

大学生职业生涯规划设计参赛作品

——一边工作一边创业

我的规划宣言：上班创业两不误，鱼和熊掌可兼得

一边工作一边创业

鱼，我所欲也，熊掌，亦我所欲也，二者不可得兼，舍鱼而取熊掌者也。生，我所欲也，义，亦我所欲也。二者不可得兼，舍生而取义者也。

孟子用人们生活中熟知的具体事物打了一个比方：鱼是我想得到的，熊掌也是我想得到的，在两者不能同时得到的情况下，我宁愿舍弃鱼而要熊掌；生命是我所珍爱的，义也是我所珍爱的，在两者不能同时得到的情况下，我宁愿舍弃生命而取义。在这里，孟子把生命比作鱼，把义比作熊掌，认为义比生命更珍贵就像熊掌比鱼更珍贵一样。

作为即将毕业的大四毕业生，就业和创业就如同鱼和熊掌一样，让我现在进行着艰难的抉择。作为 21 世纪的青年一代，我追求创新，寻找打破常规的方法，我迎接各种挑战，并且越战越勇。经过多方考虑，我找到了一条鱼和熊掌可兼得的一边就业一边创业的道路，力求就业创业两不误，实现鱼和熊掌都能得兼。

鱼就相当于我的就业方案，而熊掌就好比我的创业方案。在此份规划书中我将就自己对未来 10 年的个人职业生涯进行规划，来实现我的鱼和熊掌可得兼的方案，来迎接属于我的挑战。

姓名：徐健

笔名：卓步健远

性别：男

学校：江西理工大学应用科学学院

院系：人文科学系

班级：艺术设计 061

学号：05040806107

联系电话：15970081650

电子邮箱：xujian772009@126.com

目录

- 一、设计总体介绍
- 二、自我分析
- 三、职业分析
- 四、职业定位
- 五、实施职业规划
- 六、规划估计与调整
- 七、结束语

一、设计总体介绍

1、参赛宣言：我的人生我做主

面对机遇，寻找适合自己的路，我的青春我做主，我的人生我做主。

2、参赛理念：坚定信念、努力求知

即将毕业，我们的人生又将启航，眼前的风雨也许是阻碍我们的屏障，但是坚定的信念将引导我们顺利远航，直到胜利的前方。人生的起伏跌宕是一波又一浪，行驶在知识的海洋，我们即使失败，也会照样发光。不断的启航，寻找新的方向，依旧是那么的生机昂扬。

3、参赛目的：点亮人生、实现自我、成就梦想

通过大赛，我希望拓宽视野，丰富学识，不断审视自己、完善自己。从而树立正确的就业创业思路，启动未来人生的大门。

4、自我介绍：

(1) 基本信息

姓名：徐健

性别：男

名族：汉族

出生年月：1989年4月

学校院系：江西理工大学应用科学学院人文科学系

专业：艺术设计（环境艺术设计方向）

政治面貌：中共党员

特长：绘画、摄影、主持

(2) 任职情况

曾任职摄影助理、摄影工作室理事长、义务支教教员、辅导员助理、系党支部组织委员、院学生会宣传部部长、宣传委员等

(3) 社会实践

2006-2007年，在江西省赣州市黄金小学义务支教，并深受广大师生爱戴，并因为表现突出被黄金小学评为优秀教员。

2006年12月底，担任江西理工大学应用科学学院与黄金小学师生联欢晚会的主持工作。

2006年12月份，在赣州市雅马哈摩托车专营店从事宣传工作半个月。

2006年12月24号，担任第一届校园文化节即圣诞之夜主持工作。

2007年4月，参加我院第四届读书节“徽标设计”大赛，并帮助设计了大赛的会徽。

2007年5月，主持参与了应科院第一届安全知识讲座。

2007年6月，担任应科院部门联谊会主持工作。

2007年7月-8月，在安徽省芜湖市阳光文化艺术学习从事美术高考特训班的教学培训工作。

2008年4月，参加策划应科院第三届摄影大赛，负责作品的收集和大赛的宣传等事项。

2008年7月-8月，在安徽省芜湖市阳光文化艺术学习从事美术高考特训班、少儿美术培训班、少儿摄影培训班的教学培训工作，并协助校长策划了学校的暑期宣传招生计划。

2009年4月，组织策划了人文科学系学生党员、入党积极分子参加的赣州市创建“卫生、文明城市”的活动。

2009年6月-8月，参与了江西省第八届摄影大赛在江西理工大学应科院的宣传策划活动，担任大赛组委会的总策划、总宣传。

入校至今一直担任院摄影工作室的摄影助理，从事学院工作室的日常事务和宣传活动。

(4) 获得荣誉

作品《花、龙、音乐》获江西省第二届青年色彩景物、风景写生作品大赛三等奖

2006-2007学年度第一学期获三等奖学金

2006-2007学年度第二学期获二等奖学金

2006-2007学年度第一学期黄金小学义务支教“优秀教员”

