

摄影工作室创业计划书 1

一、前言：

只要你喜欢摄影，爱好摄影，请加入我们。如今丹桂飘香，落叶纷飞，以它独特的魅力昭示着美好。用你善于发现美的眼睛去用心记下这份美吧，将这份美与快乐传递给身边的每个人，让更多的人和你一起来体验这种美感及其所带来的快乐。

二、活动概要：

活动主题：全民摄影大赛

活动目的：丰富大学生的精神生活，展示当代大学生眼中的美，激发大学生对精神生活的更高的热情。

活动主办方：XXX

活动承办方：XXX创业社

活动时间：20xx 年 XX月 XX日 XX 日

活动地点：XX大学校区（XX校区及 XX校区）

活动对象：XX大学 XX校区及 XX区的所有学生

活动形式：参赛筛选（参展 校内公开公平公正的评比 交予进行公示评比）

三、活动主要内容：

我社将提前在学校开始进行相关宣传并反馈相关信息；并调动全校学生的参展活动，搜集大量的摄影作品首先由我社组织评选出前 50 名较优异的作品；再由苏宁电器城评选出优秀的作品；获奖者持相关证件即可获得相应奖品。

四、活动安排：

（一）活动前期准备：

时间：20xx 年 XX月 XX日 XX月 XX日

1 、活动申请：携带活动策划到校团委申请获得审批。

2 、活动宣传：在 XX大学进行宣传

宣传方式：

网络宣传：在我社团网站上进行宣传。

海报宣传：在各个校区内分别张贴数张关于此次活动的海报。

横幅宣传：由商家赞助，拉过街横幅。

3 、工作人员的安排：（活动设以下几个小组分别进行）

策划组：制定出相关活动的严密的策划。

外联组：与商家进行谈判及联系

宣传组：负责展报展板的制作及相关宣传文件的发放。

组织组：负责组织报名工作并协助进行活动的宣传、整理筛选报名人员的资料、在学校内对本次活动进行展示，按活动相关流程进行有序安排。

协管组：管理和协调各小组的活动开展及调配工作。

（二）活动开展：

1 、（在前期宣传的基础上）由我社在校园内设立相关报名咨询点：整理好参赛作品、登记好参赛人员的相关信息（包括联系方式等）

报名对象：XX大学各校区的所有学生。

2 、将参选的作品进行编号并做好登记工作，我社将组织对参赛照片进行初步的筛选（邀请我校老师及专业学生进行公平地审评）

3 、将评出的优秀作品制作成展板在校园公示，并收集学生的反馈作出最后的评定。

4 、将所评的 50 份作品交予进行公示评审。

5 、XX为获奖选手颁发相应奖品。

6 、邀请 XX策划组织人员共同进行此次活动的分享交流及总结。

（三）后期活动：

1 、我社在校报上展示此次活动的精彩部分并申请在校内公示优秀作品，同时达到加大宣传此活动的目的。

2 、激发充分展示大学生丰富的业余生活，营造和谐文明的校园氛围。

五、活动流程：

申请活动推荐信 与商家谈判确定 制定活动计划方案 活动人员安排 活动宣传 活动报名 统计参赛作品及整理报名人员信息 邀请嘉宾评比 公示优秀作品（无异议后） 上报苏宁电器城公示评审 对优秀作品颁奖 活动分享、交流、总结会（此次活动结束）

