

服装创业计划书 服装店创业计划书(优质6篇)

计划是人们在面对各种挑战和任务时，为了更好地组织和管理自己的时间、资源和能力而制定的一种指导性工具。相信许多人会觉得计划很难写？以下是小编收集整理的工作计划书范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。

服装创业计划书篇一

我的名字叫付斌，于08年毕业财经高等专科学校，是财专05届工商管理系市场营销专业学生，现在为了深造就读于湖南农业大学商学院自考课程工商企业管理，毕业后于08年6月-09年3月国美电器上班，后来因为本身对自主创业感兴趣，本身家人也是在我很小的时候就经商，从小耳濡目染，注定我会走向这条路，现在由于暂时没有什么经商经验，对于刚毕业的我来说资金也成为了很大的一个问题，后来有次无意间逛夜市，突发奇想想到了摆地摊，理由是：1、不用付高额的租金2、经营起来比较灵活3、能让自己熟悉进货渠道，为以后经商打好基础。另外也问了一些对这方面有经验的人的意见，摆地摊主要是要成本低但货又要比较新颖、独特，后来我就去了各地淘货，大概的情况是广州的货新颖独特、更新速度快、质量比较好，但价格较贵；浙江义乌主要是做小商品，货便宜品种多；株洲主要做服装和鞋，衣服相对来说比较便宜，对这些情况大体了解后我们想首先要进些新颖独特的商品，所以始发站是广州，经过两天的淘货，我选择了一种比较新颖的雨伞，外形像红酒瓶，也有像水壶的，进价也不是很贵，考虑到长沙这边还没有的情况下，我进了一些，回来一卖效果非常好，很多人都没见过这种雨伞，卖点也非常好，下雨天雨伞湿了就很不方便携带，有个瓶子装着的话就很方便了，第一炮算是打响了，后来考虑到货的品种比较单一，就先后去了浙江义乌进了一些小商品，株洲进了一些服饰，经过探索后现在主营业务为服装，因为利润较大。

以下是我觉得可以在我开店方面有帮助的技巧

一、店库合一，破店经营聚集人气的技巧

许多潮汕人开的大的店面都是店面与仓库连在一起的。表面上看起来很杂乱，哪儿都堆满了商品，有时都难以落脚。其实，店堂大量存货并不会影响形象，反而往往会促进销售。有意把货堆在店内，让顾客觉得虽然拥挤，但是很热闹，而且产品离得近就看得清，找人咨询也很方便，并造成货源充足的感觉。这就往往会造成店铺商品与人气都很旺盛的感觉，人气对开店来说是非常重要的，特别是在长沙，长沙人有跟风的习惯，不管这东西是不是自己喜欢的，发现很多人都买就会自然而然的买。

二、低于进货价出货的技巧

而作为零售的技巧手段，故意将一两种最畅销的产品低于成本价销售，造成整个卖场价格便宜，也能带动其他高利润产品的销售。

下面我阐述一下我开店的具体计划：

一、项目介绍

由于资金有限只有5万元，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、在选定行业之前，我先衡量自己的创业资金有多少，5万元。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。

二、店面的选址

三、店面的装潢

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。考虑到火车站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，另外只要买一些挂衣服的架子（可能之前店里面有），另还有一些墙纸进行装饰，灯光照明，总共大概20xx块够了。

四、选货及进货的渠道

一、选货及进货

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，所以选择在株洲进货，当然也不能全进株洲货，广州那边的衣服比较新潮，可以去广州进些比较新潮的以带动人气。我准备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。

五、人力规划

针对刚起步不用雇太多人，选择一个比较熟练的卖手，800/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。

六、投资金额分析，每月费用分析

1，房租：免租金这能省一大笔费用付10000的押金

（1）、装修：

1、全身模特x3280元一个买2个模特合计560元

(2)、产品首批调货1、5万元(3个档次,其中主要中高档占35%,补充中档占60%,特价品、服装配饰占5%)(中高档次进价为40-50元之间、中档次进价为20-40元之间特价,服装配饰进价为5-15元之间)