2006-2007学年度第一学期优秀学生干部

2006-2007学年度“学雷锋、创三好活动”被评为“三好学生”

院第五届“静竹阁”杯书画大赛优秀工作者

院第四届“读书节”徽标设计大赛“二等奖”

院第二届摄影大赛，获社会生活组“二等奖”

2007-2008 学年度第一学期获特等奖学金
 2007-2008 学年度第二学期获特等奖学金
 2007-2008 学年度“学雷锋、创三好活动”被评为“三好学生标兵”
 2007-2008 学年度获国家奖学金
 2008-2009 学年度第一学期获三等奖学金
 江西理工大学 08 年度先进预备党员

5、总体规划：

规划的时间跨度：（2010 年至 2020 年）

规划实现自我的步骤：

（1）找工作，实现就业。

因为年轻，所以富有激情，更容易接纳新生事物；因为年轻，我们更擅于学习新知识、新技能。

（2）一边上班一边创业。

稳定的工作是创业必不可少的支撑，能使我们建立良好的人脉，提供创业的资金，为我们创业奠定初步的基础；稳定的工作还能保障创业从稳健起步，在工作中我们可以与社会无缝对接，从而建立对社会新的认识。因此我选择一边上班一边创业。

二、自我分析

我参加了中国大学生职业生涯规划大赛的“人才素质测评”，依据测评结果以及我在大学期间的校园生活、学习、工作的经历，对我自己进行了全方位的剖析与解说。希望可以由此找到适合我个人特质的就业创业之道。

（1）职业兴趣

有素质测评得知：

素质测评结果			大学实践汇报
类型名称	得分	类型解释	我的验证
社会型（S）	65	人际关系好，善于沟通，乐于助人	1、曾组织、策划了我院人文系党员积极分子参加赣州两创文明城市活动。 2、组织、策划成立了江西省第八届高校摄影大赛江西理工大学应科院参赛组委会，并担当了总策划与总宣传。等等。
艺术型（A）	52	思维活跃，想象力丰富，具有创造力	1、多次主持学校各种晚会。 2、经常参加各种艺术大赛，如绘画、摄影、设计大赛，并多次获奖。
企业型（E）	49	有管理才能，善于表达，有说服力	1、曾担任辅导员助理、党支部组织委员、宣传委员、宣传部长等等职务。 2、多次参加学校组织的义务支教活动，从事艺术教育工作经验丰富。
实用型（R）	35	为人直率、实际，遵守秩序	
事务型（C）	35	比较友善、实用，做事有条理	
研究型（I）	34	做事独立，善于分析	

（2）职业能力

素质测评结果		大学实践汇报
类型名称	得分	我的验证
沟通能力	6.2	1、能言善辩，曾多次主持晚会。2、担当学生干部，经常帮助学生、老师解决问题。
团队合作	6	1、与人合作完成的大学课程均在 85 分以上。2、为人有认同感与归属感。
项目管理	6	1、在摄影工作室工作十分顺利，无任何投诉。2、做事立场坚定，有信心。

压力与情绪管理	5.7	1、人缘很好，朋友很多。2、工作、学习、生活都有条有理，多次获奖学金。
问题解决	5.6	1、能积极主动的解决突发问题。2、为人乐观、不消极。
执行力	5.3	1、参与组织策划的活动都取得圆满成功。2、工作效率快，有计划性。
目标管理	5.3	1、对自身工作计划十分清晰。2、有计划、有目标。
金钱管理	5.3	1、个人理财比较清晰，没有债务纠纷。
时间管理	5	1、能够合理安排分配时间，做事不拖拉。

(3) 职业价值观

经过测评得知，我选择职业是所考虑的因素所占重要程度如下：

素质测评结果		大学实践汇报
类型名称	得分	我的验证
能够助人、为社会贡献	10	多次参加义务支教活动，免费给一些贫困家庭的孩子补课，充分发挥自己的专业特色，为贫困地区孩子带去了许多节开拓思维、拓展思路、丰富多彩的艺术课程。
发挥自己才能	8	
较高社会地位	8	
工作稳定	7	
工作内容符合兴趣爱好	6	在学校处理自身学生工作的过程中，一边学习一边开展工作，弥补自身不足，在同学、老师中建立了一定的信誉与威望。
提供培训、继续教育机会	4	
工作内容多样丰富、不单调	4	所从事的工作也多姿多样，什么工作我都勇于尝试，不害怕失败，面对困难用于解决问题，从不退缩。
符合家庭需求或期望	4	
工作机会均等、公平竞争	2	
工作中人际关系和谐	2	

