

公司商业计划书（通用 9 篇）

公司商业计划书（通用 9 篇）

光阴迅速，一眨眼就过去了，我们的工作又迈入新的阶段，一起对今后的学习做个计划吧。你所接触过的计划都是什么样子的呢？以下是小编为大家收集的公司商业计划书，希望能够帮助到大家。

公司商业计划书 篇 1

这是一家领先的婚礼时尚公司，是一家专业的婚礼整体策划机构，体验个性化的婚礼仪式，展示您的个性和品味。价格固然重要，服务是根本，公司的规模和实力是前提保证。我们可以为您设计，只要我们告知您的需求和预算。因为我们提供的不仅仅是专业的服务，更是一种风格。我们为每对新人策划各种风格各异、时尚潮流鲜明的婚礼！用三个步骤创造浪漫的生活——欣赏、喜欢和爱。我们将谱写你一生中最壮丽的音乐！

公司的基本概况

这家婚庆公司是一家有限责任公司，位于廊坊市，组织合理，规划完善，服务得当。在新的成立时期，要塑造良好的企业形象，然后逐步扩大规模。建立公司网站，加大宣传力度。在企业成长发展时期，品牌管理和规模发展是创造美好发展前景的主线。在企业稳定成熟期，注重文化时尚，引领行业潮流。在发展过程中，我们将坚持顾客至上、一切为了您的幸福的服务宗旨。您的满意是我们最大的幸福。这是一支年轻的队伍，他们的激情让生活更美好。庞大的人口是我们的商机，人们对生活质量不断提高的需求是我们发展的动力。但风险是一定的，我们会采取防范措施，提高危机管理意识。我们通过各种渠道筹集资金，举办最难忘的婚礼。发掘潜在的巨大市场。

(一)基本情况

- 1.公司名称:某婚庆公司
- 2.注册资本:10 万元

(二)主要服务内容和范围

- 1.创意婚礼规划和设计

我们将提供最具创意的中西婚礼。比如在这里你可以体验一下当公主一次，让你的白马王子骑白马嫁给你，或者你可以当公主，八大车，敲锣打鼓，或者你可以有婚纱，有教堂，有跑车，有漂亮的婚礼。

在婚礼现场，我们可以根据新婚夫妇的要求找到你想要的场地，可以是无尽的园冶、宽阔的草坪、神圣的教堂、时尚的酒店(咖啡厅)或视野开阔的山顶等。我们的目标是:只有你想不到的，没有我们做不到的；你要求的，我们努力做到最美。

我们也可以根据新人的要求来设计开幕式，但是在掌握你们相互理解的整个过程中，我们公司为新入寻求最意想不到的效果。开场可能是你一见钟情的场景，也可能是他向你求婚的那一刻重现。我们可以制作一个你们共同成长的 MV。你们手拉手走进结婚礼堂，欣赏彼此童年的纯真，看着心中的那个一点一点成熟，一步一步走进自己的生活。

2. 婚礼配乐

我们公司推荐传统婚礼音乐:《百年之恋》、《万世之乐》、《你开心，我开心》、《牵手》；西方婚礼音乐:《梦中的婚礼》《爱情的旋律》《for the first time》《I do》《love will keep passion alive》《我的爱》；浪漫婚礼音乐:《最浪漫的事》、《我明天想娶你》、《月亮代表我的心》、《约定》、《我愿意》、《天使》、《快乐的一天》、《爱你一万年》；时尚婚礼音乐:《你是我的妻子》《妻子，妻子，我爱你》《小手拉大手》《喜欢他》《小情侣》《多爱》《只爱你》《给你幸福》《LOVE IS EVERYTHING》等等。让婚礼现场达到高潮，只要你听到，想到，看到，你心目中的第一个人就是你的。

3. 喜迎亲人，送亲人入队

我公司拥有最专业的车队，有别克(黑色)、奥迪 A8、皇冠、法拉利(红色)、超长林肯、宾利。此外，我公司将尽最大努力满足您对车队的要求，如创意自行车、山地车、轿子等。只要您的要求得到满足，我们将为您提供满意的婚宴。

4. 电影中的婚姻

我们公司有最专业的摄影师，他们会记录你的婚礼，白色的婚纱，

长长的婚礼队伍，一个简短但发自内心的“我愿意”，戒指被带进无名指的那一刻，深吻的泪水，亲朋好友真诚的祝福……同时，我们会捕捉婚礼上感人的瞬间，作为相册送给你，让你回味无穷。

