

最新创新创业计划书的财务计划 创新创业企业计划书(模板5篇)

在现实生活中，我们常常会面临各种变化和不确定性。计划可以帮助我们应对这些变化和不确定性，使我们能够更好地适应环境和情况的变化。相信许多人会觉得计划很难写？下面我帮大家找寻并整理了一些优秀的计划书范文，我们一起来看看吧。

创新创业计划书的财务计划篇一

项目背景

随着2005年的“互联网+”及“一带一路”发展战略的提出，o2o的兴起，在一定程度上，表明了传统制造业已经成功搭上“互联网”这趟高速列车；加之各种高科技产品及手机app（应用软件）层出不穷，而移动互联网更是一枝独秀；其中我国在人工智能科技方面也炉火纯青。所以，面对着移动互联网带来的“互联网+”效应目前也是受到了众多投资者的关注。

而我们在基于“互联网+传统制造业”及“互联网+”新业态（即基于互联网的新产品、新模式、新业态创新创业项目）的背景下，传统制造业产品与互联网科技的有机结合使我们的项目应运而生。

（一）市场定位及需求分析

1、我们将“智能便携式电动滑板”初期定位服务于短、中途出行的消费者以及创新科技、滑板爱好者；以及将产品定位于中高端智能科技产品、服务性产品、便携式短、中途代步产品。

2、目前，在国内甚至是全球市场上还未出现过一样的智能产品，因而全球出现了大区域性的市场空白，真正上属于全球首发人工智能产品。

3、滑板本身就是属于青少年所钟爱的物品之一，而青少年本身就是社会上一个潜在的消费群体，青少年本身就热爱运动又加上智能的全新搭载感受，相信不少青少年朋友会喜爱这款产品。

4、此产品与动漫名剧“名侦探柯南”中，工藤新一所使用的功能强大的滑板有较高的相似度，这可能会引起名剧“名侦探柯南”大众粉丝的追捧。

5、对于短、中途的出行朋友，一个便携式、智能、操作简单的滑板代步车自然会赢得人们的喜爱。

（二）行业历史与前景分析与预测

1、从第一台计算机的产生到人工智能的兴起，都代表了一个时代的全新的巨变，之前的人工智能存在研发科技技术的种种限制及研发成本的高额，迫使人工智能转向研究阶段，市面上人工智能产品少之又少，而随着人们生活水平的提高及生产步骤的繁杂化，人们迫切的需要人工智能产品来代替人们的劳作。

2、2015年，提出了“互联网+”以及“一带一路”发展战略，大力倡导“互联网+”理念、加快经济转型把“引进来”与“走出去”相结合；不管是“互联网+传统行业”还是培育产生基于互联网的新产品、新服务、新业态、新模式，推动互联网与教育、医疗、社区等深度融合的公共服务创新，都在一定程度上表明了人工智能前景广阔。

3、我国正处于实现中华民族伟大复兴的“中国梦”的大浪潮之下，领导人又依据现阶段的国家经济提出“一带一路”的

经济发展战略，那么新时代的互联网科技+传统行业所引申出的产品将有巨大的机会热销至各个国家，而产品销售的海外扩展也会更加成熟。

4、从传统的产业到o2o链接的兴起以及智能家居的实现都在一定程度上改变了人们的生活，让生活变得更加适应现实快节奏社会，而能够给人们一个舒适、便捷是未来科技及互联网产业所共同的目标；而21世纪以后的社会注定是高科技引领人们生活、高科技改变世界。

基于在学校感受到交通工具被盗窃频繁的缘故，加之考虑到一般的短途代步工具在目前的市场上可供人们选择的种类太少且其自身的便携性等等都受到了不同程度的制约和“互联网+”的大浪潮，我们初期将产品定位于服务于短中途出行的消费者。