(4) 个人特质

经过测试得知：

我的 MBTI 的代码是：ESTJ 即外向、感知、思考、判断

我属于：SJ—传统主义者；

我的行为表现

办事能力强，责任心强、诚心诚意、忠于职守。喜欢框架，能组织各种细节工作，能如期实现目标并力求高效。有很强的责任心与事业心，为人忠诚、按时完成任务，推崇安全、礼仪、规则和服从，经常被一种服务于社会需要的强烈动机所驱使。常常充当着保护者、管理员、稳压器、监护人的角色。

三、职业分析

(一) 家庭简介

2 岁时候父母就离异，从小我跟着爷爷奶奶一起生活。由于家庭比较贫困，所以我没有像其他小朋友那样被送进幼稚园进行培养。由于爷爷奶奶每天都要下地种田，没时间照料我，所以在我 5 岁的时候就被直接送进了学校上学。我并没有因为自己的家庭而感到自卑，并没有因为缺乏父母的关爱而自暴自弃。相反，我一直以来学习成绩都十分优异，多次获得“三好学生”、“优秀学生干部”的称号。性格也是十分的活泼开朗，因为我知道我是爷爷奶奶还有妈妈的所有希望的寄托，只要我有了好的成绩，能找到一份稳定的工作就是爷爷奶奶最好的慰藉，为此我努力着，我拼搏着。如今爷爷已经过世，仅剩的关爱我的奶奶和妈妈，因此我更加不能让他们失望。奶奶已经满头白发，妈妈的脸也已经被岁月留下了斑斑印记，茁壮的我即将撑起家里面的一片天。

(二) 学校简介

江西理工大学应用科学学院是按新机制、新模式创建的一所全日制普通本科院校。学院目前设有 31 个本科专业，涵盖工、经、理、法、文、管、教等 7 个学科领域，是以工为主，理工结合，工、理、文、法、经、管、教协调发展的多科性学院。

专业特征：本专业培养具备艺术设计与创作，教学和研究等方面的知识和能力，能在艺术设计教育、研究、管理等方面工作的专业人才。

（三）社会环境分析

社会形势：

兼职创业现在已经成为人们讨论的热门话题，许多公司对此也表明态度，只要不进行同行业项目的创业、不涉及相关知识的行业，公司允许员工进行兼职创业，但要以不影响本职工作为前提。而许多学校都十分提倡教师创业，因为这样一方面能使乏味的理论知识可以得到实践的机会，加大了教学工作的意义性与实践性，另一方面又可以在实践中不断的去发现和改正理论的不足，从而增加了理论的可信性。

据了解，媒体从业人员、律师、会计师、咨询顾问、高校教师等工作时间弹性比较大的职业，比较盛产兼职老板。

就业的政策：

国家政策：

针对高校毕业生就业的严峻形势，国务院办公厅日前下发《关于加强普通高等学校毕业生就业工作的通知》，要求把高校毕业生就业摆在当前就业工作的首位，采取切实有效措施，拓宽就业门路，鼓励高校毕业生到城乡基层、中西部地区和中小企业就业，鼓励自主创业，鼓励骨干企业和科研项目单位吸纳和稳定高校毕业生就业。

就业压力：

据教育部的统计，2009 年高校毕业生规模达到 611 万人，比 2008 年增加 52 万人，而 2008 年高校毕业生中，至今仍有 100 万没找到工作。

（四）职业环境分析

我希望毕业之初，希望找到一份稳定的工作，做一名艺术类专业教师，然后在本职工作正式进入轨道之后再行进行技术创业。创业的行业属于服务业，主要从事技术创业的范畴（创建摄影工作室）。

1、行业分析：艺术教育及摄影行业分析

21 世纪是一个知识与科学技术相结合的一个讲究创新的新知识经济时代，社会越来越重视国民综合知识的全面教育，而社会对人才的要求也越来越全面。现在的社会十分讲究一专多能的知识结构。因此许多家长越来越重视孩子的综合素质的培养和提高了。据调查了解到，在中国许多家庭一个孩子从 3 岁开始便要学习绘画、毛笔字、音乐、表演等两种以上的艺术特长。而今中国的艺术教育行业的专业人员根本无法满足市场的需要，因此市场决定了行业的需求量必将大增。

从行业的角度看，从事摄影行业是十分有前途的，并且潜力还很大。因为随着经济的发展，广告、宣传媒体还将大发展，摄影的行当还是很吃香的。随着数码摄影的普及，会拍照的人会越来越多，对专业拍摄人员的要求随竞争的加剧而日渐提高。但婚纱摄影市场的饱和，竞争力的庞大，经济体制的改革，宏观经济的调控。这一切，迫使某些经营者出局。

