# 创新企业经营分析报告

一、创业项目简介

1.项目创想

“天地至精之气结而为石，负土而出，状为奇怪”。作为自然界中存在时间最久、存在范围最广的石头，一直都伴随着人类进化和发展的过程。自古以来，人们以自身的需求出发，把山水泉石视为实用的对象，崇拜的对象，审美的对象，对其加以欣赏、歌颂和赞美;并把山水泉石看作真，善，美的象征，以物喻人，移情寄性，使赏石审美情趣进入以物“比德”和观石“畅神”的境界。 可是，随着商品经济的发展，人们变得越来越物质化，真金白银，名品服饰已逐渐成为人们的最爱。浮夸的风气，现实的人际关系，无时无刻不在腐蚀着人们的心灵。此时的人们非常需要为自己寻得一片净土，暂时地远离尘嚣。可喜的是，自20xx年起，一股石的潮流席卷全国，简约、自然的风格重新获得人们的喜爱。而那些质朴无华却灵气逼人的石头，也成为引领时尚的新宠。在这种情况下，我们的Stone缘也应运而生了!

2.小店概述

Stone缘为大学生自主创业品牌，进行小成本投资，做的是中档优质真石制品，面向广大的中低档消费者群体。本店商品风格简约大方、浑然脱俗，彰显了回归自然、古朴纯真的品牌理念。我们将石文化融入商品，传播石文化的精髓。我们的宗旨就是，让每一个人都能在Stone缘里找到属于自己的石缘。

3.目标顾客：喜欢时尚，喜欢简约的消费者

二、目标市场可行性分析

1、市场调查情况

由于自然风的流行，真石制品重新得到人们的宠爱。从中国真石制品行业的发展来看，目前正处于一个稳定、快速发展的阶段，未来3-5年内，随着国民经济的持续快 速增长及人们物质文化生活水平的不断提高，真石制品行业的消费必将更加大跨步地向前发展。 当今的人们都喜欢张扬个性、展示自己的风采，所以有些商家都抓住这个市场，并尝试引领风骚一段时间，形成消费风暴。然而有很多的产品不是每一个人都能消费的，只是由于时尚而风靡一时。但是由此而带来的商机和销售利润是有目共睹的。为此，如何才能找到生命周期较长并且能够满足人们需求的产品，与此同时还要使人们能够长期接受的商品呢?我们组认为，在未来的时段里面真石制品是一个具有潜力的商品，不仅仅是因为它本身是未来装饰的一种必需品，在另一个方面，人们对真石制品的需求量也是十分巨大的。

另外，据我们组了解哈尔滨目前的真石制品批发店做的还是可以的，另外在一些繁华的街道上也有一些小规模批发真石制品店，并且也没有达到垄断的阶段。因此，我们 的介入无疑是一个良好的商机，是一个难得的机会。

哈尔滨是个时尚氛围比较好的地区，人均消费也是较高，在需要一些装饰品的时候，人们都希望能在商店里面发现自己喜欢的真石制品，那样会满足他们自己追求时尚与美感的心理需求，而我们的店将会给他们提供这样的一个平台，为他们提供他们所需要的商品。

2、项目评估

3、项目预测

中国人口数量庞大, 真石制品作为艺术装饰的新宠，它的市场空间很大。随着生活条件的改善，人们对装饰品的要求也越来越高，产品结构需向美观，简约，时尚方向演化。未来装饰品应该体现人性化设计理念，在造型、色彩上更具时尚的韵味，这样的产品将成为未来市场的主流，代表装饰品发展的流行趋势。因此，我们的创业项目——stone缘符合消费者的需求，更符合未来的行业发展方向，具有较大发展潜力，是一个很有商机的项目。

三、竞争情况可行性分析

1、流行趋势

由于自然风的流行，真石制品重新得到人们的宠爱。从中国真石制品行业的发展来看，目前正处于一个稳定、快速发展的阶段，未来3-5年内，随着国民经济的持续快 速增长及人们物质文化生活水平的不断提高，真石制品行业的消费必将更加大跨步地向前发展。

2、行业现状

目前我国已成为世界上最大的石制品消费市场。随着石雕工艺水平不断提高，一些具有民族特色的精品，有浓厚文化气息的石制品不断出现。石制品市场的经营规模也越来越大，开始步入有序发展阶段。市场档次也由低转高，产生了一些知名品牌，逐渐形成了以腾冲、瑞丽、揭阳及四会为代表的加工生产及贸易基地。

大品牌过于正统，只凸显其金钱的价值，而忽视了石文化的精髓与乐趣;小店则缺乏专业知识，甚至以次充好欺瞒顾客，不能长久地经营下去;且都只局限在水晶、玉石等贵重石种上，漠视了其它许多内涵丰富的石种。另外，从事石制品加工经营的企业绝大部分为中小型企业，他们的力量薄弱，企业之间又不能进行很好的协调与合作，因此市场竞争能力差。品牌意识也不强，在经营理念、管理的科学性及创新精神上，还有差距。

3、竞争环境分析

所以，我们的Stone缘要不断丰富商品种类，提高灵活性，适应多种顾客的需求，并且开展优质的服务，让顾客有宾至如归的感觉。在经营过程中，综合大品牌与小店的优势，把石文化融入商品之中，扬长避短谋求长远发展。

四、财务分析及资金回报分析

1、资金来源——保证贷款

由父母或是亲戚的同事作担保，即可在工行、建行等金融机构获得10万元左右的保证贷款，从而较快地获取创业资金。

2、早期资金投放及回报情况

投入前期约需投资八至九万元，包括铺租、装修、人员工资及货物成本。租间约为40平方米，年租金约为2万元;装修费约为1万元。设备投入：雕刻机、钻孔机等约为2万元。店内需3~4店员，员工工资占投资额的10%左右。 留2000元用于平时经营流通。 剩下的投资用于进货。

3、具体费用安排如下：

(1)店面租金：1600/月 店面装修：约10000元

(2)设备投入

雕刻机一台18000元 钻孔机一台800元 打磨机一台500元 电脑一套3500元 柜台3000元

电话机一台70元

(4)工人工资

800元/人·月×3人=2400元/月

(5)推广费用

传单费用约为300元/月

前期不准备采用电视广告，因为资金有限。所以采取廉价而精美的传单和口碑效应进行宣传。

初期一次性投入为：35870元 每月基本运营费用：4790元

4、中期及以后发展资金投放及回报情况

由于中期以后发展涉及到加盟和连锁等深入研究。有待日后根据公司发展情况和行业情况进行具体分析。

通过几天的调查与小组讨论，以及对创业项目的目标市场、竞争情况等方面的可行性分析，得出了以下结论

1、项目优势分析: 商品种类齐全，灵活性强，颇具特色，满足各种顾客的需求; 优质的服务，让顾客有宾至如归的感觉;思路新颖跟随时代潮流

2、项目劣势分析: 特色经营市场接受程度难以预测，存在一定风险

3、项目的竞争机会: 石制品的市场需求逐年扩大;人们送礼的观念也发生变化

4、项目的竞争威胁: 市场上经营珠宝、玉器、石制品的商店较多，且各具特色， 竞争很激烈

通过以上各方面分析，我们认定，并且有理由认定，stone缘小饰一定具有良好的市场前景和发展潜力。