# 最新家居饰品店创业商业计划书

来源：网络 作者：流年似水 更新时间：2024-09-21

*第一篇：最新家居饰品店创业商业计划书最新家居饰品店创业商业计划书家居种类很多，为什么我偏偏选择创意类的家居饰品这块呢?因为产品比较新颖、很有创意性，让人回家一看到就有一种舒服的感觉，大似带点儿童喜欢玩具的那种感觉吧!因此我们要把我们的产品...*

**第一篇：最新家居饰品店创业商业计划书**

最新家居饰品店创业商业计划书

家居种类很多，为什么我偏偏选择创意类的家居饰品这块呢?因为产品比较新颖、很有创意性，让人回家一看到就有一种舒服的感觉，大似带点儿童喜欢玩具的那种感觉吧!因此我们要把我们的产品定好位，让新的理念和创意去赚取利润，让我们引领时尚把创意带进我们平凡简单生活当中去。

随着社会的进步，现代社会的人们住房条件越来越好，对家的装修也越来越趋向典雅，大方，简约。甚至在有些大城市买房的时候地产商已经帮助顾客把房装修好了。但现代社会的人们越来越追求个性化，这就需要在家居方面来补足！

我们开店目前面临的困难是：

一、店铺的选择；

二、货源地和产品样式的选择；

三、正式开业前后的设计店名及店内装修、陈列摆设、宣传手段和经营方式。

首先，店铺的选择。一个人流量大经济发达的地段等于是给了我们一个梯子，这样说吧，客流量带来了购买量，购买量带来了钱流量!看看开店的根本目标是什么吧?我们的目的是利润的效益，积累原始基金!要做到这点就必须要很多的购买量，能带来购买量的就是客流量了！

1.对本地的运动用品店进行调查，将它们的位置标在地图上。看看它们的选址特点，比如周围人群密集的范围半径，总人口多少，与其他同类企业的距离等，量出其\*\*的市场的半径，也就是商圈的范围。

2.根据地图，标出你看好的地点。

3.在选定的地方周围，按照之前量出的商圈半径，用圆规划出你自己的商圈。

4.确定该商圈内是否有你的竞争对手，对彼此的实力进行权衡，然后决定是否需要更改地点。

5.了解商圈内的人口、人口统计特性、购买力和其他相

关信息，帮助你了解顾客群。

6.画出可走到你店面的街道或公交者线路，了解顾客是否能很方便地到达那里。

看着这样一张地图，来尽可能的有计划有目的的寻找好的店铺!然后做生意选址里还有这个说法，就是开店不一定要客流量大的地段，也可以选择在已经成行成市的区域里寻找心中理想的店铺。而符合这点的就是金华路和城北路交叉口的万克隆家具市场那一块范围。店面放在那的话，整体感觉档次也提升了！

其次，货源地和产品样式的选择，可以在去义乌考察以后再决定！反正要本着进货便利，价格便宜，质量有保证这三项原则去选择我们的货源，产品种类基本已经敲定，大致分为：钟类产品、毛绒玩具、陶瓷工艺产品、杯类产品、灯类产品、CD架、音箱、床上用品、相片镜框等！

在产品样式这块我们可以走为有需要的老顾客淘货路线，可以在他们提出想要的产品之后我们在网上套货以百分之10-20%利润来卖给他们。这样不仅是为我们自己打下了良好的顾客人

缘，还为我们以后发展的路“服务”“产品多元化”及灵活的经营方式打下了基础。

最后就是正式开业前后的设计店名及店内装修、陈列摆设、宣传手段和经营方式。店名的初步设想—— 浪漫满屋，一部非常有人气的韩国电视剧。取这个名既是为了让人们容易记住我们的店名，也是为了给消费的顾客带来一种非常温馨非常浪漫的感觉。

让我们的产品装饰他们的小屋，点缀他们的生活，把浪漫融进他们小屋里的一切装饰！店铺装修方面要本着大方、时尚、明亮的原则去执行，要达到一种让顾客进来逛的时候感觉到舒适，让他们对我们的店铺有种档次高的感觉。装修时还应考虑到腾出一块顾客的休闲区（顾客休息与我们交流的地方），总之能让顾客在店铺呆的越久就越有可能让他们在我们这消费。产品的陈列摆设大致分几个区域，钟类饰品区、毛绒玩具区、床上用品区、灯饰用品区、相框相架区等。尽一切办法让产品摆设的有区域性、不紧凑，让顾客能够一目了然的去挑选他们喜欢的类型产品。

宣传方面我有几套思路，开业前后一段时间，找厂家设计一些店铺的广告到现在比较实用的钱夹式面巾纸的包装上，然后找些人去派发。开业时可以搞些优惠活动，比如赠送出100张优惠卡，凡拿着优惠卡的顾客买家居饰品的同时赠送一件小礼物。礼物我准备挑选动漫类的周遍产品，和我们自己本身的产品有一定的联系，价格方面又比较便宜。经营模式我打算走实体店零售与网店批发的两脚走路模式去发展，实体店针对本市区的消费群体零售，网上虚拟店主要针对那些为货源难找或者是幕名而来的经营商来做批发。

实体店走专卖店的形式，货品都打出价格标签和产品名称，明码明价谢绝还价。这样一方面以避免与顾客在价格上的磨檫，另一方面无形的提高了我们档次。在我们与顾客的交流时要时刻把握主他们的消费心理和产品需求，可以为一定的老顾客去淘货。让他们说出他们想要的产品样式，我们从网上或者批发商那去找货源，然后以比较低10%-20%的利润去卖给他们。这些都是筹备中的初步思路和构想，当然实际中遇到的情况可能有差别。我们要以小本灵活经营的模式一步一步的解决所有的问题，店铺的后期主要重点我打算在网店批发这块，以一个零售商的皱型转换成一个湖南地区创意类家居饰品的批发商。下面就是一些风险评估和成本预算了。

