公司名称：Li

公司类型：玩具生产企业

小组成员：

联系地址：



# 一、摘要

## 1.1 公司产品介绍

阿狸，卡通形象，是由清华大学美术学院视觉传达专业硕士学位毕业的徐瀚所创作，其形象为一只穿着白色短裤的、红色的小狐狸。与传统目标定位为小朋友的动漫角色不同，阿狸的目标客户是从 15 到 30 岁以上的人士，地域广,涵盖一线到三线城市。深受人们欢迎.

阿狸的绘本是成年人的‘心灵鸡汤’。阿狸的绘本销售及其好，许多粉丝会把它当做自己，因为阿狸和他们的心路历程很相似。因此，阿狸生产制作了种类繁多的动漫衍生品，包括毛绒公仔、服饰、等销售极好。配合绘本和动画制作，阿狸还相应推出了主题产品，比如“信燕”系列产品。趴趴狸和抱抱狸等自推出以来，分别累计销售 10 万件以上。因此阿狸系列的毛绒玩具市场广大，备受吸引。

## 1.2 产品发展前景

近年来，文化创意产业在世界经济社会发展中发挥着越来越重要的作用。2011 年 10 月 15 日举行的党的十七届六中全会提出，要将文化创意产业作为国民经济的支柱产业。国家十二五规划也提出,要大力发展文化创意产业。在这巨大的市场背景下，动漫衍生品毛绒。深受投资者的欢迎，作为动漫产品的阿狸,本身有巨大的市场空间,我们公司现以阿狸为主题生产的动漫毛绒玩具不管在国还是国外都有很大的发展远景，不管是自己喜爱还是送人都是不错的选择，有品牌的毛绒玩具更受人们喜爱，这样的玩具品牌效应高，成为人们选择的首选。

# 二、公司概况

## 2.1 投资安排

| | |
|---|---|
| 资金需求总数 | 70（万元） |

## 2.2 企业基本情况

| | |
|---|---|
| 资金需求总数 | 1000000 （万元） |
| 公司名称 | LI |
| 联系人 | 媛 ，何汞丽，婷婷，静文，余广庭 |
| | |
| E-mail | |
| 地址 | 大红鹰学院 |
| 项目名称 | 阿狸毛绒玩具生产销售 |

## 2.3 团队分工

### 2.3.1、团队的分工与管理

一个良好的团队分工可以使团队运转的更加高效，生产的效率也会有明显的提升，因此作为团队成员，都应该认识到自己的优缺点，清楚明确的知道自己的工作任务和目标，这样才能完美的达到分工协作的目的。

| 成员<br>Name | 项目角色<br>Project Role | 所在部门<br>Dept Name | 职责<br>Reponsibility |
|---|---|---|---|
| 余广庭 | ceo | 总裁 | 总体负责项目，提出需求，解决困难矛盾，领导企业更好发展，对公司所有重大事务 |

| | | | |
|---|---|---|---|
| | | | 和人事任免进行决策。决策后，权力就下放主管，并且需要营造企业文化以及企业形象推广，对公司的投资者、现有和潜在的客户、债权人及其他利益相关者推广我公司 |
| 媛 | 项目核心成员 | 销售部 | 1 负责项目销售总体工作，包括销售市场调查，销售方案设计，社会调查及分析报告；<br>2 做好开发项目的营销工作。宣传策划等，扩大销量 |
| 婷婷 | 项目核心成员 | 生产研发部 | 1.根据市场调查，研发设计相关产品，生产适销对路的产品，注重产品数量,质量.建立健全质量管理体系。<br>2.主持制订公司全面质量管理工作的长远规划和年度计划，报批后执行；督导并协助生产部门改善质量，建立质量管理制度，推行全面质量管理。 |
| 何汞丽 | 项目核心成员 | 财务部 | 1 管理好企业资金分配,租赁费,与员工工资等费用<br>2 负责编制单位预、决算工作，保障单位正常运转<br>3 定期编制财务报告，定期进行清查盘点。<br>4 自觉接受审 |

| | | | |
|---|---|---|---|
| | | | 计部门、税务部门、上级主管部门的监督，负责各部门成本核算，做好会计工作<br>。 |
| 静文 | 项目核心成员 | 人力资源部 | 1 根据生产总线路招募员工，管理工作人员<br>2 负责组织、安排、制定公司的年度工作 3 负责检查各项工作的落实情况；<br>4、负责组织落实上级行制定的有关组织人事方面的政策、规定<br>5 定时对员工进行审核。 |

