

扬州市职业大学

毕业论文

题目：百年好合婚庆公司创业方案设计

学 院： 人文学院

专 业： 人力资源管理

班 级： 2014级1班

姓 名： 徐利梅

学 号： 140803134

指导教师： 尤正梅

完成时间： 2017年5月

摘要

随着国家经济的增长，科技的进步，人们过上了富足的生活，也更加重视满足精神文化的需求，人们对婚礼仪式有了新的追求。于是婚庆公司蓬勃发展。然目前的婚庆公司存在千篇一律的问题。怎样才能更好地满足 90 后对婚礼的浪漫、创新、别致的追求？为此，我们四个来自花艺设计、财务管理、电子商务以及人力资源管理的同学，在共同兴趣及多次寒暑假婚庆参与的实践基础上，在所学创业原理的指导下，尝试设计了一份创业方案。

本创业方案要素如下：

创业项目为婚庆公司；创业资金来源主要是亲人与朋友的投资，以天使投资为辅；所采用的法律形式为合伙企业；创业团队成员拥有共同创业目标且各有专长；公司的选址位于婚庆公司比较集中、客流量较大的地区；公司制定了形式多样、独具特色的婚礼策划方案；制定了良好的管理制度，对可能出现的风险进行了分析并提出了应对措施。

关键词：创业项目；创业选址；创业团队；公司的法律形式；公司的布置；财务规划；产品设计及营销方案；管理制度

目 录

摘要.....	I
一、创业项目：婚庆公司.....	1
(一) 创业背景.....	1
(二) 创业条件.....	1
1. 拥有一支高素质、行业经验相对丰富的优秀团队.....	1
2. 创业合作伙伴具有成功创业者所具备的一般能力.....	1
3. 创业具有良好的外部环境.....	1
二、创业选址.....	1
(一) 创业选址的考虑因素：经济因素.....	2
(二) 创业选址的考虑因素：社会文化因素.....	2
(三) 具体选址：扬州市邗江区维扬路 101 号.....	2
三、创业团队.....	2
(一) 组建创业团队应坚持的原则.....	2
(二) 结合这些原则，我们的创业团队组建如下.....	2
四、公司的法律形式.....	3
(一) 大学生创业的劣势所在.....	3
1. 资金筹集是个难题.....	3
2. 缺乏一定的社会实践经验.....	3
3. 对创业的理解与投资商有差别，写出科学的计划书是个挑战.....	3
4. 市场意识薄弱.....	3
(二) 合伙企业的优势所在.....	3
五、公司的布置.....	4
(一) 大厅的装饰.....	4
(二) 办公区的装饰.....	4
(三) 仓库的装饰.....	4
六、财务规划.....	4
(一) 投资预算.....	4
1. 固定资产投资预算如下表.....	5
2. 公司第一个月运作所需金额预算如下表.....	5
3. 公司初始投资预算如下表.....	5
(二) 融资方案分析.....	5
(三) 资本退出.....	6
七、产品设计及营销方案.....	6
(一) 产品设计.....	6
(二) 营销方案.....	6
1. 与第三方合作.....	6
2. 线上营销.....	7
3. 开业庆典活动.....	7
八、管理制度.....	7
(一) 风险管理.....	7
1. 店面规模风险及对策.....	7

2. 店面选址风险及对策.....	7
3. 管理风险及对策.....	8
(二) 规章制度.....	8
1. 门市接待人员.....	8
2. 设备维护人员.....	8
3. 会场工程人员.....	8
总结.....	9
参考文献.....	9
谢辞.....	9

一、创业项目：婚庆公司

（一）创业背景

随着国家经济的增长，科技的进步，人们过上了富足的生活，也更加重视满足精神文化的需求。尤其是现在的90后青年都非常的具有个性，他们认为结婚作为人生中的大事，应该隆重对待，他们不仅希望把这重大典礼办得庄严、热闹、甜蜜，而且更加希望它还能浪漫、创新、别致，让彼此留下终身的美好回忆。而他们的作为独生子女的父母对价格的多少似乎也并不是那么在意。显然，被精心打造且时尚独特的婚礼更受人欢迎。

