

创业计划书服装店 服装店创业计划书(实用7篇)

光阴的迅速，一眨眼就过去了，成绩已属于过去，新一轮的工作即将来临，写好计划才不会让我们努力的时候迷失方向哦。优秀的计划都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？下面是小编带来的优秀计划范文，希望大家能够喜欢！

创业计划书服装店篇一

我是一名在校大学生，经验和资金都有限，所以我选则走传统行业路线——服装行业。衣、食乃生身所需，所以市场前景是非常之大的。在衣、食、住、行这人类生活的四大元素中，人们把“衣”放在首位，可见衣服对于我们的重要性。作为衣食住行之首，人类对锦衣美服的追求似乎永远没有止境。不管是遍布大街小巷、星罗棋布的个性服装店，还是各大商场的高档品牌服装，从几十元的低档地摊货到高达数千元甚至数万元的进口服装，尤其是女式服装只要符合潮流和消费者的口味，都有人愿意掏钱捧场。人可以吃好吃坏，有的还可以自己家的，但人不能不穿衣服，更不能自己生产，所以在这方面上是肯定有需求的；随着人们生活水平的提高，人们的审美情趣，都随之而变，不仅讲穿，还讲究怎么穿，穿什么样的，穿的是否如意；所以穿，有着很大的市场，每人都必须的；冷静一下，市场之大，竞争者，也比比皆是；犹如一块奶烙上，己有了无数的蚂蚁，都在啃食着这块蛋糕。究竟怎样，自己能不能成为这块蛋糕主要占领者，要看我们选择什么样的市场定位，及生存方式；让消费者欣赏自己的产品，是最重要的；这就是我们即将面对的最重要的根本。只要你的产品迎合了大多的消费群体，在一夜之间，你就是赢家。

我之所以认为选择服装业便于崛起，除了因为市场之大，购量之强外，还有原因是服装行业较为成熟，项目需要的成本较低，容易进入也容易启动，很适合我这样刚涉足商业的创

业阶层，而且自己对服装也有点感兴趣，算是兴趣与事业相结合吧。

由于是刚刚开业的小店准备雇佣三个人，三个年轻漂亮的女孩主要负责接待顾客，有经验者优先，我可以自己负责收银工作。根据服装店的收益情况适当的增减人员。

我是学管理专业的，所以指定一个管理的制度虽与我来说并不难。

(一)本店的管理制度

为规范专卖店管理，体现本店的形象及特色，特别制定本管理制度：

- 1、导购需按店规穿着导购服装。
- 2、每天两次大扫除，早晚各一次，营业时间内保持店里、店外干净卫生。
- 3、每星期二、六模特衣服更换一次，每星期一高柜货物调换一次。
- 4、待客须热情、仔细、认真。
- 5、请节约用电，白天开室内“外孔灯”、“壁图灯”，阴天时加开“灯光模特”。每天傍晚开“室内外孔灯”、“灯光模特”、’室外孔灯“;0：00至22：00开“招牌射灯”。请节约用水。
- 6、节约电话费，每次打电话不可超过5分钟。每月电话费最高限额100元/月，超过部分由导购共同承担。
- 7、上班期间不得接打私人电话超过五分钟。

8、每天须盘点货物，若出现货品及促销品缺欠，由导购共同负担，货品按零售价赔偿，导购移交货时需检查金额及真假，若发现欠缺及假币，由导购承担。

9、若导购辞职，须提前一个月告知，同意后方可辞职。

10、工资为800/月+提成，提成为月营业额的1%，提高她们的积极性。

(二) 行为规范、工作积分制(10分为满分)

