

心理咨询室创业计划书

首选创业的心理咨询室，创业选择心理咨询室有哪些相关的办法。

给大家整理了关于心理咨询室创业计划书，希望你们喜欢!心理咨询室创业计划书篇 1 一、企业概要公司的社会价值社会的高速发展，人们在为社会做出自己贡献时，也承受着巨大的压力，尤其是妇女，工作压力之余，还要承受家庭的压力，因此，多数妇女身心疲惫，抑郁烦闷，长期处于亚健康状态，需要心理抚慰。

心理服务中心的成立，恰好可以成为女人的心灵家园，帮助这些人，走出个人的抑郁，走出家庭的困惑，走出工作的烦恼，恢复往日的笑容。

希望妇联支持妇女心灵家园的建设。

公司成立基本情况公司名称：慧阳心理服务中心公司性质：个体工商户主营产业：心理服务二、公司描述总体战略经营策略：心理咨询走进社区，走入生活价值增值：心情舒畅，心理健康，高品质，好生活发展战略初期(1-2 年)：一年内，企业能初步运转，一年至 2 年内，企业基本可以正常运转，出现微盈利，有一定的市场。

中期(3-5 年)：进一步提升品牌形象，能够占据北辰市场，并开始渗透到北辰附近地区。

长期(5-10 年)：品牌深入到人们心中，占据北辰及附近地区市场，有一定的影响力。

三、项目与服务项目：资格认证价格：1800 元服务：中国注册心

理咨询师培训认证，认证分为一级、二级和三级三个级别。

普及心理学知识，满足爱好者需要。

同时，提高职业技能，助人助己。

项目：心理辅导价格：100—500 元/小时；2000 元/单位(30 人内)服务：建立辅导关系，制定针对性方案，调试辅导心理问题，恢复往日笑容；调试企业员工心理，疏导心理障碍，将企业的关爱带到每个员工的心中，创建和谐企业。

四、市场分析目标市场分析地理位置：市场主要是以北辰区为主，辐射河北区、红桥区和武清区等附近地区。

这些地区市场，心理服务还是一个空白，积极经营，市场潜力巨大。

需求动机：市场主要是以心理学爱好者和心理需求者为主。

顾客人群：市场主要是以处在发展中的问题青少年、因家庭的困惑、生活的烦恼、工作的压力长期焦虑抑郁的男性和女性，孤独无助心神不悦的中老年人。

相关市场分析目前，市场上心理服务质量不高，专业化不强，误导顾客，对于北辰地区心理服务业来说更是如此，我公司处于一个市场前景非常广阔且市场仍处在空缺的区域。

将以自己的高品质服务占据市场。

预计市场占有率目前，天津市场上，有三四家心理服务公司，多数集中市区，而我公司地处北辰区，只要积极营销推广，市场前景乐

观，能占据一方市场，预计能够与其他几家公司平分市场。

预计市场发展趋势随着我国经济全球化进程的加快，市场竞争的日趋激烈，由此给人们带来了诸多心理压力，甚至产生了严重的心理障碍。

根据世界卫生组织权威人士透露，21 世纪威胁人类最大的敌人不是饥荒和地震，而是比自然灾害更严重的自身心理问题。

心理学统计，在不同年龄阶段的人群中有 80% 人存在不同的心理障碍、人格缺陷和习惯性不良行为。

如何保持健康的心理，健全的人格和成熟的心态，直接影响人们的工作和生活质量，是现代人必须面对的人生和社会问题。

国际卫生组织资料显示，美国每 1000 人就有 1 名心理咨询师，而我国 2005 年每 100 万人中只有 4.6 名心理咨询师，中国专业心理咨询人员严重短缺。

我国 13 亿人口，国内外权威机构预测，我国在今后的发展中至少需要 1000 万名心理咨询师，所以心理咨询行业是我国新世纪最具发展潜力、有着广阔发展空间的事业。

北辰区由于近些年加快了招商引资的力度，经济快速发展，人才流入，竞争是不可避免的，由此，引发社会与人，人与人，人与家庭矛盾产生，心理问题甚至是心理障碍出现了，而且北辰市场又是个空白，我公司从事心理服务市场前景很乐观。