相应于时代的需求，婚庆行业蓬勃发展。目前，婚庆行业进入市场已有15年左右的年头，然在红红火火的背景下，也存在一些问题。比如：很多婚庆公司的策划项目都千篇一律，为消费者提供的策划方案都是经过机构培训而来的，使用的一些设备也是陈旧、低端，非高科技的，总有些令人遗憾。

怎样才能更好地满足90后对婚礼的浪漫、创新、别致的追求？为此，我们四个来自花艺设计、财务管理、电子商务以及人力资源管理的同学，在共同兴趣及多次寒暑假婚庆参与的实践基础上，在所学创业原理的指导下，尝试设计了这样的一份创业方案，以为将来的创业运筹帷幄。

（二）创业条件

实践中处处充满了商机，关键是具有识别、评价、把握机遇的能力，我们之所以选择婚庆公司这个行业，主要有以下几点原因：

1.拥有一支高素质、行业经验相对丰富的优秀团队

一个好的创业计划的实施离不开一支优秀的创业团队。在大学生活三年期间，我结识了三个志趣相投的朋友。他们经常利用寒暑假、课外时间从事有关婚庆方面的兼职活动，也会去社会上的培训机构学习婚庆方面的相关知识和技能。我们所学专业也各不相同，分别是花艺设计专业、财务管理专业、电子商务专业。在毕业实习期间，他们也积攒了许多专业方面的经验。三位朋友的家境条件也算是中等偏上，这对于我们选择合伙投资方式也有一定的帮助。

2.创业合作伙伴具有成功创业者所具备的一般能力

三个创业合作伙伴都具有成功创业者所具备的一般能力，如：敏锐的创业洞察力与关键时刻把握机遇的能力、良好的社交能力、开拓创新的能力与灵活应变的能力、推销自己的能力、艰苦奋斗的精神。三位合作伙伴也都很看好婚庆行业。婚庆行业已在消费市场上掀起了一股新的热潮。上海成立了婚庆协会，国家部门建立和实施了国家婚庆服务行业标准体系，这就意味着婚庆行业将会发展得越来越全面、越来越规范。

3.创业具有良好的外部环境

国家政府鼓励并支持大学生创业，出台了许多政策制度，为我们大学生创业提供了很好的大环境。创业伙伴已经深入了解和研究这些优惠的政策，在我们创业过程中，会充分利用这些政策，增加我们的创业成功率。

二、创业选址

（一）创业选址的考虑因素：经济因素

据所学原理，选址必然受经济因素的影响。所以，创业选址应该选在婚庆行业相对集中或是与婚庆有关的行业的附近，这样容易形成竞争与合作的关系，有利于企业的生存。要选在婚庆公司所需货物充足的地区，具有成本优势。在接近消费市场的地区，具有客户优势。选择在劳动力充足，劳动费用低且劳动效率高的地区，具有人力优势。创业初期，现有资金有限，经济因素是首要考虑的因素。

（二）创业选址的考虑因素：社会文化因素

同样，所学原理提醒我们，选址也必须考虑社会文化因素。一方水土养一方人，每个地方的人们的生活习惯、观念不尽相同，要结合当地的风俗礼节，有些地区的人们认为没必要这么繁琐，既浪费金钱又浪费时间，而有些地区的人们却是十分的重视，所以创业选址一定要在一个人们很重视婚礼仪式的地区，这样才会有市场。

（三）具体选址：扬州市邗江区维扬路 101 号

我们综合考虑了经济因素、社会文化因素，最终将创业地址选在了扬州市邗江区维扬路 101 号。具体理由如下：

第一，经济方面：一方面扬州人的收入较高，相应的消费水平也较高；另一方面，该地区婚庆行业比较集中，往东步行 200 米有两家婚庆公司，旁边有婚纱摄影公司，有鲜花店。往西走，也有几家婚庆公司。这里的人流量也比较大，人们消费水平高，附近都有刚建好的小区别墅，婚房应该较多。