(3)、水电费、电话费:500元/月*12月=6000元/年

(4)、不可预知费用:5000元

以上汇总,全年费用为41510元,全年纯利为:108000元-41510元=66490元这是根据每天净利润300元的平均值,当中肯定有好有坏。

服装创业计划书篇二

随着年代的发展与俱进,人们对于衣食住行的要求逐渐上升。随着社会的不断进步,人们也不再满足于穿暖,亮丽光鲜的外表,不仅使自己美丽。也是对他人的一种尊重。潮流服装店也是他们经常出入的地方。服装行业的投资小,盈利可观,并且资金回收较快,并且服装行业容易进入与启动。满足社会潮流,带动广大消费着的主动性。服装行业也是我喜欢的销售工作,兴趣与事业相结合,目前启动计划已生成,选择实体店与网店相结合的方式,并加入品牌店的模式,多元化的发展更便于服装店的经营与销售。

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----keep moving（永不止步）。

目 录

一、商机及产品介绍.....

二、环境分析.....

三、综合分析.....

四、营销策划.....

五、经营管理.....

六、财务管理.....

七、风险管理.....

八、项目启动计划.....

一、商机及产品介绍

这是一个信息年代，而按照淘宝对外公布的数据，2015年淘宝成交额超过4000亿元，而到2015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。

二、环境分析

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。

三、综合分析

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。

四、营销策划

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，城郊的门面租金相对较低些。

(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，送小礼物等，全场包邮（目前淘宝大多是不免运费的，而我们实施全场包邮，也相比较是我们的小优势）

(2) 付款方式：支付宝

五、营销组合

服装小店的经营状况如何，和商品的定位和进货的眼光很有关系，要做好一家服装店，除了要有良好的销售方法外，最关键的一点事要懂进货。这其中包含了很对，不仅要知道进货的地点、各批发市场的价格水平和面对的消费群体，消费者的喜好、身材特点，要会淘货。对于刚着手于服装行业，这还需要时间和经验的不断积累。服装店的经营旺季为每年5至8月和10月至次年的春节，这是消费流动最强的季节断。

网店经营措施：

(1) 折价促销：由于网上销售商品不能给人全面、直观的印象，也不可试用，再加上配送成本和付款方式和复杂性，造成网上购物和订货的积极性下降，采用醒目的‘折价促销可促使消费购物尝试并作出购买决定。

(2) 赠品促销：赠品促销和有点事可以提升你的知名度，可以鼓励人们经常访问网店以获得更多的优惠。期间，可以通过消费者索取赠品的热情程度分析营销效果和产品的反应情况等。

点击率也会不断增高。

(4) 限期供应：限期供应对消费者总是具有诱惑，像“特价最后三天”这样的促销口号，实物促销要真实，否则最终失去消费者信任。

(5) 其它宣传方式：消费范围可深入到贴吧、论坛、qq群

五、经营管理

（一）地址选择

1、区域选为商业活动频繁的地区。

2、在商业街、居民区附近开店，人流量大，各年龄层和社会阶层的人都有，对于服装服饰款式或类型的选择比较容易。同类店铺聚集，经营同类商品的店铺越多，顾客在这里进行比较和选择的机会就越多，因此若能集中在某一地段或街区则更能招揽顾客。

（二）商品选择：商品面向的是男性消费群体，年龄阶段为18~35岁，要求符合大多数消费者的需求，服装样式多样、时尚、多为外贸服饰。流行元素要强，融入青年群体的消费动向，以男性化和中性的衣服相互搭配。

（三）员工选择：店内需要一名营业员，年龄与我相仿，要求讲普通话，气质佳，身材适中，懂销售，有以顾客为主的思想，有爱心。待客须热情、认真、面带微笑。

次大扫除。工作中要求每天盘点货物，交接，做账，情况符合当天销售业绩才下班。

六、财务管理

1、门面转让费约为30000

2、房屋租金为房租4000/月

3、装修费折合约40000元

4、装饰物及货架约2000元

5、电脑及防盗设备约5000元

6、首次衣服货款定位为10000元

7、员工工资1200+提成，补贴，奖金另算。

8、网店押金1000，店铺装修2000，运营预算6000

8、共计约100000人民币。管理中用excel记录日常出账和进账。

七、风险管理

1. 资金流动：经营中，不免出现些不可预计的事情，其中可能会积压商品商品不能及时卖出而得不到货款。

2. 货物流动：货款的不宽裕会导致不能购买新货，使产品不能更新，顾客失去购买欲望。

八、项目启动计划

（一）店面的规划

1、店面的选址：对日后店面的运营好坏影响很大，所以一定要找个商圈位置好的店面，最好是交通发达，人口密集，固定人都多，地块成熟，消费力旺盛。消费品为中低档符合大多数市场需求。