## 2.3.2、企业类型

公司名称： LI 有限责任公司，

公司注册性质：有限责任公司。集设计，开发，生产，销售为一体的专业阿狸毛绒玩具生产公司。

公司的理念：以质量求生存，用企业信誉达到成功。

公司精神：勤奋，自信，专注，忠诚

经营理念：制造最有爱的毛绒玩具给这个有爱的世界

服务理念：顾客的小事就是我们的大事。

## 2.3.3、公司选址

上好的商圈是培育店面的沃土，位于大型商场可以吸收商场所提供的各种养料，我公司专柜设立在万达广场的一楼电梯拐角处，万达广场地理位置好，知名度大，周围环境建设好，客户人流量大，尤其到了节假日，亦可以参与商场举办的各种庆典活动，增加营业量，作为专柜，一定要引人注目，一楼是每个进入商场的人都直接面对的，所以自然他的成交的机会也是最高的。因为大家逛商场都会从一楼开始一直逛到最高的一楼。所以说在可能的情况下楼层选择的越低生意自然也就会越好。其次越接近入口处自然也就是越好。最好是在手扶电梯拐角处，在拐角处的右手方向最好不过，这是中国人的习惯。

至于工厂的选址，有毛绒玩具的特点，原材料的输入输出都较容易，所以厂址选在有交通干线穿过的城郊地区，城郊地区，劳动力价格低，土地价格低，这

样不仅可以节省成本，还可以增加城郊人民收入。

## 2.4 公司宗旨

本公司吸收传统的制造玩具的发展，并且改进传统的技术，引进国外的先进的技术与管理方法，而且不仅仅只涉及毛绒玩具，还涉及装饰品、生活用品等领域。本公司还注重创新，产品的样式较多，质量好，而且面对大众消费，价格是消费者所能接受的围之的。如今，世界是一个整体，贸易全球化步伐较快，有利于产品的流通，而且国市场繁荣，经济发展迅速，交通发达，有利于本公司产品的销售。并且本公司重视对产品的宣传，而且推出了一系列的活动，积极地采纳消费者对本公司的意见。

面对国外消费者，本公司通过各国不同的文化背景，选取相应的产品进行销售，避免了一些因文化上的差异引起的争端。并且对各国人民免费推出了一些活动，彰显了中国人的友好，体现中国文化的博大精深。