五、竞争分析我公司的优劣势公司的优势 1、我公司处在北辰地区，

离市区较远，与同行竞争不是很激烈。

2、我公司处在需求巨大，市场空白的北辰，积极营销，前景乐观。

3、我公司是中国注册心理咨询师天津代理，有资格和技术优势。

公司的劣势 1、我公司处在不成熟的北辰市场，需要长时间开发市场。

2、我公司刚刚创建，在市场中品牌形象还未树立，需要积极营销。

3、我公司刚刚起步，需要多方支持，资金不足，抗风险不强。

同行公司的优劣势同行公司的优势 1、同行公司地处市区，信息通畅，经营时间长，有一定市场优势。

2、同行公司品牌有一定的影响力，已初步形成了品牌形象。

3、同行公司资金相对充足，抗拒市场风险较强。

同行公司的劣势 1、同行公司多数集中在市区，他们之间的市场竞争激烈。

2、同行公司经营成本大，导致服务质量一般，性价比不高。

3、同行公司没有新资格优势，一段时间内停留在发展已有老项目。

六、营销策略总的策略：综合本公司各个方面的实际情况，所以本公司的项目服务进入市场的顺序采用先近后远策略先在北辰区内学校和社区导入市场，再推广到河北去、红桥区和武清区等附近地区。

项目展示：走入社区和学校，积极宣传心理学知识，介绍心理咨询业的发展前景和中国注册心理咨询师职业前景。

介绍一些常见的心理问题案例，调试辅导人们的心理，帮助人们

排解心中的苦闷。

营销渠道：主要是发放宣传单和开展街道、社区普及心理学知识活动，同时辅以报纸等广告媒体和网络公告和信息宣传。

七、财务分析到盈亏平衡所需资本投入？公司盈亏平衡时，需要投入至少两万元，能达到企业基本运转。

其宗旨是让众多热心公益事业的企业和个人互动起来，关注大学生的心理问题，帮助大学生走出心理困境。

2、大学生心理辅导公益网站特色① 免费服务，为大学生提供一个免费心理服务的平台，让大学生有一个健康的心理。

② 完善论坛，由主页提供论坛最新信息，为网友提供一个发表原创的有关心理问题作品的平台。

③ 推广合作，与各大高校、企业、个人、慈善机构建立连接，相互交换信息，为以后的活动提供合作空间。

④ 针对性强，将大学生分为不同性别、专业、地区、年级，而且把大学生心理问题细分为六大方面。

二、网站建设初步分布 1、 首页基本板块分布情况 首页提供个网站所有的板块的简介及链接。

1 板块一(位于网站左上端)包括网站标识、公共服务、通行证、固定导航四项内容。

2 板块二(位于网站中上方)包括公益动态、紧急求助通道、捐赠通道、滚动广告。

3 板块三(位于网站中间)包括大学生分类心理健康评估、各类心理问题公益模块、活动策划。

4 板块四(位于网站左侧) 包括合作伙伴、心灵论坛、公益产品商城、专业心理医生。

5 板块五(位于网站右中、右下位置)包括心理知识、主题活动、活动图库公益知识。

6 板块六(位于网站最下方)包括网站基本内容、网站必备知识。

2、分页① 公益动态 有关心理方面重要的公益新闻以及各媒体对公益活动的报告。

② 公益合作 包括公益机构、心理机构、企业、个人等的合作情况。

③ 公益模块一 分为： 新生适应不良。

尤其刚开始的一个月，想家的哭鼻子的，有各种各样的问题不知道怎么解决的学生特别多。

情感方面的问题。

比如与父母沟通方面、感情受挫等等。

社交活动的问题。

诸如与老师、同学的相处以及人际关系的处理。

学习方面的问题。

有的人在学习中碰到问题时会产生心理障碍。

不健康的网络的行为。

有的大学生沉迷于网络虚拟世界不能自拔。

人生定位与求职择业方面的问题。

这是本网站的特色之一。

④ 公益模块二 分为不同性别、专业、地区、年级等各类心理问题咨询和解决方案，也是本网站的特色之一。

⑤ 活动策划 包括公益活动策划、最新活动、活动集锦。

⑥ 心灵论坛 包括救助平台、心理研究作品、个人心理辅导心得等内容。

三、团队建设团队成员需具有以下技能：技术技能、问题解决和决策技能、善于聆听、提供反馈、解决冲突及其他人际关系技能、策划活动技能。

具体分工如下：负责人：制定团队计划、激励队员、对外联系、组织协调。

项目部：研究和探索国内外心理咨询方法方式，收集多方信息进行资源整合，与专业心理师共同探讨制定针对不同问题大学生的合理解决方案，并对整个项目的运行方式进行不断的补充更新和完善，并负责策划各类有关心理帮助的活动及相关的慈善活动。

市场部：策划宣传，制定各阶段项目推广和媒体、网站、报纸等宣传策略并实施；负责宣传活动相关事宜的筹备和顾客群体的沟通；负责与各大赞助商的沟通；及时处理各大高校反馈的关于心理问题方面的信息。

财务部：制定完善合理的财务计划表，负责整个项目、活动、赞助的财务周转运营。

人事部：除负责团队的纳新招聘专业心理医生的工作外，也协助负责人在各部门之间进行良好的信息沟通和组织协调，并对各部门的工作进行监督和阶段性评估、并参与志愿者的考核监督。

