

## vr 项目计划书 篇 1

项目名称：销售管理系统

学校名称：上海电机学院项目时间：20--03.01-20--.05.10

项目策划人：赵慧哲、吕延晨、李娜、顾观佩

### 1.系统主题

#### 1.1 引言

现在不管是公司还是学校都有各式各样的系统，比如：学校里有教务管理系统、图书管理系统等等。而公司中有工资管理系统、人员管理系统等。目前市场上的这些公司，基本上每个公司都要对其每天的销售情况进行统计记录，而且现在电脑这么普及，我们不像以前都是用手工记录到本子上，然后人工进行数据的处理。所以建立一个销售系统很有必要，为公司省去了许多不必要的人力资源，并且效率高、省时、操作方便、有很广的应用域和发证，空间。

#### 1.2 背景及目的

在大二下学期我们开设了一门《实用软件工程》的学科，在老师及专业课程的需要下，我们要进行一个为期 15 周左右的一个对软件工程深入学习的平台。需要我们在 15 周以内编出一个小型软件。其次，在 21 世纪这个繁华的年代，销售业也是蓬勃发展，出现了很多销售管理系统来促使公司的发展，有了销售管理系统，不仅仅有利于公司的管理，更加有利于我们及时地掌握数据资料，进行处理、统计与总结。基于这个想法，我们小组决定做一个销售管理系统，以实现灵活的管理公司销售业绩的小系统。

本销售系统可以完成以下功能：

- (1)计算某个月每个人每种产品的销售额;
- (2)按销售额对销售员进行排序，输出排序结果;
- (3)统计每种产品的总销售额，对这些产品按从高到底的顺序，输出排序结果(需输出产品的代号和销售额);
- (4)输出统计报表。

### 1.3 系统与“创新杯”的主题关系

为迎接“创新杯”而进行的预演。我们的目标主要放在能做出一些实用性强的软件，如果好的话，就能被大家广泛使用。所以我们希望能使得“创新杯”能出现一些更有新意的东西，更好玩。吸引更多人的眼球。

### 1.4 市场调查过程和结论

在确定课题前，我们特地地上网看了一下当前比较热门的课题，最多的为学校的图书管理系统，但这个太过于大众化，做的人比较多，而且我们也一直在使用，所以难度不大。后来我们发现销售方面还算是比较热门，而且做的人不多，对于我们来说，也比较新鲜，因为毕竟我们现阶段都没有接触到，所以根据我们的综合讨论，觉得现社会有很多的机构需要该软件，比如：酒店可以用该软件管理赠品的发放，超市可以用来管理货物的采购和销售状况，就连一个小饰品店都可以用该软件来管理饰品的销售量和顾客的需求量。从调查来看该软件是很受社会欢迎的，实用性较强，而且现如今类似于该软件的产品可谓是层出不穷，大大增加了我们做这个项目的必要性。

## 2.需求分析

### 2.1 概要

这是一个很实用的小型销售管理系统，包括了每件产品的销售额的统计，以及总销售额的统计，等等一系列的小功能，可以帮助小型商店和小型公司实现对每日产品的销售统计，而且可以输出各个销售员的不同业绩，操作简单，显示直观，无需太多的技术要求，所以适合于大众。

### 2.2 使用场景

主要的面向对象：各类服装店和小型公司。

场景描述：有四个销售员，负责销售五种产品。每个销售员都将当天出售的每种产品各写一张便条交上来。每张便条要包含：销售员的代号，产品的代号，这种产品的当天的销售额;每位销售员每天可能上缴 0-5 张便条。

详细操作：在类似小型公司或者服装店，一般都是看业绩来提升

的，或者是看业绩来提名最佳销售人员或者最佳员工，然后公司再进行一些奖励制度。所以假设一名销售经理需要在每天下班后统计今天的销售量和销售额，如果是手动统计，那计算量和工作量就太大了点;但如果她安装在了本款软件，运行程序后，可根据操作提示一步步操作。

首先，如果是第一次使用本款软件，他需要先注册用户名和密码，这样也可以保证销售情况的隐蔽性，后面每次查看或者添加新纪录时，只需要输入用户名和密码就可以进行操作，如果别人想要对销售情况进行修改，那必须要知道用户名和密码，否则无法进行操作。注册好用户名和密码后，进入界面，每个销售员都有编号，然后输入日期、销售员的编号、产品编号、销售额，都输入好后，程序可以从高到低进行排序，这样一眼便能看出每个人的销售情况—最好的销售人员。最后程序还可以进行总销售额的计算，可看出这一天或这个星期或这个月公司的业绩如何。

以上即是本款软件的详细操作过程，不仅实用而且简单、直观。在各类小型企业和服装店等地方使用再合适不过了。

### 2.3 实用性分析

我们设计这款软件时，最想突出它的一个优点就是实用!所以我们是本这个目的去设计的。它简单易懂、界面直观、隐蔽性强，非常适合各小型企业对公司的管理，统计，查询。花最低的成本去实现最高的效率。

