**猎头公司创业计划书**

企业名称：××××人力资源服务公司

负责人：

地址：

电话：

本商业计划根据当前国际及中国河南省的实际情况制定，在付诸实施前呈交有关部门、会计师和有经验的相关人士考核，敬请批评指正。

目录

　　一、项目实施可行性概述

　　二、企业概况

　　三、产品与服务

　　四、市场与顾客群分析

　　五、竞争

　　六、定价与销售策略

　　七、成本计划

　　八、现金流量计划

　　九、投资回收

　　十、组织与员工

　　十一、经济分析（资金来源及用途、设备清单、销售预测、盈亏平衡分析）

　　十二、其他（个人简历、个人及家庭生活费预算）

　　十三、环保、技术要求

　　十四、可能存在的问题与防范措施

　　十五、申办程序及日程安排

一、关于项目实施可行性概述

　　1、市场需求与本人的关联

　　公司发起人一直关注这一猎头市场，十分庆幸这一行业市场需求持久而广泛。

　　2、实施创业的基本条件

　　（1）公司发起人皆具有良好的职业经历和职业业绩（长期从事技术、市场营销和企业行政、人力资源管理等工作）。

　　（2）具有一定时期的创业模拟准备，如团队建设等（决策、执行和操作三层骨干人员基本配齐，人员专长涵盖产品开发、营销、管理等要素，且均具有较良好的职业业绩），这批对象将作为发起人而加入新办企业。

　　（3）发起人（团队）具有满足企业创办初期的资金需求能力。

　　（4）新办企业（以下简称企业）有可能在3至5年时间内获得国际著名行业品牌的关注和收购。

　　（5）企业以核心专长--猎头事业为基础。辅之以人才培训、人事外包等事业为双翼。这个思路是由市场条件和企业状况所决定的。做强、做精、做准20%大客户；做好、做妥、做稳80%小客户，在坚持多赢和不断学习的引导下做好这个2∶8。

　　（6）企业的发起人（群）对建设学习型企业有强烈的愿望和认同（发起人群的基本情况略）。

　　（7）企业运行的方向，将向头脑型企业演变，通过可控制资源因素和不可控制资源因素在销售和开发的磨合作用，渐渐实现。企业运行初期将是这一构造的模拟实践运作和磨合。

二、企业的一般情况

　　1、公司性质和主要经营范围

　　公司的法律形式采用有限责任公司形式。性质为混合经济，公司的初期投入（注册资本金）为人民币60万元。

　　主要经营范围为：人力资源信息服务，人事外包、人才培训等

　　2、公司地址选择

公司地址首选为租用郑州东风路和经三路写字楼，面积约为100平方米。

3、经营理念

　　做小、做精、做好、做强。

　　做小：不盲目做大，格局是全球视野，着手应是小处着手。

　　做精：打造企业成为猎头行业顶尖品牌之一。

　　做好：2个方向的服务，即顾客和产品。为顾客服务以建立企业的美誉度，打造优质服务以提高全面质量。

三、产品与服务

　　产品销售与服务范围见主要经营范围。

　　其中咨询服务为：企业人力资源管理模块的招聘、考核、薪酬、规划、结构治理等咨询。

四、市场与顾客群分析

　　1、目标顾客

　　1.1单体顾客--指个人企业，没有专门的人力资源部门，老板自己负责人力资源这一块，牵扯、分散自己精力，想找猎头定制购买产品。

　　1.2团购顾客--指购买产品或服务，以满足营业需求的顾客(如饭店、宾馆、公司等)。其特征成批购买和持续需求。

　　1.3有特殊需求的顾客。

　2、顾客需求满足

　　以一定品质标准的产品和服务，分别满足三个顾客群的现实和潜在的需求：以个性化的商品和服务满足单体顾客群中的不同层次的需要，以准时化服务满足团购顾客群的需求。以有显见成效的方案和策划满足有特殊需求顾客的现实需求。