1、打扫卫生不干净扣1分。

2、无礼貌用语扣1分。

3、收银单书写不全扣1分。

4、迟到、早退扣1分。

5、摆货不整齐扣1分。

6、模特三天换一次内衣，没执行扣1分。

7、高柜货物一星期调换一次，没执行扣1分。

8、钱币出现缺欠情况，假币情况扣1分。

9、不节约用电、用水、用电话扣1分。

10、在营业时间谈论私事、嘻戏、聊天、无执行轮流休息扣1分。

11、待客不认真、不热情扣1分。

12、每月请假次数超过3次扣1分。

注：6分为及格，若连续2个月不及格，则自动辞退。

(一) 市场分析

1、群体目标：

(1) 18-30岁：该年龄段的消费群体是服装消费的最主要的群体，是消费群体中服装购买频率最多，总体购买金额较多的群体，其中女性消费的频率高于男性。该群体具有一定的经济基础，很强的购买欲望，时尚、追求流行、个性、敢于尝试新事物。

(2) 30-45岁：该年龄段的消费群体是服装消费的主要群体，是消费群体中购买单件服装价值最高的群体。该群体是消费群体中经济基础最为雄厚的群体，购买欲望同样较强。但该群体大多数的人生观和价值已相对成熟，因此对风格、对时尚都有自己的喜好，其中相当部分人已有自己喜好的品牌，对新品牌的接受程度较低。

从上面数据可知，18-45岁这两个年龄段的消费力相对较高。而处于该年龄段的女性大多都是职业女性或年轻少妇，她们对于服装的追求较为强烈，但对服装的档次不会过分要求。本服装服饰店的目标对象主要定在20-35岁之间的职业女性和有工作的主妇。前者是所谓的单身贵族，后者被称为双薪族。这一目标群体月收入约在1500元以上，无家庭经济负担或属于小康生活家庭，她们多注重服装服饰的款式和搭配，自由支配的费用较多。

2、产品定位：

由于本店的目标对象是20-35岁年龄段的女性群体，因此款式应相应斯文、时尚、新颖，不能过于前卫、夸张。价位将定在中、低档次上，大众化且让顾客有“物超所值”的感觉。

(二) 市场竞争

4、为了增加购物的乐趣，本店出台购物抽奖：购满100元可参加购物抽奖，奖金为价值5-100元的购物券，此活动的推出，让本店的销售增长20%以上。

5、清理库存□a□对滞销品进行打折，5-8折□b□“买一送一”，买服装送配饰。

6、长期赠送：购满88元，送精美化妆镜一个(自行购买，印上店名和电话，对店的宣传效果明显)。

如条件许可，可有长期的促销活动，同时，促销活动要不断的变换，给消费者以新鲜的感觉。

1、旺地生意一定会旺。

2、导购一定要放手让其发挥，要有专业知识，对其管理要明确，制度化，一定要有合理的工资提成。

3、货品的价位要互补，不能吊死在一棵树上。

4、多搞促销活动，除了公司规定的活动外，还必须设法在“s”市扩大知名度。

5、对老顾客、持有贵宾卡的顾客进行客户管理，顾客生日、节假日、新货上市、促销打折均要发短信给顾客，保持联络，建立良好的关系。

6、不要贬低竞争对手，特别是一些档次较高的品牌，对竞争对手的经营情况要进行分析，借鉴别人的优点，共同营造良好的市场氛围。总之，要经营好一家内衣店要先端正心态，不要存在暴富心理，用心做好店铺管理，与顾客建立依赖关系，积累点滴经验，多向一些成功经营者虚心学习，要订立

目标，经营好一家就将成功经验进行复制，在不同地方多开几家连锁，在本地区做到行业第一。

在开店营业之前，必须先办理相关证照申请，否则就是无照营业。证照的申请分为二种，一种是申请营业执照，由工商局核发；另一种是资本较小的，只须办理营利事业登记，由当地县市工商核发。多数的店家由于资本不大，都只有办理商行的营利事业登记。除此之外，还要向税务机关请领统一发票，除非是获准免用统一发票，否则，都一律要办理。

除了营业证照的申请办理外，如果想要自己店家所挂的招牌，不致被别人所滥用，想要能为自己所专用，就还必须向工商局申请服务标章注册。店门口所挂的招牌名称，除了名称文字或图样，可能有自己特殊的设计，这种属于非商品类的文字及图像，称之为服务标章。与自己所申请的公司或商号是两码事，二者名称也可能不同。