### 2.4 未来发展方向

本软件现在来讲只适用于小型的企业，但是将来会随着我们小组队伍的壮大，能力的加强，它不但可以应用在小型企业，更是可以在大型的企业中得以运用，而且功能会越来越强大，不仅仅是对营业额的统计，而且可以实现对每件产品销售量的统计、管理、查询。而且还有望发展到其他的各个领域。

## vr 项目计划书 篇 2

### 一、企业概况

主要经营范围：“\_\_\_\_\_”是提供 DIY 手工活动的专门机构，项目

有手工软陶，各种手工粘土，手工不织布，手工丝带花蝴蝶结，手工串珠等多种 DIY 制作。“\_\_\_\_\_”提供手工所需要的原材料、制作工具、专业教授指导，以及温馨的体验环境。并且承接各种商业活动，例如房地产的暖场活动，早教、幼儿园的各类手工培训。以及销售公司的品牌推广、老客户回馈等工作。

在追求个性，彰显自己的时代，DIY 是一个可以实现自己理想的地方，和三五个好友一起来\_\_\_\_\_DIY 一起享受休闲时光，并可以制作出属于自己独一无二的作品，永久保存，一起回忆那甜蜜的一刻!

## 二、创业计划作者的个人情况

以往的相关经验(包括时间)：

20\_\_年 11 月至 20\_\_年 5 月 上海太太乐食品有限公司 从事销售主管职位

20\_\_年 7 至 20\_\_年 5 月 广东群禾药业有限公司 区域主管

本人从事多年的市场营销工作，对于市场开发、市场管理、市场促销、团队管理等有丰富的经验。并对于市场有较高的敏感度，对于 DIY 行业关注调研很久，并在手工艺有一定的技能。

## 三、市场评估

目标顾客描述：

1、亲子类：现在的人们生活节奏快，和孩子在一起的时间太少啦，在\_\_\_\_\_和孩子一起 DIY 软陶粘土穿珠等手工，共同动手制作，并可以永久保存，一起记录孩子成长的点滴。让孩子在动手的同时锻炼大脑，调节思维，激发创作力和想象力，是孩子学习美术的基础，学会色彩的搭配，并且有老师的专业化指导。

2、情侣、大学生类：情侣现在已过啦逛公园的时代，总看电影，K 歌，吃饭也没有意思啦，还能干什么呢?来\_\_\_\_\_，一起 DIY 一起做属于两个人共同的产品，享受共同的美好时光。大学生三三两两的好友共同来 DIY 体验一起操作的乐趣，欢乐时光一起度过。

3、妇女、老人类。

市场容量或本企业预计市场占有率：

1、顾客群的市场容量：在本店面的附近有 3 个中学，4 个幼儿园、

2个早教中心，一个大学，对于亲子类的顾客有良好的客源。并且我工作室坐落在小区内，本小区的容积为10万人，附近有万新村等大型的居民居住区，有效的保证客源。

2、消费价格：人均消费为20—30元/3小时，价格适中，适合各类的消费群体消费，并且有vip储值卡，价格更加优惠，适合多次消费，形成顾客群，老顾客能带动新顾客。

3、专业性：顾客在家不能得到专业的指导，而在\_\_\_\_\_可以得到老师的专业指导，做出任何想做的产品，实现自己的理想，也可以带图加工。

4、DIY行业在天津不发达，消费者不了解该产品，只有少数的几家从业者，并且通过调查和了解，并不专业，只是提供材料顾客自己操作，营业的面积较小，不能提供专业的指导，而在大商场内有一家专门的全国性的机构在销售该产品，价格偏高，在推广过程中也是限制广大的入门消费者。

5、亲子类的产品活动现在较少，情侣和大学生也是在寻找更好的有意思的地方去消费，而我\_\_\_\_\_DIY手工工作室正是迎合啦广大消费者需求，追求个性，自己动手，共度美好时光，美好的回忆，作品能够永久保存。

6、我司可以同早教机构、幼儿园、广告公司、房地产公司等等各类需要合作的单位进行合作，提供现场教学，商业活动，暖场活动，提供从市场策划、执行操作、活动评估等一系列的营销工作。

综上所述，\_\_\_\_\_的前景非常的看好，市场的容量非常的巨大，在两年内应该达到50%的市场占有率。

竞争对手的主要优势：

- 1、地点为市中心，比较方便，经营场地较大
- 2、开业时间较早，积攒一定的老顾客

竞争对手的主要劣势：

- 1、不专业，没有老师指导
- 2、产品价格虚高
- 3、产品质量较差

#### 4、服务不周到

本企业相对于竞争对手的主要优势：

- 1、价格适中，消费档次比较分开
- 2、产品质量有保证，厂家直接供货
- 3、经营地点方便好找
- 4、有专业老师指导，可以学会很多 DIY 的知识
- 5、配件齐全，学习资料齐全，图册书籍丰富