第二，社会文化因素：扬州人喜欢悠闲自在的生活，不骄不躁，追求精神上的满足，年轻人对婚庆活动这块十分重视，喜欢热热闹闹，喜欢浪漫甜蜜，追求时尚。

三、创业团队

通过学习创业理论，我们明白了组建创业团队应该坚持的一些基本原则。

（一）组建创业团队应坚持的原则

第一，坚持知识、技术、经验的互补性与创业动机的相似性的统一。

第二，利用认知性冲突与控制情感性冲突。

第三，要做好创业团队个体独立与创业团队集体合作之间的协调。

（二）结合这些原则，我们的创业团队组建如下

我的大学朋友白汉乔，所学专业是财务管理。他性格沉稳、做事细致、专业成绩优异，爱好摄影，并且考取了摄影师资格证。他负责担任公司的会计兼摄影师。负责图片收集，以及婚礼庆典活动过程中的摄影摄像。

我的大学朋友徐花花，专业是花艺设计。她是个性格温柔的人，具有亲和力、思虑周全、思想前卫，接受过专业的婚礼策划培训，有丰富的专业工作经验。她负责担任公司的花艺师和策划师。负责掌握婚礼会场布置上的各种插花艺术，勇于创新出新的样式。根据客户的喜好完成花艺制作。负责前期与客户沟通交流，尊重客户的想法，双方达成合作。负责婚礼现场的管理与调节。

我的高中同学王玲，就读于苏州大学，专业是电子商务，她自学过心理学，比较擅长与人沟通。思维敏捷、办事效率高。她负责担任公司的电子商务专员兼销售经理。负

责建立和管理销售团队；进行线上和线下营销，结合公司的产品特点制定、策划营销方案；与客户建立良好的关系，并不断开拓新客户。

我本人，专科学的是人力资源管理专业，我喜欢音乐，能吃苦耐劳，逻辑思维能力强，注重团队建设，具有丰富的婚庆行业工作经验。担任公司的团队管理者和灯光音响师。负责团队的全面管理工作；负责现场设备的操作。

我们还会招聘若干其他岗位的员工。招聘会场布置人员，他们负责婚礼道具的搬运和舞台的搭建以及会场的干净整洁。招聘司仪、演员，他们负责舞台上的表演，要具有很强的临场发挥能力。招聘前台接待人员，负责接待客人，礼貌地与客人沟通交流、负责文件的收发传递以及大厅的卫生工作。

以上就是我们团队的股东构成和普通员工团队。

四、公司的法律形式

新企业的法律形式主要有四种，即个人独资企业、合伙企业、有限责任公司和股份有限公司。这些法律形式各自都存在优缺点。我们大学生创业有优势也有不足，因此要理智谨慎地选择好新创企业的法律形式，尽可能扬长避短。

（一）大学生创业的劣势所在

1. 资金筹集是个难题

大学生刚毕业，手上现有的创业资金也仅仅是在大学学习的三年中利用空余时间做些兼职赚来的，创业的资金有限，完全无法满足创业需要。因此，创业的大部分资金来源于亲戚，朋友，家人的可能性较大。大学生创业将面临资金筹集的难题。

2. 缺乏一定的社会实践经验

大学生在校学习的三年，掌握了大量的理论知识，但是缺乏一定的社会实践经验。只有大量的社会实践经验，才能检查和加强理论知识。大学生走出校门，选择人生的第一次创业，接受新的挑战，接触新的事物，属于在黑暗中摸索、创新的状态，会面临很多困难。