“智能便携式电动滑板”是一个依托智能科技的人工智能产品。

1. 外形：

a.基于能有效减少阻力的流水弧和其他的个性化美观设计，如：灵动的曲面构造、层次分明的棱角设计、带有动感的炫酷彩绘等等。

2. 整体构造：

a.由硬度较高的合金构成，其主要是能够起到一定的保护车身的作用并且拥有防水的车身。

b.车身中间段还具备可供人们折叠的链接栓以便可以随时实现减少空间的目的以此来达到“便携性”。

3. 制动转换系统：

a.其制动装置依靠储电蓄电装置，由蓄电池提供电能带动滑板的运行，其蓄电池具有使用寿命长、拆卸方便等特点（注：一般是一车配两池，且可以蓄电池拆卸充电）。

b.另外滑板的机械动能如果达到了一定的标准，其产生的机械能能够转化为电能储存起来，以便提高滑板的续航能力。

c.其滑板车的驱动是前驱动/后驱动/前后驱动，在驱动调节上，我们采用智能按钮来控制滑板是何种驱动形式（注：如果，我们关闭前驱动智能按钮，则滑板现在就处于后驱动状态）。其最高时速为30千米/小时=40千米/小时。

4. 显示系统：

a.通过一个内置的防水荧幕显现，它可以显示滑板车的时速、电量。

5. 外联智能系统：

a.一个手机的智能终端，系统能够通过滑板上的敏感的传感器来捕捉到滑板静止和运动时的一切信息，如：从手机智能终端上人们能够获取滑板车的时速、剩余电量情况及转化获能情况、预测可行驶路程、零部件受损报警及检测、超重报警、智能获取滑板车的具体位置。

b.智能系统与滑板车一体化即只有滑板车制动指纹开关打开才能够使滑板车正常运行（即具备了智能化的防盗系统）。

6. 控制系统：

a.搭载着全新的智能重力感应控制系统来实现用户对滑板车的方向控制。

b.刹车是通过滑板前踏板的智能感应区域实现前后轮双刹。

c.提速是通过滑板后踏板的智能感应区域实现自动提速（即如果，脚掌覆盖相应智能感应区域则就会实现对应的功能）。

综上所述：

1、该款“智能便携式电动滑板”弥补了目前市面上短、中途代步工具的便携式问题，彻底的解决了没有停车位的尴尬。

2、创新又人性化的智能设计使产品能够发挥更大的独特性而相比目前国内的“电动独轮车”、“电动双人扶手车”它更具有便携性的特点及其与手机智能终端的创新点更是前两者不能比拟的。

3、其该产品的价格定位合理，可堪称为“性价比之王”。

4、其防盗系统完善，且搭载全新智能重力感应系统和创新型区域覆盖感应系统。

5、其能源的可持续性既实现了“绿色地球”的号召又提高了能源的使用率。

6、其相比目前市面上的相关小型代步车而言，它的种类繁多，可提供客户多种选择，且团队秉持着“客户就是上帝”的基本原则，其最新推出的“自由彩绘滑板/高级定制滑板”在一定程度上满足了客户的特定要求。

7、其采用“一车四轮”的组装，完美的诠释了“平稳性”的特性。

8、其驱动设定颠覆了传统的前驱动/后驱动/前后驱动分离式驱动方式，创新点为——让滑板车顺畅的搭载了各种驱动形式，以满足不同的行驶快感。

9、滑板车的车轮客户可以使用工具随意拆卸（如：如果，感

觉车轮颜色不太好，可以换自己喜欢的；如果，感觉车轮轮印磨损较大了，可以换新车轮等等）。

（一）建立“新翼”有限责任公司

1、公司简介

a.公司名称：“新翼”有限公司

b.公司性质：有限责任公司

c.服务宗旨：“客户就是上帝”

d.企业精神：团结、创新、协作、热爱

e.企业目标：为我们的客户提供最优质的滑板车

f.公司口号：“敢于创新，用于实践”

