

# 2023年学生成长计划书大学 大学生的创业计划书(大全8篇)

时间流逝得如此之快，我们的工作又迈入新的阶段，请一起努力，写一份计划吧。什么样的计划才是有效的呢？以下是小编为大家收集的计划范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

## 学生成长计划书大学篇一

一、绪论。1

二、公司的成立与简介。2

三、公司发展前景。4

四、市场评估。5

五、公司的团队管理。6

六、预测启动资金，资金来源渠道。7

七、公司的营销与规划。8

八、预计风险。9

九、公司竞争力分析。10

十、收益与回报。11

当今的大学生面临最大的难题就是就业压力，越来越严峻的就业形势使很多大学生感到前途迷茫，甚至不知道读大学的意义何在，毕业后的找工作难、工作压力大、同事之间关系的处理等问题都成了当今最热门关注的话题。为此，作为新

一届的大学生的我们不得不为自己以后的人生另外开创一条道路，那就是——创业之路，同时国家也大力鼓励和帮助大学生创业，为此，我们因该从现在开始为自己打算，抓住这个契机，实现自己的创业梦想。以后帮助更多需要帮助的人。

## 1、公司名称

**【明眸】眼镜超市**

## 2、公司的成立

**【明眸】眼镜店**是一家即将成立的眼镜店，将于本人毕业后两年之内于四川理工学院旁隆重开业。本眼镜店以学生为主要服务对象，产品以中、低档框架眼镜为主，包括眼镜架、眼镜片、各种框架眼镜配件，兼营隐形眼镜及其护理液、药片、隐形镜盒等。

## 3、公司的优势与特点

**【明眸】眼镜**为您提供一流的服务，优质的产品。

服务项目有：免费电脑验光、免费维修眼镜、免费清洗眼镜、免费咨询眼病、专家专业验光。

服务特点：专家坐堂验光；先进的主觉电脑验光仪；优质的服务；绝对物美价廉的眼镜；在正常使用情况下，半年内如发生任何可归责于商品本身结构、制作和材料不良的情形，我们将为你免费更换同等价值的商品（正常的磨损、擦伤或使用不当不在此限）。

技术保证：配镜后两周内光度发生任何不适，我们将免费为你复检，于必要时免费重配同厂牌同品质的镜片。

价格保证：您在亮晶晶购买的每一件均从生产商直接购入，减少中间环节，成本降低，价格当然合理。

满意保证：您在【明眸】选配的镜架一律一年质保。

## 1、发展背景

一种时尚装饰品。

## 2、发展趋势

三亿屈光不正人口，以每人每六年更换一副眼镜计算，一年的眼镜需求量有多少？那就是5000万副眼镜的年需求量，200亿元人民币的年销售额，10%的年增长速度，这就是中国眼镜零售业所面临的市场，也许实际情况还远不止于此，据统计，我国戴镜人口每年有不断上升的趋势，城镇居民的眼镜更换频率约为每3-4年一次，大城市约为2-2.5年一次，由此计算，当前中国眼镜市场的年需求量远在6000万副以上，而这些，还不算上太阳镜和司机防护镜等特殊用镜的开发。学生是眼镜消费的主要群体之一，据调查，学生近视率高达80%左右，眼镜更换频率也很高，一半左右的人半年——一年更换一次。就目前形势，做了一个学生近视情况调查：

## 1、眼镜销售

眼镜销售行业是一个很有前景的行业[]“20xx年中国十大暴利行业”的评选中，眼镜行业排在电信行业之前，列第六。所谓：“20元的镜架，200元卖给你是讲人情，300元卖给你是讲交情，400元卖给你是讲行情”。眼镜的成本价不到售价的10%，眼镜行业的利润是以“倍”来计算的！

## 学生成长计划书大学篇二

在现在的社会生活中，需要使用创业计划书的场合越来越多，

创业计划书可以帮助创业者分析创业风险。一般创业计划书是怎么制定的呢？下面是小编帮大家整理的大学生的网络创业计划书，希望能够帮助到大家。

国内最大的二手服务商“易趣、淘宝”其注册用户有61%为在校大学生，其他占25%为社会人士注册，他们每年与学生的交易量占总交易量的85%以上。

“易淘”均不向交易双方任何用户提供商品质保和售后服务，所有89%的商品一经售出，一概不理，他们最大的弊端在于交易期的漫长等待，互相信任度低，不提供对而售商品的技术鉴定和评估，让买方始终不放心，优点：规模大，先入市场，利用完善的电子商务网络交易，成本低廉，对商品的详细信息把握到位有一定的透明度。

