

项目编号	
------	--

广州城建职业学院 大学生创新创业训练计划项目 申报书

项目名称：广州职尚职业装有限公司

项目类别：创业实践项目

所属学科：市场营销策划、工商管理

申请人：林辉

专业班级：12 市场营销班

指导教师：王媚莎

填报日期：2014. 09. 23

创业实践教育中心制

二〇一四年九月

填写说明

一、本申请书所列各项内容均需实事求是，认真填写，表达明确严谨，简明扼要。

二、要求认真排版，注意调整好格式，用 A4 纸双面打印，左侧装订成册。文中
小标题为小四、黑体，栏内正文为小四号、仿宋。

三、“项目编号”一栏不填。

四、项目类别包括：创业训练项目和创业实践项目两类。

（一）创业训练项目是学生团队，在导师指导下，团队中每个学生在项目实施过程中扮演一个或多个具体的角色，通过编制商业计划书、开展可行性研究、模拟企业运行、参加企业实践、撰写创业报告等工作。

（二）创业实践项目是学生团队，在学校导师和企业导师共同指导下，采用前期创新训练项目（或创新性实验）的成果，提出一项具有市场前景的创新性产品或者服务，以此为基础开展创业实践活动。

五、训练计划项目面向学生申报，原则上要求项目负责人在毕业前完成项目。创业实践项目负责人毕业后可根据情况更换负责人，或是在能继续履行项目负责人职责的情况下，以大学生自主创业者的身份继续担任项目负责人。

六、项目周期为一年半。项目验收结果中，必需材料为各项目的总结报告，补充材料为论文、设计、专利以及相关支撑材料。

七、学生负责人所在学院认真审核签署意见并盖章后，将申请书（一式三份）报送创业实践教育中心。

项目	项目名称	广州城建职业学院					
	项目类别	创业实践		起止时间	2012 年 11 月至 2014 年 10 月		
	特色描述	T-ONE 职业服装有限公司是一家专门从事校园职业装及配套饰品设计、生产、营销的企业，针对校园社团活动与求职面试中的职业装需求，定位校园正装市场，立足从化并致力于成为该领域的领导品牌。					
项目 申 请 人	姓 名	林辉	性别	男	身份证号		
	学 号	1239070124		专业班级	12 市场营销班		
	联系电话	18820071877		E-mail	526634722@qq. com		
	申请人曾参与创业实践情况	T-One 职业装门店经营一年 职尚职业装门店经营一年 2014 彩虹人生广东省高校组铜奖 2014 彩虹人生广东省专科院校二等奖 2012 精通杯 冠军 2013 精通杯 亚军					
项目 团 队 成 员	姓 名	学 号	专业班级	联系电话	E-mail		
	林辉	1239070124	12 市场营销	18820071877	526634722@qq. com		
	郑雅雯	1407130236	14 级创管专业	15920478697	753536499@qq. com		
	邱万平	1207010329	12 工商管理	13533657641	1258800369@qq. com		
	欧阳熠	1237040336	12 工程造价	13533247027	252369733@qq. com		
	叶子贤	1237040441	12 工程造价	13760824473	1007051789@qq. com		
	卓智得	1203070152	12 工程造价	611388	1571787367@qq. com		
	林俊贤	1303060116	13 园林设计	18688848920	840479199@qq. com		
	陈俊蓉	1607220406	注册会计师 4 班	13229427805	1571028472@qq. com		
指 导 老 师	姓名	性别	年龄	职务/职称	所在学院	E-mail	联系电话
	王媚莎	女	39	副教授	经管学院	813964518@qq. com	13600017258

一、项目简介

（内容包括项目建设背景、项目实施目标、构思设想、主要业务范围及项目特色等）

项目建设背景：近年来，随着学校的招生扩招，及学校规模越来越大，校内每年举行的大型比赛越来越多，且越来越正式化，由此带动了学生们对职业装需求量日益增大。如果我们能在学校内建立实体店，不仅结合天时地利人和，还将为我校师生带来最实惠最贴心最真挚的服务！