g.经营范围：滑板车的整体制作、滑板零部件销售、滑板外形个性设计

h.公司战略：依靠坚实的科技基础，打造优良的商业品牌，逐步提升自身的各项能力，把我们的产品销售到世界各地。

1. 建立销售网络

a.如：通过互联网销售渠道扩大销售区域如：在网营方面设计个性化的销售视觉界面提供给消费者最好的产品展示、通过qq或微信等社交工具扩展互联网销售路径、寻找互联网代理代购商（特别是在校大学生资源）。

b.网营销售还可以以各种促销活动来打造有实力有口碑的品牌如：团购优惠、限时秒杀、优惠减免、打折抵扣、积分兑

换、幸运抽奖等等。

2. 创建品牌的销售专卖店

a.如：创立品牌为“畅达”智能便携式电动滑板专营店，店铺位段可以选在客流量多的地方如：学校、科技产品专卖位段。

3. 设立分销商和代理商

a.如：设立的分销商和代理商以懂相关技术问题的人员优先，代理人可以广招在校大学生。

4. 设立滑板零部件销售平台

a.如：滑板零部件销售可以以着重发展o2o的售后服务体系和销售体系。

5. 新媒体的运用

a.如：与新媒体加强合作，利用电视广告、海报宣传、报纸印刷、传单宣传、互动销售活动宣传。

6. 适当定期调整商品价格

a.如：产品价格方面可以以新品适当提价，以特价款式促销，不同材质部件组成的产品可呈阶梯式价格分布。

7. 充分利用折旧商品

a.如：返厂维修后的产品可以以优惠产品销售

8. 组建有丰富销售经验的销售团队

a.如：销售团队可以实现“走到哪里，产品就在哪里”和提供优质的服务（如：更好的介绍商品等等），为鼓励工作人员的销售积极性可以以销售额为前提的加薪提成。

9. 利用相关的歌曲和mv来发挥明星效应

a.如：新生代神曲“我的滑板鞋”，打造劲酷的宣传视频，利用诙谐的标语宣传如：“别人遛狗，我们就遛电动滑板车”。

10. 定期改变商品的摆放位置

a.如：改变新品与换季商品的位置，将适合较多的商品型号摆放在显眼的位置。

11. 分期推出“限量版”滑板

a.如：为纪念品牌的创立，择优推出“限量纪念版”滑板。

12. 持续推广“高级定制”特色

a.如：展示在店内设立独立的“个人高级定制滑板”的展示墙，通过展墙来激发消费者的“定制”热情。

13. 饥饿营销策略

a.如：通过限制某一商品型号的推出时间，来达到饥饿营销的目的。

创新创业计划书的财务计划篇二

为贯彻落实“大众创业、万众创新”战略，培育和催生经济社会发展新动力，激发小微企业创新潜能和创业活力，特制定本办法。

第一条 支持范围

在长沙经济技术开发区（以下简称“长沙经开区”）进行工商税务登记注册、符合园区产业导向（见附件1）、通过项目入驻备案（审批）、开展创新创业的小微企业，包括工业企业和生产性服务企业。

第二条 支持内容

入驻小微企业符合长沙经开区招才引智、专利驱动创新发展、企业上市（挂牌）、融资财政贴息等政策的，可享受长沙经开区相关政策（见附件2）。符合条件的一般小微企业、企业服务站、创客空间还可享受如下政策支持：

1. 入驻企业支持

（3）孵化培育上台阶奖励。年销售收入首次超过1000万元的企业，一次性给予5万元奖励。年销售收入首次超过2000万元的企业，一次性给予10万元奖励。

2. 企业服务站补贴。支持小微企业聚集区（生产型企业达10家以上，办公或研发型企业达30家以上）按标准创建企业服务站（公共服务面积不少于200平方米、设立开放式服务窗口、拥有不少于5人的专业服务团队），一次性给予企业服务站20万元建设及场地费用补贴。管委会每年委托第三方中介机构从中评选出不超过6家（含）业绩突出、企业公认的优秀企业服务站（见附件3），并给予优秀企业服务站每年30万元运行费用补贴。

