

广东酒店管理职业技术学院

大学生创新创业训练计划项目申报书

项 目 名 称	似锦摄影工作室
项 目 类 别	大学生创新创业训练计划项目
项 目 负 责 人	何虹霏
负责人所在学院	酒店与旅游学院
指 导 教 师	何长江
指导教师所在学院	招生就业处
填 报 日 期	2018 年 9 月 15 日

2018 年教务处制

填 写 须 知

一、大学生创新创业训练计划项目申报书请按顺序逐项填写，填写内容必须实事求是，表达明确严谨。空间不够，自行加页。空缺项要填“无”。

二、格式要求：表格中的字体小四号仿宋体，1.5 倍行距。

三、申请参加大学生创新创业训练计划项目团队的人数含负责人在内不得超过 5 人。

四、标有“签字”的地方，需要手写签名，扫描成图片格式替换到相应位置。

一、项目基本情况

项目名称	似锦摄影工作室					
项目起止日期	2018 年 9 月—— 2019 年 9 月					
项目类别	☐ 创新训练项目 ☒ 创业训练项目 ☐ 创业实践项目					
申请人	姓名	何虹霏	学号	2019121040112	班级	19 会展一班
	专业	会展策划与管理		联系电话	19867675072	
	项目申请人获奖情况					
项目组成员	姓 名	专 业		班 级	学 号	所承担具体任务
	虞紫涵	会展策划与管理		一班	2019121040146	摄影师、化妆师
	甘紫仪	会展策划与管理		一班	2019121040109	会计
	何虹霏	会展策划与管理		一班	2019121040112	销售、洽谈业务
指导教师	姓 名	何长江	职务/职称	招生就业处科长/助教		
	联系电话	18182052399	电子邮箱	651593052@qq.com		

	主要成果： 参编大学生创新创业教材多部（《大学生职业生涯规划与就业创业指导》新华出版社，副主编；《大学生创新创业教育与案例分析》中国书籍出版社，副主编；《大学生专业技能与职业指导》湖南大学出版社，副主编），发表个人论文3篇。指导学生参加广州市天河区第四届大学生创业大赛获优秀创业项目奖、优秀组织奖；指导学生参加广州市天河区第五届大学生创业大赛获“优秀创业导师”荣誉称号；指导学生团队获第八届“赢在广州”暨粤港澳大湾区大学生创业大赛获项目创新奖。多次评为学校优秀教师、优秀教育工作者。
--	---

二、项目论证

1. 项目来源、目的及意义

近年来，随着国家经济发展，消费升级，以及大学毕业生对毕业个性化需求的提升，越来越多大学毕业生对毕业这件事投入更多的精力和仪式感，使得毕业这件小事变成大事，毕业季具有大批量、高度集中、利润空间大的特点，充分显示毕业季大学生的消费潜力。在这样的背景下，似锦摄影工作室开启了属于自己的大学生创新创业训练计划项目。

项目目的和意义在于：

1. 培养学生创新意识，激发学生创新创业的激情和动机，锻炼大学生自主创新能力、实践动手能力、团结协作能力，探索大学生创新创业能力的培养力；
2. 摸索高职院校大学生创新创业课程理论落地的新模式，并对大学生创新创业课程改革提供建议；
3. 助推创新创业项目落地、转化和应用，服务于国家创新发展和经济发展；
4. 针对项目实际运营过程中遇到的问题进行思考、探索、讨论、应对、评价和记录，为高职院校创新创业项目的落地提供参考方向；
5. 以创业带动就业，提升指导老师的教学水平、理论水平、科研水平，形成校园创业的良好氛围。

2. 项目主要内容及拟解决的关键问题

似锦摄影工作室主要服务于东莞市厚街镇广东酒店管理职业技术学院附近的各大高校毕业生，以“快捷、高效、全套”为服务理念。为就读于厚街镇湖景

社区附近高校的毕业生提供一个定制造型、专业化妆、全程跟拍毕业照、职业照、证件照、后期修图成片、求职简历指导的平台；定格精彩瞬间，记录美好回忆。让顾客从下单到收到成果全程享受一条龙服务，不再为毕业照忧心。

项目前期采用线上营销方式，利用现有销售平台以及派传单、朋友圈宣传等宣传方式来推广产品，推动发展，提升口碑，此阶段主要服务对象是广东酒店管理职业技术学院的学生，后期随着企业的发展不断扩大周边市场，扎实稳进，做大做强，将采用更加适合工作室发展的线上与线下相结合的商业模式，以适应这经济快速发展的社会。

3. 项目可行性分析

1. 创业经验丰富。似锦摄影工作室成员依托学校大学生创新创业基础课程理论知识，在正式运营工作室之前，已经分别有了相关工作经验的积累，初步具备业务咨询、创意策划、定制造型、专业化妆、全程跟拍，后期修图、求职简历指导营销运营项目能力，强强联手，自成团队，为工作室的成立奠定坚实的基础；

2. 经营成本可控。似锦摄影工作室是我校首家针对毕业季的创意策划运营类工作室，凭借团队的人脉关系，目前已有固定、低价、品高、自有的原材料供应商，对于产品进价、活动赞助、宣传推销方面，能做到有效把握，降低经营成本；