本企业相对于竞争对手的主要劣势：

- 1、开业时间较短，需要一定的时间积累老顾客，形成自己的顾客群
- 2、推广时间较短，消费者需要一定的时间来了解

#### 四、市场营销计划

- 1、产品
- 2、价格
- 3、地点

(1)选址细节：

(2)选择该地址的主要原因：交通方便，房租便宜，顾客群集中

(3)销售方式(选择一项并打√)：

将把产品或服务销售或提供给：最终消费者 零售商 批发商

(4)选择该销售方式的原因：直接面对消费者，有最直观的问题反馈，随时做调整，适合消费者的需要。

#### 4、促销

#### 五、企业组织结构

企业名称：\_\_\_\_\_DIY 手工工作室 企业的员工(请附企业组织结构图和员工工作描述书)：

职务 月薪

业主或经理 3000 元/月

员工 20\_\_元/月

企业将获得的营业执照、许可证：

类型 预计费用

个体工商户 500 元

企业的法律责任(保险、员工的薪酬、纳税)：

种类 预计费用

纳税 300 元/月

保险 1500 元/月

六、固定资产

1、工具和设备 根据预测的销售量，假设达到 100%的生产能力，企业需要购买以下设备：

2、办公家具和设备

3、固定资产和折旧概要

七、流动资金(月)

1、原材料和包装

2、其他经营费用(不包括折旧费和贷款利息)

### **vr 项目计划书 篇 3**

成本计划是一个不断修改、调整、控制和反馈过程。成本计划工作与项目各阶段的其他管理工作融为一体，并将其作为一项管理工作，同时也作为专业性很强的技术工作。总体上来讲成本计划存在两种模式，即自上而下的预算管理模式和自下而上的汇总模式。

其中，自上而下的预算管理主要依赖于中上层项目管理人员的经验和直觉判断。这些经验和判断可能来自于历史数据或相关项目的现实数据。首先，由项目的上层和中层管理人员对项目的总体成本、构成项目的子项目成本进行估计，这些估计的结果给予低层的管理人员，在此基础上对组成项目或者子项目的任务或者子任务进行成本估计。然后向下一级传递，直到最底层。

自下而上的汇总模式要求对所有作业的预算进行仔细考察。最初，预算是针对资源进行的，然后才转化为作业所需的成本。所有作业的估算的总体汇总就形成了项目总体成本的直接估计。项目经理在此基础上加上适当的间接成本以及利润就形成了项目的总预算。

在实际应用中通常是这两种模式的混合。先是确定项目总成本目标、成本逐层分解，再由下而上逐层汇集、进行对比分析。

成本管理过程中按照项目的总预算自上而下进行 WBS 的层层分解。资金计划分为两种应用模式，“概算资金计划”和“四算对比资金计划”模式。

## vr 项目计划书 篇 4

我们学校学校的生活无限精彩，只要你用心的参与，相信你必须会度过一个完美的学校生活的。为了丰富同学们的课余文化生活，增进各系间的友谊和联系，体现各系团队之间的竞争精神和群众凝聚力。我校特举办本次“第二届舞蹈大赛”，具体安排如下：

### 一、活动目的

引导学生提高艺术品位，陶冶情操，给同学们带个展现自我的舞台。融入爱国思想，舞动爱国情操，展示出我校大学生心系祖国、与祖国的脉搏一齐跃动的良好精神面貌。

### 二、活动口号舞所不至

### 三、活动时间

200\*年 5 月 23 日 19 : 00

### 四、活动地点

电子科技大学 xx 校区排球场舞台

### 五、活动对象全校师生

### 六、活动组织单位

主办单位：共青团电子科技大学委员会

承办单位：电子科技大学学生会

### 七、组织机构

总导演：-x

下设宣传组舞台组艺术组赛务组后勤组

宣传组：活动前后期各方位各平台的宣传，大赛期间的影像材料

舞台组：舞台效果设定，灯光音响安排，晚会期间效果营造

艺术组：礼仪，晚会节目流程，服装，舞台效果等

赛务组：节目催台，评分系统运作

幕后组：后勤物资购置，舞台布置

### 八、组织形式及相关说明



- 1、以院系为单位，各系派一支队伍参加比赛;
- 2、每个参赛队上交舞蹈相关材料大赛上介绍舞蹈的相关资料 and 知识;
- 3、由各系负责人于 20xx 年 5 月 16 日将各系舞蹈所需音乐与选手报表统一上交校学生会办公室;

## 九、活动流程

重低音开场音，再由男低音播报演出即将开始(全场肃静)

- 1.播放开场动画。主持人登常
- 2 主持人讲解大赛流程，介绍评分细则，介绍嘉宾评委，宣布比赛正式开始喷放舞台烟火。

3.紧接开场展示节目背景音乐的播放，各选送院系舞蹈的四个八拍展示

4.主持人报幕第一个节目，滑轮小组人员举该节目所对应的院系的院旗绕场一周。与此同时，灯光暗下突出剪影板效果，播放音乐，开始 30 秒的剪影舞蹈展示，主持人在展示期间念诵节目所配套串词。30 秒剪影结束后节目登场开始，同时大屏幕播放该节目 30 秒。

