

恒宇电脑公司创业计划书



公司名称：恒宇电脑科技有限公司

团队成员：郑华宁 梁华海

雷 恺 蒋清成

指导老师：蒋 华 蒙炳书

撰写完成日期：2024 年 03 月 30 日

目录

第一章 摘要	4
●项目名称:	4
●管理层:	4
●市场概况:	4
●产品及服务:	4
●资金需求:	5
●公司(未来蓝图):	5
第二章 公司介绍	5
第三章 项目介绍	6
第一节 维修业务	6
一软件维修	6
二硬件维修	7
第二节 二手 IT 商品交易	8
一二手 IT 商品信息咨询	8
二二手 IT 商品收购与代销	8
三二手 IT 商品销售与代购	8
第三节 电脑配件及其周边产品销售	9
一电脑配件	9
二电脑周边产品	9
第四节 电脑组装与笔记本代购	10
一电脑组装	10
二笔记本代购	10
第五节 多媒体	
一个人班级社团多媒体纪念册纪念光盘, 多媒体简历求职书	
二光盘刻录	
第六节 培训实践基地	
一计算机知识讲座	
二技术培训	12
三学生班级社团实践	12
四学生勤工助学	12
第四章 市场分析	12
第一节 市场调查及需求分析	12
一市场调查	12
二需求分析	13
第二节 目标顾客	13
第三节 竞争对手	13
一附近电脑维修店	14
二卖电脑兼职人员	14
第五章 市场营销	14
第一节 产品计划	14

第二节 价格计划	15
第三节 服务计划	16
第四节 促销计划	16
一广告宣传:	16
二促销活动:	16
第六章 风险因素分析	17
第一节 存在风险	17
一竞争风险	17
二市场风险	17
三技术风险	17
四政策风险	17
第二节 风险管理	17
第七章 管理和所有权	18
第一节 管理	18
一公司性质	18
二公司组织结构图	18
三部门设置	19
第二节 所有权	19
第八章 资金需求	20
第九章 退出	21
●公司资产:	22
●公司成员:	22
第十章 未来财务预测	22
第一节 启动投资预算	22
第二节 预期收益	23
第三节 现金流量	24
第十一章 企业文化	24
一愿景	24
二核心价值观	24
三精神	24
四道德	25
第十二章 附录	25
第一节 团队介绍	25
一团队成员:	25
二成员简介:	25
第二节 调查问卷	26
第三节 服务准则	27

第一章 摘要

●项目名称:

公司全称:恒宇电脑科技有限公司 公司 logo:



●管理层:

公司根据实际需要设总经理办公室,下辖维修部市场部财务部三个部门。总经理郑华宁,维修部经理蒋清成,市场部经理梁华海,财务部经理雷恺。各部门紧密结合,协同工作,实现公司的正常运作。公司所有权归郑华宁梁华海雷恺蒋清成四位公司创始人所有。

●市场概况:

21 世纪计算机技术与 IT 行业的飞速发展使得电脑脱离高端奢侈消费品行列,成为走进千家万户的普通消费品。个人电脑的普及率也越来越高,特别是在校大学生这样一个特殊的群体,他们时刻引领着 IT 消费的潮流,在校大学生拥有私人电脑已经十公常见,这一群体对 IT 产品的需求是巨大的,在电脑日渐普及的同时,其延伸出的电脑周边产品及电脑维修市场也是巨大的。广西财经学院在校学生近 16000 人,除去南校区与秀灵校区少部分学生外,北校区在校学生近 13000 人。个人电脑数量在 8000 台左右,以月电脑故障率 10%计算,每月有将近 800 台电脑出现故障需要维修。据调查,电脑遇到故障时,送修远不方便是他们最大的困扰,而在购买电脑时,因专业知识的限制,他们很容易上当受骗。因此,在高校里开设电脑公司提供优质产品及服务,突显其及时性方便性专业性等优势是有市场的,是可行的,是完全符合市场需求的。

●产品及服务:

恒宇电脑科技公司主营业务是:电脑软硬件维修电脑组装与笔记本代购电脑配件及电脑周边产品销售。恒宇公司承诺以最优惠的价格提供最优质的服务;为不同的顾客订

制个性化解决方案和高性价比的产品。

I



●资金需求：

恒宇电脑公司启动资金包括：店铺租金及装修费用，维修工具办公用品购置费用，电脑配件及电脑周边产品采购费用，二手 IT 产品收购预备费用，流动资金及其它不可预见费用，约计 4 万元，经营与运作成本约 2 万元。公司成功启动正常运作后，预计一年内收回成本并略有收益，第二年进入轨道，实现正常盈利，进入第三年公司发展稳定，业绩稳定增长，开始拓展业务。

●公司（未来蓝图）：

第 1~3 年：公司创建实现正常运作，在公司上下的努力下稳步发展，获得相应的信誉度与知名度，积累一定资本。

第 3~5 年：拓展业务，进驻文印网络培训等 IT 相关领域。以广西财经学院为立足点，延伸到南宁各大高校在各大高校内建立子公司维修店工作室，构建恒宇电脑南宁高校联盟体系，开展南宁高校计算机信息网络平台搭建的筹备工作。继续稳步发展。

第 5~7 年：细分市场，稳固市场，扩大影响力，提升知名度，塑造良好的公司品牌形象。着手搭建高校计算机信息网络平台，涵盖 IT 信息发布电子商务二手 IT 产品网络交易等各方面内容。建立南宁高校计算机技术联盟论坛，提供一个技术交流的网络平台。

第二章 公司介绍

拟建的恒宇电脑公司是一家集电脑维修与销售于一体的高科技 IT 公司，公司拥有一支强有力的技术服务和销售团体，兢兢业业，勇于创新，注重信誉，强调服务，以忘我的敬业精神和精湛的技术为用户提供优质的服务。公司设在广西财经学院校内，成立初期以满足广大学生购买电脑与电脑维修的需求为依托，解决学生买电脑不方便担心上当受骗，修电脑麻烦的问题。恒宇公司以真诚服务，顾客至上为准则，绝对保证产品的质量，并以较低的价格惠及大众。在为用户提供高性价比产品的同时，更侧重于为用户提供全心全意的服务。

第三章 项目介绍

第一节 维修业务

维修业务是我公司的主营业务，主要是为广大师生提供电脑维修服务。电脑维修包括软件维修和硬件维修两个部分。

一软件维修

软件维修包括操作系统安装病毒查杀系统优化系统垃圾整理系统崩溃运行慢无故重启蓝屏死机各种疑难杂症故障的排除数据恢复电脑数据备份转移 BIOS 刷新等。

表 31 软故障维修收费标准表

维修内容			收费标准（元）		服务承诺
			恒宇公司	校外公司	
软故障	安装系统	Windows XP	8~10	15~20	故障不解决不收费，一周内同类故障免费复修
		Windows Vista	10	20~25	
		Windows 7	10~15	20~30	
		Linux 及其它	20	30~50	
	一般软件故障（安装驱动，系统优化等）		10~15	20~30	
	查杀病毒		10~15	30	
	蓝屏无故重启死机等		10~20	30~50	
	刷 BOIS		20~30	50	
数据恢复	一般误删恢复		20~30	50~100	视数据恢复的难易程度和完整度定价收费
	格式化恢复		30~50	100~300	
	Ghost 误操作恢复		30	50~100	