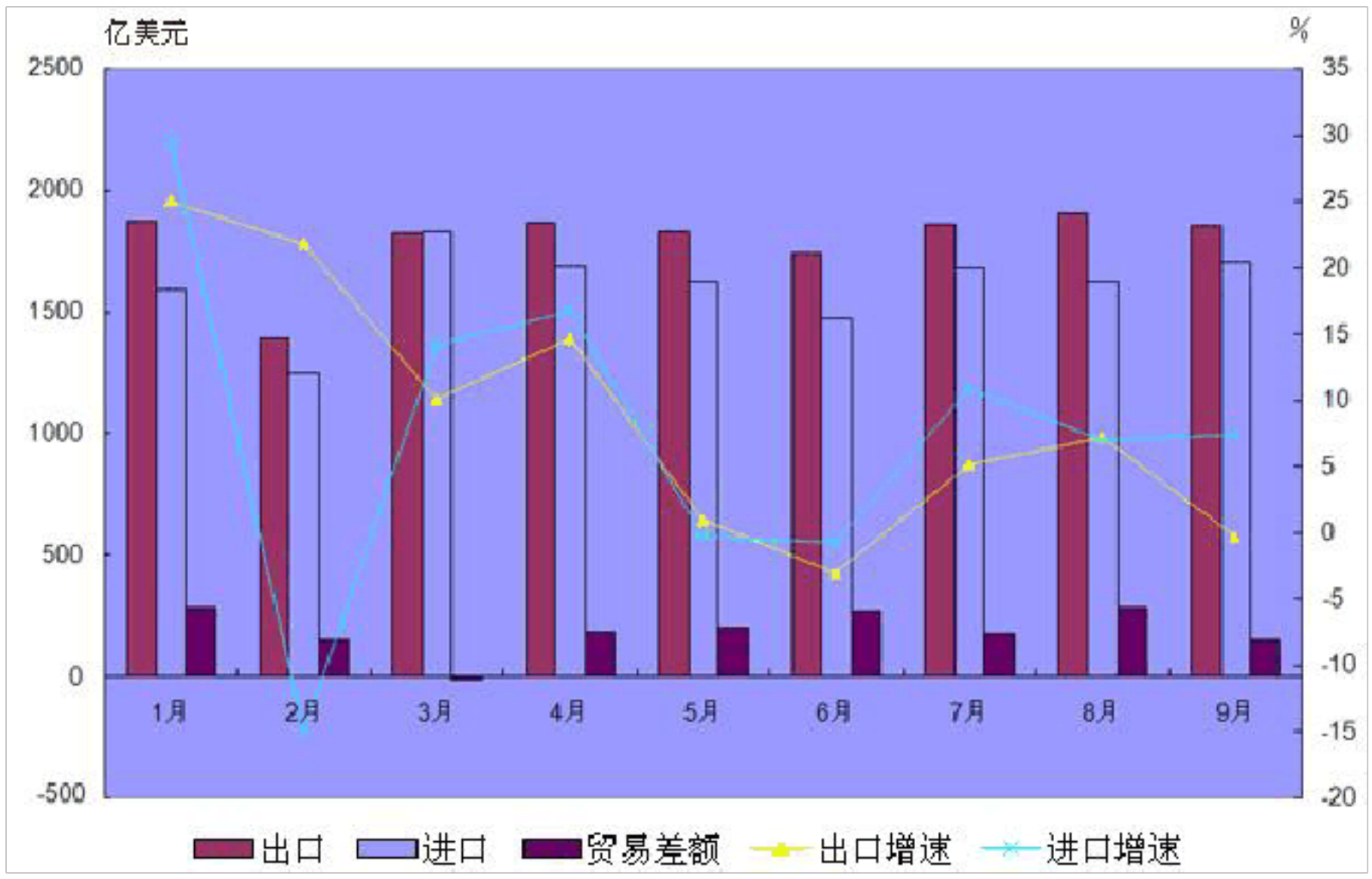
如今中国的发展迅速，这为往后公司的发展提供了保障，而且本公司的售后服务好，提倡“顾客就是上帝”的理念，在售后设立了一些机构，专门处理一些矛盾。