鉴于“同一周期内，大学里学生需求有相似性与差异性，对而售商品需求日益旺盛，一些商品耐用性强，一部分大学生为减轻家庭负担，宁愿购买二手，校内交易可信性高，方便廉价无欺。“大四毕业生大多在忙于找工作，离家远东西托运不方便，不愿意浪费时间亲自处理自己带不走的東西，目前高校内部交易混乱各自位为政，甚至互相压榨坑害自己同学，另一面针对大学生提供专门的服务的市场在中国还是一片空白，潜力巨大在校学生生活单调，精神心理空虚不振等日益暴露，大四出去找工作，要面临好多困难，往往四处碰壁心灰意冷甚至自寻短见，即使找到一般的工作也会有住房对当地不熟安全等一系列社会问题发生而无助，迫切需要一个全国性的大学生组织帮他们一把！

在对以上的情况数据进行分析推理基础上，我们决定在中国所有的大学采用“电子商务网+固定电话+固定店址”经营方法，利用全国统一数据库技术，针对大学生群体提供完美的二手商品售前售中售后服务及其他相关力所能及的服务等，在对各个高校内部交提供坚强售后服务后盾的基础上，采用“多方调货+快速物流”等措施加快交易速度，保证交易双

方成功，保护我们学生自己的利益，我们的宗旨：以二手商品为先导，一流服务为坚强的后盾！同时利用我们全国的网络和平台，实施针对全国流动着的那部分大四毕业生提供全面人性服务，针对全国在校大学生推出定期校园活动，力选新人挖掘学生内在潜力，活跃大学生业余生活。

我们针对本校20xx多人进行抽样调查，其中大一600人，大二400人，大三500人，大四500人，西亚斯市场调研：

1. 你在过去的两个月内是否曾经买过二手商品？
2. 你在何时何地以何种方式多少钱购买？
3. 在交易中有何满意的和不满意的地方？
4. 如果有一个“二手交易平台”你是否愿意去交易？
5. 你还希望能提供什么服务？

没有二手交易的情况下：

你不喜欢二手商品，还是其他什么原因呢？问卷调查告诉我们：53%的人在过去的两个月内购买国二手商品类型为电子类书籍类电器类和小商品类等一半以上人抱怨二手质量太差没有相关售后服务，27%称自己想购买二手但是没有找到合适商品或者想卖东西只是长时间卖不出去或者不能以满意的价格卖出去，10%的人称自己暂时没有购买的欲望，如果学校有家专门的提供二手商品信息量大的商店，表示愿意去试试，甚至可能买其他自己没有打算买的东西. 10%的人完全对二手不感兴趣，或者根本不放心去尝试，有钱就买新的，同时表示要出售自己手头一些不要的商品，苦于找不到买家只能长期的闲置.

“目前，所有高校校内的二手交易仅限于电子类，图书类等

有销售先例的商品，其实他们不知道有些东西一样存在潜在买家，不过只是卖家单方认为没有渠道和市场而已”！

对本校毕业出外找工作的同学50人进行了详细谈话发觉：44人表示找工作确实遇到麻烦，不得不跟认识的同学一起找工作这样安全可靠，可是又限制了活动自由，人生地不熟，信息不明确，很是失落，当问及要是能有一家大学生自己的组织能随时随地帮忙怎么样？大多惊讶说太好了.6人表示一切无所谓，饿死也不求人！

我们免去卖家销售中的麻烦，矛盾和误区，向所有的买方提供完善体系售后服务，保障交易公平，诚信度，我们负完全法律责任. 让卖家最短时间合理价格出售自己的商品，也让买家最短时间最合适价格买到最满意商品，“电子商务网络+固定服务电话+固定店址”：“三重服务让你放心，保你满意”！

我们的文化理念：“关注大学生，关注未来，帮助大学生，造福社会”！

由大学二手市场入手逐步包围社会等偏远市场！

20xx年底要建成一个遍及全国几乎所有大学的连锁经营网络，向大学生提供各种完美服务，助其成才，推出“全国vip卡”享受会员黄金服务，无论何时何地，服务就在你的身边！

第一步：在西亚斯建立第一个平台，测试小规模经营的优缺点，在11月17日全校发起大规模广告宣传攻势：大海报，展板，网络发帖等手段，11月18向学校部门申请固定地址来展销“大四离校前最大一次二手商品现场交易会”，（突破以往交易缺陷，凡合理合法商品均可在此交易），先自己组织一部分物品，以此带动卖家前来出售，销售价格为稍加手续费的市场行价，提供字据：“相关单据质保售后服务书等说明”，观察出售商品的类型，数量，成色和成交价等，充实自己的

经验，招募人才，扩大影响!逐步形成自己的经营理念和规则!