5.第一个节目结束后。追光打到报分主持人处，主持人开始播报分数，然后交回给台上主持，为第二个节目报幕，滑轮组人员举该节目所对应的院系的院旗绕场一周，与此同时，灯光暗下突出剪影板效果，播放音乐，开始 30 秒的剪影舞蹈展示，主持人在展示期间念诵节目所配套串词。30 秒剪影结束后节目登场开始，同时大屏幕播放该节目 30 秒。

6.第二个节目结束后。追光打到报分主持人处，主持人开始播报分数，然后交回给台上主持，为第三个节目报幕。

7.按抽签顺序依次进行。

8.第十四个节目结束。主持人登台，播放舞蹈大赛花絮等待结果。后台开始组织相关代表准备颁奖流程(各参赛节目负责人与演员在后台列队等候)。

9.颁奖流程。

a、主持人宣布颁发相应奖项(顺序按三、二、一等奖的顺序颁发)

b、大学生艺术团 10 名演员以舞蹈鲜花队的形式出来，同时轮滑协会举该节目所对应的院系的院旗绕场一周、获奖选手也迅速上台站好位。(三等奖由该节目一名代表上台领取，二等奖由该节目 5 名代表以下代表领取，一等奖由该节目所有演员上台领奖)

c、下面依次颁发二、一等奖

10.主持人宣布第二届舞蹈大赛圆满结束，燃放大型礼花，播放退场音乐，ppt 播放舞蹈大赛片尾。

11.获奖人员拍合影留念。

## 十、彩排安排

本次大赛正式开始前共安排次彩排，具体安排如下：20xx 年 5 月 29 日晚 7：00 在尧山排球场舞台进行彩排，此次彩排完全按照正式晚会的流程进行。

- 1、所有参赛代表队务必在 18：30 到场签签到;
- 2、音乐、音响，部分灯光到位;
- 3、场地、后勤工作全部到位;
- 4、所有准备工作务必在 18：30 前到位;
- 5、彩排完毕后所有代表队负责人留下开会讨论。

## 十一、工作进程

- 1、下发通知
- 2、成立组织领导机构，布置工作
- 3、督促各院系加紧节目进度并上交相关材料
- 4、宣传工作
- 5、参赛舞蹈的确定
- 6、舞台效果要求的最后确定
- 7、跟进晚会的准备工作
- 8、彩排，发现问题，解决问题
- 9、晚会正式举行
- 10、档案归结整理

好的，上面就是我们学校的第二届舞蹈大赛的了，如果有什么不周到和有纰漏的地方，请尽快给我指出，我及时的改善。

大学生活的丰富多彩，是值得很多人羡慕的，所以我们必须要把握住这仅有的几年大学生活，用心的投入到精彩纷呈的舞蹈大赛中来吧，只要你有着诚心，即使你不会跳舞，也能够在老师的指导下很快学会的。

重在参与，毕竟不是每个人都会得奖的，结果是其次，重要的是你在学习舞蹈和表演舞蹈的过程，那是很值得人回味的。

## vr 项目计划书 篇 5

### 一：“餐饮店”的现状和发展

餐饮业的火锅和中餐发展几乎达到饱和。所以我们在投资时，从几方面的考虑和调查分析得出，换回大的效益，再以回笼的资金扩大市场，发展经济。

快餐自主经济的市场有很广的发展领域，消费者也是很单纯的消费，相对外部市场竞争要小，个体经营单纯，以小投资为主，服务于年轻上班一族和在校大学生，学生和上班一族就是本店的顾客，应该怎样服务于顾客，首先，要吸引学生和年轻上班一族的注意目光。

让他们能在最短的时间来光顾本店，所运用的营销方法是多种途径的;其次，是怎样让第一次光顾的顾客变为潜在的顾客、常客、种子顾客，所运用的营销方法也是多种多样的在成都有很多以这形式开店的成功的案例。比如金汉斯。巴西烧烤。咖喱咖喱快餐。都是成功案例。最重要的是新都没有一家是这种形似店，竞争就等于无。

### 二：新都周边的市场调查

从周围餐馆的分析：

1、大多数餐馆都是以普通小型中餐经营，没有多大特色，菜品都是以川味和火锅为主。

2、周围有两家西餐快餐为主的店在经营，一家是韩国烧烤。一家是德克士。两店经营都算不错，但味道已经过时，最重要的两个都致命缺点，就是性价比不高。

两家想要吃饱最少一个人花费在 50 元左右，在 36/人的价位上我们能做出更好品质的菜品和更高的服务。

3、周围的餐馆很少用到营销策略，除德克士有很多策略都可以象

德克士学习。

### 三：“餐饮店”的发展计划

现在成都是新特区。新都是成都的重点发展对象。我们要以“诚信、服务”为宗旨，“别具一格”为发展的首要举动，“餐”“饮”“乐”“闲”为发展目标。开一家餐饮店为首要发展方式，创造出自己的品牌，