六、附录及备注：

（一）参赛作品要求

1 、参赛者是在校大学生，参赛作品必须是出自作者本人。

2 、作品内容必须是健康向上的，最好是源于生活中的美。可以是：

（1）个人艺术类

（2）集体温馨类

(3) 富于独特创意想象类

(4) 独特视角景物类等。

3 、提交作品的拍摄时间必须是 20xx 年。

(二) 参赛作品登记

作品标题

作品编号

作者姓名

联系电话

作品文字

说明

(三) 作品的初评审：由邀请的专业摄影人员对参与作品进行点评，由组成的评审团投票进行筛选并进行评分

(四) 奖品及奖项设立

本次活动共设置 2 个组别及 3 个奖项：

相机组：

一等奖（一名）奖励奥林巴斯数码相机一部

二等奖（一名）奖励电子辞典一部

三等奖（二名）奖励豆浆机一台

手机组：

一等奖（一名）奖励飞利浦手机一部

二等奖（一名）奖励电子辞典一部

三等奖（二名）奖励豆浆机一台

摄影工作室创业计划书 2

第一节、公司基本情况及未来发展战略

一、工作室概况：目前工作室初期人员较少，主要的服务内容以人物写真为主

二、创业人员背景及素质：

重庆解放军通信学院毕业，信息技术专业。主要负责工作室内部管理，参与市场营销策划。

重庆解放军通信学院毕业，国际商贸专业。主要负责市场营销策划，公司发展方向设定。

高级摄影师，7 年摄影经验，主要负责摄影工作的任务分配。首席摄影师。

三、工作室发展规划

20xx 年 11 月初开始正式营业，前期主要针对大学校园的学生为主制定营销方案、主要服务项目以人物写真为主，附带外景拍摄。与重庆百事可乐公司商谈合作，借以他们在重庆各大高校内的影响力宣传本工作室。前期目标在 3 个月期间实现收支平衡，6 个月期间实现基本盈利。预计在 1 年至 1 年半左右时间打开知名度，开始转型婚纱照，广告接拍等其他服务项目。

第二节、公司产品及市场分析

一、公司产品，特点及优势

工作室初期的主要产品是人物写真套餐及后期成品加工，包含入册的相册，水晶相框，各类小型挂件。产品的特点及优势主要是考虑到我们的主要消费群体是校园内的大学生，所以较多物品以较低的价格为主，贴近学生的生活。小挂件可以涉及到钥匙扣小相册，手机背景相片制造，主要以创意美观为概念。

二、行业和市场

现今摄影工作室在重庆属于朝阳行业，除了在重庆占据基本垄断地位的金夫人和龙摄影以外，在消费者口中口碑极佳的摄影工作室不多，所以有很大的市场份额，而且金夫人和龙摄影主要垄断的是婚纱摄影，人物写真一类还没有哪家独大。在这样市场竞争激烈的环境中，只要能抓住客户的需求一定能积攒口

三、工作室的独特性和市场竞争力

我们工作室的主要摄影风格采取自然写实风格，拍摄的第一主旨是不失真。拍摄的背景是实景拍摄，不同于幕布拍摄。实景拍摄灵活性极强，只需动换一些小道具摄影师就可以拍出不同风格的相片，以满足不同消费者的口味需求。现在市场上出名小型的摄影工作室还没有几家，对于我们的事业开展有一定促进作用。

第三节、财务预测及成本分析

成本分析：

摄影器材及服装（器材包括 1 个相机 1 个镜头，2 展灯）、21500 元

房租费（预计前 6 个月每月 2500 元，押金 1 个月）、17500 元

市场开发费用（主要用于打开校园和与百事合作）、30000 元

工作室电脑（一台后期修片加一台办公电脑）、6000 元

工作室装修费用（主要看租房的实景）、10000 元

工作室水电及电话费用（预计前 6 个月费用）、3000 元

工作室出外景租车费用（预计前 6 个月）、空置、需实际调查才能给出数据

工作室员工薪资、 空置、需后期商量

申办个体执照及发票费用、 1000 元(预估)

工作室可流动资金、 20230 元（待议）

目前共计： 109000 元

第四节、公司营运和管理

一、公司组织结构和管理模式

工作室以创新精神大胆改革固定的管理模式，打破传统劳动分工理论，建立跨越职能部门界限和以满足顾客，市场需求为核心的工作团队，力求实现组织结构的扁平化和柔和化。

暂定结构：

技术部：主要负责摄影风格的掌控，实际考察市场，设计出符合重庆消费者容易接受并喜爱的摄影风格。

市场部：主要负责前期市场的调查，数据统计，分析价格，设计外演，制定每月每款不同的营销方案，拉动刺激消费。

财务及后勤：主要负责工作室日程的工作排单，外景租车，员工薪资发放，宣传物料制作。

二、人力资源规划

工作室初始阶段人员不宜过多产生负担，建议初始阶段人员配置 56 人。计划在一至两年的时间中组建各个部门的团队，摄影技术团队，摄影化妆团队，门市销售团队，市场开发团队。后期发展选人时，各个部门主管有自主招人的优先权，后需讨论签订。避免拉熟人，塞包袱的情况发生。导入员工竞争机制，调动员工的积极性和发挥他们的创造性。