在市场经济下，我国婚纱摄影行业的特点是影楼越开越大。就 92 年来讲，如果听说谁家是有上千平米的影楼是很大的，而现在有 5000 平米的，而且有上万平米的影楼都不是很新鲜的事情。影楼的分工会越分越细，大家的文化理念决定了我们市场。有吃大众的，有吃高端的，只要它存在就有它的个性，影楼会越开越多，越开越大，越做越细。

摄影行业是一项以动手操作+理论知识的行业，要求人员具有扎实的理论基础和丰富的实践能力。对劳动者的综合能力要求较高，社会需求量较大。虽然现在的大学生就业很难，但

就我们摄影行业来说，高科技人才和基本技术人员的需求量都很大，因此只要抓住机会，脚踏实地，有具有创新精神，是有很大的生存发展空间的。

2、职业分析：艺术类专职教师与摄影师

美术老师职业分析：

受师资配备限额等因素影响，目前很多地方存在着小学专职美术师资“数量不足”现象，在短时间师资无法到位的现状下，分析其原因和利弊，研究有效对策，培养能胜任美术教学的兼职教师，并发挥他们课堂教学中的优势，解决一些实际问题是非常必要的。

摄影师职业分析：

1992年商业部有一个统计，当时全民所有制的照相馆有98318家，其中市级有28000多家，县以下的47455家。当时的从业人员1992年是225000人。目前全国现有摄影网点45万多，从业人员500多万。年营业额是900个亿。

3、工作要求：

据我对一边上班一边创业的人员所需具备的一些关键素质的市场调查得出的结论所知，进行一边上班一边创业的人员必须具备以下条件和要求：

- 1) 责任心强，对待任何事情都能认真负责。
- 2) 能够合理的安排时间。
- 3) 有较高的信誉度。
- 4) 有与众不同的营销手段和管理手段。
- 5) 讲究团队合作和技术创新
- 6) 有先进的理论知识和技术或是产品

四、职业定位

1、SWOT分析

优势(Strengths)

专业优势：

大学所学的专业为艺术设计，主要学习艺术设计方面基本理论和基本知识，具备创新设计的基本素质。掌握了艺术设计专业的基本理论和基本知识，具有独立进行艺术设计与创作的基本能力，十分了解国内外艺术设计的发展动态，并有多年绘画基础。

特长优势：

具有多年的摄影经验，也因为这样的特长大学在校期间也自己开过工作室。大学时期就经常参加摄影比赛，经常和摄影家们进行交流、学习。因此我的经验和技术水平得到了很大程度的提升与锻炼

性格优势：

为人性格比较开朗，语言表达能力十分突出，交际手段十分高明，人际关系处理的十分妥善。做事有计划，有条理，时间观念强，工作中有种不完事不罢休锲而不舍的态度和精神。忠诚，有责任感，有说服人的能力和较强的领导才能。好强的性格形成了我越挫越勇的工作态度，凡事力求完美。

劣势(Weaknesses):

我的学历不高，不是师范类院校的毕业生，理论教学基础并不是十分扎实。不是摄影专业毕业的学生。可能在理论知识上面比较欠缺。在寻找合作人或是投资人的方面可能存在一定的难度，因为不可能完全按照我的意愿去寻找，在合作创业的过程中可能也会出现许多问题，比如意见不合，发展理念不同等众多因素。

现今做摄影行业的人越来越多，影楼越开越多，越开越大，越做越细，和一些已经有一定知名度的占据一定市场的大影楼或是连锁店、地方特色影楼相比，我的工作室要想在开业之初取得一定的经济效益很困难，难免竞争不过一些老牌企业或是连锁企业。

机会(Opportunities):

在大学阶段我已经接触过一些专门从事艺术特长教育的学校和一些培训机构，他们看到我的个人简历和一些行为表现后，都非常认可我的能力，都有表示过聘用的意向。

家庭的原因对我的择业影响非常大。在我的家族中有很多人从事教育工作，姑父在当地教育局工作，因此家人都很希望我继承长辈的衣钵，从事教育行业。

对于从事摄影行业，建立自己的摄影工作室，我也有一定得资金和人员支持。我家庭成员中已经有人在杭州、合肥等地从事摄影工作多年，有自己开设工作室的想法，可是在技术、资金、管理和营销方面缺少经验，至今仍未有具体规划。通过摄影我有认识一些朋友，通过他们也都非常支持我的创业计划。

风险(Threats):