3. 创客空间补贴。支持建设创客空间为创业者提供创新创业平台和载体（面积超过1000平方米、拥有专业运营团队、引进专业孵化机构、提供创业辅导），对于取得明显成效的创客空间（入驻企业数量不少于20家，每月开展不少于1次创业主题活动，协助入驻企业引进创业资金不少于500万元），每

年给予创客空间运营主体30万元的运营及公共服务费用补贴。

第三条 申报程序

1. 每年1月份由符合条件的企业向创业服务中心提供申报材料（营业执照、税务登记证、购房或租赁合同及发票复印件、完税凭证、企业入驻备案（审批）意见等）。
2. 管委会委托第三方中介机构对企业提交的申报资料进行收集整理、初步审核。
3. 分管领导组织产业环保局、财政局、人社局、工商分局、创业服务中心对企业申报资料进行集中复审。
4. 经管委会主任会议审定并公示无异议后，由财政局及时将资金拨付给申报对象。

第四条 其他事项

1. 凡涉及与长沙经开区其他支持政策重复的，按照就高原则支持。
2. 没有按程序办理项目入驻审批（备案）手续、发生环境违法行为或未按要求整改安全隐患的企业，采取“一票否决”方式，取消奖励或补贴。

长沙经开区小微企业创新创业产业导向

1. 正面清单

鼓励以下类型企业入驻长沙经开区，包括工程机械、汽车零部件、电子信息、智能制造、新材料、生物健康、节能环保、集成电路、电子商务、移动互联网、工业机器人、健康服务以及生产性服务业。

2. 负面清单

限制以下类型企业入驻长沙经开区，包括：（1）高能耗、高污染的企业。（2）低技术、低投入、低效益企业。（3）危化、危爆等安全生产高风险企业。（4）环评达不到要求的企业。

（5）国家禁止和限制类产业目录的企业。

附件2

长沙经开区适用小微企业创新创业政策（摘引）

一、企业创新发展支持

1. 高新技术企业认证奖励。入驻企业凡首次通过高新技术企业认证的，一次性给予5万元奖励。

（《中共长沙县委 长沙经济技术开发区管委会 长沙县人民政府关于加速推进新型工业化、促进工业经济发展的若干意见》（长县发〔2012〕33号））

2. 支持企业研发中心建设。对拥有市级以上研发中心，上发明专利授权达到10件且增长率在30%以上的，给予30万元资助。

3. 鼓励集成创新。对获得各类认定，包括科学技术奖励、科技成果鉴定、新产品认定等且拥有核心发明专利超过2件的创新成果，认定时与该成果相关的专利申请累计达30件的，给予10万元资助。

4. 对每项中国专利奖金奖和优秀奖分别给予50万元、30万元资助；对每项省专利奖特别奖、一等奖、二等奖、三等奖分别给予15万元、10万元、8万元、5万元资助。

5. 鼓励区外专利权人来区创业。对入驻区内孵化器，拥有有效发明专利且在区内进行专利技术产业化的创业项目，给

予20万元资助（含入股等）。

6. 鼓励企业申请发明专利，对发明专利申请在10件以上的企业，当年发明专利申请增长率超过30%的，给予当年每件发明专利申请3000元资助。对首次发明专利申请获得授权的企业给予5万元资助。

7. 鼓励企业的国外专利布局。对通过专利合作协定□pct□途径申请国外专利并进入国家阶段或者通过其它途径申请国外专利的，对每件专利申请给予5万元资助。单件专利向多个国家申请的不重复资助。

8. 鼓励企业以专利权质押方式向银行和金融机构贷款。企业以自有专利获得质押贷款的，管委会按其实际发生的评估费用给予资助，对每一笔最高不超过5万元资助。

9. 鼓励企业加强知识产权管理能力建设，对通过知识产权管理贯标工作的企业给予10万元资助。对被评为国家、省、市知识产权优势企业或示范企业的，分别给予30万元、10万元、5万元资助。