第二步：当在此市场达到一定规模，组织有经验的市场开拓团队一起去郑州联络30所高校，寻找合伙人和商业机会，探寻其他高校市场情况，开始发掘最佳合伙人，经营规则上即要约束合伙人的经营行为，又要灵活经营，随机应变，让利润90%给新合伙人.商量在20xx年年初同一天，在郑州30所重点的高校发起大规模的广告宣传，并随后即天大规模组织各类商品展销买卖!

选择合伙人，公开校园招聘面试：“大2是最好的人选，思想基本成熟，不会太世故，课程不是太忙，做事投入，忠诚度高，容易接受我们的经营理念文化，而且找那种也比较喜欢创业和有志功图大业的人!

根据不同的大学要采取不同策略，短时间内建立起一定规模的连锁，保证小规模内市场内运转正常，让利润的90%给合伙人，我们不计较那些利润，我们真正的目的是：让别人发大财为我们服务，建设我们最终平台，我们需要的是个大平台，不是那似乎很诱人的利润!

任何人不能准确预测我们将会遇到的问题，我们只能保证：遇到问题要冷静分析，寻找根源冲突，尽快解决问题!

不断完善经营，当郑州地区的市场成熟后，同样以郑州为圆心去覆盖其他大学和职业院校(这些人更愿意合作)，每搞一个小网络就让它不但能自我运转而且能不断的融入整个大市场，刺激它需求消费.

第三步：当河南省高校全在服务之中，开始开拓其他的省份，这时候我们已经有大批的“业务精英”(专门成立：市场开拓部)，可以交给他们去拿这个总的经营模式去开拓新市场，同时可以锻炼一部分人的挑战能力，如果遇到意想不到的问题

必须马上通知总部，立即解决！

总部负责巩固已有的市场，开发新商机，同时协调全国其他市场开拓员继续扩张市场，建立规模网。

大概时间估计至少要5年时间来构筑这个网络！

前期，尽量避免重置成本浪费，投资金力量使用各种手段在广告宣传，加强服务多样化。

后期，分散经营风险给所有的合伙人，避免一招失误，全盘崩溃！

## 学生成长计划书大学篇三

法国是一个我很喜欢的国家不仅有美丽的城市，而且是一个高度信息化的国家。所以我选择留学法国。

我知道的中国的传统教育体制还是学习方法及思维方式与国外有着很大的不同点。国外那种重视素质教育，培养学生思维创新的教育体制正是我所向往的那种教育体制，但我知道将会有很多的困难出现在我的面前。因此我会努力去掌握语言，去适应新的学习环境，以及适应法国的文化。

在做出留学法国的决定前，我与家人进行了多次意见交换得到了父母的支持，这更加坚定了我的去法国留学的信念。并且给自己制定了留学计划：

首先，要在最短的时间内掌握法语并适应法国的文化，努力在去法国的第一年学好法语并通过语言测试。（留学学习计划书范文）

其次，学习我所喜爱的计算机专业知识并尽快地适应法国的



学习环境与法律法规，并在预算的3-4年的时间内顺利完成学业，学成回国。

在申请留学及签证的过程中，经常会被要求写留学学习计划书(study plan),许多留学的朋友往往搞不清楚学习计划书和个人陈述(personal statement)区别和写法，本文作者长期从事留学文书写作，因此结合自己的工作经验，介绍一下留学学习计划书的写作。

一般来说留学学习计划书可以按照提交目的分成两类，既给大使馆申请签证用的，或是给学校申请录取用的。用来申请学校的学习计划从本质上讲和个人陈述是同一类型的文书，关于 学校申请类的留学学习计划书可以参考个人陈述方面的文章，本文主要介绍提交大使馆签证用的留学学习计划书。