所以，不想自己将来的金字招牌遭人盗用，就必须先申请服务标章注册，不论是申请公司、行号，或注册服务标章，皆可委托代办公司办理。

创业计划书服装店篇二

地点的选择对日后店面的营运好坏影响很大，所以一定要找个商圈位置好的店面，找好店面之后，接下来就是要与房东签约。而且，这个动作不能太早，必须待前面几项步骤都完成后才能进行。因为，一旦与房东签约之后，就开始支付房租，自然就会有时间压力。所以，我在与房东签约之前，一切能做的筹备工作与书面数据，都先准备好了。在与房东签约时，租期最好不要太短，如果只签一年，可能一年后才要开始回收，结果店面却被房东收回去，租期以三至四年为较理想的签约期限。我签的合同是三年，即使将来经营出了问题我也可以转租出去。店面承租下来，需要一段装潢期，所以我向房东情商，租金起算的日期让他扣掉装潢期，以降低

租金支出。呵呵，能少烧钱就少烧点。

租好了店面，下面要装修了。店面装潢关系到一家店的经营风格，及外观的第一印象，因此，装潢厂商的选择十分重要，所找的装潢厂商必须要有相关店面的装潢经验。譬如，开咖啡店就一定要找有咖啡店装潢经验的厂商，开儿童美语就必须找有儿童文教装潢经验的厂商。因为，装潢厂商如果没有同类型店面的装潢经验，到时候所装潢出来的店面，在实务操作上，就未必能完全符合需求。届时，如果再打掉重做，当然就费钱费时。

所以，我在装潢前请装潢公司先画图，包括平面图、立面图、侧面图、所要用的材质、颜色、尺寸大小等，都要事先注明清楚。为便于沟通清楚自己所想要装潢的模样，最好先带装潢厂商到同类型的店去实地观摩，说清楚自己想要装潢的感觉，这样装潢出来的店面，才会比较贴近自己的想法。

品牌以杂牌为主，以外贸货为主。进货要适销、适量，要编制进货计划，当然在进货过程中也可应变修改。进货时，首先到市场上转一转、看一看、比一比、问一问、算一算、想一想，以后再着手落实进货，少进试销，然后在适量进货。因为是新店开张所以款式一定要多，给顾客的选择余地大。进货安排在每个星期的三或四，这样每个星期六店内肯定是有新品到货的，但只上部份新货，一部份留着星期天上！如果进入销售旺季，三四天就补一次货！

我计划雇佣三个人，两个小姑娘最好是漂亮mm[]主要负责接待顾客，两人轮班倒。另外招一个年龄大点的阿姨和我自己轮班倒收银，我基本上一直要在店里看着的。两个小姑娘的工资，800/月+提成，提成为月营业额的1%，提高她们的积极性。大一点的阿姨也一样，800/月+提成1%，不收银出了问题它要负责。

当一切都就绪之后，就准备择期正式开幕。开幕当天为招徕

顾客，办一些促销活动势不可免，促销活动不外乎打折、赠品及抽奖等三大类型。同时在周围小区散发些传单。做女装产品关键要品种多，给客户有足够的挑选余地，这与其它品牌专卖店不同，不是依靠主要几个款的来销售！产品陈列上要突出自己服装的特点，把上衣，裙子，裤子，套装等分开陈列，除了店铺看上去整齐外也给有目的性购买的客户挑选提供方便，如果只想买裙子的，他只需在裙子类挑选，如果买了裙子又想配上衣，直接可以到上衣类去搭配！量多的款可以用模特出样，往往出样的衣服是卖得最快的！橱窗里的出样要经常更换，这不能偷懒！

