

“衣能净”商业计划书

文/王 磊

我的商业想法

人们遇到的问题:

绝大多数在校学生是外地人,并且几乎都是独生子女,在家独自动手劳动的机会很少,洗衣服务对他们来说是非常必要和乐于接受的。

人们产生的需求:

能够省心、省力地穿上干净的衣服,又能节省宝贵的时间。

我能捕捉的商机:

校内暂无竞争对手,校外大多是干洗店,不能满足同学们的洗衣需求。

我的企业为客户带来的价值:

为在校学生提供便利和优质的服务。

我的资格:(描述为什么我或我的团队有资格经营这家公司)

(1)本团队的人员经层层筛选、讨论后选定,每人都具有灵敏的商业头脑。

(2)本团队的成员均参加过创业课的培训,有强烈的创业意识,做事细心、负责,富有团队精神,能够创新创业,把我们的企业推到高峰。

(3)曾经组织团队对本地洗衣房、干洗店进行深入了解,也曾经有过创业的经历(卖衣服)。

我的企业使命:(本企业的使命宣言)

服务至上。

我的企业综述:

企业类型:服务业

法律架构:个体工商户、个人独资企业、合伙企业、有限责任公司、股份公司或非营利机构等。

市场营销

目标客户(描述目标客户的特征如位置、年龄、性别、学历、收入、兴趣等)

目标群体定位在学校的每位同学和老师,甚至校外企业中的外地白领人员,校外企业中的外地白领人员定位在年龄 22~40 岁之间,男女均可,收入一般应为中等偏上水平。这样的人士一般注重仪表,同时生活节奏较快,具有“时间就是金钱”的观念,也有一定的经济能力且愿意支付一定报酬来获得我们的服务。

营销计划

| |
|--|
| 产品:洗衣,熨衣,烘干,上门取衣送衣 |
| 价格:根据不同的衣物制定不同的收费标准 T恤 0.5 元/件;牛仔裤 1 元/件;外套(薄) 1 元/件;羽绒服 2.5 元/件;内衣 1 元/套;毛衣 1 元/件;床单 1 元/条;被套 2 元/条;脱水 2 元/桶;烘干 0.5 元/桶; |
| 地点:学校 11 号楼 1 楼 ①该地点处于几栋宿舍楼的结合部,地理位置很好。 ②该地点周围有很大的空间,便于晾晒衣服。 ③该地点距离学生宿舍很近,便于挖掘顾客群体。 |
| 推广:以部分师生推广到每位师生,甚至校外人员 (1)以海报和传单形式,向同学们介绍本洗衣房的经营理念和服务等,使同学们对本洗衣房有一个了解。 (2)在宿舍入口和洗衣房门口各挂一写有中心成立的内容横幅,来宣传洗衣房。 (3)给每宿舍发放传单,具体详细地介绍本洗衣房的经营理念和服务以及价格,更深层次地使同学们了解本洗衣房。 (4)与校电视台、校广播站、校园网及食堂取得联系,对本洗衣房进行宣传。 |

宣传计划

| 方法 | 说明 | 数量及单位 | 支出金额 |
|------|------------------|-------|------|
| 人员推销 | 派员工去各个班级和宿舍做宣传 | | |
| 广告 | 贴出相关海报、墙报 | 10 张 | |
| 营业推广 | 老顾客或预付费办卡顾客打 8 折 | | |

市场调研

| 竞争者 | 产品 / 服务 | 价格 | 地点 |
|-------|---------|--------|------|
| 绿色干洗店 | 干洗 | 8-30 元 | 学校附近 |

我的竞争优势:

在校内暂无其它竞争对手,竞争压力小。

(1)价格低廉。本洗衣房的经营理念是为广大师生服务,薄利多销;

(2)服务态度热忱,质量至上;

(3)地理位置上占绝对优势,方便学生;

(4)本团队由学生组成,素质较高,充满创业激情。

财务规划

初始投资(创办成本)

| 项目 | 支付对象 | 金额(元) |
|-----------------|------|----------|
| 登记注册费 | | |
| 橱柜 | | 暂借学校空闲桌椅 |
| 双缸洗衣机 | 家电商店 | 998(2台) |
| 脱水机 | 家电商店 | 280 |
| 熨衣台 | 家电商店 | 68 |
| 熨斗 | 家电商店 | 108 |
| 三轮车 | | 230(二手) |
| 购买洗衣粉杀菌液 | | 100 |
| 宣传促销费 | | 150 |
| 装饰费 | | 200 |
| 预备机动资金 | | 386 |
| 估计全部创办成本 2500 元 | | |