3. 对创业的理解与投资商有差别，写出科学的计划书是个挑战

大学生对创业概念的理解存在误区，大学生更多的认为创业就是想到一个有创意，非常独特的项目，然后带着这个美妙的想法寻找投资人。今天的投资者更加重视的是完成这个项目所需的技术含量，以及进入市场后所能获得的利润大小。大学生必须写出一份周密详细的、具可操作性、理论性、技术性的计划书。这对于没有实战经验和行业经验的大学生来说具有挑战性。

4. 市场意识薄弱

大学生初入社会，对市场环境了解不全面，市场意识薄弱。他们对自己的产品所能占有的市场空间没有合理的预测，心态比较乐观，眼光仅局限于自己产品的独特之处。因此，大学生在实施创业计划前切实了解市场需求是关键之举。

（二）合伙企业的优势所在

在四种法律形式之中，我们仔细研究了合伙企业，发现其有独特的优势。

第一，共同筹资，风险共担。合伙企业的所有资本是由几个合伙人共同筹集的，由几个合伙人一起对企业的债务承担无限连带责任，避免了其他方式的贷款所带来的风险。

第二，启动成本低。合伙企业启动的成本低，正好弥补了大学生在资金缺乏这方面的弱势。

第三，合伙人对企业拥有直接管理控制的权利。这一点可以调动合伙人的工作积极性，也可以亲身体验企业运作的每一个细节，每个合伙人既可以独立开展工作也可以集体合作。

第四，合伙人之间一般都是相互了解，关系比较和谐的。这一点有助于他们在工作中有有效的沟通，共同迎接困难，克服困难，工作氛围融洽，有利于公司的发展。

(三) 综合上面的分析，婚庆公司所采取的法律形式为合伙企业。

五、公司的布置

公司总占地面积为 210 平方米，包含大厅、办公区、仓库。

(一) 大厅的装饰

婚庆大厅的装饰应该洋溢着一种浪漫、甜蜜的气息。紫色代表着高贵、成熟、浪漫，所以主色调选取的是紫色。天花板粉成简单的乳白色，天花板四周装上明亮的灯。大厅中间设置一个水吧台，水吧台上方的天花板配上一个形状像花束一样的吊灯。主服务台采用的是紫色的色调，主服务台的背景墙是 LOGO 的设计容易让人记忆深刻。前台粉饰成白色，上面印上紫色心形图案。地板用米白色的瓷砖铺设。中间水台两旁设有沙发桌椅，大堂右侧挂上电视，电视上播放的内容是公司的介绍和公司的产品设计。前台的正前方是公司的大门，大门上方是公司的广告牌，独特的文字加图案设计。

(二) 办公区的装饰

为了节约成本，办公区本着简单的装修理念。分成两个房间，配有几台办公桌、电脑、两台空调挂机和书架。墙壁粉成白色，地板是白色瓷砖。

(三) 仓库的装饰

仓库占地 100 平方米。仓库里存有的物品有，摄像机、照相机、干冰机、雪花机、烟雾机、泡泡机、追光灯、烛台、香槟塔、拱门、气球门、音响设备、布帘、地毯、舞台背景、花门、喜帐、路引、旋转彩灯等等。

六、财务规划

一份创业方案要想具有实践成功的可能性，做好创业前的财务规划很重要。这里，我们将从投资预算、融资方案分析以及资本退出三个方面来做个规划。具体如下：

(一) 投资预算

公司的选址在邗江区维扬路 101 号，初步预算公司占地面积为 210 平方米，属于中等规模。在创业初期，一定的资金投入是项目启动的基础。投资预算是对公司规模，固定资产成本，公司运作所需金额的预算。

1. 固定资产投资预算如下表

投资项目	投资金额
店面装修	5 万元
沙发、桌椅	1.1 万元
电器	1.8 万元
婚庆所需一系列设备	10 万元
广告牌	0.4 万元
办公设备	1.8 万元
其他	0.3 万元
总计：20.4 万元	

固定投资预算总计为 20.4 万元，其中婚庆所需一系列设备所需的投资金额所占比例较大，设备投资属于一次性投资，设备可以循环利用，创新搭配利用，后期只需投入较少的维修保养费。