创业计划书服装店篇三

我是一名在校大学生，经验和资金都有限，所以我选则走传统行业路线——服装行业。衣、食乃生身所需，所以市场前景是非常之大的。在衣、食、住、行这人类生活的四大元素中，人们把“衣”放在首位，可见衣服对于我们的重要性。作为衣食住行之首，人类对锦衣美服的追求似乎永远没有止境。不管是遍布大街小巷、星罗棋布的个性服装店，还是各大商场的高档品牌服装，从几十元的低档地摊货到高达数千元甚至数万元的进口服装，尤其是女式服装只要符合潮流和消费者的口味，都有人愿意掏钱捧场。

人可以吃好吃坏，有的还可以自己家的，但人不能不穿衣服，更不能自己生产，所以在这方面上是肯定有需求的；随着人们生活水平的提高，人们的审美情趣，都随之而变，不仅讲穿，还讲究怎么穿，穿什么样的，穿的是否如意；所以穿，有着很大的市场，每人都必须的；冷静一下，市场之大，竞争者，也比比皆是；犹如一块奶烙上，己有了无数的蚂蚁，都在啃食着这块蛋糕。究竟怎样，自己能不能成为这块蛋糕主要占领者，要看我们选择什么样的市场定位，及生存方式；让消费者欣赏自己的产品，是最重要的；这就是我们即将面对的最重要的根本。只要你的产品迎合了大多的消费群体，在一夜之间，你就是赢家。

我之所以认为选择服装业便于崛起，除了因为市场之大，购量之强外，还有原因是服装行业较为成熟，项目需要的成本较低，容易进入也容易启动，很适合我这样刚涉足商业的创业阶层，而且自己对服装也有点感兴趣，算是兴趣与事业相结合吧。

二、公司组织及管理

由于是刚刚开业的小店准备雇佣三个人，三个年轻漂亮的女孩主要负责接待顾客，有经验者优先，我可以自己负责收银工作。根据服装店的收益情况适当的增减人员。我是学管理专业的，所以指定一个管理的制度虽与我来说并不难。

（一）本店的管理制度

为规范专卖店管理，体现本店的形象及特色，特别制定本管理制度：

- 1、导购需按店规穿着导购服装。
- 2、每天两次大扫除，早晚各一次，营业时间内保持店里、店外干净卫生。
- 3、每星期二、六模特衣服更换一次，每星期一高柜货物调换一次。
- 4、待客须热情、仔细、认真。
- 5、请节约用电，白天开室内“外孔灯”、“壁图灯”，阴天时加开“灯光模特”。
- 6、节约电话费，每次打电话不可超过5分钟。每月电话费最高限额100元/月，超过部分由导购共同承担。
- 7、上班期间不得接打私人电话超过五分钟。

8、每天须盘点货物，若出现货品及促销品缺欠，由导购共同负担，货品按零售价赔偿，导购移交货时需检查金额及真假，若发现欠缺及假币，由导购承担。

9、若导购辞职，须提前一个月告知，同意后方可辞职。

10、工资为800/月+提成，提成为月营业额的1%，提高她们的积极性。

（二）行为规范、工作积分制（10分为满分）

1、打扫卫生不干净扣1分。

2、无礼貌用语扣1分。

3、收银单书写不全扣1分。

4、迟到、早退扣1分。

5、摆货不整齐扣1分。

6、模特三天换一次内衣，没执行扣1分。

7、高柜货物一星期调换一次，没执行扣1分。

8、钱币出现缺欠情况，假币情况扣1分。

9、不节约用电、用水、用电话扣1分。

10、在营业时间谈论私事、嘻戏、聊天、无执行轮流休息扣1分。

11、待客不认真、不热情扣1分。

12、每月请假次数超过3次扣1分。

注：6分为及格，若连续2个月不及格，则自动辞退。

三、市场评估

(1) 18—30岁：该年龄段的消费群体是服装消费的最主要的群体，是消费群体中服装购买频率最多，总体购买金额较多的群体，其中女性消费的频率高于男性。该群体具有一定的经济基础，很强的购买欲望，时尚、追求流行、个性、敢于尝试新事物。