欧美国家，特别是移民-国家，如澳大利亚、新西兰、加拿大等国针对留学生签证的时候往往要求提供留学学习计划书，通过留学学习计划书使签证官了解您的背景，选择留学专业的动机条件，选择该国留学的理由，和清晰的未来留学时间安排，职业目标和回国理由，配合审核您的其它材料决定是否给您发放留学签证，因此留学学习计划书是一份很关键的文件。

## 学生成长计划书大学篇四

一、编制目的：

为了让自己的大学生生活过的充实，更是为了自己能学有所成

三、需掌握的知识体系：

基础层：会计学、经济学、管理学、法律基础

辅助知识层□office办公软件系列、办公设备(如打印机、复印

机、扫描仪、投影仪、传真机)

文秘系列：应用文协写作、商务礼仪、谈判口才与技巧

其他

四、要取得的证书：

注册会计师、计算机二级以上、英语四级以上

五、实现方法：采用课外学习除正常教学以外的内容

六、实现步骤：分四个阶段实现

第一阶段：

时间：----年--月--日到----年--月--日

目标：-----

学习内容：-----

具体计划：早上--点---分到--点--分 学\_-----

晚上---点----分到---点--分 学\_-----

计划检验与修整：---年--月---日对学\_---进行评估

评估结果：-----

修整计划建议和方案

## 学生成长计划书大学篇五

本公司是一个涉足餐饮行业的公司，其本身围绕健康休闲的

服务而建设，徐图慢慢打造自身品牌，并占有市场的份额。

公司涉足的是一个传统行业，但公司是一个站在传统行业的基础上，不断求新、求发展、求生存的公司。公司必将面临激烈的行业竞争，但公司不会以一个新人的弱者姿态去要求分一杯羹。而是以一个求学求新求成功的姿态去占领拥有这个市场的部分份额，以求不断壮大。

公司主营：中日西式蛋糕，各种风格口味的甜品、点心、奶酪制品，以及新鲜现榨的健康果蔬饮品，和各式的茶品。公司的产品将秉承新鲜绿色、健康、时尚的理念不断推陈出新，以期符合顾客的各种需要，实现双赢。

另外，公司将借助并推广电子商务平台，打造一个属于自己的网络销售平台，并实施以专门的门对门配送，实现品牌的对接，采取双线销售的模式，将生产销售与服务真正一体化，最大限度的提升公司的价值，并满足顾客的不同需求。