在以“多元化发展战略”在新都经济发展快速的时候更上潮流，扩大自己的市场。争取在一两年时间内，赚取本金后还有一部分利润，用这部分利润来扩展市场。

### 四：店铺主要策划

1、找一两百平方的店铺。在二手市场买一些桌椅和沙发，九成新，具有一定的特点。

2、招聘三名厨师和4名服务员，在学校招收一到两名学生做兼职。

3、装修一定要大方得体，有一种别距特色的感觉，抓住消费者的消费视觉，先是吸引视觉，后是味觉，最后综合成感觉。

4、在为开张之前，有一定的广告宣传。自己先给朋友介绍请他们免费品尝亲身的感受，不用说，他们都会给你做一个活宣传。另一个也节约了经费。还有就是人口密集的和各大校园门口发送传单，招数虽然有些过时不过效果好很实惠。

5、服务员最主要的工作是清理餐桌和店铺的卫生，随时都是一层不染，没有油腻的感觉，给顾客留下深刻的印象，对每一个职员要求先把自己的卫生处理好，才能更好的服务于顾客，如果有顾客或者出现不干净的事物或环境马上处理，赔礼道歉重新更换食物或者打扫卫生，如顾客还不满意可以以陪赏进行道歉。

6、我们的质量、服务、环境要做到一流的，

7、为了提高服务质量，就得抓好员工这一关，让他们真正的容入到服务中来，以“良好的服务，积分制”如果积分越多，在月末的时候奖金就越多，赏罚分明不管谁做错了都要自己负责要不马上走人。

8、在经营中，可以在某一个时期，进行营销活动，来吸引更多的顾客。

## vr 项目计划书 篇 6

一、公司介绍(起源、发展历史、经营理念、短期、中期、长期经营发展战略、策略)

二、公司章程及有关组织结构的法律文件

三、企业现有制度或规章(行政、人事、信息、采购、生产、销售、项目投资等)

四、营业执照、企业组织结构(或管理流程)图表

五、财务管理、资金运用(项目投资)情况、信息化应用

六、近三年的财务报表(资产负债表、收益表、现金流量表), 资产、负债情况说明

七、企业以往和未来业务拓展计划、投资计划, 相关项目可行性分析

八、近三年来资金需求情况以及筹措方式

九、公司未来资本运营方式的整体规划

十、企业经营情况介绍, 包括经营范围、品种和服务等

十一、企业营销策略(产品、价格、渠道、促销、人员培训)和将来的调整计划

十二、企业核心管理团队成员介绍

十三、企业人力资源构成情况(包括职务、岗位、年龄、学历、性别等基本情况)和未来人力资源规划, 三年来的年工资总额、从业人员数量

十四、近年来各类主要的报告

十五、公司所收集和整理的有关行业分析资料, 对未来行业、市场的分析预测, 包括竞争对手的变化分析

十六、企业原有的发展规划文件

十七、对外宣传和广告材料以及媒体报道等

十八、长城电工上市培育过程中的有关资料(重点是资产重组和股份公司组建部分)

十九、长城电工上市后对外发布的各种公告

二十、长城电工以前委托其他单位完成的集团管理模式成果资料

## vr 项目计划书 篇 7

外汇是一个新兴的投资理念，外汇交易就是根据一些国外的货币的汇率波动，赚取他们的汇率差价。每个货币都有自己的价值，而这个价值在外汇市场中都是相对美元来说的。例如：现在1欧元=1.2300美元，这个1.2300就是欧元的汇率。我们如果用5万美金入市买欧元升值(就等于买美元贬值)，当欧元的汇率升到1.2400时，我们就赚了一百个汇率点了( $1.2400-1.2300=0.0100$ ,看后三位)，这一百个点就是汇率差价。欧元的一点价值是10美金，100点的价值相当于挣到了5万美金(5万美金可买50手，1手只需1000美金)，也就是我们的盈利。在外汇市场上，100个点的盈利机会几乎天天都有。外汇跟股票、基金一样，是做为一个金融投资的工具.但是它对比其它投资工具来说有十分多的优势(详见附件中：外汇简介)，其中一个很重要的特点就是：它可以买涨也可以买跌，所以每天在外汇市场赚取一百个点是正常的事。而在亏损方面，相对来说也是正常的。任何一个投资都是有风险的，没有风险怎么有机会呢?外汇的潜力是无限的，很多汇民自己在汇市操作，尚有50%的机会输赢，因为汇率不是涨就是跌，而您有专业的投资顾问跟分析师为您做投资分析，您不觉得盈利的机会大很多吗?而且，我们将根据每个不同的客户所能承受的亏损点为您设置风险管理资金和亏损位(即平仓结束交易的汇率点位,详见投资策略)。以便让您的亏损降到最低位，盈利达到位.保证金我们现在用保证金的形式来做外汇，比银行做外汇宝的业务来说利润更高、灵活度更强。国际上规定交易一手欧元需要125000欧元，也就是如果您在银行做实盘，想操作一手欧元就必须有125000欧元才可以入市，但在实际操作中是以保证金的形式来做，只需要1000美金(当天交易完毕)就可以操控125000欧元，这对于投资者来说，无疑是一个投机性极强相当有利的投资。