(2) 30—45岁：该年龄段的消费群体是服装消费的主要群体，是消费群体中购买单件服装价值最高的群体。该群体是消费群体中经济基础最为雄厚的群体，购买欲望同样较强。但该群体大多数的人生观和价值已相对成熟，因此对风格、对时尚都有自己的喜好，其中相当部分人已有自己喜好的品牌，对新品牌的接受程度较低。

(3) 45—65岁和65岁以上就不用考虑了。

从上面数据可知，18—45岁这两个年龄段的消费力相对较高。而处于该年龄段的女性大多都是职业女性或年轻少妇，她们对于服装的追求较为强烈，但对服装的档次不会过分要求。本服装服饰店的目标对象主要定在20—35岁之间的职业女性和有工作的主妇。前者是所谓的单身贵族，后者被称为双薪族。这一目标群体月收入约在1500元以上，无家庭经济负担或属于小康生活家庭，她们多注重服装服饰的款式和搭配，自由支配的费用较多。

创业计划书服装店篇四

一公司摘要：

本公司位于郑州市二七纪念塔旁边的步行街，是郑州的中心，这里交通发达，人口密集，市场是没问题，平时无论白天晚

上人来人往，特别是周末各大院校的学生聚集于此而情侣装的消费对象主要是追求时尚和浪漫的年轻人（以大学生为主），这给我们的店铺带来了更大的经济效益。

二市场分析：

这是一个新兴的行业，这是一个紧跟流行和时尚的行业，它的消费对象主要是追求时尚和浪漫的年轻人（以大学生为主）、有一定消费能力的白领阶层、有一定经济基础的已婚夫妇，这里蕴藏着巨大的市场。这是一个冲动消费行业，爱情的力量有时会使人消费失去理智，情侣产品就是这样一个冲动的消费行业，没有计划，没有理由，看到喜爱就去购买……掌握这种爱情玄机，你就拥有了市场。只要爱情存在，这个市场就会永不饱和。爱情无处不在，这个市场也无处不在，无论是大都市还是小城市，这个市场都存在。大城市的消费者可能会对产品的品牌、质量要求较高；小城市可能对产品的品质、档次要求略低点，只要选择好你的客户定位，任何地方都会有市场潜力。

三产品和服务：

做情侣装产品关键要品种多，给客户有足够的挑选余地，这与其它品牌专卖店不同，不是依靠主要几个款来销售！产品陈列上要突出自己服装的特点，训练营业员的基本素质，对顾客的服务态度及服务宗旨。无论顾客是否买衣服或者买多少钱的衣服都要微笑送客让其满意离开，常此以往才可能有口碑相传的美益度，也才会有回头客。顾客的要求在可能实现的前提下尽可能的满足。产品一定要围绕市场需求，一切要以满足市场需求为指导，才能提高销售业绩，才能赢利。

四营销策略：

在刚开业前段时间里我们要搞各种“买就送”的活动，争取薄利多销，提高店铺的知名度。我们也知道，服装经营是一

种感性经济，产品要跟着时尚潮流走，上个月的跑火货到下个月可能就要变死货了，如果你一直抱着死货眼巴巴地盼望消费者的垂怜，那你就会成为消费者遗忘的角落。因此，处理滞销货一定要当机立断，在“将滞未滞”时就要动刀，由滞销到死货就是你的损失过程；动刀早，往往损失少，而且新品上架快，成交量才会拔高，货流量才能最大化，利润也就最大化，同时又消除了库存风险。因此，要尽量避免死货，决不能让“死”货挡了“活”货的财路。要不然，你就真的是“不知死活”了。

五管理团队：

我计划雇佣五个人，四个人年轻人，分成两组主要负责接待顾客，两人轮班倒。另外招一个年龄大点的阿姨和我自己轮班倒收银，我基本上一直要在店里看着的（除了进货或者重要的事，自己创业累点是应该的）。四个年轻人的工资，800/月+提成，提成为月营业额的1%，提高她们的积极性。大一点的阿姨也一样，800/月+提成1%，若收银出了问题它要负责。