## 二、公司的宗旨

公司将秉承绿色、健康、时尚的理念。尽最大的责任赋予自己使命感，让顾客得到充分的尊重与享受的同时，使自己得到被认同。

我们将以提供各种口味的蛋糕、点心、饮品为根本，立足于市场，放眼于将来，服务于顾客。

经营宗旨：绿色、健康、时尚。责任赋予使命，微笑带以尊重。

## 三、公司的目标

公司的产品将得到市场的青睐，相比一般的蛋糕店，我们的产品所针对的顾客群分布各个年龄层次，从小朋友到老年人

都喜爱的各式新型糕点、饮品等。

一个新产品推出后，自然会吸引一定的顾客群，然后再慢慢研制出各类新的产品，做到推陈出新，从少到多，推出越来越多属于本公司特色的产品，在此行业中做出自己的特色。

公司在顾客的立场上，会尽最大努力对顾客负责，以建立优良的口碑，为公司树立起较好的形象，以达到品牌的建设。

最重要的，公司要实现盈利。理想中，一个三年计划，第一年立足市场，第二年市场拓展，第三年实现真正盈利。

#### 四、经营项目及内容

作为服务行业，我们不只是提供单一的产品，周到的服务，特色的环境也是吸引顾客的重要因素。所以本公司经营的是特色产品、店内服务、店员服务。

#### 五、经营主产品：

各式中西蛋糕、糕点，甜品，奶酪制品

前期，我们将有“科萨米尔”或者“85度c”为我们提供成品，我们藉此加以包装出新，保证质量，并加以改进，最终推出自己的产品。

我们还会雇佣专业的烘焙师专门设计改进，推出属于自己的特色产品，成为公司的品牌项目。还会在各个节假日或者不同季节，推出专门的主打产品。

各类新鲜现榨的健康果蔬饮品

蔬果汁饮品，将以各种产品配方，采购最新鲜饱满的果蔬，采用分别榨汁、搅拌均匀的方法，达到尽可能不流失任何原

汁与营养价值的目标，给予顾客最新鲜最富有营养的时鲜果蔬饮料。

## 套餐类

特别针对现今白领的主餐套餐，如早餐、中餐、下午茶、晚餐及夜宵。不同的时间段配以不同的营养套餐。将每份产品都做到价值可取。

## 优雅舒适的店内环境

传统蛋糕店，吸引顾客的是本店的产品，以及其本身的品牌价值。然而，我们吸引顾客再次光临的除了自己的特色产品外，还有优雅的店内环境。顾客光临本公司门店，是为了享受休闲时光，追求一种轻松写意的温馨感。所以店内的装潢要主打亲近自然的明亮色调，给人一种更放松的感觉。如配合堂吃，时尚又人性化的桌椅摆设，配合主环境，给人以轻松自在的温馨感。再加上些许精致的小摆设，在小细节就给顾客留下深刻的印象。

## 轻松亲切的店员服务

无论什么行业，顾客都是重中之重，更何况服务行业，顾客便是上帝，所以优质的店员服务也是至关重要的。店员应该与顾客建立一种亲和默契的关系，在营业过程中，主动与顾客进行交流，让顾客有种亲近的感觉，使顾客对公司及店员都产生好感。这是培养一定基数固定顾客的好方法。

我们将统一店员的着装，培训店员有统一的迎宾口号，礼貌谦虚，微笑服务。

## 学生成长计划书大学篇六

创业已经成为时髦的关键词，但真正的创业是一件很头疼、

很纠结的事，每个创业者都会遇到很多问题，如团队、钱、商业模式、产品等问题。创业需要伟大的梦想，创业要从小做起；有人说没钱怎么创业，有人说越有钱越危险；有人说idea很重要，有人说idea不值钱。“创业是在矛盾、极端中做出自己的选择。”查立说。

## 一、市场分析

在蛋糕的消费过程中，顾客都会有“先入为主”的心理。如果第一次购买后，觉得这家蛋糕店的产品不错，就会认定这家大学生蛋糕店。因此，对新开张的蛋糕店而言，必须要留住顾客。特别注意，现在人们都追求健康，不太喜欢高热量的食品。所以，打造健康蛋糕概念，会增加对顾客的吸引力，我们可以在每一款蛋糕或面包上注明原料、生产日期以及对健康的好处等。

二、设备投资：模拟方案以10平方米左右的小店为例，启动资产大约需9.5万元。

1、房租5000元

2、门面装修约20xx元（包括店面装修和灯箱）

3、货架和卖台投入约1500元

4、员工（2名）统一服装需500元

5、机器设备最大的投资：8万元（包括制作蛋糕的全套用具）

## 三、首期进货款：

1、面粉、奶油等原材料，约6000元。

2、设备购买过程中，要特别注意质量，因为是长久使用。蛋

糕的制作方法可购买光盘自学，这样可以节省不少成本费用。目前市场上《全套蛋糕制作教学光盘》一般17盘含70项目技术共200元/套。

#### 四、绩效益估算：

2、每月支出：14033元房租：最佳选址在居民较密集的小区、社区商业街、及靠近小孩子的地段（如幼儿园或者游乐场附近），约5000元。

3、货品成本：30%左右，约5000元人员工资：10平方米的小店需要蛋糕师傅1名，服务员1名，工资共计20xx元。

4、水电等杂费：700元设备折旧费：按5年计算，每月1333元

5、月利润：6967元左右按此估算，一年左右即可收回投资。

#### 装修风格：

a□连锁店的名字为：橙，黄，绿，青，蓝，紫等，用水钻打造梦幻的感觉，水钻给人静心，典雅，精致的感觉，利于吃糕点时的小憩，享受内心的恬淡，以及梦幻般的美好，不同颜色为主色的店，给人的感觉不同，这样有利于将“蛋糕”做大！

c□拓谷一样的感觉，让人忽然从上海的小资情调转移到谷地一样的好地方，清晰，自然，给人一种洒脱！装修材料多用天然的石头和特殊自然造型的东西，因为买的是自然加稍微人工的造型，所以成本比较高。

#### 装修费用相对较低的方案：

像普通的店面一样，设零售区和蛋糕工作间，另外设几个吊篮和各式的桌椅□shopping累了的时候可以小憩一会，因为本

店销售奶茶和冰淇淋。

## 学生成长计划书大学篇七

通过形式多样、丰富多彩的活动，让学生走近中秋，感受中秋佳节的思乡之情和祝福团圆的美好情感，传承中华民族的传统文化，激发学生的民族自豪感。并在活动中培养学生主体参与意识、动手能力和团结合作精神。