对于完成就业，当一名艺术类专职教师所存在的风险不大，主要风险是相对于创业来说。在创业过程中可能存在诸多风险。比如早期市场开发难度大，作为刚刚起步的企业，早期市场开发是最大的困难，尤其是附近竞争对手已经占据一定市场份额。创业之初，因为投资较少会出现资金困难，同时业务开展需要一个循环过程，当付出很多没有收到效益的时候，会影响到合作团队成员的稳定性。因为是合作创业，因此在与合作团队的协调和沟通等方面可能存在问题，可能会出现合资者企业经营中期退出的情况

2、我的职业规划

毕业后一年：找工作，实现就业，成为一名教育工作者

就业后4年：创业准备，获取艺术专业硕士文凭

拿到本科文凭后5年：进行创业、成为一名兼职老板，为成为一名对摄影行业较具影响力的领军人

3、职业规划结论

经过以上各项分析和各个职业规划时间段的大的方向的把握，我将对自己规划的行业，以后可能从事的事业进行初步的确定和把握，这样有助于制定出具体的职业规划实施方案与计划。日后工作过程当中必然会出现计划制定与执行的偏差与不周全，随时重新评估、转化方向、调整计划，这对自己的职业规划来讲是十分重要的。

五、实施职业规划

(1) 找工作，实现就业。(2010年至2015年)

此阶段我将实现做一名从事艺术教育工作的专职老师，并将此阶段分为三个小步骤来完成：

第一步，利用1年的时间来谋求一份艺术类专职老师的工作，做一名合格的艺术类专职老师。虽然我的学历不高，但是在大学四年的学习生涯中我积累了大量的教学和学生工作的经验，再加上自身十分的喜爱学生工作和教学工作，适应能力比较强，能很快适应新的环境，熟悉学校的教育与学校管理，另外丰富的经验，青年所具备的特有活力与干净，自身独有的组织协调能力，一定能让我胜任这份工作的。

第二步，利用2年的时间让自己成为一名优秀的艺术类专职老师。日新月异变化的教学工作肯定也会让我遇到许多不同的情况，虽然大学四年的学生工作让我积累了许多经验，但是到了不同的环境、不同的学校，就应因地制宜，适当的改变自己的工作方式和方法从而适应新的环境。在这两年里面，我打算认真学习、汲取其他优秀艺术类专职老师的经验，虚心请教，接受批评建议，在日常工作中多注意其他老师是如何管理学生、如何调动学生积极性、如何与学生进行交流互动。在自己工作中力图自我满意，学生满意，校领导满意，成为一名优秀的专职老师。

第三步，考取在职研究生，做一名博学多才的专职教师。经过前三年的不断适应与学习，我已经能够很好的完成艺术类专职老师所能完成的所有工作，此时我会注重自身的一个提

高。等我的教学工作进入正轨后，我将抽时间和精力来对自己的专业知识水平和教学工作能力进行进一步提高，考取艺术专业在职研究生。因为在教育学生、处理工作的过程中，以我现在的知识水平和文化程度还是不够的。只有不断学习新的知识、新的管理手段、新的科学文化水平，才能应对日益出现的问题，才能适应时代的发展要求，同时也是对学校、对学生、对自身负责任的表现。

(2) 一边上班一边创业。(2016年至2020年)

此阶段我将自己最终打造成为在国内较具影响力的摄影公司的老板，而在本职工作方面我将完成一个专职教师向客座教师的过渡。此阶段将分为以下几个步骤来完成：

第一步，花费半年时间的准备阶段。在此阶段，在完成本职教师工作的同时，我将为我的摄影工作室的筹建进行前期谋划，主要包括：店面的选址、资金的筹备、市场调查（全面深入地了解目标市场，了解目标人群，了解竞争产品，了解营销通路、制作厂商）、寻找默契的合伙人等。因为多掌握一些和摄影行业相关的信息，了解自己的人脉、经验、资金等的情况，去有关摄影的专业机构和部门进行学习或是接受培训，掌握所有技能。

第二步，创建摄影工作室，使其进入商业轨道。在此阶段，我将结合第一阶段的市场调查的结果，为工作室选择适合的店址，找到合适的合伙人，拟定合适的价目表等，投身合作创业的道路。我将对工作室进行商业宣传，比如散发传单，搞一些商业义演等。开业之初选择一些促销手段进行工作室的宣传（比如会员卡办理，降低价格进行推销服务等），形成一个广告效应，来带动工作室各项业务的开展。再经营的过程中，我将注意积累经验与人脉关系，并且不断去提升自己的摄影技术和摄影知识，并且通过参加一些比赛来累积一些个人人气和名誉，来带动工作室的影响力，使自己的工作室变得有特色。人们都说创业容易守业难，因此，我会和我的合作伙伴多进行交流，解决一些合作过程中出现的问题和矛盾，防范于未然，比如决策问题，工作室的发展方向问题，工作室的定位问题，公司管理问题，员工管理问题，财务问题，客户管理问题，这些都是有待于合作人共同解决的问题。