### 保证金交易介绍

保证金交易又称合约现货外汇交易、按金交易，是指个人或公司在银行或外汇公司设立保证金交易帐户并存入一定的保证金后进行的金额可放大若干倍的外汇交易。它现为世界第一大交易市场，每日全球交易额高达2万亿美元。并具如下优点：

- 1、双边买卖，可买升亦可买跌
- 2、投资成本低，以小博大
- 3、成交量巨大，不易被大户操控
- 4、买卖及开户程序简单
- 5、基本上 24 小时全球交易，网上下单，方便快捷，买卖可随时随地进行
- 6、风险大小完全由投资者自己控制，不会使亏损超过投资者所能承受的范围

7、可以自主设置获利和止损价位，自动交易省时省心

8、公平、公正、公开、信息全球即时发布

#### 投资策略

一、投资金额：100,000usd

二、投资方向：

a：30,000usd(即美元)短线沽(即卖出)欧元

b：40,000usd 长线掙(即买进)新西兰元;

c：30,000usd 作后备资金。

三、投资分析：

a：30,000usd 短线掙欧元 1 手=125,000 欧元(合约单位)，保证金=1,000usd/手，则 30,000usd 可买 30 手

给我留言

1、入市策略：在 1.2450 位置沽出，平仓(即买入)目标价位：1.2320，风险管理价位(止损)：1.2470

2、盈利计算：盈利  $= (1.2450 - 1.2320) \times 10 \text{usd} \times 30 \text{手} = 39,000 \text{usd}$  (每盈 0.0001 按 10 美元计算,再乘以手数)投资回报率： $39,000 / 30,000 = 130\%$  若止损： $(1.2450 - 1.2470) \times 10 \text{usd} \times 30 \text{手} = -6,000 \text{usd}$  亏损率： $-6,000 / 30,000 = -20\%$

b：40,000usd 长线沽英镑 1 手=625,000 英镑(合约单位)，保证金=1,000usd/手，则 40,000usd 可买 40 手

1、入市策略：在英镑价格 1.8100usd 时买进 40 手

2、赚汇价差价：我们对英镑的中长线目标价位看到 1.7400

附近盈利  $= (1.8100 - 1.7400) \times 10 \text{usd} (\text{合约单位}) \times 40 \text{手}$   
 $= 280,000 \text{usd}$

c : 30,000usd 作为流动资金当汇市出现难得机遇时，可以追加资金获得更大的获利;或当出现需补仓时可以灵活高度，保证合约持有。

## vr 项目计划书 篇 8

### 第一章公司性质

#### (一)公司名称

\_\_广告传媒有限公司、\_\_广告传媒有限公司、\_\_广告传媒有限公司

#### (二)公司性质

集制作、代理、策划、创意、调查、咨询为一体的媒介性合资广告公司。

#### (三)公司宗旨

以帮助客户获取经济效益和社会效益

#### (四)公司目标

实施个性化的经营理念，打造西部具有一定影响力的广告公司。

#### (五)创业理念

公司目前处于调查研究和起步的阶段，但是我们形成一个共识，即在起步之初积极探索发展模式和方向，走一条有自己特色的路子，通过有效的资本运作，从最初吸引小客户做起，以精益求精的务实态度与客户建立良好的长期的合作伙伴关系，逐步扩大自己的经验和名气，一点一点划分属于我们的，断超越自己，这是广告公司发展的关键。

#### (五)公司服务

1.专业化的广告服务为我们的客户提供具体正确的行业咨询服务，包括数据调查资料，分析结论。从而使得客户的投资更科学、公道，全方位与消费者沟通。成立内部的研究机构，逐渐开创自己的理论架构和知识体系，建立自身文化。与媒体成为战略伙伴，代理和完全买断媒介的大量广告版面和时间，由我们单方向对广告主进行广告媒介的倾销和贩卖。



2.

为客户提供正确、科学的市场调查，不必客户东奔西跑，我们为客户提供完善的效果测定服务。

3.用户利益：我们因自身特点具有业务本钱上上风。能把客户所需的广告预算降到最低，做到真正的优质价廉。

## 第二章市场分析

### (一)市场描述

广告行业是我国的新兴行业，20\_\_年我国共有广告公司莱冬几年来公司数目不断增加，营业额和从业职员不断扩大，增长速度可观，全国广告经营额 20\_\_年突破 20\_\_亿元大关。按照专家的猜测，20\_\_年我国国内生产总值增长不低于 7%，将达到 21 万亿元以上，全国广告经营额大概在 3100 亿元左右。