项目实施目标：针对我校师生，并且通过从化本地九大高校的其他高校业务宣传，打通销售链。

项目构思设想：职业装，是对工作的态度。高校是学生走向社会的中转站，从各种场合提倡正确使用职业装这样是对学生树立正确的着装意识，所以我校需要一个能从专业方面给予学生最正规的职业装，并且因为实体店在校内，我们能及时为我校及时提供售后服务。

主要业务范围：正装套装（外套、衬衫、西裤、皮鞋等等）出售、正装租赁、正装配饰出售、干洗熨烫。

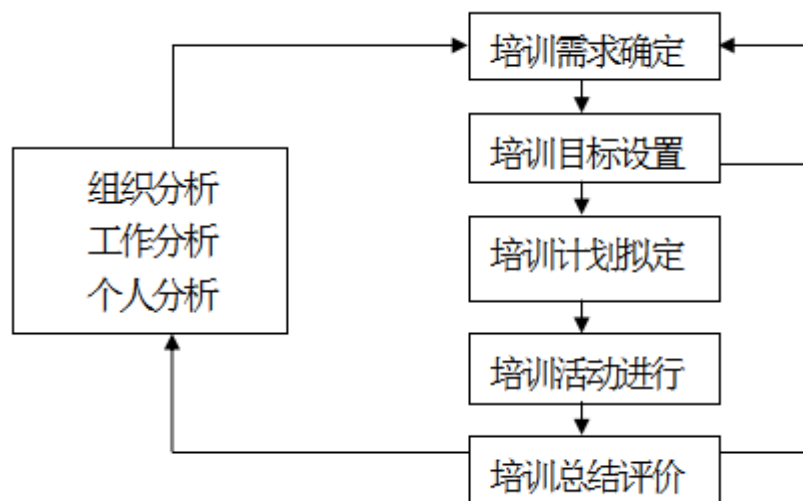
- 项目特色：
1. 提供售前咨询；
 2. 提供售后无限期保养；
 3. 提供售后免费熨烫服务；
 4. 提供团体租赁服务；
 5. 在五天内可以退换。

二、现有基础和条件

（本项目已有的基础和前期积累，包括自身/团队具备的知识、条件、特长、兴趣、前期准备等）

1. 已有基础和前期积累：我们通过市场调查了解并准备足够充分的货源及产品，并且也与广州职邦职业服饰有限公司达成长期合作协议，并且已申请建立淘包专卖店，同事正在策划规划微店运营。

2. 团队能力：拥有专业的市场推广团队，分工明确，责任清晰。我们团队的成员，不仅有在大型超市上过班的，还有在正规公司已经淘宝上过班的成员，我们对于销售及业务开拓这一块有着一定量的了解，并且我们团队所有人热衷并期待通过这次创业得到更多的经验，为以后创立品牌和走进社会做打算！并且我们已经制定后员工培训方向图：



我们有一流的管理层，拓宽企业的经营思路，丰富产品的种类。团队人员对行业的发展趋势有一定的了解，也有具有较强的市场开发与营销策划能力的人才。

3. 两年多的门面经营经验，了解市场趋势与消费者的需求；
4. 深耕从化各大高校及城建学院市场；
5. 有经验丰富的指导老师与不同专业背景的团队协助；
6. 制定了明确的市场拓展方向及网络营销策划方案；
7. 筹划线上微店，拓展销售渠道；
8. 打造运营公司品牌并制定科学的推广计划。

三、市场调研及可行性分析

（市场需求/目标市场/市场前景/产品或服务的前景等）

1. 市场需求

随着社会上对职场礼仪的日益重视，大学生在社团活动与求职面试等场景下对职业装的需求也逐渐增大，如面试，招聘会，毕业照，比赛答辩，表彰，企业实习等，往往都需要穿着职业装，越来越多的同学也开始有意识的提升自己的服装礼仪、商务礼仪等。