5.创意婚礼请柬

我们有名牌大学毕业的专业设计师，为您设计最独特的婚礼请柬。我们的婚礼请柬大致分为六类：

简体字——大红卡烫金字，喜庆大方

卡曼式彩印，用漫画表现新郎新娘的面容，以此来记录两个人相知相恋的永恒

照片类型-在婚礼请柬上打印婚纱照或准新人的照片

奢华——纯金或纯银的婚礼请柬增添了不少奢华感，金银代表着彼此认识、彼此珍惜的纯真日子

个性——充满个性的婚礼请柬，可以立体抽象，形状多样，一张小小的婚礼请柬，让你的婚礼刻骨铭心

西欧风格——婚礼请柬上印有英文字样，充满西方情调，充分展现浪漫情怀

结婚礼物:婚礼纪念相册、创意喜糖、情侣毛巾筷子、心形蜡烛、蜜月旅行优惠券、结婚蛋糕、瓷娃娃等

6.婚纱设计

专业的服装设计师为你设计自己的风格，展现你独特的魅力和风采。简约、时尚、大方、优雅、婉约、高贵、喜庆、复古、可爱等。我们会设计任何风格，你来选择。让你成为浪漫优雅的希腊女神或者圣洁美丽的童话公主。此外，我们还将提供各种豪华配置、珠宝点缀，明亮的水钻在明亮的金色背景下展现出独特的高贵典雅。让你的婚礼完美。

7.管弦乐队/司仪/摄影师/礼仪调度

我公司拥有专业摄影师、经验丰富的司仪、管弦乐队和礼仪服务人员。我公司可以根据客户的需要安排和派遣专业人员现场拍照。火热的锣鼓，不同风格的专业仪式，你选你喜欢的！

8.婚礼布置分类

根据您的要求，我公司可分为:中式豪华版、西式豪华版、中西简体字版、欧美优雅版、东方温馨版等。，供您选择，各种配置可自行选择或搭配。

(三)公司的核心价值观

先卖商誉，再按时保质卖货，货真价实

全员营销，全方位服务，高效行动，创意触摸

(四)经营理念没有永恒的特征，只有无限的创造力

(五)公司的宗旨

一切都是为了你的幸福

(六)经营口号

与你携手一生

(七)经营范围

婚庆主持，摄影，婚纱化妆，场地布置，婚车租赁，花圈，婚宴组织

(八)公司结构

(1)策划部:负责根据两对新人的要求策划婚礼，包括场景选择、婚礼现场安排、婚礼流程等。策划部成员中，有擅长策划文化艺术活动的，也有专门策划企业形象和新人、婚礼形象的。是一个互动运营媒体、立体交叉、实施全案策划的高智能团队。策划部有八个精英，几个实习生。

(2)组织部:加强各部门之间的联系，指导和评估各部门组织的总体规划，配合其他部门完成公司或婚礼的其他事务。组织部能干八个人。

(3)公关部门:负责公司大型活动的公关接待，为公司做宣传，寻求商家合作，为公司创造良好的商业环境。公关部员工形象气质好，语言能力好，沟通能力好。公关部门有六个精英。

(4)人事部:负责制定公司人事管理制度，提出并实施合理化意见和建议，合理配置公司人员总数。负责人员考核、调查和动员，制定劳动人事统计制度，管理公司员工的劳动纪律。负责编制培训大纲，做好员工培训工作。人事部有六名成员。

(5)财务部:在公司的某些总体目标下，对资产购买、资本融资、经

营现金流量和利润分配的管理。财务部由财务总监、财务部经理、审计主管、会计师、助理会计师、出纳组成。财务部有六名固定员工。

(6)行政部:负责执行公司领导指示,根据领导意图和公司发展战略,起草公司年度计划,管理公司日常行政事务,组织安排公司办公会议,负责公司的通信、收发登记、传阅和指示。负责公司的保密和法律事务,前台接待、迎宾等接待工作。以及公司办公设施的管理,做好后勤保障,组织各种文化活动和旅游活动。行政部由十个人组成。