（2-9条摘自《长沙经济技术开发区管委会关于印发长沙经济技术开发区专利驱动创新发展鼓励办法的通知》长管发〔2014〕27号）

二、招才引智支持

1. 上级政策全面落实并予以全额配套。引进人才在经开区申报入选国家“千人计划”、省“百人计划”和市“313计划”及相当层次的，予以100%配套，最高不超过200万元；引进人才创新创业项目获中央、省、市科技和产业计划资助或奖励的，按就高原则予以100%配套，最高不超过100万元。

（4）特别突出的创业项目，经研究同意后，可实行“一企一

策”。

3. 银行贷款贴息。引进人才创办企业获得银行贷款的，经论证评估后，可以给予贷款贴息。其中：

(3) 留学人员创办的从事高新技术成果转化的企业，给予利息额50%的贷款贴息，期限2年，贴息总额不超过50万元。

4. 办公住宅租金补贴

(1) 根据领军型人才、高级研发与经营管理人才创业项目实际需要，帮助提供最高600m²的办公和住宅场所，并给予三年全额租金补贴，其中，领军型人才最高不超过20万元/年、高级研发与经营管理人才最高不超过15万元/年；(2) 根据留学人员创业项目实际需要，帮助提供最高300m²的办公和住宅场所，并给予两年全额租金补贴，租金补贴最高不超过10万元/年。

5. 购房补助。领军型人才和高级研发与经营管理人才，首次经经开区、长沙县购买自住商品房的，按以下标准给予购房补助：

(3) 创业型留学人员首次购房产生契税的区、县留成部分一次性全额补贴。

6. 交通工具支持。引进的领军型人才在经开区创办企业的，视创业项目具体情况，在开办初期予以支持解决交通工具。

7. 税收奖励。引进人才所缴纳的个人所得税中县、区留成部分，前5年以奖励的形式，等额补贴给纳税人。

8. 生活待遇。高层次人才子女入学优先安排，配偶就业优先推荐，子女就读经开区国际学校的，补助教育补贴1万元/年·人，每个海外人才的子女教育补贴全部累计最高额度为5万元。

主动协助引进人才办理养老、医疗等社会保险，办理就医“绿色通道卡”，定期开展健康检查。

9. 人才引进费用补助。鼓励企业采取各种方式和途径引进高层次人才，对引进领军型人才、高级研发与经营管理人才且签订3年以上工作合同，并工作满一年（以工资、个税、社保等为依据）的企业一次性分别给予8万元/人、3万元/人的人才引进费用补助，每个企业每年补助总金额不超过企业新增缴纳的企业所得税县、区财政所得部分。

（1-9条摘自《长沙经济技术开发区管委会关于印发长沙经济技术开发区招才引智三年行动计划的通知》长工发〔2013〕5号）

10. 实施高技能人才培养资助计划。鼓励企业推荐员工参加技能提升培训，提高技能水平。对企业员工经定点培训机构培训取得高级工、技师和高级技师国家职业资格证书后在原企业就业满壹年的（缴纳社会保险），分别按每人400元、600元、800元给予企业培养资助。

（《长沙经济技术开发区管委会关于印发长沙经济技术开发区加快引进和培养技能型人才三年行动计划的通知》长工发〔2013〕6号）

三、中小微企业融资财政贴息支持

1. 长沙经开区对上一纳税额达到10万元以上的中小微企业通过信用担保、质押、抵押等方式取得的银行及小额贷款公司（长沙经开区区域范围外的仅限于被湖南省金融证券办评为a类的小额贷款公司）贷款所支付的利息给予补贴。

（2）企业通过担保、抵押、质押等其它方式获得的贷款，按年不超过实际贷款金额的2%给予贴息。

（1-2条摘自《长沙经济技术开发区中小微企业融资财政贴息管理办法》长经开管发〔2016〕32号）

四、企业上市（挂牌）支持（以新出台的政策为准）附件3

长沙经开区优秀企业服务站评选标准

鼓励创业基地按照标准（公共服务面积不少于200m²、设立开放式服务窗口、拥有不少于5人的专业服务团队）创建企业服务站，支持企业服务站为入驻小微企业提供全方位服务，每年从中评选出不超过6家（含）优秀企业服务站，具体评选标准如下：