3. 潜在客户充足。我校的毕业生高达 5000 多人，附近学校除了广东创新科技职业技术学院、东莞市轻工业学校，还有厚街湖景中学、东莞市南开实验学校、厚街小牛津学校、东莞市伊顿海逸外国语学院等，也纳入我们客户范畴。我们将不断提高工作室的市场占有率，争取将市场占有率提升至百分之四十以上；

4. 运营规模初步形成。在前期充分的市场调查的前提下，一些项目如职业照、证件照的拍摄和修图已经对本校区进行试行，效果不错，目前工作室已初具规模；

5. 指导老师经验丰富。拥有具备丰富经营管理及创新、创业实践教学经验的指导老师，可以给予有效可行的指导意见，探讨和化解工作室运营期间可能存在的问题，及时整改，未雨绸缪。

4. 工作方案及进度安排

工作方案：

一、产品介绍（所有摄影产品均使用佳能 5d4 相机拍摄）

产品或服务	主要特征
-------	------

跟拍毕业照	每套为 60 张，全程在顾客学校及相关地点进行跟拍，时间为半天（六小时），不包括造型妆容
造型+化妆	可以预约地点做造型，全套采用进口化妆用品
求职指导	根据顾客性格不同做出个性化的求职指导
修图	各种精修，每套为 10 张
毕业照造型+化妆+拍摄+修图	拍摄毕业照 60 张+整体妆面、发型设计、精修底片
毕业照造型+化妆+拍摄+修图+求职指导	拍摄毕业照 60 张+整体妆面、发型设计、精修底片、一体式解决求职问题
证件照造型+化妆+拍摄+修图	拍摄证件照 10 张（六寸一张）+整体妆面、发型设计、精修底片
职业照造型+化妆+拍摄+修图	拍摄职业照 15 张（六寸一张）+整体妆面、发型设计、精修底片

二、价格

产品或服务	成本价	销售价	竞争对手的价格
跟拍毕业照	300	1000	1100
造型+化妆	30	50	50
求职指导	0	100	——
修图	5	20	20
毕业照造型+化妆+拍摄+修图	500	1200	1500
毕业照造型+化妆+拍摄+修图+求职指导	500	1300	1500
证件照造型+化妆+拍摄+修图	30	90	100
职业照造型+化妆+拍摄+修图	30	90	100

三、营销方式

初期采取线上经营模式进行推广经营（通过美团等销售平台、公众号、小程序等进行推广），提升口碑，扩大市场，促成成，等工作室发展达到一定指标将会开展更加适合经济发展的线上与线下相结合的商业模式经营。

四、营销手段

1. 采取在各大高校内外派发传单+关注送小礼品的方式增加公众号人气；
2. 美团等销售平台、公众号、小程序等进行宣传；

3. 新客户首次体验免费提供咨询服务,老带新提供优惠活动;

4. 毕业季与各高校附近饮食店合作, 张贴宣传单。

五、销售收入预测

销售情况 / 月份 销售产品		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	合计
毕业照	销售数量	50	70	70	70	70	70	70	70	70	70	70	70	820
	平均单价	10 00	10 00	10 00	10 00	10 00	10 00	10 00	10 00	10 00	10 00	10 00	10 00	1200 0
	月销售额	50 00 0	70 00 0	70 00 0	70 00 0	70 00 0	70 00 0	70 00 0	70 00 0	70 00 0	70 00 0	70 00 0	70 00 0	8200 00
造型+化妆	销售数量	80	80	80	80	80	10 0	10 0	10 0	80	80	80	80	1020
	平均单价	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50	600
	月销售额	40 00	40 00	40 00	40 00	40 00	50 00	50 00	50 00	40 00	40 00	40 00	40 00	5100 0
修图	销售数量	70	40	40	40	40	40	40	40	40	30	30	30	480
	平均单价	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20	240
	月销售额	14 00	80 0	80 0	80 0	80 0	80 0	80 0	80 0	80 0	60 0	60 0	60 0	9600
求职指导	销售数量	80	10	10	10	50	50	50	50	50	10	10	10	390
	平均单价	10 0	10 0	10 0	10 0	10 0	10 0	10 0	10 0	10 0	10 0	10 0	10 0	1200
	月销售额	80 00	10 00	10 00	10 00	50 00	50 00	50 00	50 00	50 00	10 00	10 00	10 00	3900 0
职业照造型+化妆+拍摄+修图	销售数量	70	70	70	70	70	80	80	80	60	60	60	60	830
	平均单价	19 0	19 0	19 0	19 0	19 0	19 0	19 0	19 0	19 0	19 0	19 0	19 0	2280
	月销售额	13 30 0	13 30 0	13 30 0	13 30 0	13 30 0	15 20 0	15 20 0	15 20 0	11 40 0	11 40 0	11 40 0	11 40 0	1577 00
毕业照造型+化妆+拍摄+修图	销售数量	50	30	30	30	50	50	50	50	60	60	60	60	580
	平均单价	12 00	12 00	12 00	12 00	12 00	12 00	12 00	12 00	12 00	12 00	12 00	12 00	2760 0
	月销售额	60 00 0	36 00 0	36 00 0	36 00 0	60 00 0	60 00 0	60 00 0	60 00 0	72 00 0	72 00 0	72 00 0	72 00 0	6960 00
毕业照造型+化妆+拍摄+修图	销售数量	80	50	50	60	60	40	40	40	20	20	20	20	500
	平均单价	13 00	13 00	13 00	13 00	13 00	13 00	13 00	13 00	13 00	13 00	13 00	13 00	1560 0
	月销售额	10 40	65 00	65 00	78 00	78 00	52 00	52 00	52 00	26 00	26 00	26 00	26 00	6500 00