2. 目标市场

短期目标：广州城建职业学院及从化九大高校校园正装市场；长期目标：打造珠三角地区甚至全国的校园职业装知名品牌。

3. 市场前景

对于从化市场来说，年轻人及大学生的职业装品牌，相对甚少，市场空缺，而处于商贸城地带（广州城建职业学院周边的商业地区）亦不存在门面竞争力，所以 T-One 职业装属于有着地域性的销售优势。

4. 产品或服务的前景

职业装对于学生以及白领来说，都是属于有着相当巨大的需求关系的，并且近几年来，专门针对年轻人诞生的职业装极少的，特别是从化地区，所以职业装及微信微店的职业装品牌销售路线极为宽广。

四、项目实施方案及实施计划

（实施目标/实施内容/实施步骤/团队分工等）

一、实施目标：

由城建学院为起点向各大高校辐射，形成品牌效应，将 T-ONE 打造成为校园职业装的知名品牌。

二、实施内容：

1. 市场分析策划：通过问卷调查及实地考察走访。

2. 场地布置：针对当地学生的需求爱好进行产品的铺货及店面装修。

3. 校园申请：与学校合作注册的品牌公司并在校内开店运营。

4. 宣传：（1）线上宣传：通过海报、QQ 群、微信、校内贴吧等等平台进行宣传；

（2）线下宣传：通过校园内分发宣传单、粘贴海报、以及二维码方式进行宣传传播。

5. 人员招聘：面向全校及全市各大高校招聘销售代理，主要承担着产品的线下流动推广。

三、实施步骤：

通过一切合法合规的方法进行宣传，并发现学院附近和从化其他高校各类潜在人群，扩大我们“T-ONE”的覆盖面，我们为客户提供优惠便利的一站式门店，职业装构建完善的职业装品牌交易构架，打造良好的公司形象，继而再继续以城建学院为中心，辐射从化。以成就客户——我们致力于每位客户的满意，以及成功的运营理念及不断完善的运营流程吸引更多人的关注以及服务更多有需要的人。

四、团队分工

总经理：总体统筹，细节处理。决定各个部门经理人选，拥有建议权、监督权、咨询权、收益分配权。

财务部：目标利润管理，制定标准成本；资金筹集管理，收入利润及分配管理成本费用管理；编制分析财务报表，并对前景作出预测，提出下期利润目标。

销售部：明确公司的销售目标并努力实现目标，维持与老客户的良好关系，努力发展新客户进行市场调研和市场需求预测，提出产品竞争策略和新产品开发建议。

人力资源部：对公司在某个时期内的人员供给和人员需求进行预测，并根据预测的结果采取相应的措施来平衡人力资源的供需。对公司人员进行培训等。

监察部：协调公司各部门的相互关系，督促、检查总经理的各项指示和公司会议决定的落实情况，管理公司的文书、档案和资料，传递和整理公司经营管理信息，为总经理制定经营管理决策提供依据，以及监督、监察每个加工厂的制作程序，及时向总经理汇报。