1. 积极协助、及时督促入驻企业办理准入审批手续，包括工商税务登记注册、环评等，企业准入办结率达到85%以上。
2. 及时与入驻企业签订安全生产责任书，覆盖率达100%；每年开展1次以上安全生产教育、消防安全应急演练，每年开展不少于4次安全生产检查，及时督促企业整改安全隐患，整改率达到85%以上。
3. 及时完成长沙经开区管委会数据统计报表工作，确保统计报表全面、真实、可信。
4. 精心为入驻企业提供各种常规性服务，包括创业辅导、人才招聘、政策申报、金融对接、企业孵化、物业服务等，企业满意度测评不低于80%。
5. 为入驻企业提供服务有记录、有台账、有跟踪、有反馈。

创新创业计划书的财务计划篇三

下面是

甘肃省政府近日出台《关于进一步做好新形势下就业创业工作的实施意见》，该《实施意见》从毫不动摇坚持就业优先战略、大力推进全民创业行动、统筹做好高校毕业生等重点群体就业、不断强化职业培训和公共就业创业服务、加强就业创业工作组织领导等五个方面，提出了 30 项具体措施，大力推进全民创业行动，助推大众创业、万众创新工作的新格局。

此次《实施意见》的新亮点集中在四个方面：

一是政府提供服务。

例如大力发展技术转移转化、科技金融、认证许可、检验检测等科技服务业；加快发展市场化、专业化、集成化、网络化的众创空间，为创业者提供低成本、便利化、全要素、开放式的综合服务平台和发展空间；盘活闲置厂房、物流设施等，为创业者提供低成本办公场所；健全完善创建创业型城市申报评估体系，加大创业孵化基地和示范园区建设力度等。

二是调整税费优惠。

例如落实科技企业孵化器、大学科技园的税收优惠政策，对符合条件的众创空间等新型孵化机构适用科技企业孵化器税收优惠政策。

三是加强财政扶持。

《实施方案》明确，各市州及县市区要结合本地实际，采取设立创业带动就业扶持资金、“以奖代补”等方式推动创业就业工作向纵深发展。同时，我省还将稳步扩大创业担保贷款规模，将小额担保贷款调整为创业担保贷款，贷款最高额度由 5 万元、8 万元、10 万元等不同标准统一调整为 10 万元。

四是创造氛围。

《实施方案》要求各地分级举办创业训练营、创业创新大赛、创新成果和创业项目展示推介等活动，搭建创业者交流平台，培育创业文化，营造鼓励创业、宽容失败的良好社会氛围，让大众创业、万众创新蔚然成风。

在经济新常态大环境下实施跨越转型发展是当前全省社会经济发展必须要破解的难题，而大众创业、万众创新就是破解这道难题的金钥匙。《实施意见》的出台，将进一步提升“双创”的政策扶持力度，而一个大众创业、万众创新的高潮也将随之兴起。

创新创业计划书的财务计划篇四

根据工作安排，攀枝花市将在2012年完成《中国阳光康养旅游城市发展规划》的编制，制定《创建中国阳光康养旅游城市目标任务》，2015年初见成效，2017年基本完成各项创建任务，2018年向国家旅游局等国家级相关部门或行业协会申请认定和授牌，全面完成创建任务。中国阳光康养旅游城市是依托丰富的阳光气候资源优势，以健康、养生旅游为主要特色的国内著名、国际知名的旅游目的地。我市计划2018年成功创建“中国阳光康养旅游城市”，力争获得国家旅游局等国家级相关部门或行业协会对我市“中国阳光康养旅游城市”或者“中国阳光康养旅游目的地”进行认定和授牌。