第三步，建立自己的品牌，实现多元化发展。当工作室的影响力和资金聚集到了一定的程度，我将考虑扩大工作室的规模。不管是工作室员工的人数，还是工作室的面积，并将注重工作室的管理手段、行销方式和专业技术等，使其具备个体风格和特色。业绩蒸蒸日上之后，我将着力于对工作室的整体形象进行宣传，建立自己身的品牌，带动当地摄影行业的发展。此时并将着力于发展自己个各个分店，寻求授权地区加盟店等。对各个分店。加盟店进行统一管理和技术指导，使自身的品牌效应得到发挥，成为较具影响力的摄影品牌。在此同时我将为学生在我的公司提供实习岗位，和学校形成一个人才合作计划，促进企业与学校的交流与合作，也为高校学生提供一个提前适应社会的机会，锻炼一下自身的能力。并将自己的特色技术和营销手段传授给学生和加盟商，这样不仅使自己的技术得到了传播，而且也能促进自身不断地继续创新，希望能达到一直被模仿但从未被超越的境界。

六、规划估计与调整

1、评估内容：毕业之后从事教育工作的规划调整不大，但一边工作一边创业的阶段存在诸多因素的影响可能存在调整。

(1) 职业目标评估：

合作创业的合伙人评估并调整为自主创业的企业家

(2) 职业路径评估：

合作创业评估并调整为自主创业

(3) 实施策略评估

技术突破评估并调整为市场突破

(4) 其他因素评估

江西赣州（学校）评估并调整为安徽芜湖（家庭）

2、评估时间

我认为在就业阶段三年评估一次，而一边就业一边创业的阶段，我将一年做一次评估。在评估的阶段我将随时调整计划，来适应社会和自身的发展需要，为下一步更好的实施创造一个更加美好的环境和基础，力求更加的完美。

3、规划调整的原则

- (1) 能否实现自我价值
- (2) 是否符合家人的期望
- (3) 能否带动社会潮流，为社会制造财富
- (4) 是否影响在职的工作
- (5) 是否符合长远的发展战略
- (6) 是否适合自身发展，符合自身爱好，发挥自身特长

七、结束语

地球要做的事→旋转，江河要做的事→奔流，青年要做的事→前进。一边工作一边创业，其实是一个学习、尝试的过程。对我们青年来说是一个挑战，同时也是一个机遇，就看在职创业者怎么去把握。创业者通过在工作时学到的各种知识，将其快速的运用到创业实践中进行实践。在实践的过程中总结经验教训，又能提高创业青年的工作能力，这些东西对在职创业都是有益的。因此我也坚信鱼和熊掌是可以兼得的。

感谢主办方为我们广大学生构建了一个良好的平台，让我们能够意识到自身在寻找工作或自主创业中所存在的一些问题和遇到的困难，让我们给自己明确了目标，让我们越来越了解自己，了解自己适合从事什么行业，做什么，怎么做的诸多问题。我想我们在以后的人生道路上一定会充满激情，越战越勇。

天天快乐摄影工作室创业计划书

目录

一、项目基本情况

- 1、公司简介
- 2、服务简介

二、市场分析与预测

- 1、市场介绍
2. 竞争分析
- 3、目标市场分析

4、可行性分析

三、经营管理

1、营销策略

2、管理方式

四、风险评估

1、外部风险

2、市场风险

3、合理性和可实现性

五、财务分析

1、初始投资成本

2、财务预算

3、收入估算

六、团队组建

七、组织构架

八、法律关系

一、项目基本情况

1) 工作室简介

工作室名称：天天快乐摄影工作室

经营项目：广告摄影、人像摄影、风光摄影、新闻摄影、人文摄影、纪实摄影、各类庆典、婚庆类摄影摄像、VCD/DVD制作及DV影片编辑制作、照片翻新等

工作室宗旨：

工作室以帮助客户获取经济效益和个人效益为己任，通过工作室科学、专业、真诚的服务来建立好的口碑，把客户有限的资金进行最经济的策划和设计，让客户以最低的成本，达到最佳视觉影像的效果。

工作室目标：打造在职创业的窗口形象，架起兼职创业走向成功的平台。

服务宗旨：给大家带来快乐的每一天

服务理念：真正的用心服务，真正的用实力打造

经营理念：一切为了顾客，为了顾客的一切

网址: www.DAYDAYHAPPY.com

电话:

2) 服务简介

基本模式: 面对面的贴身服务

服务内涵: 充满自信、敢于挑战、敢想、敢做。

场所设计: 现代简约风格设计, 体现现代人所崇尚的自然美

核心技术:

摄影工作室配置了 2 台高档电脑进行图片、视频编辑, 在降低成本的同时, 获得最快的办事效率。同时, 开通了“天天快乐摄影工作室”网站, 配合摄影工作室进行网上订单业务。客户只需登陆 www.DAYDAYHAPPY.com 把所需拍摄的套系确定, 通过 QQ 联系, 并填写一份订单发至工作室邮箱, 我们就将在最短的时间内与客户取得直接的电话联系。

技术支持:

本公司聘请江西理工大学应科院陈砚老师作为指导老师; 赣州市摄影家协会刘念海做技术顾问。

二、市场分析与预测

一、市场介绍

目前, 赣州市场上出现的一些影楼, 面积也不大, 大都是设备简陋, 其摄影质量也不是很高。稍微像维纳斯婚纱摄影、米兰婚纱摄影等稍微大些的影楼, 一般收费都比较贵, 一般人接受不了。据初步了解赣州市场, 我们可以抓住个机遇, 发展照相数码制作一条龙服务。(市场调查)

二、竞争性分析

如何与其他商家竞争: 其他商家经过长期的经营已经有了部分固定的老顾客我们要与其竞争需要良好的宣传, 让顾客知道我们了解我们。并在产品质量上做到精益求精。同时尽量降低成本, 给客户更多地优惠空间, 获得价格上的一定优势。最后再以热诚的服务来“绑住顾客”。

三、目标市场

目标市场:

就目前而言我们将顾客定位为各个年龄段的人群, 力求经济效益的突破, 我们把创业初期目标市场按形式特点分为四类: 一是普通人群艺术沙龙照、二是婚纱摄影、三是摄像、四是各类证件照片或是单位合照

目标客户 : 初期目标客户主要定位于各个年龄段人群。

建设进度:

本工作室由筹建、准备到实施预计将花费 3 个月的时间。其中铺面装修 2 个月, 大硬件购买办理公司各种证件, 制作确定公司 LOGO, 宣传方案等在装修时进行, 小硬件购买、各种配套设施完善在装修期间装修完毕后半个月完成。

创造区域优势：

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，求的生存的空间，奠定获利的基础，再求经营范围的扩大。（附：宣传策划简案）

四、可行性论证

此计划经过市场调查，根据需求分析的深入研究，人们在物质生活得到满足之后都希望再进行精神上的追求，所谓爱美之心人皆有之，拍几张高质量的沙龙照、艺术照，留下对美好时光的回忆是每个人的心愿。而今赣州市场上却很好有技术精湛而价钱又便宜的摄影馆，要不就是大打价格策略的婚纱馆，要不就是技术比较不行的照相馆，根本找不到一个适合大众消费，满足不同需求的摄影工作室。因此大家都非常期待有这样一家有自身特色的大众全方位摄影馆的出现。

三、经营与管理

一、营销策略

工作室在未来的经营中选择直营连锁方式运营，保证服务质量，树立良好形象。在价格方面，工作室综合考虑各方面因素，制定了公司和顾客双方都能接受的较为合理的服务价格。在发展初期，我工作室采取体验营销的策略打开目标市场，在工作室发展的中长期，采取品牌营销的策略稳定已有的顾客并且发展新的顾客，形成品牌偏好，提高忠诚度，进一步扩大市场占有率。不论是发展初期还是中后期，工作室将始终执行会员制度，并进行切实有效的广告宣传，要一切以顾客为中心，通过对客户详细资料的深入分析和应用，提高客户满意度，从而提高企业的竞争力。同样秉承“一切为了顾客，为了顾客的一切”这一理念，为了给顾客提供更完善的服务，“天天快乐”将与其他相关企业在利益共享的基础上建立商业联盟。比如器材销售店、冲印店等

营销模式：

我们有专业市场调查人员从于市场调查，能够及时反馈市场信息，随时改动我们的经营模式，让客户成为最大的受益者。

二、管理方式

人员招聘要求：摄影技术人员的专业化、人性化；服务人员的亲切化、一体化；组织管理人员的敬业化、精干化。

人员培训：通过技术培训、现场见习 2 种方式，使摄影、摄像技术人员熟练掌握针对各种消费人群的拍摄技巧，保证咨询服务质量；服务人员和技术人员通晓并内化公司服务理念，理解并应用“同感”技术，以设身处地的想顾客之所想，帮顾客之所难。

管理特色：公司帮助员工预防和解决工作以及生活中的各种问题，克服员工的职业倦怠，使员工能以健康的身心投入工作。深层关怀员工，并以最低廉的价格为员工的亲属进行服务，提升员工的工作绩效，实现组织与员工共同、和谐的发展。从每一个细节体现无微不至的关怀，由此使顾客感到最大限度的满意，提升品牌形象，使顾客成为公司“最好的代言”，为工作室创造最大效益。