# 三、环境调研分析

## 3.1 国际环境

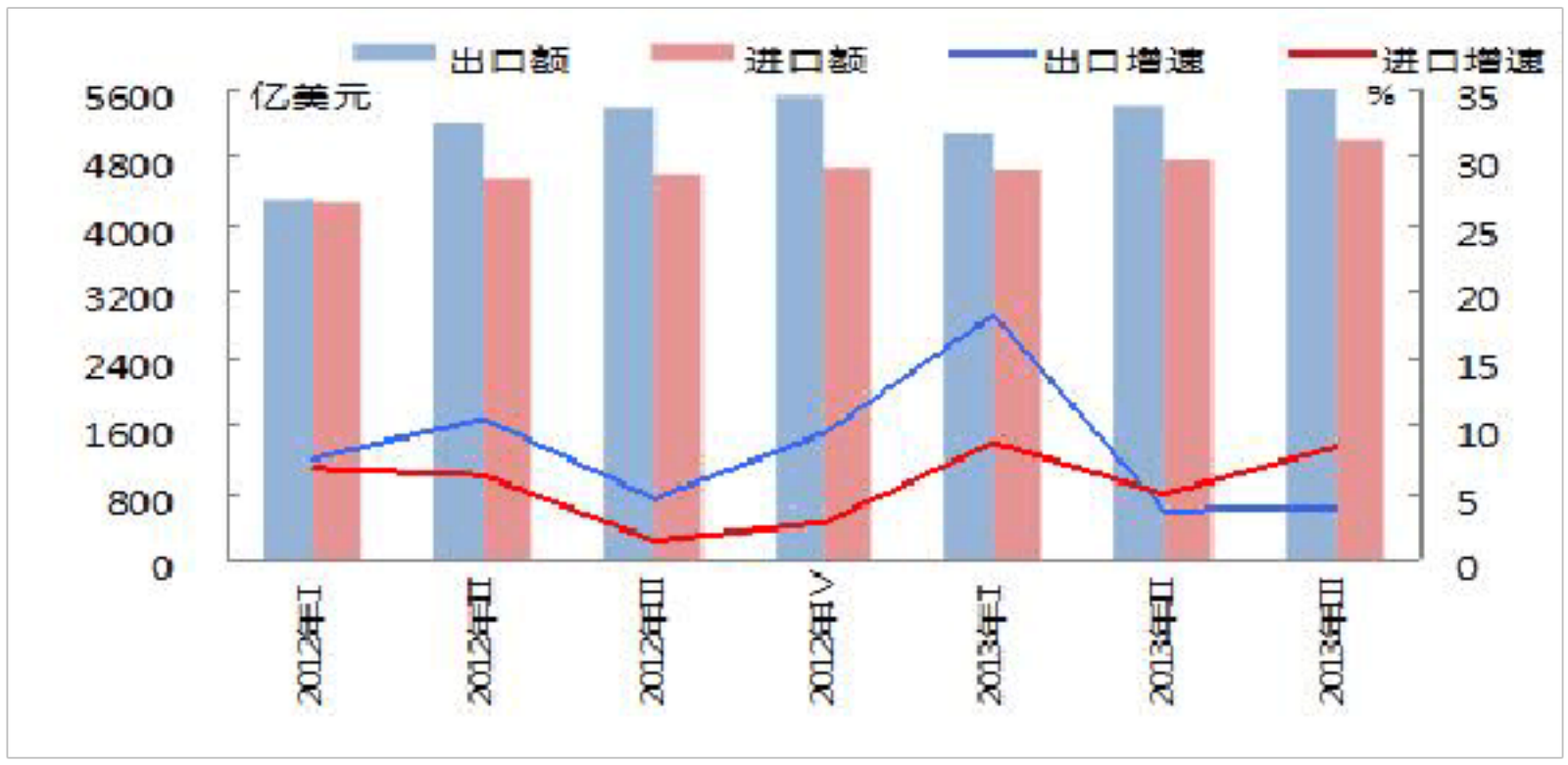
在经济全球化的今天，世界各国的贸易越来越频繁，因此企业可以根据这个趋势来发展自己。中国的发展之迅速在国际上是有目共睹的，而且近几年来中国的国际地位也在逐步提高，不仅如此，中国产品的质量也在随着技术的改进有所提高，因此，中国的产品是各国人民都能够接受的。下图是 2012 年以及 2013 年中国对外进出口的情况。

图1 2013年1-9月中国月度进出口情况




数据来源：海关统计（下同）

图2 2012年以来中国季度进出口规模和增速




可见中国的对外贸易具有很大的潜力，这鼓励着企业对外贸易。

国际消费大国、地区主要集中在欧洲、美国、日本、国、、等地。国出口港口主要集中在、、等港口。每年给国家创造了很可观的外汇收入。中国人均玩具消费水平偏低，但随着我国国民经济的快速发展和家居生活水平的不断提高，中国玩具市场惊人的潜力将逐步展现。根据一项国外调查显示：毛绒玩具是欧洲家长给孩子挑选玩具的首选，欧洲人均花在玩具上的费用(144 美元)远远高于中国乃至亚洲(13 美元)等发展中国家，成为仅次于美国(340 美元)的第二大玩具消费市场，而亚洲国家人均玩具消费不足欧洲的十分之一。