二 硬件维修

电脑硬件维修包括硬件检测配件更换电子元件及芯片损坏更换电脑除尘及风扇加油等。

表 32 硬件维修收费标准表：

维修内容			收费标准（元）		服务承诺
			恒宇公司	校外公司	
硬件维修	硬件检测		0	5~10	免费
	CPU	针脚歪曲	10~20	20~30	视具体可修复状况及修复效果收费，并提供一定限期的保修
		断针脚	30~50	50~100	
	光驱不认盘不读盘		30~50	50~80	
	硬盘坏道修复屏蔽		15~30	25~50	
	显示器闪屏黑屏等		30~200	50~200	
	笔记本黑屏无法开机		30~60	50~100	
更换硬件	更换各种硬件硬件升级（如 CPU 主板硬盘内存显卡电源等）		视具体情况，价格合理公道，绝不欺骗顾客	不排除配件本身不坏却说坏了让顾客更换配件的情况	根据更换硬件型号及当时该硬件市场行情收取硬件费用，并提供一定限期保修，不收修理费
电子元件芯片	更换烧坏的电子元件及芯片		视具体情况，价格合理公道，绝不欺骗顾客	不排除没更换电子元件或芯片而说换了以及虚报元件价格的情况	根据更换元件及芯片型号难易程度及市场行情定价，收取适当修理费，并提供一定限期保修
除尘上油	电脑除尘清洁，风扇加润滑油		5~20	20~40	力求达到更好的清洁降噪效果

第二节 二手 IT 商品交易

IT 产品更新换代快，在遇到产品过了保修期产品落后等情况时，很多人存在处理旧产品升级或更换新产品的想法，也有很多人想通过购买二手 IT 产品，用更少的钱得到实用且自己需要的产品，这就形成的一种二手 IT 产品的供求关系。而且大学里存在每年有大量新生入学就读和老生毕业离校的情况，许多毕业生会有一些闲置的电子产品或不想带走的旧电脑想要出售，也有很多新生想买到便宜又实用的二手电子产品。因此，我们可以搭建一个二手电子产品交易的平台，方便大家进行二手电子产品的交易。

一二手 IT 商品信息咨询

对想了解二手 IT 商品的朋友提供相关二手商品信息，包括供求信息商品价格商品质量等。

二二手 IT 商品收购与代销

收购：公司设立专项大量收购各种二手 IT 产品，并对收购来的二手 IT 产品进行整理清洁分类维修恢复功能划分等级等处理。

代销：任何人都可以把自己闲置的 IT 电子产品放到本公司搭建的二手交易平台，由我们负责管理与出售，成功出售之后本公司只收取适量的费用。

三二手 IT 商品销售与代购

销售：把收购来的二手部品按商品的实际情况以合理的价格卖给顾客。

代购：任何人都可以到本公司的二手商品交易平台提出自己的个性化需求，由本公司提供代购服务，并承诺保证二手商品质量。

所有在本公司购买或委托本公司代购的二手 IT 产品，本公司均根据商品实际情况提供一定限期的质保。

第三节 电脑配件及其周边产品销售

一电脑配件

（一）CPU

主营 Intel 和 AMD 各种型号的 CPU

（二）主板

主营技嘉映泰微星等一线品牌各型号主板

（三）硬盘

主营希捷西部数据日立三大品牌各型号台式机硬盘和笔记本电脑硬盘

（四）内存

主营威刚金士顿 Kingmax 等品牌各型号台式机笔记本内存条

（五）显卡

主营讯景影驰蓝宝石等品牌各型号 N 卡 A 卡。

（六）机箱

主营多彩先马金河田等品牌各型号机箱。

（七）电源

主营航嘉长城等品牌各型号电源。

（八）显示器

主营三星 AOC Acer 等品牌各型号液晶显示器。

（九）键盘鼠标

主营双飞燕雷柏罗技等品牌各型号键盘及鼠标。

二电脑周边产品

（一）网线

主营 3 米 5 米 10 米 15 米成品网线及散装网线。

（二）交换机

主营 TPLink DLink 水星等品牌各型号普通交换机。

（三）音响

主营漫步者金河田等品牌各型号低音炮。

（四）其它

此外还有耳机贴膜摄像头液晶清洁套装等电脑周边产品。

第四节 电脑组装与笔记本代购

一电脑组装

（一）装机咨询

公司长期开展免费装机咨询服务，由我们专业的技术人员为顾客提供帮助，提供如各品牌电脑配件性能优缺点质量售后服务市场行情等各方面的咨询。

（二）配机方案

根据顾客的需求和承受能力，综合当时的市场行情，由公司专业技术人员帮助搭配机器，撰写配机方案，力求以更高的性价比更适合顾客的配机方案使顾客满意。

（三）装机

在顾客对配机方案并决定装机时，我们立刻调集所需电脑配件，先由顾客亲自检查无误之后再由专业人员进行电脑组装，并根据顾客需要进行分区，安装操作系统并提供相应增值服务。