(7)后勤部:主要工作部门是后勤保障,为其他部门职能的顺利实现提供物质服务,做好公司的保洁和婚礼现场的美化工作。后勤部门由六个人组成。

(8)活动部:主要包括 MC 团队、礼仪服务团队、管弦乐队、婚礼摄像等。并主要负责婚礼现场的所有工作。有 50 个基础人员。

公司商业计划书 篇 2

第一章项目总结

易翻译公司是一家专业的翻译服务公司,致力于为世界各地的客户提供优质的翻译服务。我们将组建一支经过翻译领域实践检验的专家团队,形成完善的服务体系,为国内外客户提供中、英、日翻译。

易外国语翻译公司以实际工作赢得客户的良好声誉。我们将承担各种全面的翻译工作,包括口头和翻译服务、网站翻译和软件本地化服务。质量、速度和对原文的忠实将是我们的工作原则。我公司将形成以翻译为主导,多学科综合服务的综合性文化交流企业。在翻译的过程中,你会感受到我们真诚的服务。

第二章营销策略

质量是翻译公司生存的基础,是与客户长期合作的保证,是公司健康、稳定、快速发展的支柱,质量第一是公司经营的经营理念。

2.1 初始阶段:

公司将在蚌埠、凤阳新兴开发区和各大影音娱乐网站寻找客户,根据市场需求变化不断完善公司的制度和政策,为公司未来发展奠定坚实基础;

2.2 成长阶段:

确定长期发展伙伴，并在此基础上，拓宽业务范围(语言)，招聘人才和人才，用专业的翻译人员壮大自己的团队；

2.3 最终目标：

面对新的外资企业和全国各大门户网站，我们将推出自己的品牌，让它们得到全社会的认可。

第三章市场分析和风险预测

3.1 市场分析

随着经济的快速发展，中国出现了巨大的翻译市场。中国有近3000家注册翻译公司，至少有50万翻译人员，但专业翻译人员只有6万左右，往往集中在上海、北京、广州等少数经济发达城市或政府部门。与“汉译英”相比，“汉译英”专业人才严重匮乏，目前差距高达90%。从规模上看，中国已经成为“翻译大国”。纵观国内外各行业企业的领导，不难发现，所有成功的案例都有一个共同点，那就是一切都是为了客户。不难发现，有这样一面旗帜的企业不在少数。但是，在这么漂亮的外衣下的企业中，有几个能真正名副其实？翻译行业尤其如此。翻译界有句流行的话：高价格不一定带来高质量的稿件。我们可以想象，一个充满狼疮和面目全非的翻译，给翻译公司和委托企业带来的不仅仅是经济损失，还有一些无形的、无法挽回的名誉损失是无法用金钱来衡量的。所以在译者的选择上，也一定要有一双批判的眼睛，能够在蜂拥而至、浓妆艳抹的译者中，找到一个有真实文学和人品，长期合作的固定伴侣。所以必须是稳定的客户群。

国内很多翻译公司规模普遍较小，很多还停留在“夫妻店”“同学会”的小作坊式状态。如果一家国内的翻译公司能有50名以上的专职翻译人员，那已经是行业内规模相当大的“大公司”了。通常每个公司只有几个专职翻译，80%以上的需求应该由兼职翻译来替代。在翻译人员中，专职翻译人员较少，兼职翻译人员较多：有证书的较少，大学生较多。翻译不仅会一两种外语，而且了解客户提供稿件所涉及的行业。每个行业都有自己的专用词，这也是专业翻译难找的原因。很多正规的翻译服务公司都在抱怨：我们也想找到高水平的人才，但是一方面，非正规公司的低价策略让我们不得不降低对人才选拔的要求；

另一方面，不是每个懂外语的人都能做翻译，翻译必须经过专业的语言培训，这是高标准的

人才难找，这种人才似乎有更好的去处。结果就是人才错位。贾伟表示，市场的混乱就是由此产生的，其自身员工的低素质使得许多资质较差的人和公司借机“投机”，从而导致行业更加低迷，陷入恶性循环。

3.2 风险预测：

3.2.1 主观风险：

在起步阶段，我们公司面临着人才匮乏、业务范围狭窄等问题。必须从这两个方面入手，积极吸纳翻译人才，在完善英、日翻译体系的基础上涉足其他语种，才能安全度过起步阶段；

3.2.2 客观风险：

我公司位于中部地区，不具备沿海地区和与其他国家接壤的优势。要制定长期发展规划，降低价格，扎实工作赢得客户，通过与个别公司建立长期合作伙伴关系，稳定市场地位，逐步扩大影响力。此外，由于互联网上的翻译团队大多不要求任何利益，公司在相关工作中可能会遇到社会的阻力。为了应对这种风险，公司必须在运营初期保证翻译质量的基础上降低自己的价格，并在社会认可的基础上进一步确定未来的发展方向。