法定代表人：由财务总监欧阳熠为法定代表人。

五、预期效益

（包括成果形式、成果经济技术指标、学生知识、能力、素质方面提升的预期效果描述等）

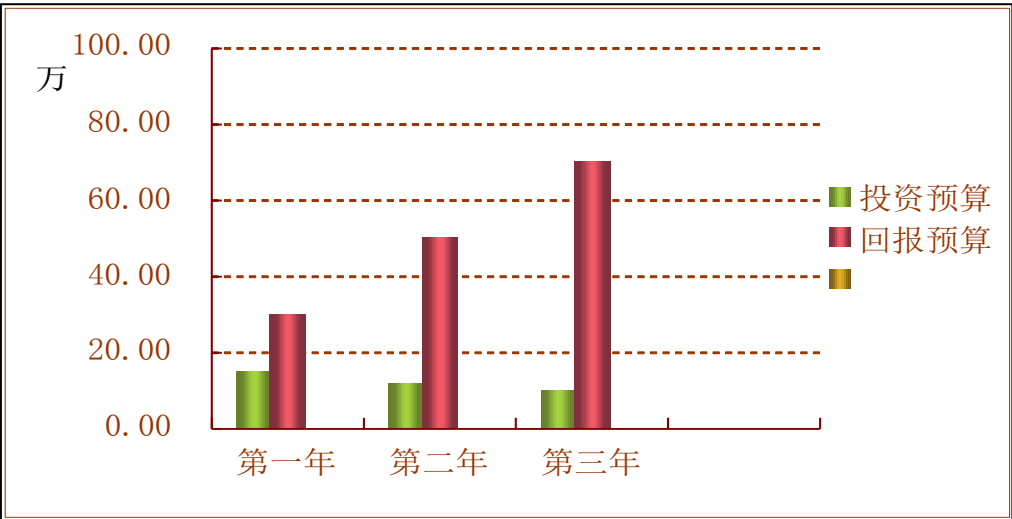
对于公司 T-ONE 在这三年的计划，最重要的是大力宣传这个针对大学生职业装的品牌，随后是抓住机遇，扩大经营范围，扩大消费人群，最后主攻专业质量。我们将确定一个战略定位。

建设期：2013-2014 年

调整期：2014-2016

跨越发展期：2016-2017 年

预计收益分析柱状图：



六、本项目的预期风险及防范

（项目在管理、团队、市场、竞争、法律等方面可能面对的风险，及其针对风险拟采取的防范措施等）

一、市场不确定性风险

1. T-ONE 的消费对象集中在大学生，根据学生毕业季和寒暑假，有分淡季旺季。
2. 个别款式不流行，销售不出，易形成堆货。

应对对策：

1. 在旺季，也就是毕业季，我们要大力宣传并且保证服饰供应正常与品质保证。在淡季，我们就要把目标投向餐饮等服务业及中小企业消费群体，我们可以针对他们的行业性质，设计他们所需的服饰。

2. 制定各种营销策略，减价促销，微博有奖转发活动等。

二、财务风险

顾客因个人原因而中途退货，而我们公司已经做成服饰。

应对策略：

前期预定先交一半押金，一旦衣服成品完成，顾客因个人原因要求退货，一律押金不退。

三、竞争风险

目前职业装市场巨大，许多创业者也跃跃欲试，可能会出现更强的竞争对手，会导致公司的受到严峻的挑战。

风险策略：

1. 校内竞争较小，有绝对的信心赢取客户欢心。校内其他职业装品牌代理和我们有直接或者间接的商业竞争，但我们主打出租销售、职业装及学士服。在淡季，向一些中小企业实行合作发展策略，毕业季，就与制衣厂合作，实行订单式的订做。

2. 公司从量身、选款、交易、到最后送货上门，实行链式服务制度，可以满足学生的各种合理需求。最终打造出从化中完善、可靠、实在的职业装品交易平台。

七、项目经费预算

（一）经费预算表

NO.	经费支出科目	金额（元）	备注
1	办公用品	5000	
2	基本装修	8500	
3	库存商品	30000	
4	包装	5000	
5	租金	10000	
6	公司注册	2000	
7	广告及推广费用	3000	
...	流动资金	5000	
经费合计		68500	
其中：经费自筹		28500	
拟申请经费资助		40000	

（二）经费预算说明

1. 办公用品及基本装修：13500；
 2. 产品：30000；
 3. 包装：5000（袋子及盒子）；
 4. 租金：10000；
 5. 广告及推广：3000（宣传单、APP 业务宣传）；
 6. 流动资金：5000；
- 合计：68500 人民币

八、指导教师意见

签字：

年 月 日

九、学生负责人所在学院意见

签字（盖章）：

年 月 日

十、创业实践教育中心意见

负责人签字（盖章）：

年 月 日