## 3.2 国环境

随着经济与科技的发展，中国的经济越来越发达，国市场也越来越活跃，玩具公司的发展在市场上有良好的前景。

据资料显示，目前毛绒玩具有广阔的市场，不管在国还是国外都有很大的发展远景，毛绒玩具尤其是长毛绒填充玩具和圣诞礼品玩具。我国生产毛绒玩具、布绒玩具的基地很多，南方有广、浙、地区；北方有地区。据中国玩具协会和中国社会调查事务所的调查显示，中国现有 2 亿 8600 万名 14 岁以下的儿童和青少年。他们的人均年玩具消费仅 20 元(2.4 美元)到 30 元(3.6 美元)人民币，远低于亚洲儿童人均年玩具消费 13 美元和全世界儿童人均年玩具消费 34 美元的水平。如果中国玩具消费达到亚洲平均水平，市场规模预计将突破 300 亿元人民币。另外，贸易发展局发表的《中国玩具市场》综合调查报告预计，地玩具市场未来将以每年 40%的速度增长，到 2012 年，销售额将超过 1000 亿元人民币。据有关资料显示，我国 16 岁以下的少年儿童达 3.8 亿，其中独生子女占儿童总数的 34%，达到 1.29 亿。在儿童消费总数中，儿童玩具从 2011 年的 5%增长到了 2012 年的 8%。这些数据表明，国毛绒玩具市场前景广阔，潜力非常具大。

## 3.3 本地环境

本公司设在这个沿海城市，由人口环境、地理环境、社会文化环境进行分析。

### 3.3.1 人口环境

我市人口众多，这对于本公司是一个良好的机遇，本公司的环境不仅仅只面对青少年，也面对大多数的成年人，涉及的围比较广。

### 3.3.2 地理环境

是一个沿海城市，并且是一个港口较早开放的城市，这对本公司的对外贸易是一个绝佳地带，不仅如此，的经济比较发达，市场繁荣，有利于产品的销售，而且交通发达，交通网密集，对产品的运输起着重要作用。

### 3.3.3 社会文化环境

不仅经济发达，而且注重教育，人民素质较高，追求高质量的生活，也追求精神上的享受，他们需要一些玩具来点缀自己生活的环境，这就给本公司一个发展的空间。而且我国人口较多，处于 15 岁以上的人占得比例多，销售量大。
发展的特点与优势。

# 四、 产品与服务

产品

毛绒玩具是玩具的一种，它是由毛绒面料及其他纺织材料为主要面料，部填塞各种填充物而制成的玩具，也可以称为软性玩具或者填充玩具。毛绒玩具的造型逼真可爱，通常是一些卡通人物或者动漫人物的形象，由于是毛绒面料制成，所以触感柔软同时不怕挤压、安全性高。除此之外毛绒玩具装饰性较强，通常家居装饰都可以用来装点。毛绒玩具具有这些优点，因此更是小孩子的玩具、装饰房屋及作为礼物送人最佳的选择。

人们熟知，阿狸人物形象是以红白为主色调，让人觉得温暖热情，深受到年轻人的追捧。

## 4.2 产品服务

针对毛绒玩具的购买者，首先应该明确是哪个年龄段的人需求，然后根据不同的年龄段来购买不同的玩具，主要考虑安全实用性。

比如零到 1 岁的儿童不要购买带印花或者油漆上色的玩具，染料中的有机物质可能会造成宝宝皮肤过敏；三岁以下儿童就不能选购带有容易脱落的小物件的玩具，因为小孩没有危险意识，可能将小物件咬下吃到嘴里造成窒息的危险；但是如果购买者是青少年或者有成熟意识的人群，可以推荐一些当下受喜爱的卡通人物形象玩具。阿狸的毛绒玩具，则是兼具安全实用，形象可爱动人的特点。不得一提的是售后服务，销售商可以给顾客提供毛绒玩具凡是在规定时间一律免费清洗服务。

# 五、市场营销

营销目标和市场定位。

阿狸的人物形象给人一种喜出望外的感觉，红色的色调总是会夺人眼球，让人觉得眼前一亮。在阿狸的主题商店中，满房间的摆放着大小不同，表情不同的阿狸，销售者应该及时根据购买者的需要和目的，为消费者提供具有参考性的购买建议。同时可以在市场营销这个方面扩大会员尊享优惠，提高市场的占有率的方法是提高产品价值和产品的质量，阿狸的填充物应该是健康不危害人体，同时应该积极创造出利于展现不同形象的“新阿狸”，也就是我们俗说的新版开发，如同样的阿狸的毛绒挂件,毛绒包包,或者一些以阿狸为形象的毛绒相关的产品，这样的创新会更加吸引新老客户，刺激购买欲。当然我们可以创造机会让顾客在非节日里面光顾我们进行购物，比如说实体店面推出的优惠活动，和商场的一些大型活动相联系，同时可以制定出会员具有生日专享折扣等等。