2. 公司第一个月运作所需金额预算如下表

投资项目	投资金额
首月房租费及押金	1.8 万元
水电费	0.2 万元
网络通讯费	0.1 万元
广告宣传费	0.6 万元
员工工资	约 1.4 万元
其他	0.2 万元
总计：4.3 万元	

婚庆行业分淡季和旺季，公司是在淡季三、四月份忙着开业准备。公司从四月中旬开始正式营业接单。根据市场调研，数据分析，新开公司五月份接单数量预算为 15 场。发放给员工工资总计约为 1.4 万元。房租费是 0.8 万元/每月，还要付押金。房租费在总投资金额中所占比例较大。

3. 公司初始投资预算如下表

项目	预算金额
固定资产	20.4 万元
营业费用	4.3 万元
流动资金	1.5 万元
总计：26.2 万元	

公司初始投资预算为 26.2 万元，其中 1.5 万元作为流动资金，避免在创业过程中遇到缺乏资金周转的问题。在创业初期，我们主要依靠自有资金流创造自有现金流。

（二）融资方案分析

足够的资金是新创企业经营活动的推动力，企业获得稳定的资金来源，有利于企业解决资金缺乏的难题，更好地投入到生产运营中，具有一定的竞争性。创业融资的渠道主要有，创业者自有资金、亲朋好友投资、天使投资、银行贷款、企业投资资金、抵押

贷款、担保贷款等。我们新创的合伙企业更加离不开融资，结合我们大学生创业的优缺点，可以选择的融资渠道有限，所以主要以创业者自有资金、亲朋好友投资为主。我们百年好合婚庆公司选择的融资渠道主要是自有资金、亲朋好友投资、银行贷款。投资金额及所占资金份额表：

融资方式		资金额	所占总投资百分比
合 伙 人 出 资	白汉乔	3.6 万元	14%
	王玲	4.1 万元	16%
	徐花花	3.9 万元	15%
	徐丽梅	4.6 万元	17%
银行贷款		10 万元	38%

（三）资本退出

在百年好合婚庆公司成立初期，我们四个合伙人就签下协议，对合伙企业共同出资、合伙经营、共担风险，并对合伙企业承担无限连带责任。协议规定，投资者三年内不得退出，第四年开始，投资者可选择以股权转让的方式退出。

七、产品设计及营销方案

（一）产品设计

婚礼会场主要根据季节即春夏秋冬的不同特点以及在户外或室内而布置的。春夏秋冬季节各有特色，婚礼布置与自然景观相结合，更能让与会人员有一种身临其境的感觉，降低违和感。春季，若新人选择在户外举行婚礼，我们尽量选择新鲜的野外花草来搭配布置，婚礼会场的背景墙选择比较亮眼的色彩。夏季炎热，婚礼会场布置在色彩上会挑选天蓝色和白色，让人们在视觉上感受到清爽。秋天是个丰收的季节，在秋天布置会场，选择一些橘色，黄色为主的色彩，花朵颜色选择浅淡一些的，不会太抢眼，这意味着新人之间平平淡淡，岁月静好的爱情故事。冬季，会选取一些暖色系的色彩作为主色彩，另外搭配一些小碎花，给人温暖的感觉。以上布置在设备上没有变化，主要就是布帘颜色、舞台背景颜色的选择和鲜花的选取与布置。我们的婚礼会场的布置也不是死板的，而是灵活多变的。婚礼策划师可以和客户交谈，根据客户的想法，将特定的婚礼主题会场进行改变创新，设计中融入客户的想法，满足客户的需要，让客户满意。婚礼主题的命名可以由客户自己来命名，可以以新人的名字来命名，进行合理嵌入，组成句子或是以谐音，还可以根据新人的爱情故事来命名，这会给婚礼添上唯美的浪漫气息，又给新人留下了美好的回忆。