同享中秋明月，共建绿色家园

9月18日——9月21日

1. 变废为宝活动：月饼盒的过度包装浪费了宝贵的木材、纸张和金属材料，为了减少环境污染，善用资源，倡议队员们巧用月饼盒，开展变废为宝小制作，并用来布置教室。

2. 抒发情感征文：三至五年级的学生可以借中秋团圆时节，与亲友、同伴交流分享感悟，感受今天生活的幸福，更期望伟大的祖国在未来更加繁荣、富强。

1. 变废为宝小制作进行班级内展示，每班推荐十个左右参与学校评奖。（德育处）

2. 征文活动每班推荐五篇参与学校优秀征文评选。（教务处）

## 学生成长计划书大学篇八

（一） 公司类型： 有限责任公司。

（二） 公司成员概述：以在校大学生为主体成分，雇佣少量专业技术人员为指导团队。主要包括我校国商学院，美院优秀学员以及相关专业的授课老师。



（三） 公司业务：主营业务——提供寝室传统和特色装修美化兼营业务——寝室物件更换修理，寝室非施工型装修（寝室壁纸搭配美化，小物件搭配美化等）

（四） 公司经营理念：让以最实惠的价格，满足顾客最挑剔的心。

（五） 企业文化：用严谨甚至刻薄的眼光看待细节，以心映心的方式对待顾客的要求，全心全意的服务让你最舒心的微笑。

（六） 公司创新性描述：寝室装修行业是一个完全新兴的服务行业，这是由于其所定位的市场位置所决定的，这独特的市场定位也给了这个行业宽广的市场前景和奇特的市场规则，这都需要我们去不断的摸索前进，但是这些特性都很符合大学生这个群体，我们本身就身处这个群体中很了解其中信息变化。再加上近年来国家对大学生创业和鼓励，我们相信公司会有一个明亮的前程！

## 二. 战略规划

（一） 公司宗旨：向学校寝室提供具体到位的上门装修美化服务，立足市场，服务优质，发展创新，迈向成功！

（二） 公司目标：成为全国知名的学生寝室装修公司，在全国各地建立起连锁门店。

（三） 公司的发展规划

### 一. 创业初期（半年到一年）

主要是让寝室装潢这种新兴的服务方式走进市场，建立自己的品牌，积累无形资产，并且收回初期投资，准备扩大服务范围，开始准备研究提供新的服务方式：

1. 服务进入市场，在学院拿下一个相对优势的市场配额位。
2. 为寝室装潢做广告宣传，提高寝室装潢的知名度，初步建立自己的品牌效应。
3. 逐渐占据本学院寝室装潢市场，每天顾客总量开始增加。
4. 累计装潢寝室300间，净利润为56000元。

## 二. 中期（1—3年）

1. 学校寝室装潢服务已经逐渐成熟，业务手段公司制度不断完善；
3. 寝室装潢市场配额占有率达到15%-25%，占据相对主导地位；

## 三. 长期（3-5年）

利用寝室装潢的独特性，开发新的领域，甚至可以考虑发展跨领域发展。力求成本的最小化和利益的最大化，再度拓展市场空间，扩大市场占有配额，成为学校服务业的领跑者。

### （四）公司的营销策略

公司起步阶段，为了更好的推广公司的产品服务，决定采取线上线下互动营销的模式。线上营销充分利用微信、58这样的网络平台，建立公众号，推广自己的产品服务，同时发布一些装修方案，供客户参考选择。线下营销模式则主要采取在校内人员密集处发传单的方式，让更多同学了解公司，了解公司所提供的产品服务。

## 三. 创业组织和结构

公司发展初期，暂定为10人团队，采用直线型的组织结构。

总经理：一人（负责全局规划与总体决策，同时负责财务）  
营销和策划：二人（负责寝室装潢这一产品的推广和宣传以及销售）

采购员：一人（负责装修用品的采购以及销售）

装修团队：六人（两人一组，负责入寝为客户装修以及销售）

#### 四. 产品服务

本公司主要包括以下五种产品服务

1. 平面设计
2. 产品设计
3. 室内设计
4. 景观设计