以团队精神为核心，各部门人员组成不断优化，工作效率以趋最大化，同德同心，共同达到既定目标。

四、网站盈利模式探讨盈利模式一：为企业，个人提供品牌服务，收取费用。

动员企业和个人建立公益品牌。

为其提供宣传阵地，提供相关的帮助，协助他们成立公益基金等。

盈利模式二：制作企业类象征性公益广告，收取广告费用。

为企业提供相关的公益照片和公益新闻，进行宣传，收取一定的广告费用盈利模式三：在线销售公益类产品。

盈利模式四：为个人、企业、慈善机构提供关于心理的公益活动策划，收取策划费用。

五、市场分析 1、目标市场分析需求动机：网站主要以心理学爱好者、热心公益事业者和广大大学生为主。

主要针对人群：该网站为各大高校学生提供专业的心理问题咨询及心理辅导。

2、相关市场分析目前，有很多心理辅导网站，但其针对性不强，

专业化不高，而且大多费用昂贵。

而本网站主要是针对各高校学生，并为专业心理师提供工作，而且能满足热心公益事业人群的需求，市场前景乐观，预计能够成为大学生的公益网。

3、预计市场发展趋势大学生正处在青春发育的后期，常有较多的负性情绪体验。

而他们的自我调节和自我控制能力不强，常引起各种各样的心理障碍。

不论是在国内还是在国外，大学生心理障碍的发病率都在 10% ~ 30% 之间。

大学生作为一个特殊的群体，他们的心理健康与否，关系到国家建设事业的成败，因此，有必要对大学生心理障碍方面开展了大量的研究工作并进行专业的辅导与治疗。

研究认为，中国学生所受压力最大，我国大学生心理障碍的类型随性别、年级、专业、地区、民族不同而不同。

如何保持健康的心理，健全的人格和成熟的心态，直接影响大学生的学习和生活质量，是大学生必须面对的问题，也是各界人士值得关注的问题。

六、竞争分析 1、本网站的优势 本网站分模块解决大学生的心理问题，思路清晰，对症下药，与学生建立长期联系，并保存其档案，保证其心理治疗的后期服务。

本网站与各大高校建立连接，能及时了解大学生的心理动态，发现大学生存在的心理问题，与老师做好沟通工作，摸索解决各类心理问题的最佳方法。

本网站对大学生心理治疗不收取任何费用。

帮助大学生进行心理测试及时进行心理治疗，并对未来规划定为方面进行专业的测试，并给出合理的建议。

本网站为专业心理医生提供工作和服务的平台，解决心理师的就业问题。

2、本网站劣势 1、本网站刚刚创建，在各大网站中的品牌形象还未树立，需要积极营销。

2、本网站刚刚起步，需要多方的支持，资金不足。

3、可能会面对有些大学生对自身心理健康不是很重视的问题。

需要我们积极推动，积极宣传心理健康的重要性。

3、同行网站的优势 同行网站进行心理辅导多会有收入，资金来源比较广，网站运作较好。

同行网站品牌有一定的影响力，已经形成了品牌形象。

同行网站经营时间长，有一定的市场优势。

4、同行网站的劣势 针对性不强，范围太大。

专业性不够强，辅导不具备长期性。

同行网站没有新的项目活动优势，停留在发展已有的项目。

七、网站建设后期维护工作 1、网站宣传让更多的人知道这个网站。

、定时更新网站的内容根据大学生出现的心理问题以及与其他单位的合作情况来调整网站的架构，3、做好网站的安全管理防止黑客入侵，检查网站各个功能，链接是否有错。

拥有一批维护人员，根据要求修改想要的页面结构，根据网站活动随时美化网站，而且有了网站运营人员就代表了网站有了在线客服。

这样才会使得网站有活力，促进网站更快的发展，更好的为公益事业做贡献。

>>>下一页更多精彩的“心理咨询室创业计划书”

1.2项目创想随着时代的发展和科技的创新，越来越多的孩子因为家庭、社会、自身的原因而患上各种各样的心理疾病或者是心理亚健康。

而越来越多青少年的自杀、暴力或者是各种犯罪行为都在提醒着我们青少年的心理健康极为重要。

并且很多都市里面的成年人由于家庭、社会等更重压力也使得他们经常精神压抑，而由于各种原因引起的家庭不和的例子也是比比皆是。

所以也很有必要开个心理咨询中心对青少年进行心理辅导，以使他们健康成长。

也有必要通过一定的措施来调节和舒缓成年人的压力，使他们能够感受到生活的美好，活的更轻松、自在!1.3场地与设施公司非常重视店面的选择，选择店址时我们重点考虑的问题有：1、交通问题：交通

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/727162010136006145>