2、店面的装潢：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。所以，我在装潢前要请装潢公司先画图，包括平面图、立面图、侧面图、所要用的材质、颜色、尺寸大小等。这期间要说清楚自己想要的装潢的感觉，这样装潢出来的店面，才会比较贴近自己的想法。

（二）选货及进货的渠道

1. 选货及进货：选样、款式、品牌、数量：品牌以杂牌为主，以外贸货为主，进货要适销、适量、制定进货计划，进货过程中在根据实际情况作出调整。进货时，首先到市场上看一看、然后想一想，消费品要调动顾客的选择性。少进适销，然后再适量进货。进货时间安排在每周的周三，这样确定每个周末店里会有新品到货。

（二）进货渠道：阿里巴巴、福建石狮、广东外贸服饰，杭州四季青

二、长期发展营销策略

（1）原则：每周都要有新货上架，以中档为主，高低档为辅，

（2）服务：练训营业员的基本利益，对顾客的服务态度及服务

宗旨。无论顾客是否买衣，顾客买所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。

(3) 把品牌形象深入到每个人心中，提高品牌知名度。

三、预计盈利

以往常买衣服的经验中，服饰的利润基本保持1/2倍货大于1/2倍，项目计划也准备按照这种盈利模式进行定价。

总结：创业引领了就业形式，探讨了生涯规划。最终就是人与人之间人性的对话。俗话说：上山要知山性，下海要懂水性，与人打交道当然要了解人性。服装行业是主流，市场前景很大，消费者的衣食住行依旧盛行，商场的形式也越来越庞大，男性审美观也随着杂志、书刊上升了层次，品味。所以奔着一个目标，总有机遇让自己提高一个高度。关注前沿，关注走向，引领时尚，走进服装。

一、公司概况 公司简介：我们公司是一所有限责任公司，位于合肥市经济开发区，组织合理，规划定位合理，资金充足，服务到位，是一家集服装设计、生产销售于一体的服饰品牌管理公司，以潮流为主打，设计流行衣服，主销年轻人的服装，前期主要面向在校学生。

公司发展计划：公司建立初期，主要目的在于打造“诚信，时尚，品质皆上”的企业形象，逐步扩大规模，形成稳定的公司销售网络。企业成长发展时期，主打企业自己的品牌，开始实行规模化生产，逐步建立起品牌优势。企业成熟稳定时期，注重融合时尚和文化等多重元素，我们需要开始能引领行业潮流。 公司市场定位：主要是在高校、大城市市中心开设店面，以潮流为主打吸引现在的年轻人，开始创业阶段主要是面向大学生。

二、市场分析 中国讲究衣食住行，穿着打扮这一方面必不可

少，加上中国人口众多，不管在什么时候它的需求都很高。根据网上调查显示：18-30岁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，该年龄段人口在1.8亿左右，其中女性人口略多于男性，与中国总体人口男女比例相反。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，容易接受各种新品牌。该群体中很大一部分容易冲动购物，他们是我们的主要客户。而且现在大学扩招，在校大学生年年增加，他们的消费市场也不小。

三、公司业务分析

1、基本消费

出卖我们自己设计的潮流服装，要新颖，赶得上时代潮流。

2、特殊订货消费

对于我们已有的款式服装，选择各种适合自己的颜色，加配个性的图案、饰品、文字等，订做成属于自己的个性服装。

对于我们没有的款式，可以根据身材，体型订做，布料、款式、颜色都随意搭配，例如班服定做、情侣服装等等。

服装创业计划书篇三

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，城郊的门面租金相对较低些。

(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

服装创业计划书篇四

一、项目介绍

在选定行业之前，我先衡量自己的创业资金有多少，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。

二、店面的选址

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。

三、店面的装潢

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。

四、选货及进货的渠道

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!

五、人力规划

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。

六、营销策略

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!