二笔记本代购

（一）购机咨询

公司长期开展免费笔记本咨询服务，由我们专业的技术人员为顾客提供帮助，提供如各品牌笔记本电脑和型号配件性能特性优缺点质量售后服务市场行情等各方面的咨询。并根据顾客需求资金预算及承受能力推荐品牌好，性价比高的笔记本。

（二）代购

在顾客决定购买某一品牌某一型号笔记本时，我们立即进行调货；在顾客对货物检查完毕无差错无异议之后由公司专业技术人员当面开箱，真写保修单，并根据顾客要求进行分区安装操作系统并提供相应增值服务。

第五节 多媒体

一个人班级社团多媒体纪念册纪念光盘，多媒体简历求职书

（一）多媒体纪念册纪念光盘

根据顾客需求，由顾客提供素材，为顾客制作多媒体电子相册多媒体纪念光盘。把大学生活，社团活动，班级聚会等等所有的点点滴滴写进光盘里，纪念美好的大学生活，美好的青春，美好的回忆。或者父母生日，作为儿女的我们远在他乡求学，送一份什么样的生日礼物给父母好呢？做一张你自己的光盘吧，纪录你在大学生活的影像，和父母亲在一起的点点滴滴，插上一曲生日歌，录下自己最真挚的祝福……你的父母一定会感动不已。

（二）多媒体简历求职书

多媒体影像常常给人们留下深刻的印象，也能更加生动形象地表达信息，是如今网络时候所不可缺少的媒介。本公司为大学生制作个性化的多媒体简历求职书，把个人信息（如个人形象生活风貌活动剪影等）以及要表达的意思通过照片影像动画多媒体互动方式配以文字声音呈现出来。这样的多媒体简历求职书一定会给人留下深刻的印象，或许伯乐发现千里马正由这一刻起。

二光盘刻录

向顾客提供各种数据资料照片电影系统光盘刻录。

第六节 培训实践基地

一计算机知识讲座

和学院计算机协会以及一些电脑公司合作举办各种计算机知识讲座。如：硬件知识讲座装机知识讲座计算机病毒讲座，提高大家的计算机知识水平。

二 技术培训

和学院计算机协会以及一些专业计算机培训公司，如北大青鸟，合作举办各种计算机培训活动。

三 学生班级社团实践

搭建计算机实践基地，为学生班级社团提供各种计算机实践机会。

四 学生勤工助学

公司会根据需要，招收一些勤工俭学的学生入职，一来可以给学生一个锻炼的机会，提高其动手能力，获取工作经验，二来可以使经济困难学生能通过自己的劳动补贴生活所需。

第四章 市场分析

第一节 市场调查及需求分析

一 市场调查

根据我们发放的调查问卷，有各系各年级约 300 人参与。对问卷调查得到的数据进行整理分类汇总分析得出以下信息：

（一）广西财经学院个人电脑数量约计 8000 多台。

（二）个人电脑中，组装台式机所占比率达 60%，约 4800 台，笔记本电脑所占比率达 38%，约 3100 台，品牌台式机所占比率仅 1%，约 100 台。

（三）在电脑遇到故障时，大部分人通过找懂电脑的朋友帮忙解决，一部分人把电脑搬到电科找售后保修，仅少数人搬到外面维修店维修的，只有极少数人能自己解决问题。

（四）在解决电脑故障的过程中，绝大部分人表示难找到懂电脑的朋友帮忙送修远

不方便是他们最大的困扰。

I

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/757011164056006141>