xx市较具档次的大型多功能商铺，商品琳琅满目，适合各种消费群体，特别是六楼的特色文化城，吸引了不小的中、高层次文化人士和慕名而来的中外名人，客

流量与客源要求都比较适合需求层次，色彩顾问落户其中，与整层的特色文化形成交相辉映，在引起人们的注意的同时起到了与目标客户零距离接触的作用，这种将定位较高的服务走进大众，把人们认为专为有钱人服务的形象设计行业平民化的选择远远胜于其它城市开设该项目定位宾馆和写字楼，这种选址会造成自我封闭，客源不足的弊端。所以，定位中华广场，环境可谓得天独厚。

一、目标客源的范围

（一）个人咨询：

2. 特殊行业人员（保险、推销、公关、节目主持人）。
3. 有需要的人员（求职者、大学毕业生、企业领导人）。
4. 月薪收入超过3000元的人群。

（二）集体咨询：

1. 外资、合资企业高级管理人员。
2. 国内大公司大企业高级管理人员、公关公司。
3. 政府机关妇女干部、医护人员、老师。
4. 服装专卖店的顾客群，美容、美体中心的顾管群……。

二、开设以色彩理论为依托的特色服装专卖店 我们在为顾客提供形象咨询时，开创性地在服务中加入赠送一套顾客最佳色彩、款型服务、将抽象的服务具体化。顺应配套开设特色服装专卖店（可连锁经营）。在增加经济收入的同时也为社会提供不小就业岗位。

三、提供商品导购专业和色彩顾问行业的培训与指导。

我们拟为有志于创业和就业或从事与色彩作业相关的人员，提供色彩顾问专业的系统有效的专业培训，使他们掌握四季色彩理论、款式风格理论、顾客色彩心理、人与色彩的匹配等，尽可能为他们创业和就业提供帮助和指导，使更多的人能通过掌握技能自主就业和创业，使行业素质不断提高以达到全面提升xx人整体形象和促进再就业的目的。

四、项目特色

结合xx的环境整治工程，引入新行业、开拓新思路，寻求新突破，以满足人们日益增长的物质文化需要和精神文明需要，更重要的是通过改变形象，提高企业产品，商品品牌，个人在社会地位中的竞争力。

通过技术传播，开发职位空缺，引导更多的失业人员通过掌握一技之长从事创业和就业或重新调整职业岗位，让社会充满和谐。