一、行业分析

1、宏观环境分析

国家成功的经济改革，灵活的市场推动政策，使得国内的服装市场如火如荼[]gdp[]国民消费指数不断攀升，人们消费意识的不断增强，为服装行业展示了一个广阔的发展空间。

2、服装行业的发展趋势分析

服装行业是一个生活消费品行业，同时也是高利润行业。因利益的驱动与市场的需要，在整个业态的设计、加工、市场推广、直营、加盟等不同环节，已经发展成相对完善且专业

的群体。近十年来，拥有庞大生产和消费规模的中国服饰市场，企业的经营模式和管理水平有了很大的提升，更加重视品牌的经营。

3、市场容量

拥有14多亿人口的中国在过去十年经济增长速度惊人。据国家统计局统计□20xx年国内生产总值达95,933亿元人民币，比较上年增长7.3%。国内社会消费品整体销售额为37,595亿元人民币。有专家估计到20xx年销售总额将达到10万亿元人民币服装店创业计划书服装店创业计划书。国内服装销售市场十分庞大，据中华全国商业信息中心表示在20xx年国内服装销售总量为5.7亿件，大型商场销售总量2.34亿件。随着经济高速发展和中国入世等利好因素，中国被视为现今世上最具发展潜力的消费市场之一。

4、机遇

- 4) 品牌运作能加强对资源的控制，提高企业的竞争力和利润率
- 6) 国家与服装品牌输出国欧盟的新一轮经济合作政策的启发

二、战略目标

(一) 营销目标

- 1、 在20xx年获得总销售收入1000万元
- 3、 建立科学管理体系及销售系统营运平台；
- 4、 建立分工明确能协同作战的营销团队。

(二) 财务目标

- 1、在二年内获得20%的税后年投资报酬率；
- 2、在20xx年净利润达到 1000 万元；

(三) 公司定位和品牌运作的方式

1、公司定位

合资公司将是一家专门经营国内外知名品牌的专门运营公司。经营品类包括服装、服饰、鞋、箱包、化妆品、家居用品等。

2、市场定位

公司采用贸易，零售，批发等多种经营模式，最终形成多品牌，多品类，多渠道的市场销售网络。合资公司的产品将以公司直接或通过二级分销或加盟商在国内各大百货公司、商业街等卖场设立专柜、专厅或独立专门店出售。根据产品类别不同而有不同的定位，合资公司所经营的产品均注重品质，强调品味，价格相在同类产品中较高。

3、品牌运作方式

1) 做品牌的经销商

引进国外品牌，由合资负责市场运作，产品按照贸易价格从品牌公司进口。

2) 做品牌的代理

引进国外品牌，全面负责产品的设计, 采购, 加工, 市场和销售的工作，向品牌公司支付一定比例的品牌使用费，可以考虑与设计公司和加工公司合作。取得品牌在中国的使用权，需要有强有力的采购渠道和市场推广。

3) 共有国外品牌

与国外服装设计室(或品牌公司)合作，成立利益共同体，由国外设计室负责服装风格与产品设计，合资公司则以网络资源及销售开拓管理成为对品牌共有的基础。

4) 自有品牌

注册合资公司自有品牌，自行负责品牌的全部运作，形成多种品牌、多种项目的规模效益。

三、销售渠道策略

1、总体运作策略：

1、以自营店作前期品牌网络发展开拓，再以二级分销及加盟店扩大市场占有率；

2、二级代理商

3、特许加盟

利用加盟者的资金来拓展自己的品牌市场，有利于企业的资金周转。这是一快速扩张品牌的最佳方法，可以尽快进行品牌点的建设。

4、网络抢占策略：

2) 以一级城市开设自营地铺专卖店为主，二级城市以代理、加盟店为主；

3) 市场以华南、华东、华中为主，东三省暂不开发(王府井百货网络点除外)；

4) 重点营销区域：

c.三级市场所属省份或城市：陕西、甘肃、宁夏、河南、河北、贵州。

5、拓展目标：

1. 山东、河南、湖北、西北、江苏、贵阳先以二级分销代理模式推进；

2. 公司自营店拓展以北京、昆明、浙江、福州、北京、重庆、成都、大连、深圳为主。

服装创业计划书篇五

综观整个创业计划书，既要有战略的思索又要有战术的组织；既要有团队的建设又要有生产的安排；既要有市场的开拓又要有资金的调度；既要有竞争的严酷又要有公关的潇洒。

一、项目介绍

由于资金有限，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，那还不如走传统行业路线——服装行业。尤其我们是合作一起开始创业，需要我们大家共同合作默契来考虑好各方面的事情，遵循互惠互利，有商有量的原则，不能因利和个人情绪影响店面的发展，至于我们个人之间的利润和合作规则，先等店面开起来，我们再来一定一份计划书，为以后店面有一个健康的成长过程打下基础。