## 5.2 营销渠道

我们也应该注意到营销渠道，除了实体店销售，也可以在网络开旗舰店。大家都知道今年以来网络购物发展迅速,由于方便快捷的优点使得网络购物受到不同年龄阶层的欢迎，所以作为阿狸的销售方案中，可以涉及网上下单，实体店发货的服务。这样方便了一些年轻人更及时的把握店面更新信息，满足由于时间紧不能去商场购物但同时也可以买到自己喜欢的阿狸的需求。这样既符合客户需求同时也可以促进产品销售。

# 六、制造计划

## 生产计划的定义

生产计划是指一方面为满足客户要求的三要素“交期、品质、成本”而计划；另一方面又使企业获得适当利益，而对生产的三要素“材料、人员、机器设备”的确切准备、分配及使用的计划。

一个优化的生产计划必须具备以下三个特征：

1）有利于充分利用销售机会，满足市场需求；

市场是我公司的主要销售方向，做好充分的调查对市场有更好的了解，再进行生产。生产人们喜欢的物品，打入人心，满足市场的需要。

2）有利于充分利用盈利机会，实现生产成本最低化；

公司的目标是追求企业价值最大化，降低成本，获得最大的盈利。

3）有利于充分利用生产资源，最大限度的减少生产资源的闲置和浪费。

将生产资源利用最大化，杜绝浪费资源，充分利用资源用到实处。

## 6.2 生产计划的任务

1、要保证交货日期与生产量；

明确合同上指定的交货日期和生产量，在规定日期按时按量有效完成。确保产品的质量，做到让客户满意。

2、使企业维持同其生产能力相称的工作量（负荷）及适当开工率；

公司的产量应该在公司负荷以，保证流水线可以正常运转。工人工作的时间也应在合理的实效。杜绝超时工作。

3、作为物料采购的基准依据；

在采购是要明确公司成产的产品，依据产品进行采购，充分利用资金，控制在所投资金以，不要花冤枉钱。

4、将重要的产品或物料的库存量维持在适当水平；

要保证有一定的库存量，可以在客人补单时及时发货，给客人留下好的印象。做到诚信经营，打响品牌。

5、对长期的增产计划，做人员与机械设备补充的安排。

定期安排人员的考核，以及对机械设备进行定期检查，确保流水线上人员和机械设备都不会出错。

## 6.3 容

1、生产什么东西—产品名称、零件名称；

生产阿狸需要布料以及棉絮。

2、生产多少—数量或重量；

如果客人订单需要 10000 只，那实际生产应考虑到报废的产生，我们需要投产 10500 只，方能保证 10000 只的交货量。

3、在哪里生产—部门、单位；

因生产制造行业的特性，显然我们主要是在生产部门完成指标，主要步骤为剪裁、针车、填充、流水线。

4、要求什么时候完成—期间、交期。

假如客人订单的交期要求在本月的 20 号，那么公司生产到完工应在 20 号之前完

,以保证客户能在时限收货。

## 6.4 生产计划的条件

1、计划应是综合考虑各有关因素的结果；
在生产时就应该考虑到用料，资金，产量等各因素。从而安排好出货日期以及交付日期。做到让客人满意。
2、必须是有能力基础的生产计划；
计划要定在公司的能力围之，在能力之的事将事情做的极致。
3、计划的粗细必须符合活动的容；
计划的细节要明确，做到面面俱到，不能有漏洞让别人捉到痛脚。
4、计划的下达必须在必要的时期。
从计划下达到完成要充分考虑计划完成的时间，合理安排出货日期，做到让客人按时收到货物，保证公司的诚信。

## 6.5 流水线生产计划表

| 产品序号 | 产品名称 | 款号 | 产量 | | | 实际产量 | | 耗用工时 | | 备注 |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | | | 计划 | 实际 | 计划完成 | 合格品 | 不合格品 | 计划 | 实际 | |
| | | | | | | | | | | |
| | | | | | | | | | | |
| | | | | | | | | | | |
| | | | | | | | | | | |
| | | | | | | | | | | |
| | | | | | | | | | | |
| | | | | | | | | | | |
| | | | | | | | | | | |
| | | | | | | | | | | |

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/707106116006006055