六财政预测：

- 1， 房租：6000/月，付三压一，24000元
- 2， 装修费5000
- 3， 第一次衣服货款0元
- 4， 其他费用1000元
- 5， 员工工资可以在第一月底结，不用算在初期5万内
- 6， 余下4000做流动资金使用

创业计划书：我要开服装店

大众服装店创业计划书

让人投拍案叫绝的服装店创业计划书

对你一定有用的服装店创业计划书

2万元服装店创业计划书

创业计划书：网上服装店

服装店创业计划书：大学生通用

让风投拍案叫绝的服装店创业计划书模板

服装店创业计划书：情有独钟

创业第一步：服装店创业计划书

服装店创业计划书

大学生服装店创业计划书

开服装店的创业计划书

将本文的word文档下载到电脑，方便收藏和打印

推荐度：

点击下载文档

搜索文档

创业计划书服装店篇五

由于资金有限只有5万元，所以我想来想去没有什么更好的项目，时间紧张也没有更好的灵感所以暂就来个传统行业，服装行业。

我的项目是做服装行业，开个男式服装店。

在选定行业之前，我先衡量自己的创业资金有多少，5万元。因为，各行业的总投资有高有低，每一种行业都不一样，所以，先衡量自己所拥有的资金能够做那些行业，再来做进一步的规划。

选择开服装店的优势是服装行业较为成熟，项目需要的成本较低，容易进入也容易启动。而且自己对服装也有点感兴趣，算是兴趣与事业相结合吧，呵呵。

1、创业理由

由于现在人生活节奏越来越快，竞争越来越激烈。人们的精神压力也越来越大，每天不多的闲暇时光里，能有一个安静舒适的位置，坐下来喝一杯饮料，和朋友聊聊天，放松一下自己，已经成为越来越多的人们的选择。

而在这样的情况下，咖啡厅无疑正是一个不错的选择，有需求就有消费。咖啡厅的格调，咖啡的味道，以及咖啡店里配上的轻扬音乐。都使咖啡厅能够很大程度上的缓解人们的压力，给人们带来舒适的感觉。而年轻点学生一族，无疑也以

喜欢这种浪漫的气氛。

但是高档咖啡厅消费过高，并且也不适合大多数人短时间的闲暇享受，并且不能很好地满足一些客人迅速外带的需求。所以小型咖啡厅更能满足大多数人对于咖啡厅的需求。

2、地址选择

咖啡厅的选址，应该在学校，公司，企业较集中的地方附近。选址不宜在太过张扬的闹市，而里闹市不远的一些不偏僻的街道，就可以满足需求，在减少房租成本的同时，并不会影响客流量。

小型咖啡厅的装修应该采用卡座形式，和大多数冷饮店一样，但是又需要一些不同。来咖啡厅消费的群体，多数需要一个相对安静的环境，可以和朋友聊天说话而不受其他客人的影响，所以应该装成一个个隔间用木板，帘子隔开。座位要舒适，整体色调不要太暖，不能让客人感觉到热闹。要让客人达到放松的效果，不管是身体还是心理。

卡座可分为3大类，单人卡座，情侣卡座和多人卡座。单人卡座方便一些单独来的客人找到自己的空间，情侣卡座则适合大多青年情侣的需求，而多人卡座可以则可以给客人提供集体消费，放松，以及讨论的空间。整体光线不应太强烈，也应该避免阳光过于强烈的地方。

总体大小控制在100平米左右，太小了容易给顾客压迫感，太大了容易造成空间的浪费，也不利于节省成本。

小型咖啡厅雇人不需要太多，4人3班次再加一个店长即可，不适合用临时人员，但是可以有1-2个长期兼职，兼职以学生为主，主要负责周末的工作，既有利于周末员工的休息，减轻员工压力，也能给在校大学生提供岗位，同时兼职员工也能减少运营成本。但是兼职员工选择需要谨慎，一定要长期。