（二）营销方案

1.与第三方合作

（1）与广告传媒公司合作。广告传媒公司在市场上接到订单后，再联系我们，有我们和客户沟通交谈，达成交易。

(2) 与婚纱影楼合作。婚纱影楼在接到订单后与我们联系，我们与客户交谈。

(3) 与酒店合作。酒店向我们婚庆公司推荐客户，我们公司向酒店推荐客户，双方共享收益。

2.线上营销

(1) 微信营销

目前，80后、90后都有微信号，微信营销传播的速度快，传播的人群广泛，潜在的营销对象十分庞大。设立百年好合婚庆公司微信公众号，让准备结婚的人扫描，在门口和店内张贴二维码，通过微信平台，让人了解公司的产品，公司的设计理念。在朋友圈分享二维码，积满十个赞的人，可以到店内免费领取印有我们公司LOGO的保温杯和雨伞各一个。

(2) 微博营销

微博里的每一个粉丝都是潜在的营销对象，微博营销的内容包括发布对公司的介绍，产品的介绍的相关信息，接受客户的预定，在线回答客户咨询的问题，做好产品的推广与宣传。

3.开业庆典活动

在开业当天，免费赠送情侣一束红玫瑰和一张公司的名片。

八、管理制度

创业成功与否，涉及到很多要素的设计是否合理。同样，管理制度也是一个非常重要的内容设计。为此，本方案将从两个方面来设计。具体如下：

(一) 风险管理

1.店面规模风险及对策

对于婚庆公司的店面规模，太大或太小，都会对婚庆公司的盈利构成风险。大面积、精装修的店铺给人一种高贵，专业的感觉，会吸引一些收入高，具有一定社会地位的顾客。他们通常会选择上档次的婚庆仪式，这会给公司带来较高的利润。然而，大规模的店铺也会造成成立初期投资额大，店面租金昂贵，劳动力成本高，水电费高，很容易陷入收入小于支出的困境，公司将无法正常营业。假如规模过小，无法与大规模店铺竞争，难以在婚庆市场立足。

百年好合婚庆公司在选择店面规模时，遵从实事求是的原则，结合大学生创业自身的情况，不盲目攀比，不过分追求店面华丽的装修，偌大的空间面积。我们将按照以下方法步骤理性谨慎地选择店面规模：实地考察，记录店铺地点特征；调查周边店铺的顾客拜访率；调查周边店铺产品的档次以及销售价格；整理相关调查数据；分析得出结论，合理选择自己店铺的面积，有效降低店铺规模选择不恰当而造成的风险。

2.店面选址风险及对策

公司开业，店铺选址是首要考虑的问题。店铺选对了地方对公司今后的营业发展有很好的帮助。我们要严肃认真的对待店铺选址的问题。如果不根据公司的战略方向和营业目标就草率地选择地点，会隐藏着很大的风险。公司的选址一定要选在“店铺与地区婚庆行业相对集中且人流量较大”地方。

百年好合婚庆公司在选址时，以关联企业、消费市场、竞争企业、客流量为参数，进行判断选择，通过问卷调查，实地考察等手段，了解了周边区域的婚庆市场情况，对公司的营业情况作出推测，有效规避选址不当带来的风险。

3.管理风险及对策

我们成立的是合伙企业，合伙人各抒己见，各有各的想法，产生矛盾冲突，会对公司的正常运营带来风险；员工流失率高，会使我们独特的产品设计方案泄露给竞争对手，同时会使团队不够团结，形成不良的工作氛围，给公司的管理带来风险；如果承租方解除签约的租房合同或是提高房租费，也会给公司运营带来风险。

在公司成立初期，依照相关法规签订合伙协议，共享收益，共担风险，明确岗位职责，避免合伙人之间的矛盾给公司带来的风险；建立企业文化，培养员工的忠诚度，尊重员工，团结员工，满足员工的需要，让员工踏踏实实为企业工作。加强合同管理，全面细致地把可能出现的违约情况纳入到合同条款里。