三、市场策划

1 、总体战略

实行 提供高品质产品，实现低交付成本 市场竞争战略

建立有效的销售渠道和强大的销售队伍

建立良好的合作伙伴关系，充分利用百事可乐和大学校园的资源进行相关

产品的销售和宣传

2 、营销策略

第一步：调查市场需求，接触百事可乐市场部人员，看能不能以合作形式加入到百事可乐在大学校园组织的各项活动中。

第二步：接触各个大学校园学生会或者各大校园的百事可乐校园大使，利用他们的关系，加大我们工作室在大学生消费群体中的影响力。

第三步：联系重庆当地有名的团购网站，与他们商谈合作，在网络上打开宣

第五节、风险及对策

一、风险

1 、技术风险

摄影行业的技术风格更新是日新月异的，一项摄影风格可能今天还能吸引消费者的眼球，但明天可能就无人问津了。如果我们不能居安思危，不断的考察市场，创新风格，工作室将一步步衰退倒闭。

2 、市场风险

市场价格波动。随着潜在进入者与行业内现有竞争对手两种竞争力量的逐步加剧，各公司会采取、 价格战 、策略打击竞争对手，因为引起工作室价格波动，进而影响公司收益。销售不足。前期的销量是一个问题，在没有打开知名度之前订单数量是一个问题，在进入市场方面可能会遭遇区域壁垒、即地方保护政策的限制。

3 、经营风险

人力成本上升和高素质人才不足。员工成本目前在重庆来说有了大幅度增加，各个行业都开始采取底薪加提成的工资组成形式。公司为稳定技术人员和引入外部优秀人才，必将采取一系列的奖励措施，因此人力成本的投入必然会逐步增加。同时由于公司处于创业阶段，工作环境，福利及待遇在开始时与其他公司可能会存在一定差距，从而加剧了引入高素质人才的难度。

摄影工作室创业计划书 3

在创业过程中，如果说压力，我认为选择什么不做是非常大的压力。因为在这过程中受到的诱惑太多了，每一个新的概念都可以做很大的东西。在商业上的策略不是决定做什么，而是决定不做什么。

第一部分、概况

一、项目名称：出色色彩设计、形象咨询工作室。

二、经营范围：个人整体形象咨询、特色服装设计及制造、商场导购专业和色彩顾问行业。

三、项目投资：约十八万元。

四、场地设置：广州市中山三路中华广场六楼约 80M2

五、项目概况：为顾客提供自我形象设计(包括个人色彩分析、着装款式风格指导、个人化妆指导、并以色彩理论为依托的特色服装设计及制造，)帮助失业人员开发职业岗位提供商场导购专业和色彩顾问行业的培训与指导。以满足文明大都市人们追求精神需要提供优质服务。

六、回报期：约一年左右。

第二部分、市场分析

该行业在欧美发达国家地区得到了的蓬勃发展。(大学生蛋糕店创业计划书范文) 世界最权威色彩咨询机构--美国 CMB(ColorMeBeautifuo) 色彩咨询公

30 多个国家和地区，显示出色彩市场的强大的生命力
2023 年设计工作室创业计划书 2023 年设计工作室创业计划书。

1998 年，中国第一色彩大师于西蔓女士将 CMB 色彩季节理论带入了中国，创办了中国第一家色彩工作室，经过 4 年的发展，西蔓色彩工作室为近 4000 人提供了全套的个人形象设计指导，培训了近 300 名专业色彩顾问，成为我国色彩市场的传播种子。

目前，在我国色彩咨询还处于初始阶段，人们对色彩革命带来的成效还未充分的认识，国内的商家和企业自身的色彩规划方面大多处于一种比较模糊、无序滞后的状态，这在日益激烈的国际国内市场竞争中缺少了一定的优势，减弱了顾客选择上存有爱美之心对产品的吸引力，因此，将色彩设计快速推开，不仅使众多的国内企业可以有效提高品牌的影响力，而且，使广州地区的人民在享受政府三年一中变项目带来美好社会环境的同时，对享受高品味、多姿多彩的精神生活的需要。

所以，色彩咨询的发展，将有具大的潜力。如：企业产品色彩设计，服装色彩搭配，美容美发系列，色彩装璜设计等。更重要的是广州目前商场导购咨询职业尚处于空缺，因此，可以通过自身的专业知识，培训有就业需求的失业人员，帮助开发职业岗位，使该项目在解决自身创业、带动下岗失业人员就业同时满足现阶段人们对高层次精神文明享受的追求。

第三部分、成本预算

一、一次性固定资产投资：125000 元，其中包括：

(一)房租首付 20230 元

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/85534111103011201>