管理制度：为加强工作室的规范化管理，完善各项工作制度，促进工作室发展壮大，提高经济效益，特制订本管理条例（1）、工作室成员倡导“树立一盘棋”思想，团结协作，集思广义。严禁成员做有损工作室利益、形象、声誉或破坏工作室发展的事情。（2）、工作室通过发挥全体员工的积极性、创造性和提高全体员工的技术、

管理、经营水平，不断完善工作室的经营、管理体系，实行多种形式的责任制，不断壮大工作室实力和提高经济效益。（3）、工作室鼓励成员积极参与工作室的决策和管理，鼓励成员发挥才智，提出合理化建议，多为客户着想，让客户满意度达到100%。（4）、工作室提倡求真务实的工作作风，提倡客户为上帝的理念。倡导成员团结互助，同舟共济，发扬集体合作和集体创造精神，增强团队的凝聚力和向心力。

淘汰制度：天天快乐工作室将根据作品被客户的认知度来决定成员的去留。同时会定期限时考核。当今是一个竞争激烈的社会，我们会用优胜劣汰制度让我们的工作室成员都成为强中手，让我们的客户得到最大的经济效益。

四、风险评估

任何一项创业活动都会面临投资风险，一是指风险因素，即过程中有可能遇到某些风险因素的干扰；二是一旦某些风险因素真正发生，即会阶段性遇到很难克服的困难，导致活动很难推进，甚至导致的失败。从风险的来源分析将面临相应的技术风险、财务风险、市场风险、政策法律风险、宏观环境风险，特别是团队风险。

外部风险

有限的资金资源：建立一个工作室所需资金量大，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，那么工作室将无法运转建设。所以在资金管理方面务必警惕。

某些主要设备价格的不确定性：这包括专业设备来源和价格的不确定性，也包括原材料配送的不确定性。

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，对摄影业来说，好的作品越来越难做了，而对企业而言，则是摄影与消费者沟通方面的作用降低了。随着新科技不断涌现，拍摄与编辑的模式和设计也日新月异。最基本的摄影素材也千变万化。

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摄影工作室为之服务，困难还是比较大的。

合理性和可实现性

选择摄影行业为创业项目，首先是因为人们对美的要求不断提高以及对留下美好回忆的意向越来越大众化；其次摄影业是一个社会效益和经济收益率都非常高的企业，而赣州的摄影的发展得并不规范完善，竞争程度较低。

五、财务分析

1、初始投资成本：公司计划投资 20 万，以合资创业的形式由工作室初始创立者募集。

2、财务预算：

- 1) 硬件设备投资：包括电脑（7000）、传真机（500）、摄影灯（2000）、照相机和摄像机（50000），需要 60000.00 元左右。
- 2) 房租，租铺面 50000.00 元/年（押金二个月，按 100 元/平米）。
- 3) 铺面的普通装修合计 25000 元
- 4) 普通灯具（1000）、桌子、电脑桌（5000）、沙发（1500）、铺面宽带安装 1000 元/年、一些办公用品、杂物等 1000.00 元， 共计 5000.00 元。
- 5) 半年的业务淡季：5000 元/月=30000 元
- 6) 30000.00 元空闲资金作为平时的流动资金，用于突发状况。

合计：20 万元

三、收入估算

出租摄影棚每月估计可以盈利 3000.00 元，按 300 元/每次收取，每月估计出租 10 次左右；摄影摄像每月估计可以营利 5000.00 元—10000.00 元，没宗案件收取不同的价格，价格幅度在 160 元—10000.00 元不等。估计每月纯盈利在 10000.00 元左右

六、团队组建

1、队伍状况

天天快乐摄影工作室的初始拟定成员共有 6 个人，其中不包括指导教师和技术顾问。

公司设有一名总经理，总经理下设有摄影师、摄像师、图片处理员、业务介绍员

成员名单如下：

负责人：徐健（摄影+设计与制作+企业管理）

指导教师：陈砚

技术顾问：刘念海

成员组成：股东：负责解决资金问题，并提供人脉资源

摄像师

图片处理人员

业务介绍员

七、组织架构

负责人兼店主：徐健

股东：

会计：

出纳：

分工安排：

备注：业务繁忙时，具体分工具体安排，不必苛求。

八、法律关系

本公司将严格按照《中华人民共和国公司法》等有关法律法规的规定，认真细致地部署好本公司设立登记的办理程序，由全体股东指定的代表或者共同委托的代理人作为登记申请人，向登记部门提交相关文件。本公司将以严谨合作的态度，尽力配合有关部门对本公司设立的审批工作，务求以最快的速度进入市场。