融资渠道

| 来源 | 金额 | 性质 |
|----------|---------|----|
| 团队人员入股股份 | 5×500 元 | |
| 总计所得资金: | 2500 元 | |

运营成本(请说明:月度运营成本或年度运营成本)

| 项目 | 细目 | 月度金额(元) | 年度金额(元) |
|---------|--------|-----------------|---------|
| 固定成本 | 固定资产折旧 | 80 | 960 |
| 可变成本 | 雕牌洗衣粉 | 100 | 600 |
| | 滴露杀菌液 | 50 | 600 |
| | 水电开支 | 200 | 2400 |
| | 工资 | 股东学期末分红,此处不列入计算 | |
| 运营成本总计: | | 430 | 5160 |

单位产品的经济价值

| | |
|-------|-------|
| 单位的定义 | 洗一套衣服 |
| 单位售价 | 1 元 |
| 单位成本 | 0.4 元 |
| 单位毛利 | 0.6 元 |

月度销售预测

| 月份 | 销售量(件) | 收入(元) | 月份 | 销售量(件) | 收入(元) |
|------|--------|-------|-----|--------|-------|
| 一月 | 320 | 480 | 七月 | 320 | 480 |
| 二月 | 320 | 480 | 八月 | 320 | 480 |
| 三月 | 1000 | 1500 | 九月 | 800 | 1200 |
| 四月 | 1000 | 1500 | 十月 | 800 | 1200 |
| 五月 | 800 | 1200 | 十一月 | 1000 | 1500 |
| 六月 | 800 | 1200 | 十二月 | 1000 | 1500 |
| 总销售量 | 8480 | | 总收入 | 12720 | |

利润预测——样本月/年度(自选样本月)

| 项目 | 月度金额 | 年度金额 |
|---------|-----------------|---------|
| 一、业务量 | 800 | 9600 |
| 二、收入 | 1200 元 | 14400 元 |
| 三、毛利润 | 1200 元 | 14400 元 |
| 减:运营成本 | 700 元 | 8400 元 |
| 房租 | 100 元 | 1200 元 |
| 人员工资 | 股东学期末分红,此处不列入计算 | |
| 广告和宣传费 | 10 元 | 120 元 |
| 水、电、燃气 | 200 元 | 2400 元 |
| 通讯、上网费 | 30 元 | 360 元 |
| 办公用品 | 30 元 | 360 元 |
| 折旧 | 80 元 | 960 元 |
| 洗衣粉杀菌液 | 150 元 | 1800 元 |
| 培训、咨询费 | 0 元 | 0 元 |
| 其他 | 100 元 | 1000 元 |
| 运营成本小计: | 700 元 | 8400 元 |
| 四、利润 | 500 元 | 6000 元 |
| 五、净利润 | 500 元 | 6000 元 |

财务比率

| | |
|-------|--|
| 投资回报率 | =净利润/创办成本*100% =6000/2500*100%=240% |
| 回收期 | =创办成本/净利润 =2500/6000=4.92 月 |

企业目标

| 短期目标 | 长期目标 |
|---------------------|---------------------|
| 由学校内部分同学与老师扩展到每一位师生 | 目标客户由校内扩展到校外宾馆企业等场所 |
| 经过一年的运营,使本洗衣房运营正常 | 五年内力争本洗衣房能走向靖江市场 |

个人目标

| 短期目标 | 长期目标 |
|----------------------------|------------------------|
| 洗衣房步入正轨,运转良好,个人也能获得一份稳定的收入 | 增大销售量,扩大企业经营范围 |
| | 五年内,自己的企业能走向社会,参与市场竞争。 |

公益计划

- (1)创办好企业,不辜负大众希望。
- (2)真正为大众提供方便。
- (3)提供优质服务。
- (4)为家庭贫困学生提供勤工俭学机会。
- (5)每年把利润的 10% 成立帮助贫困同学基金。