图+求职指导		00	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
证件照造型+化妆+拍摄+修图	销售数量	90	70	70	60	60	80	80	80	80	50	50	50	820
	平均单价	90	90	90	90	90	90	90	90	90	90	90	90	1080
	月销售额	8100	6300	6300	5400	5400	7200	7200	7200	7200	4500	4500	4500	73800
合计	销售总量	570	420	420	420	480	510	510	510	460	380	380	380	5440
	总收入	248800	196400	196400	196400	236500	215200	215200	215200	196400	189500	189500	189500	2521000

六、销售和成本计划

金额(元) \ 月份		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	合计
项目														
销售	含税销售收入	248800	196400	196400	196400	236500	215200	215200	215200	196400	189500	189500	189500	2485000
	增值税	6%	6%	6%	6%	6%	6%	6%	6%	6%	6%	6%	6%	6%
	销售净收入	14083	11177	11177	11177	13387	12181	12181	12181	11177	10726	10726	10726	140660
成本	租金	3000	3000	3000	3000	3000	3000	3000	3000	3000	3000	3000	3000	36000
	办公费	600	600	600	600	600	600	600	600	600	600	600	600	7200
	开办费	14700	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	14700
	交通工具	2300	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	2300
	原材料和包装	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	12000
	推广费用	2300	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	2300
	总成本	2390	4600	4600	4600	4600	4600	4600	4600	4600	4600	4600	4600	7450

		0												0
附加税费		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
时期		时间	财务特征			经营重点								
初创期		2018 年 5 月	融资成本；固定资产占用；装修费用等财务支出			做好分工，采购物资，拉赞助；同月设计制作单张进行宣传；								
发展期	初期	2018 年 9 月	财务预算，销售收入，人员工资费用等			从本校学生入手进行宣传，初期以优惠的价格或者免单的形式吸引顾客促进成交量，接单运营；								
	中期	2018 年 12 月	回款资金，物品采购等			产品套餐销售提高公司的知名度								
	后期	2019 年 3 月	现金流控制等			对校外销售，加大宣传力度，根据实际运营情况调整工作思路，制定新的销售计划等								
成熟期		2019 年 5 月	固定商品折旧等			全面销售各种套餐的产品等								
利润		-9817	6517	6517	6517	6517	6517	6517	6517	6517	6517	6517	6517	61870
税费	企业所得税	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
	个人所得税													
	其他													
净利润		-9817	6517	6517	6517	6517	6517	6517	6517	6517	6517	6517	6517	61870

进度安排

5. 创新点、特色、预期成果及形式

创新点：

紧紧围绕毕业季毕业生需求的痛点，提供定制造型、专业化妆、全程跟拍毕业照、职业照、证件照、后期修图成片、求职简历指导等个性化服务，尤其求职

简历指导由专业的指导老师提供服务，分析就业市场，定制个性化、通过率高的求职简历，帮助毕业生顺利就业。我们的工作室运营过程中，不同消费水平和需求的学生可以获得不同的服务，且服务贴心、专业。

特色：

1. 创业者为大学生；
2. 采用互联网+模式，降低营销成本；
3. 产品方面套餐选择多、价格优惠，为不同客户提供不同选择，薄利多销，促进盈利。

预期成果及形式：

为深入贯彻落实全国教育大会精神，按照《国务院办公厅关于深化高等学校创新创业教育改革的实施意见》等文件要求，紧紧围绕我校校训，加快培养创新创业人才，持续激发大学生创新创业热情，将大学生创新创业想法真正落到实处，根据工作室建设思路，预期取得以下成果：

1. 形成切实可行的项目计划书；
2. 通过指导学生，帮助学生将工作室项目落地，使学生团队合作能力、创新思维能力、创业能力、实践能力有所提升；
3. 工作室稳定有序开展，主推业务受欢迎，在项目建设期间获得盈利、成立校外工作室1个；
4. 认真做好项目运营的同时充分打磨项目，参加各级创新创业大赛，争取获得名次。

三、建设经费预算

支出项目	预算金额（元）
工作室建设运营方面	15000
教学指导方面	5000
合计	20000

四、项目审批

指导老师意见	指导老师签字： 年 月 日
院系推荐意见	院系负责人签字： 年 月 日

教务处意见：	负责人签字： 年 月 日
学校意见：	分管校领导签名 _____ 学校盖章 _____ 年 月 日