　3、顾客群分析及目标市场预测

　　三类顾客群中，第二类即团体顾客和第三类即有特殊需求的顾客在实际运作中是稳定的，其销售额有足够的上升空间。

　　4、市场前景以及优、劣势分析

　　4.1 市场前景：市场容量和主流购买群情况显示，市场细分趋势化，猎头服务满足了个性服务需求，市场前景较为乐观。

4.2优劣势分析：

优势如前所述；

劣势情况为：

a市场还不太成熟，有些客户尚需引导。

b．高层次、有素质的人才产品缺口。

c．新公司缺乏影响力和知名度。

d．新作业团队的磨合需要时间考验。

五、竞争

　　1、企业竞争对手分析

a,某基人才网，主要做网络招聘，收取年费，猎头事业重视不够，精力有限，猎头顾问团队没有形成战斗力。

b,XX无忧，上市公司，有实力，主要是DM直投报纸招聘，猎头事业只是其一小块业务。办公地址在紫荆山金成国贸。

c,XX招聘，国内有名公司，主要做网络招聘。目前给大河报做招聘。

d,X博人才网，2006年底成立的新公司。主要做网络招聘，猎头事业没有涉入。

e,X思人才网，猎头事业在运做，没有做精，人才流失厉害。X绣人才网老总是从X思出来。

fX绣人才网，成立不到三年，做的层次低，面对大中专生，服务企业是不知名的小企业。

　　2、竞争对策

　　2.1服务做好：其中包括个性化服务，注重托付，注重承诺。

　　2.2产品做多：同一款型产品有A、B、C版，满足顾客不同口味的需求。

　　2.3价格做公：年薪30%的佣金。

六、定价与销售

1、企业第一年销售计划：年销售额80万元；第二年销售计划：年销售额180万元。

　2、产品定价和销售渠道

　　产品定价：年薪30%的佣金。

　　销售渠道：锁定行业大客户，持久服务。

　3、促销手段

　　(1）价格适宜。

（2）做顾客的顾问和助手。

　　(3）宣传：售后服务持续跟踪，企业相关的宣传品(册)。

　　(4）赠送印有企业标志的独特定制的工艺品。

    略

七、成本计划

1，办公室租赁，月租金约2000元

2，办公用品（办公桌椅3套，文件柜2套，电脑2台，沙发一套，茶几一个，纸张，水笔，胶水等）费用合计 元

3电话费预计费用约100元/月

4宽带费50元/月

5水电约50元/月

6物业约100元/月

7人工成本，文员700元/月，主管1200元/月，总经理2500元/月，董事长5000元月

8，其他

八、现金流量计划

　第一年销售收入目标80万元，月销售6.6万元。具体现金流量由专业人员设计。

　九、投资回收

　　1、投资回收期(初期投入额为10万元)

　　新企业的设计投资回收期为(不低于)12个月。

　　2、投入资本的初期分配

　　固定资产投入 20％，2万元 流动资金投入80％，8万元，

　　　　初步固定资产和流动资金总计为10-15万元之间

十、组织和员工

　　1、组织

鉴于小型组织的特点，经理层将分别兼任作业层3个部门的负责人．

2、员工

企业初期配员额为5人以下。配员标准为人均年销售额15万元以上。

执行层4人，决策层1人

员工中的60％以上为下岗和退伍的相关人员(以满足市政府有关享受优惠政策的比例要求设定)，员工的工作条件和薪金待遇应是好的环境和比较好的待遇(善待员工就是善待投资者自己)。

(十一---十五略)

十五、申办程序及日程安排

1、步骤 发起人确定，投入款确定，性质确定，起草章程， 姿本金到位， 登记式发起，注册。

2、日程表(筹备) 企业的筹备期为90天。

鉴于企业拟租用写字楼，招募下岗职工和退伍兵等事宜皆需得到确认，故总体的日程安排，须经确认之后开始操作。