不然可能增加员工培训成本，起到相反的作用。

员工着装需要统一，态度要好，面带笑容。女员工不应画太浓的妆。需要要求标准普通话交流。

咖啡厅消费群体不固定，同时消费群体也足够广，每一个阶层的人都有可能成为咖啡厅的潜在顾客，但主要还是以学生和青年白领为主。

咖啡厅的产品应该包含饮料，和一些精致的现烤食品。

饮料的选择，有咖啡和鲜榨果汁。不易有太多的种类，给顾客一个专一的感觉。而且应有冷热两种选择。咖啡的种类应包含卡布奇诺，拿铁，摩卡，浓咖啡等现下流行的咖啡种类。还需要有一个自己的招牌咖啡，增加自己咖啡店的名气，也给一些没有特定咖啡消费指向的顾客一个容易接受的选择。同时有外带和店内消费两种选择，店内消费使用精致的咖啡杯，不同种类咖啡使用不同的餐杯，外带则应该采用统一的带有小店logo的外带纸杯，提高咖啡店的知名度。

而食品类则包含现烤松饼，现烤小蛋糕，巧克力蛋糕等精致的食物。不易有主食，小型咖啡厅主营目的为为客人提够一个闲暇的休息时光，用来放松，和交流。不应是自己成为吃饭果腹的地方。虽然损失了客人吃饭的消费，但是可以让更多的客人产生认同感，带来更多的饭后客户，以及全天不限时的营业时间。同时避免客人对咖啡店产生杂乱，不专业的厌恶感。

同时店内应有wifi提供客户工作或者娱乐。

兼职员工 40/天 累计半年发放奖金。

店面装修 10万 包括卡座 隔间 吧台 店内饰品

店内投资 10万 包括咖啡机 空调 烘烤机 收银机 电脑 餐具

小店初期应有一定时间的优惠期，对所有来店客户开放，并且提供会员卡，优惠坏日劬邸 2 (3)夜阙鲂传，主要针对在校学生以及青年白领。同时可以邀请店主店员人脉来店品尝，增加小店知名度，小店人气增长后，可以逐步取消全面优惠，逐步回归正常价格。

创业计划书服装店篇六

首先将确定要做什么以及要面对消费群体，进货渠道，资金分配，经营管理等几个大头，一家服装店的定位是很重要的，一些数据的采集，那是必不可少的。

由于资金有限只有八万元，我选择了自己比较熟悉的服装行业，开个女式服装店，理由：

- 1、人靠衣装，女性是最爱美的群体，所以服饰对女性来说是永远也不会被淘汰的。
- 2、选定行业之前，我先衡量自己的创业资金有多少，不超过八万。
- 3、选择开服装店的优势是服装行业较为成熟，项目需要的成本较低，容易进入也容易启动。

地点的选择对日后店面的营运好坏影响很大，所以一定要找个商圈位置好的店面。火车站这快商圈不错，火车站这里交通发达，人口密集，市场是没问题。而且这里离货运站近发货方便能节约成本，并且马路对面有做得比较成熟的几个大市场，但是我问了租金，完全不是我能承受的范围，我只能离开杭州市区，租郊区或者乡镇沿街的位置，算四万20平米左右好了，尽量精准一些，方便后边算成本，杭州这样的租金绝对不贵。

租好了店面，下面讲讲装修：店面装潢关系到一家店的`经营风格，及外观的第一印象，因此，装潢厂商的选择十分重要，所找的装潢厂商必须要有相关店面的装潢经验。考虑到乡镇这边店面装修方面不是很考究的情况下，所以在成本上可以进行缩减。首先做招牌，门头的包边，另外买一些挂衣服的架子，柜台，凳子，另还有一些墙纸进行装饰，灯光照明，总体算下来，就要将近一万五的样子。

1、选货：选样，款式，品牌，数量

选货要掌握当地市场行情：这对该地的实际情况，货品的价格都不宜过高，我选择经营库存尾货服装，性价比高，自己临近批发市场，可以选一些自己中意的款式，前面差不多用了五万五，还有二万五的资金可以操作，留出5000要备用水电费之类的各种急用，其实进货的钱只有一万多，有点捉襟见肘。