我决定进军服装行业了，其理由如下：

1、衣、食乃生身所需，市场之大

衣、食、住、行是人类生活的四大元素。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，实习报告开头，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，关注留守儿童实践报告，每人都必须的；冷静一下，市场之大，竞争者，也比比皆是；犹如一块奶酪上，已有了无数的蚂蚁，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。

2、服装业便于崛起，利于把握生存原则；

我之所以认为选择服装业便于崛起，是因为市场之大，购量之强，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。因为是多少人在演绎着这个市场的生存规律，所以，只要你冷眼观看，就能知道自己该怎么着手于这个行业，前行者们都告诉了我们这个道理，不用你再去花钱去买了。再则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，很适合我们这些刚涉足商业的创业界层，而且自己对服装也有点感兴趣，算是兴趣与事业相结合吧。

“没有失败的行业，只有失败的企业”这句话，小学教师师德论文，蕴涵了生存的规律及危机，但给予我们一处警示，我们若想生存，就必须解决一些问题：我们服装规模、产品定位、群体目标等。

我们的项目是做服装行业，开个女式服装店。

店名：（衣拉客、唯衣、衣新衣异、衣衣布舍）

群体目标

二 开店地点

开服装店当然是选在一个人口密度高，交通便利的地方比较好。但是这些地方的收费也是比较高的。对于刚毕业的我们，拿出那么高的资金来租房子，实在是有些困难。所以，我想把店设在一个居民楼下面，也就是离丹东二中较近的地方。这里不仅房租便宜，而且离学校和小区都比较近，个年龄层和社会阶层的人都有，对于服装款式比较容易选择。

三 店面装潢

第一：门口的广告一定要明确，让路过的人一目了然店内是卖什么的。重要的一点，相同的衣服挂在不同档次的店铺会有不同的效果，不要因为自己店内整体的形象影响到自己衣服的档次，影响到顾客的购买欲。第二：灯光等硬件配备也要稍微好一些。如果店铺不够亮堂，给人感觉就像快倒闭似的。所以，灯光要冷暖结合，给人一种很舒适的感觉。当然资金有限简装为宜。

四 进货

进货一定要掌握当地市场行情：出现哪些新品种？销售趋势如何？社会存量多少？价格涨势如何？购买力状况如何？大体上要心中有数。由于我的店周围各年龄阶层的人都有，所以货源主要以杂牌为主。进货前要到市场转一转，看一看，比一比，算一算，想一想。进货时要试销，适量，要编制进货计划。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，给顾客更多的选择空间。

五 人员分配

由于资金不是很多，我们暂时不想雇佣工人，先有合伙人一起照顾店面。一个负责进货，一个负责接待顾客。等店铺不入正轨后，再考虑扩张店面的问题。

六 资金预算

七 销售策略

一切事情就绪后，选择一个吉利的日子就可以开业了。开业当天促销活动是不可少的，我们要让顾客在本店买的既经济又实惠，而且还很时尚的服装。对待顾客的要求要尽量满足，并且态度一定要和蔼。第一次购物就要让消费者体会到我们的真诚。

服装创业计划书篇六

因为资金有限，没有更好的项目可以思考，也没有更好的及时灵感，不如走传统的行业路线——服装行业。特别是我们是一起创业的，需要大家互相合作，各方面考虑，遵循互利、商、量的原则。我们不能因为利润和个人情绪影响店铺的发展。至于我们之间的盈利和合作规则，我们应该先等店铺开业，然后再来一定的方案，为店铺未来的健康成长过程打下基础。