### (二)目标市场

我们把创业初期目标市场按地域特点分为三类：\_\_地区内部市场，\_\_地区周边市场，\_\_大地区市场，远期目标市场为\_\_地区。

\_\_地区内部市场主要表现为各房地产楼盘全套 vi，商品广告，商场广告以及包装。\_\_地区周边市场的主要表现为\_\_各周边县市的户外广告牌，墙体广告的制作。\_\_大地区市场的主要表现为商场或企业事业单位提供市场调查，公关活动策划，举行促销活动所需的广告服务以及各小商展的门面广告，招牌制作，户外广告等。

### (三)目标客户

目标客户初期主要定位在\_\_、\_\_、\_\_地区的各建筑商、企业、商场、门面。

### (四)建设进度

接触广告公司由筹建、预备到实施预计将花费一个月的时间。其中第一周主要用于资金的筹备，公司前期策划。从第二周开始，我们将用两周的时间，同时从硬件与软件两方面建设公司。到最后一周，在完善公司建设的同时，将联络成都的商务网站与一些广告装潢公司，以及目标顾客群相对集中的广告装潢门面，争取与它们建立贸易伙伴关系。

### (五)市场发展战略

创业初期阶段第一年

## 1.我们初期阶段的发展模式

方案(1)：与\_\_区一些广告装潢公司联系，谋求建立广告联合体。这是由于自身都存在规模小，孤立发展的特点，有的公司具有媒体代理上风，有的具备客户资源，有的具备区域上风。我们通过资本运作，实行横向联合，整合资源，上风互补，降低本钱，风险共担。团体化是中国广告业进一步发展的必然选择。通过各种方式联合形成强有力的广告区域团体。通过规模化经营，上风互补，降低经营本钱。这样有助于摆脱各小公司单独发展的重复和徘徊状态，从而提升整体服务水平。这也对我们公司初期的发展有相当大的帮助。

方案(2)：假如联合不成功，我们初期只能立足\_\_周边地区，抢占四周各类广告业务，我们以设计制作广告招牌为主，辅之进行一些有一定规模和影响的公关策划活动，吃掉大型广告公司所无暇顾及的零散业务，一步步打响名气。在发展中拓展长线业务。珍视同客户的关系，建立良好的客户关系，让今天的广告客户成为明天接触广告公司的义务宣传员。也可以尝试邀宴客户参股，共同发展。

2.联络各商展，门面业主，向其宣传先容本广告公司。

3.寻找广告制作耗材供给商，确保进货渠道的服务与质量。

4.与\_\_个大商务网站建立友情链接，在网上宣传先容本广告公司。

5.开通电话业务咨询以及建立公司网站提供网上咨询服务。

## 创业发展阶段(第二、三年)

本广告公司在发展初期的规范运营中积累了相当的经验，在\_\_市场具有一定的名气，被越来越多的客户认同，同时公司职员的技术水平，制作设备随着发展上了一个台阶，那么这个阶段的目标是进一步树立本广告公司的品牌形象，并对市场进一步推广，把我们的广告业务目标发展到大中企业。

1.初步建立一个稳定的客户群。能够在\_\_市主流媒体做广告宣传，影响力开始向整个\_\_地区覆盖。

3.把本广告公司向\_\_各地推广，公司利润将趋向稳定化。

## 第三章公司经营

### (一)公司业务

初期的业务内容大体分为：

- 1.市场服务：市场调查。客户服务。
- 2.设计制作：广告平面设计。商展招牌制作。广告喷绘。产品包装设计。展示制作。
- 3.企业咨询：为客户提供广告策划。公关活动策划。
- 4.广告摄影：产品摄影。产业摄影。科技摄影。外景拍摄等。
- 5.客户出租：庆典活动的大型升空气球、充气拱门，\_\_人等宣传造势工具。成熟期后的业务还要包括：

- 1.推出数字广告业务，发展互联网广告。20\_\_年，中国网民将突破亿人大关，它标志着以新技术为基础的互联网作为新兴的主流媒体已经走进普通中国人的经济与生活，并将以我们难以预估的速度继续增长，远景广阔。

- 2.大力推广和发展户外广告。引进高新技术的广告制作项目。

- 3.婚礼策划：婚礼策划和营造婚礼气氛。

## (二)经营策略

- 1.对公司的治理。维持经营效率是公司的主要治理课题，治理者需要致力于治理上的改良、业务系统的整合、夸大综合绩效以改善经营效率，为此，本公司特地引进日本丰田汽车公司提出的5s治理理念，让员工更有向心力。