刚起步，打算全部自己来，进货卖衣服打扫卫生什么的，自己包揽一切，等生意好了，选择一个比较熟练的营业员□20xx/月+提成，提成为月营业额的1%，提高她们的积极性，当然如果表现好可以酌情加薪。但是现在资金有限，一切从简。

需要花钱的地方的粗略算计：

1、全身模特：280元一个，买2个模特合计560元。

2、(1)、店内装饰包括墙纸3500元、灯光照明设备2000元、招牌发光字20xx□包边20xx□试衣窗帘50元、衣架及挂衣服的架子3000元左右，做好点的做差点的，这些东西的出入其实很大，大致是一万五的样子。

(2)、产品首批调货1万元，3个档次，其中主要中档占35%，补充中低档占60%，低档服装、服装配饰占5%，中档次进价

为40-50元之间、中低档次进价为20-40元之间，低档服装，服装配饰进价为5-15元之间。1万元的越算太紧，操作的空间很有限。

(3)、水电费、电话费，网费：400元/月*12月=4800元/年

(4)、不可预知费用：5000元

创业计划书服装店篇七

项目介绍

服装作为一个传统的老行业，开个男士潮流服装店。在选定行业之前，做过大量信息调查，包括自身以及周边的优势因素，因此我预计用10万元的作为启动资金。选择开服装店的优势是服装行业最为成熟，项目需要成本较低，选择以实体店与网店相结合的方式来扩大销路，区别于传统销售方式，迎合电子商务的发展形势。同时以加盟的形式进行，全面思考和制定开店的策略，有效的制定和执行开店的规划。其中包括，市场分析、商圈调查、选址、装修、开业筹备和正式营业等。最后形成自主的一个服装品牌——keepmoving（永不止步）。

这是一个信息年代，而按照淘宝对外公布的数据[20xx年淘宝成交额超过4000亿元，而到20xx年马云公布流动资金已达1万亿，目前平均每天成交按照他们提供的支付宝交易额更高达接近7亿元，这更加给力人们带来了网上创业的机会，优秀的平台，必定会造就优秀的企业。而实体店的模式又适合进货和喜欢逛街类的消费群体，结合了广大消费群体需求。

1、实体店的优势：不仅满足对个别地区人的需求，而且对了解潮流趋势，了解消费需求都有现实的意义。

2、网店优势：买一件应季的衣服，采用传统的途径解决问题，

需要空出专门的时间，到商场逛、挑、试。从各个方面来说，买一件衣服所化的除了标价之外，还要花费时间成本，交通成本等等，劳心劳力，相对于网购，可以通过半个多小时的挑选，其余的成本都节省了，价格相对来说也会比商城的优惠。可谓既省时间，又省金钱。

自身形象，对穿着将就，能保证质，而女性通常以低价的廉价货品居多，难以做到中端，高端。如果将实际购买者和购买决策者的数量统计出来，男性这个比率将会更高，所以我把18~35岁的消费者作为我的最大客户群。

2、产品消费群体、方式的 因素分析：随着网络的发展，大多数年轻消费者越来越喜欢网上购物，网上购物可以节省购物时间，还可以提供大量的商品让消费者选择，非常便捷。网店的信誉是最重要的，不论实体店还是网店，信誉是首位，因此我的营销模式将采用实体店与网店结合起来运营。

1、销售政策的制定：实体店营销与网店营销结合

2、销售渠道和售后服务：网上销售和实体店销售，专注服务从前期店面选择到店面设计，帮助进行合理配货，全方位服务模式。

(1) 实体店将选择城郊，因为启动资金仅10万元，城郊的店面租金相对较低些。

(2) 网店营业期间，需要结合物流公司。

3、主要业务关系状况：各级资格认定标准政策

付款方式：网上支付、货到付款、信用卡支付

货运方式：快递

4、促销

(1) 主要促销方式：满就送，折扣优惠，买一送一，送小