环境适宜攀枝花属南亚热带为基带的立体岛状气候，全年冬暖夏凉、阳光明媚，年平均气温20.3度，无霜期300天以上，是我国少见的阳光地带，光热资源在内陆地区得天独厚。攀枝花独特的气候，尤其冬春两季干燥温和，对亚健康人群及中老年人的许多病症如风湿性关节炎、气管炎、心脑血管病等具有显著的自然疗效。多晒太阳，不仅能防治骨质疏松症，而且能减轻精神抑郁症和缓解压力。运动员们在攀冬训也易取骄人成绩。

服务业大力发展

内需旺盛

殊老人共计45545人，占老年人口的31.29%。特殊老人中，其中80岁以上的高龄老人4581人，占特殊老年人口的10.06%。也就是说，4000多80岁以上的特殊高龄老人中相当大的一部分是有养老服务需求的，除此之外，还有少部分低龄老人因独居、贫困、疾病等种种原因，也存在养老服务需求。

交通便利

《攀枝花区域性交通枢纽建设规划》已正式通过市政府批准。按照规划，未来10年我市预计将投资344亿元，把攀枝花建成四川重要的次级交通枢纽、川、滇、黔三省交界的区域交通中心枢纽。到2020年，攀枝花将形成连接昆明、成都、重庆、贵阳四个大城市和西昌、宜宾、丽江、大理、楚雄、六盘水、昭通七个地级城市的交通大通道。同时，通过规划的实施，攀枝花将打通经丽江、大理、保山、瑞丽至东南亚的出口通道，直接融入东盟自由贸易圈；通过丽江，连接丽江至香格里拉铁路，融入香格里拉旅游经济圈；通过昭通，连接六盘水和宜宾、重庆等城市，开辟资源入攀和产品东进华中、华南的进出口通道。

创新创业计划书的财务计划篇五

- 1、公司名称[]makeyourowndesigner[]
- 2、公司地址：浙江省杭州市武林广场；
- 3、公司固定成员：
- 4、所属行业：时尚创意服装业；

5、业务模式：设计专属自己的服装为主营模式；

6、创业背景：

(1) 现在的服装已经成为了反应着装者社会性的一种无声语言，所以那些标榜自我存在、显现自我主张、有鲜明个性特征的服装必会受到消费者、尤其是年轻消费者的青睐，在现代人眼里，时髦、有创意的服装，能够张扬个性，可以更好的来修饰自我。

(2) 对于现在买的衣服，我们往往会遇到一个很严重的问题——撞衫。无论什么季节，我们总会发现自己买的衣服总有那么几件会和别人一样，于是就会觉得心里不舒服，就把它们藏在柜子里，不再穿出去。

目前服装行业的现状

经济全球化的形势下，服装行业的竞争日益加剧，这对我国服装行业既是新的机遇和挑战，同时也是中国从服装大国建设服装强国的关键。建设服装强国的根本性因素是依靠服装科技生产力的跨越式进步，实现劳动生产率的`大幅提高。

服装设计是文化创意产业中的一个类别。中国拥有几千年的文化储备，文化资源相当丰富，北京、上海等地均在兴建创意产业园区，加强服装创意文化的市场拓展研究，在创造财富与就业机会的同时，促进行业的整体提升。

1、本公司根据现在的实际情况，采用招收设计师的方式，来帮助顾客设计、修改他们想要的服装款式。

2、采取产品多元化的策略，尽量满足顾客所需。

3、在价格上，因为我们大多针对的是年轻朋友，特别以大学生和刚工作不久的人群，他们的收入都不太高，因此我们的

价格会适当定的比较低一些，是大众所能承受的。

4、在促销方面，我们会根据顾客的消费状况进行促销活动。比如送小礼物，打折，等等方式。

在武林广场租一个店面，面积不用太大，但是要布置的时尚，能紧跟潮流。店面主要就是为顾客设计出他们想要的，具有自己风格的服饰。

1、启动资金

(1) 工具设备，计算机等：自有

(2) 办公租金：30000

(3) 人员工资（年）：40000（两人）

(4) 销售广告：1000

(5) 办公费用：4000

(6) 布料，线等：30000

以上为固定投资，共计75000