- 2.加强公司形象，进步着名度，吸引客户，同时借助形象的提升，增强市场竞争力，以此为策略的基本方向，让消费者对本公司产生认同感，进步消费者的满足程度。

- 3.创造区域上风。其主要的策略是以区域型的经营使其在区域的相对规模变大，在区

域内取得较高的竞争地位，求得生存的空间，垫定获利的基础，再求经营范围的扩大。

- 4.善于从投资设备中挖掘隐蔽的利润增长点。

## (三)本钱核算

在投资前充分做好各项前期预备工作可减少后期运作中出现意外

状况的概率。资金、人力、场地这三个环节中任何一个出现题目都将直接影响到公司的发展。投进资金为元。

#### (四)经营障碍

1.资金不足导致公司基础建设落后。

2.作为新兴的广告公司，处于资金投进期和市场开拓初始起步期，是获得利润十分困难的主要原因。

3.公司团队整体实力需要作进一步提升。

4.知名度不高。

### 第四章公司治理

#### (一)组织结构

治理部：负责公司内部治理，进度调配，公司发展规划。

技术部：负责广告平面设计、商展招牌制作、广告喷绘、产品包装设计、展示制作。市场部：负责公司的对外广告宣传，形象策划。进步公司在社会的知名度。市场调查，分析研究。

信息部：负责与市场外围信息源联系，获取接触公司所需的广告业务信息。并采取与其签订协议的方式组成较稳定的公司资源。建立公司网站为公司的网上业务咨询服务、远程传播等建立基础。

财务部：负责公司的财政支出、收进业务，负责规划和建立完善的财务系统。培训部：负责对公司内部职员的技术和业务方面的培训。

摄影部：负责公司对外广告摄影业务。

人力资源部：负责完善接触广告公司的人事制度。培训公司内部职员。

#### (三)风险分析

##### 1.外部风险

有限的资金资源：

建立一个公司所需资金量大，同时也需要维持它运转的资金。一旦资金资源不足，无法按照预定计划到位，那么公司将无法运转建设。

##### 2.市场风险

市场的巨大变化：

激烈竞争所带来的后果就是市场的高度细分，个性化消费正在取

代大众消费成为市场的主流。面对高度分化的市场，对广告业来说，广告越来越难做了，而对企业而言，则是广告在企业与消费者沟通方面的作用降低了。随着新科技不断涌现，广告的模式和设计也日新月异。最基本的广告牌底材也千变万化。

市场的不确定性：

一开始，目标客户可能还存在信任与习惯的障碍，因而要让目标客户在短期内接受并委托接触广告公司为之服务，困难还是比较大的。

寻求与其他大中型广告公司合伙的不确定性：

成都其他大中广告公司能否接受我们的合伙计划，并为我们公司提供技术、治理、资金等方面支持困难较大。

3.公道性和可实现性

广告业是一个社会效益和经济收益率都非常高的企业，而成都的广告行业的发展得并不规范完善，竞争程度较低。

第四章财务分析

(一)资金来源

资金来源：项目总投资 5 万元人民痹冬自筹资金 5 万元。

形式：

(1)中短期融资，限期偿还本金加分红。

(2)合资、合作、股份制。

(二)方案及回报

1.内部收益率 40%，投资回收期 2 年。

2.以个人向朋友融资(也可以以公司名义)，融资方不参与公司建设、治理和运作。

融资回报方式：两年内还本，按公司红利进行 5%分红。

3.互联网广告

(1)banner(旗帜广告)：

旗帜广告是一个表现商家广告内容的图片，放置在广告商的主要页面上，是互联网广告中最基本的广告形式，一般是使用 gif 格式的图像文件，可以使用静态图形，也可用多帧图像拼接为动画图像。

设计用度：500 元/个(起)

(2)button(按钮广告又称 logo 广告) :



一般制作成企业的标识，可以根据客户的需求直接链接到相关页面，适合有一定知名度的企业在网上开展宣传。设计用度：200 元/个(起)

(3)floatingicon(移动图标、浮动广告)：

可以根据广告主的要求并结合网页本身特点设计浮动轨迹，广告形式多样，表现形式灵活，既可以以产品图片或企业标识出现也可以根据产品特点形象设计，有很高的曝光率，是目前网上广告中用户青睐的广告产品。

设计用度：300 元/个(起)

(4)openingwindow(弹出式广告)：

网络广告主流，即打开页面时跳出的广告页面，无需点击即可链接到相关页面以发布更多内容。

设计用度：800 元/个(起)，完成其它业务(包括市场调查等)委托所获取的佣金，报刊杂志广告代理费收进。

## 第五章 创业团队

### (一) 创业团队简述

项目建议人等对所述广告策划及广告传媒有深进研究，相关团队职员有实验性运作实践并坚持了较深进的业务接触。

### (二) 创业计划表述

这份公司的创业计划大致描述了创业者的经营理念，今后，我们的一切决策后将来自高层之间的互相启发。我们正进行公司前期的预备工作，我们将进行技术和治理方面的储备。

## vr 项目计划书 篇 9

### 一、概述

企业作为一个特定的社会经济组织，必须有特定的组织架构，为其资源、信息的流动提供程序约束，并在此基础上，把贯彻实现企业发展目标的事务工作进行合理的分解，落实到具体人，以保证实现企业发展目标的事务工作项项有人承担，事事有人做。

所谓组织架构，也就是通过界定组织的资源和信息流动的程序，

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/938060016035007003>