# 企业规划书

一、三年发展战略概要

1、抓住机遇，向外拓展，向内挖潜，扩大品牌知名度，实现跨越式发展；

2、三年内业务收入逐年增长，行业资质上一级，成为本地区和周边地区具有知名度的园林公司之一;

3、强化内部管理，逐步实现从单纯管理到市场经营为一体综合化的转变;

4、扩大品牌优势，探讨总结管理经验，形成具有自主知识产权的管理模式。

二、公司三年发展规划

一、公司发展思路

公司以“抓住机遇，向外拓展，向内挖潜，扩大品牌知名度，实现跨越式发展”的指导思想，充分扩大公司在广西区内乃至周边地区的影响力，力争在3年内让公司成为广西区内以及周边地区园林行业的好品牌。

二、园林经济环境分析

我国地产园林行业发展空间依然广阔，我们预计地产园林行业的增速将保持在18%左右。首先，我们预计未来三年国内商品住宅投资(包括经济适用房)增速将在10%以上，虽然调控较严的一线和二线城市销售同比回落，但广大三四线城市，在城市化进程的推进下，加之居民对住房品质要求的不断提高，商品房销售情况依然良好。其次，随着购房者对居住环境要求的不断提升，开发商越来越多的把园林景观营造作为其竞争手段，园林投资在房地产开发投资中的比重将不断提高。

三、战略实施要点

(一)大力扩展园林业务，提高公司业务能力

1、借着公司园林绿化资质的机遇，利用各种手段宣传自己。一是公司要开发科技含量高、经济效益好的新产品，所属苗木场要“走出去、请进来”聘请广西大学农学院、广西林学院等科研单位的资深专家做技术指导，与上述单位长期保持良好的合作关系，争取成为上述单位的种苗实验基地，发展无性繁殖、湿地植物、无土栽培等新科技、新产品，努力做到“人无我有，人有我优”！

2、是公司业务在扩展上要开拓视野，主动出击。随着人们生活水平和审美观念的提高，对周围环境越来越注重，因此业务向住宅小区、单位场地绿化、道路绿化等方面延伸，不怕小，发挥我们的人才优势，给用户提供满意的绿化设计和施工服务。扩大影响，提高知名度，提高市场占有率，将园林绿化形成为公司主要的经济增长亮点。

3、积极扩展业务，积极创造条件，时机成熟时，完成公司资质的升级工作，以争取更大的业务，形成公司主要经济增长点。

(二)重视人才培养和引进优秀人才，增加公司的实力

人才是战略成败的关键，公司对员工进行长期的不间断的培训培养，是公司不断发展的要求。对员工的培训内容应包括技术、意识、公司制度、企业规划、行业发展状况等，使员工清晰的认识到本职岗位在全局的作用、了解本行业的最新动态，寻找差距弥补不足，做到知己知彼。加强员工的责任感、使命感，使企业的发展具有足够的动力。同时，要引进优秀的专业人才，扩充公司园林专业队伍，增强公司的技术实力。

(三)建立公司的规章制度，实行公司规范化管理

公司建立和完善各种管理和奖惩制度，做到责、利对等，提高公司员工工作的主动性和积极性，提高公司运做效率。

四、公司业务发展规划

1、公司地产园林业务未来三年增长有望保持在50%以上，净利润增速将超过营业收入增速。首先，公司作为行业内优秀企业将受益于行业的稳定增长;其次，在园林行业集中度较低的大环境下，公司凭借其在品牌、苗木、设计、施工和资金等方面的综合竞争力，市场份额在未来将稳步提升;公司的主要客户——大型房地产企业，其市场份额的提高也将促进公司业务的增长;最后，随着苗木产能在未来的释放，公司苗木自给率稳步提升，将直接提高公司未来的毛利率水平，使公司净利润增速有望超过营业收入增速。

2、公司园林设计业务未来三年将实现高增长，年预计增速在60%以上。首先，公司设计能力突出，地产园林设计在业内有一定的知名度;其次，公司加大对园林景观设计业务的投入;最后，在目前全国景观设计师稀缺的大背景下，我们预计将主要通过吸收设计师团队，收购设计公司等方式引入设计人才，扩充设计队伍，进而有效推动公司设计业务的高速增长。