公司商业计划书 篇3

创业目标

建立规范健全的快餐公司管理模式，通过有效的管理和投资，建立大型快餐连锁公司——特好特快餐公司。

市场分析

社会生活节奏的加快给快餐行业的生存和发展带来了机遇和挑战。虽然中国的快餐行业发展非常迅速，但外国快餐的主导地位使得大多数市场与中国快餐没有联系。如何逐步占领市场是首先要解决的问题。

调查显示，当人均收入达到 xx 美元时，传统的家务劳动将转向社会。随着中国经济的发展，中国快餐业将进入高速发展阶段。

目前，现有的西式快餐不适合中国人的快餐消费观念和传统饮食

需求。而且美国快餐的发展一直以价格低廉著称，是大众日常消费的对象。但在中国的快餐市场，西方快餐的价格是一般大众难以接受的，这也决定了工薪阶层不可能频繁消费小说《快餐》。

但按照现有中式快餐来看，小、脏、乱、差的状况还是很严重的，这为我们打造中式快餐连锁店提供了绝佳的市场机会。只要我们能够抓住这些市场机遇，改善中式快餐经营中存在的问题，发展自己的特色，那么我们进入中式快餐市场并占据更大市场份额的创业计划就很有可能成功。

体现

1、特色快餐服务业模式。

以客户为中心，以客户满意为宗旨，通过客户满意，最终实现公司经营理念的推广。

2、目标市场定位。

大众可以接受的中国快餐行业。客户群体:上班族、儿童、休闲人士、游客等。

3、市场策略。

生产产业化、产品标准化、科学管理、连锁经营。

(1)“虚拟公司”的名称、员工服装、经营理念、内部管理和总部保持统一，但它们没有太多的装饰，也没有商务餐厅，它们更像是一个快餐容器配送中心。他们从公司的配送中心接收相关的成品，只要在单间加工就可以成型。虚拟公司的快餐产品主要是提供给上班族上班吃午饭的。他们的前台接待服务也是虚拟的，依靠电话订购系统和快速配送系统。通过建立送餐电话送餐服务，由统一的公司小巴和服务人员负责送餐。

(2)移动快餐公司——早餐策略

鉴于早餐人群流动性大、时间短的特点，我们从公司小巴和服务人员的统一模式转向主要需求网点，为客户提供方便营养的套餐。由于学生人数众多，学校附近引入了学生营养快餐，“营养”食品的宣传要兼顾经济效益和社会效果。

(3)快餐企业的形象战略

位于商业区和旅游景点的快餐店充分展示了我们公司的企业形象——干净、卫生、实惠、温暖。请专业的广告公司做一套广告策划，从公司的特点出发，突出特色快餐的特色。

投资计划“从点到面”。基于当地一个消费群体的特点，初期发展成一定规模的经营，选择了几个营业网点后，同时推出了快餐业务。后来根据职业发展，会逐步扩展到大中城市。

在发展初期，要大力发展西式快餐尚未涉足的“虚拟快餐公司”和“移动快餐公司”的服务，然后在公司实力积累到一定程度，建立稳定的客户消费群体后，再拓展公司的发展空间。

公司商业计划书 篇 4

一、项目介绍

1、项目名称：

XXX影视传媒文化工作室

2、服务项目：

- ①、广告：公益广告、产品广告、商业文化广告
- ②、专题片：企业形象专题片、职能部门汇报片、红色政企汇报片、城市形象宣传片
- ③、活动拍摄：企事业单位会议、年会、大型活动等
- ④、庆典类：开业剪彩，奠基典礼，节日晚会等各种庆典活动
- ⑤、个性定制：个人形象宣传片、个人创意 MV、故事情景短剧、微电影
- ⑥、企业品牌形象策划推广、大型文化艺术活动策划制作、各类晚会策划制作

3、项目投资：口述

4、场地选择：前期看项目，后期再遵义老家

二、项目概述：

1、关于我们：

影视文化品牌用创意为根基，以市场营销为突破口，借用专业的影视制作去演绎客户新形象。用专业视角制作出强劲有力、贴切市场、针对性强、视觉冲击力强大、具有专业艺术水准的各种影视产品。

