

# 2023年服装店创业计划书(通用8篇)

制定计划前，要分析研究工作现状，充分了解下一步工作是在什么基础上进行的，是依据什么来制定这个计划的。写计划的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？以下是小编为大家收集的计划范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

## 服装店创业计划书篇一

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。（娱乐酒吧创业计划书范文）

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”大学生服装店创业计划书模板大学生服装店创业计划书模板。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。

### 三、市场评估

#### (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大学生服装店创业计划书模板工作计划。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

与其他店铺相比之下，新开业的我们有很多优势

第一，我们没有大量的库存，可以有足够的空间摆放一些新款服装。我们拿货要秉着“多款少量”的原则，多拿几个款，每个款少拿一点，看顾客的反应再补货。第二，我们还很年轻，有足够的激情和创业的热情。也就是说我们的服务态度和其他家相比会是一流的。第三，对于刚开业的我们，首要的目的不是赚钱，而是拉回头客，用优质的服务态度和新颖的款式留住更多的新老顾客。

## 服装店创业计划书篇二

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。

## 服装店创业计划书篇三

### 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。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业运营公司。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。

## 服装店创业计划书篇四

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！

## 服装店创业计划书篇五

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，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。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。

## 服装店创业计划书篇六

### 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

## 服装店创业计划书篇七

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、嬉戏、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。

## 服装店创业计划书篇八

当今，随着女士服装店市场的逐步扩大，各种风格、经营模式、面向人群的服装店也是五花八门。市场大，竞争也大，目前女装市场已初显供过于求的态势。本文旨在通过此创新、创业项目的训练，提高大学生对于社会、人文、社交、人际关系等社会生活的认知能力以及毕业时个人职业规划和人生定位的实践能力。同时，也想在竞争如此激烈的女士服装市场挖掘可竞争资源，开辟长久生存之路，为创业做好准备。

创业训练；服装店；营销策划；竞争

衣、食、住、行是人类生活的四大元素。人们把“衣”放在首位，可见衣服对于人类的重要性。本次，我们的项目选择女式服装店，是因为服装行业是一项永不饱和行业。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阶层，而且自己本身对服装也有点感兴趣，算是兴趣与事业相结合吧。为什么要选择女装呢？爱美是女人的天性，而女人更愿意在穿着上来体现自己的美丽。一句话说得好：“女人的衣柜里永远都少一件衣服”，这也恰恰迎合了爱美，爱穿的女性心理。在当今市场环境下，各行业不是那么景气，加之女装市场在日趋饱和，竞争非常激烈，要想成功经营女装店并实现稳定盈利，是非常不容易的一件事情。下面，就我们在本次创业训练的过程中遇到的问题和成功经验，包括：服装店的消费群体、风格定位、开店前期准备，店面装修设计、货源批发市场等方面的角度出发，着重介绍服装店从市场定位、店址选择、顾客服务、进货技巧等方面予以系统地介绍，以期使女士服装店达到有效经营。

在定位方面我们考虑了几个方案：中高档的中年女装、少女装、风格混搭等；形式上采取加盟连锁或自营杂牌。但是考虑到本次的大学生创业训练项目，参加项目的共有5人，而且都是女生，这样就使得对消费者心理把握比较准确。为了使女生操作起来方便，尽快了解所要面对的消费群体，最终我们定位于：以自营杂牌为主的少女装系列。

找商圈位置好、交通发达、人口密集、地块成熟、消费力旺盛的店面。由于是大学生创业，加之风格定位于少女装，所以我们将店面选择在大学城区的商业街。这里店铺面子虽小但租金低，也适合有限的创业资金。

西安康复路交易广场是西北部大型服装批发市场之一。我们已地域优先的原则可以主要选择在这里进货。其次，资金允许可以到广州、成都等地选择进货。网上进货也不失为一个辅助的货源渠道。

店面装潢关系到一家店的经营风格及外观的第一印象，要达到的装潢效果：有创意的店名是首要的，我们的店名定为“衣衣布舍”。其次要有醒目的广告标牌、灯光（服装店适合冷暖结合的灯光），如果全部冷光，店铺虽然亮堂，但给人的感觉惨白不够温馨，衣服会显得不够柔和。还有壁纸的选择也很重要，要选择能衬托衣服的浅色的壁纸。

进货要适销、适量，要编制进货计划。进货时，首先要到市场上转一转、看一看、比一比、问一问、算一算、想一想，然后再着手进货。少进试销，进货时间在每周三周四，这样周六上部分新货，另一部分留着星期天上，如果进入销售旺季，三四天补一次货。节假日，提前半个月备货。我们进货的种类主要有：外套、打底衫、裤子、裙子。小配件包括：链子、丝巾。

店内货物的陈列：衣服要品种多，给顾客足够的挑选余地，上衣、裙子、裤子、套装分开陈列。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。其次是挂板、模特的穿着很重要。墙上挂的板必须是你最近主要销售的爆款，而且此款必须是对着门口方向，以便顾客路过店门口就能看到并被吸引进店，挂板和模特衣服的搭配从里到外、从上到下必须做到适合大多数消费者的审美观，吸引消费者想去试穿。如果全身搭配的非常好，顾客一试穿，会整套买走。所以搭配很关键，也不失为增加销售额的有效手段。

(1) 开业促销：打折、赠品、抽奖。

刚开业的店面，我们不追求大的营销额，最首要的是让顾客喜欢我们的服装、认可我们的服务态度、接受我们的销售价格，从而起到对店面宣传的作用，争取较多的回头客。

(2) 免费提供专业搭配建议。

学会用专业的眼光来审美，为顾客提供适合顾客本人气质的搭配建议。即使顾客的衣服不是在本店买的，也要热情地向顾客提供中肯有效的搭配建议，拉近和顾客的关系，让顾客信任我们。

(3) 开辟diy设计理念，让顾客有机会穿上自己设计的衣服。

在店面经营成熟的基础上，拓展业务，给有兴趣的顾客提供条件，为自己设计喜欢的服装并穿上展示。

(4) 采用o2o销售模式。

当今，单一的销售模式已经不能适应市场的需求。所以，我们要采取线上线下同时销售。线上“衣衣布舍”店面和实体店同时开业。

(5) 采用独特创意的送货方式。

这个方式主要是针对线上销售而言，由于我们主要是女装店，采取帅哥送货可以增加消费者的新鲜感和购买乐趣。

#### （6）阶段性的采取买衣服送配饰的促销手段。

在淡季顾客少的时候，可以采取买送的方式，买衣服送小配件，以此来刺激顾客的购买欲望增加营业额。当今，随着女士服装店市场的逐步扩大，各种风格、经营模式、面向人群的服装店也是五花八门。在众多从事经营的个体户中，赚钱最快的当属服装个体户。五彩缤纷的时装在给人们生活带来美和享受的同时，也给经营者带来了不菲的收入。面对瞬息万变的消费市场，服装店经营者需要适时调整自己的经营策略以适应市场的需要，得到更好的发展。

通过了解女士服装的需求情况和供应情况，以满足不同消费层次的女士服装消费需求，同时给想自主创业的大学生提供可经营性参考。掌握更多的市场信息，以便做出更加准确投资方向的市场判断，对服装店的经营规模和经营管理模式都有较大的影响，为开店奠定好基础。