我决定进入服装行业，原因如下：

1、衣食住行，市场大

衣、食、住、行是人类生活的四大要素。人们把“衣服”首先，我们可以看到衣服对我们的重要性。人类作为衣食住行之首，对漂亮衣服的追求似乎永无止境。无论是散落大街小巷的个性化服装店，还是各大商场的高档品牌服装，从几十元的低档商品到几千元甚至几万元的进口服装，尤其是女装，只要符合潮流和消费者口味，都有人愿意掏钱买。人可以吃

的好也可以吃的不好，有的也可以有自己的家，但是人不能穿衣服，不能自己生产，所以这方面肯定有需求；随着人们生活水平的提高，人们的审美情趣也发生了变化，不仅仅是讲穿着，更注重怎么穿，穿什么，穿得好不好；所以，穿，有大市场，大家一定要；静下心来，市场大，竞争对手无处不在；就像一块烙上了烙印的牛奶，有无数的蚂蚁在吃这块蛋糕。用什么方式，能否成为这块蛋糕的主要占有者，取决于我们选择什么样的市场定位，如何生活；消费者欣赏自己的产品是最重要的；这是我们即将面对的最重要的根源。

2、服装行业容易起步，有助于把握生存原则；

之所以觉得选择服装行业容易固执，是因为市场大，购买力强。只要你的产品迎合了大多数消费群体，一夜之间你就是赢家。因为有多少人在解读这个市场的生存法则，你只要冷眼旁观，就能知道如何启动这个行业。先锋们告诉了我们这个道理，你就不用花钱买了。再者，选择开服装店的好处是服装行业比较成熟，项目成本比较低，容易进入和启动。非常适合那些刚创业，对服装有点兴趣的创业者。可以认为是兴趣和事业的结合。

“没有失败的行业，只有失败的企业”这句话包含了生存法则和危机，但也给了我们一个警示，要想生存，必须解决一些问题：我们的服装规模、产品定位、群体目标等等。

我们的项目是做服装行业，开一家女装店。

店铺名称：（一来客、伟艺、易信一艺、一艺步社）

团体目标

1、18-30岁：这个年龄段的消费群体是服装消费中最重要的群体，是服装购买频率最高、总购买量较多的群体，其中女性消费频率高于男性。这个群体有一定的经济基础，购买欲

望强，时尚，追求时尚，有个性，敢于尝试新事物。

这个群体在消费群体中经济基础最强，购买欲望强烈。但这个群体大多人生观价值观比较成熟，对风格时尚有自己的喜好，相当一部分人有自己喜欢的品牌，对新品牌的接受度较低。

从以上数据可以看出，18-45岁的消费能力是比较高的。这个年龄段的女性大多是职业女性或者年轻女性，对服装有很强的追求，但对服装的档次要求不高。这家服装店的目标主要是20-35岁的职业女性和职业家庭主妇。前者是所谓的单身贵族，后者叫做双薪家庭。该目标群体月收入1500元以上，无家庭经济负担或属于小康家庭。他们更注重服装的款式和搭配，有更多的可自由支配的开支。

商品订购

二、店面位置

虽然选址不是服装服饰店成功经营的唯一前提，但店铺选址的选择仍然极大地影响着店铺经营的质量。好商店有六个主要特征：

- 1、商业活动频繁。商业活动频繁的地区一般指商业中心和闹市区。
- 2、人口密度高。在商业街或者住宅区附近开店，各个年龄段，各个社会阶层的人流量都比较大，很容易选择服装的款式或者类型。
- 3、客流量大。涉及地理位置和交通条件。
- 4、交通便利。一般来说，如果交通方便，客流自然会增加。

5、有很多人聚集或聚会。百货公司和服装店附近有很多服装和服装交通，因为客人购物后会去附近的街道商店散步。

6、类似的店铺云集。经营同类商品的店铺越多，顾客在这里比较和选择的机会就越多。所以，如果他们能集中在某个区域或区块，就更能吸引客户。

符合上述条件的场所主要有黄兴路商业街、东唐商圈、武夷商圈、中山路。对比以上地方的消费对象、商品定位、客流。

竞争位置

消费者对象

商品定位

客流

交通设施

周围环境

黄兴路商业街

追求前卫、另类和时尚的年轻男女

中高档杂服、大部分都是品牌店和连锁店

交通很拥挤

交通便利

东唐商圈

武夷商务区

中山路商圈