目，我们的核心优势就是：新技术，绝对熟练生产技术，接近好莱坞品质的大片质量。

2、企业管理构成：

编导策划部

摄制编辑部

特效制作部

运营管理部

市场部

①、编导策划部：

拥有专业的编导和策划人员。根据市场的具体情况，对于不同的个案进行前期包装策划，制订详细的市场宣传推广计划并予以实施。

②、拍摄编辑部：

拥有最新高清摄像机、康能普视高清影视后期制作设备和市级电视台从业多年专业摄像师。根据具体需要通过镜头语言将客户产品最美丽的一面展示出来。

③、特效制作部

专业的特效设计师，熟悉影视特效流程，

运用多种三维软件制作出精美的影视动画和后期特效。用敏锐的触觉、准确的定位、惊人的创意成就合乎情理却又出乎意料的动人设计。

三、市场分析

1. 市场需求分析：

xxx 在关于文化体制改革问题上强调：“要加快完善文化创新体系，充分运用现代科技手段改造传统文化产业，催生新的文化业态。要积极探索以企业为主体，市场化、商业化、产业化相结合的“走出去”方式，推动中华文化走向世界。”

随着全省广播电视节目制播分离改革，各县市区广电、文化等事业单位的改制也进入了快车道，广告资源将作为一种文化产品对社会进行投标承包，我们主要抓住现在专业广告制作力量没有兴起的机遇，

现在影视传媒已经被列为”十二五”国家规划重点，国家以政策和资金等导向作为扶持。在过几年必将成为工业化的新兴行业。作为第三产业的新兴支柱，微电影，媒体影视，互动媒体等等新兴媒体方式已经蓬勃发展，现在进入正好是走在时代的风口浪尖，前景大好。

2. 市场竞争与前景

在公司创业阶段必须重视行业竞争,只要扬长避短,制定自己的竞争优势,突出优点,不断创新，才能得到发展。开始阶段要避开根基不稳、认可度不高的弱点，尽量不与地区旧有影视业务的冲突，从新兴业务：主要有婚礼微电影、毕业微电影、企业文化微电影、电视广告制作、企事业单位专题片等入手，慢慢积累社会合作关系，形成良好的企业文化。

四、成本预算

预算可分多步走，第一步只需要一台计算机。之后有了拍摄项目会依次采购摄影机和相机等等设备

五、盈亏分析

1. 经营目标：

①、实现年收入 20 万人民币（暂定）

②、主营业额目标：全年营业额：30 万元（暂定）

2、影视收费标准：

待定

5. 投资收益预算

■ 主营业利润=年营业额-总成本税金

■ 总利润=主营业利润-员工薪金-日常运营

■ 纯利润 总利润-18% 企业所得税

六、盈亏预测

1、广告中心的广告制作承包，确保公司基本实现盈亏平衡。

2、如果接到专题片制作、庆典、会议跟拍等业务就能实现略有盈余。

3、将与影楼合作，承接创意婚礼和个人 MV 制作实现盈利。

、抓住全市文化体制改革机遇，进军各县市电视广告制作领域。

5、将面向大小企业开展宣传片、形象片制作，实现大量盈利。

七、投资风险和企业运营预测

1、风险预测

①、能否将传媒集团广告中心的广告制作合同拿下：

②、影视产品制作水平和质量问题：

③、对本土影视公司的了解不足；

④、实际投资超出预算；

⑤、管理制度不完善；

2、控制办法：

①、通过积累的同事和业务能力，在保证成本和影视产品质量的前提下尽量让利，争取将传媒广告中心业务拿下，形成双方的互惠互利，保证公司的正常运作。

②、占领高清市场、对产品做到精益求精，以客户满意为宗旨

③、加深对竞争对手的了解：避实就虚,走精品路线，并且定价合理。

④、对每项业务要进行经济核算,控制影视产品成本。

⑤、公司要进行严格考核,工作效率要严格把关。

3、风险分担：

企业运营将按照“共同出资、共同受益、共担风险、共同发展”的原则进行风险分担，具体按照投资额度分配风险，在企业运营不善后，经过全体投资人协商，将现有设备资产和隐形资产由第三方评估，按投资比例将企业投资风险分担给投资人。

●（经营有风险、投资需谨慎）

八、相关的法律法规

1、根据《 中华人民共和国广告法 》规定，遵守现行法律法规，促进广告业的健康发展。

2、公司员工与公司签订作品所属权合同、所有业务收益属于公司。

3、走向正轨后，对新进员工根据《劳动法》签订劳动合同,维护员工的合法权益。

篇 5

:

婚礼是人生大事。但是随着社会的发展，人们生活水平的提高，很多中高收入人群已经不再满足于很多婚纱店设计的类似服装，尤其是年轻一代对个性和独特性的追求，婚纱店的服装更是入不了他们的眼。他们更喜欢有一件代表自己个性的衣服。

经营范围：

承接婚纱设计，设计梦想，能体现婚礼个性负责拍婚纱照。

经营理念：

实现每个女孩的梦想，唤起她们心中最初的想法，实现人生最美好的愿望，让她们感受到自己的独特与不同。

特色服务：

我们所有的忠实顾客都可以在结婚一周年的时候在我们店里免费拍五到十张照片，分享他们甜蜜的爱情，见证他们一年的爱情之旅。对于那些信守热爱生活誓言的顾客，我们的商店不仅赠送精美的礼物，还为他们提供爱情旅程的电影。鼓励那些坚持爱情，忠贞不渝的人。

竞争优势：

真正为客户着想，设计出他们心中最美的衣服。我们店里的顶级设计师从来不会把自己的想法强加给客户，只会说出自己的想法供客户参考，让客户真正实现自己的想法。另外，店家会专门成立一个部门为顾客提供建议，只提店家做过的不好的事情。店铺会通过整合客户的意见来努力改善，努力让客户更加满意。此外，我店还会派出专门的调查人员了解市场需求，迎合市场需求。随着生活水平的逐步提高，人们对婚姻的要求越来越高，出现了越来越多的婚庆公司！

利润分析

婚礼公司的商业计划书里要做详细的利润分析。如今，各种奇怪的婚礼仪式在各种媒体上频繁出现，并被越来越多的年轻人接受和认可。结婚无疑是人生一件大喜事，但组织婚礼仪式却是一件头疼的事。如果你想办一场盛大热闹的婚礼，想在身体上省钱，那就必须四处奔波。所以在很多新人和家人眼里，组织一场婚礼是费时费力的。如何

市场前景

婚庆公司的商业计划书中要观察和预测市场前景。根据国家宏观调查数据，农村每对夫妻的结婚成本在 20-10 万元，城市在 8-25 万元左右。其中，仅婚礼消费就占总成本的 1/5-1/6。从最初的婚礼，单纯的拍两个人的照片，和亲朋好友办喜宴，到现在拍全套婚纱摄影，参加专业婚庆公司组织的庆典，可以看出中国人的婚礼观念发生了很大的变化。差不多，静脉注射。“十、我”在元旦和春节期间，这必然会形成婚姻的高峰期。结婚人数的增加促进了婚礼的日益流行。尤其是每年国庆前夕，北京、上海等地的婚庆公司订单爆满，难以应付。如果能提供优质服务，婚礼服务就小菜一碟了。

投资条件

投资条件要在婚庆公司的商业计划书中详细描述。婚礼的业务范围主要集中在婚礼当天的服务，包括婚礼当天选择、婚礼主持、摄影、婚纱化妆、场地布置、婚车租赁、花带、婚宴组织等。成立婚庆服务公司的规模可以大也可以小，租个 50 平米左右的门面房，装个办公电话，一两个助理，几张桌子，流动资金 10 万。

效益分析

婚庆公司的商业计划书也要详细分析婚庆公司的效益。不同的婚礼服务收费不同。以收费最少的鲜花和妆容为例：花店的胸花和头饰价格在 100 元以上，而婚庆公司只对头饰报价 100 元以上；一般美容院，泛头妆收费 200 元左右，婚庆公司报价最低 300 元，足以看到高收入。

一、一万元买婚纱+买小喜庆用品(礼炮、丝带、红包、花拉……)+适当购买鲜花(扎花车、花束、头饰、胸花)+门面+工商登记=开业

二、前期:MC，视频，乐队，车队，化妆，刻录光盘，你手里要有点资源，采取挂靠提成的方式。当然，你有这方面最好的专业知识。

利润分析

如今，各种奇怪的婚礼仪式在各种媒体上频繁出现，并被越来越多的年轻人接受和认可。结婚无疑是人生中的一件喜事，但举行婚礼

以上内容仅为本文档的试下载部分，为可阅读页数的一半内容。如要下载或阅读全文，请访问：<https://d.book118.com/166222131215010205>