(二) 规章制度

1.门市接待人员

- (1) 学习与顾客谈单的技巧，积累经验，热情诚恳的接待客户。
- (2) 收集婚庆行业的信息，关注婚庆行业的动态发展。
- (3) 不得迟到、早退、旷工。
- (4) 注意自己的仪容仪表，做到干净整洁。
- (5) 与客户交谈，应注意自己的言行举止，保持微笑，声音温柔。
- (6) 不得在上班时间玩手机，听音乐等，做与工作无关的事情。
- (7) 应为公司保守机密，不得泄露。
- (8) 做好交接工作，如因自己的粗心造成公司损失，则由当事人自己承担。

2.设备维护人员

- (1) 不断学习和研究有关设备采购、维修、保养的知识。
- (2) 不得迟到、早退、旷工。
- (3) 注意自己的仪容仪表，做到干净整洁。
- (4) 不得在上班时间玩手机，看小说等，做与工作无关的事情。
- (5) 会场工作结束后，应将设备及时清点归位。
- (6) 应为公司保守机密，不得泄露。
- (7) 做好交接工作，如因自己的粗心造成公司损失，则由当事人自己承担。
- (8) 要做好会场人员团结合作，出色地完成工作。

3.会场工程人员

- (1) 不允许其他婚庆公司的人员擅自到会场拍摄，一经发现委婉劝其离开。
- (2) 在会场布置工作中认真细致，考虑周全，确保准备工作万无一失，如若出现问题要及时报告。
- (3) 不得迟到、早退、旷工。
- (4) 不得在上班时间玩手机，看杂志等，做与工作无关的事情。
- (5) 应为公司保守机密，不得泄露。
- (6) 服从上级安排，不得擅自做决定，按公司的规章制度办事。
- (7) 因自己的粗心造成公司损失，则由当事人自己承担。
- (8) 收集婚庆行业信息，在各大平台关注婚庆行业的动态发展，对会场的布置工作取得创新和改进。

总 结

通过对这次创业方案（婚庆公司的创业背景，公司的创业选址，公司的法律形式，营销策略以及财务规划和风险管理及对策）的设计，我们能得到如下结论：

在如今大学生面临严峻的就业形势，就业压力很大之时；在国家政府采取一些手段来缓和这种局面，出台许多方针政策来鼓励大学生创业之际；我们大学生创业的同时必然也带动别人的就业。

而婚庆行业，既有很大的市场，又有可以突破的空间，尤其它又是我们几个各有所长同学的共同激情与兴趣所在，所以选择婚庆项目是一个很好的商业机会。我们对此做了周密的思考，这必将有助于我们今后实体创业的成功。

参 考 文 献

- [1]孙金海，蒋兆峰. 大学生创业教育[M]. 北京： 化学工业出版社，2013. 3
- [2]赵伟. 给你一个团队，你能怎么管[M]. 江苏：江苏文艺出版社，2013. 3
- [3]本霍洛维茨. 创业围艰[M]. 北京：中信出版社，2015. 3
- [4]周卫民. 商业计划书规划创业蓝图[J]. 上海：成才与就业，2009, (23)
- [5]史琳，宋微，李彩霞，吴学彦. 量身定制商业计划书[J]. 甘肃：价值工程，2013, (28)
- [6]张项民. 创业从商业计划书开始[J]. 上海：中国人才，2012, (06)

谢 辞

此次的论文设计，锻炼了我的逻辑思维能力和语言表达能力，强化了我的专业理论知识，也进一步巩固了我对创业原理在实践中的运用技能，让我在未来的实践中更加的运筹帷幄。从论文的开题、写作、修改直到最后的定稿，都离不开我的论文指导老师，感谢尤正梅老师的一次次细心指导。在此向尤老师以及我的专业老师们一并致以最诚挚的谢意，感谢三年来你们授予我的专业知识。愿你们健康、平安、幸福！