针对现在家居这个行业，我市也已经初具规模有一定的竞争，我们一定要时刻把自己的定位把好，产品的选择上要独具慧眼，以创意赚取利润、让创意融进生活的经营理念谋求家居市场的一地之席!我们所面临的风险在于产品的价位、产品的独特性和样式、进货以后的产品积压、本市消费群体的审美能力及对我们产品的接受程度。成本预算上：

（一）每月费用支出表

1、销售利润

2、店铺每月盈亏平衡点：

（二）投资风险分析

首期投入 装修费用

首期进货fxsubdrt

**第二篇：家居饰品店创业计划书（范文模版）**

家 居 饰 品 店 创 业 计 划 书

随着社会的进步，现代社会的人们住房条件越来越好，对家的装修也越来越趋向典雅，大方，简约。甚至在有些大城市买房的时候地产商已经帮助顾客把房装修好了。但现代社会的人们越来越追求个性化，这就需要在家居方面来补足!家居种类很多，为什么我偏偏选择创意类的家居饰品这块呢?因为产品比较新颖、很有创意性，让人回家一看到就有一种舒服的感觉，大似带点儿童喜欢玩具的那种感觉吧!因此我们要把我们的产品定好位，让新的理念和创意去赚取利润，让我们引领时尚把创意带进我们平凡简单生活当中去。

我们开店目前面临的困难是：

一、店铺的选择;

二、货源地和产品样式的选择;

三、正式开业前后的设计店名及店内装修、陈列摆设、宣传手段和经营方式。首先，店铺的选择。一个人流量大经济发达的地段等于是给了我们一个梯子，这样说吧，客流量带来了购买量，购买量带来了钱流量!看看开店的根本目标是什么吧?我们的目的是利润的效益，积累原始基金!要做到这点就必须要很多的购买量，能带来购买量的就是客流量了!还有我们必须要把我们的顾客群体给定位好，创意产品让人产生很多的联想，拥有这种想象空间大的顾客群体是属于那群40之前的顾客群及本身受过良好的教育基础的顾客群体!所以能在人流量其次的地段找到这类群体集中的店铺也是个非常不错的选择!有一篇叫做店铺选址制作商圈地图的文章，是这样的： 1.对本地的运动用品店进行调查，将它们的位置标在地图上。看看它们的选址特点，比如周围人群密集的范围半径，总人口多少，与其他同类企业的距离等，量出其独享的市场的半径，也就是商圈的范围。2.根据地图，标出你看好的地点。3.在选定的地方周围，按照之前量出的商圈半径，用圆规划出你自己的商圈。4.确定该商圈内是否有你的竞争对手，对彼此的实力进行权衡，然后决定是否需要更改地点。5.了解商圈内的人口、人口统计特性、购买力和其他相关信息，帮助你了解顾客群。6.画出可走到你店面的街道或公交者线路，了解顾客是否能很方便地到达那里。

看着这样一张地图，我们就可以对于自己选定的地址是否处于合适的商圈而一目了然了。在选择店铺的时候我们不妨可以学人家的试试，画一张我们市的商圈范围，来尽可能的

有计划有目的的寻找好的店铺!然后做生意选址里还有这个说法，就是开店不一定要客流量大的地段，也可以选择在已经成行成市的区域里寻找心中理想的店铺。而符合这点的就是金华路和城北路交叉口的万克隆家具市场那一块范围。店面放在那的话，整体感觉档次也提升了!门面的租金我预估3000以内是可以承担的，高租金的店铺他的地段和人流量一定也很高，这是成正比的，个人觉得租金这块投资应该要舍得花钱。呵呵，古书有云：办事，要天时，人合，地利三者成一线时方可成事。我们必须要有耐心和花资金去解决地利这个重要的因素，人合是我们家庭这个团队的统一性，就现在而言我们一家三口的整体方向是一致的。就个别而言，妈妈方面缺少了些照顾家里和支持开店做生意的激情!总之我们这个大家庭如果能够齐心一致，我很有信心把这个店给经营好，不管有多困难有多累毕竟这是我们人生理想的第一步，我会尽自己最大努力去克服前面的困难完成这项事业的!其次，货源地和产品样式的选择，我们可以在去义务考察以后再决定!反正要本着进货便利，价格便宜，质量有保证这三项原则去选择我们的货源，产品种类基本已经敲定，大致分为：钟类产品、毛绒玩具、陶瓷工艺产品、杯类产品、灯类产品、CD架、音箱、床上用品、相片镜框等!在产品样式这块我们可以走为有需要的老顾客淘货路线，可以在他们提出想要的产品之后我们在网上套货以百分之10-20%利润来卖给他们。这样不仅是为我们自己打下了良好的顾客人缘，还为我们以后发展的路“服务”“产品多元化”及“灵活的经营方式打下了基础。目前在我心中的两个进货地点：

一、阿里巴巴论坛里组织的家居采购联盟，他们有很大的价格及起批量的优势，但是他们的家居样式只有少部分符合我们店铺的需求。不过按联盟老大的计划以后联盟运作可以采取团购、供货两条腿走路的方式：“一是直接按照大家意愿采购并供货：大家意愿主要通过加盟店专用群每周一碰头会及团购论坛(还在盟员店内部试用阶段)反映。二是组织大家团购，即由发现理想货源的盟友发布价格及起定量信息，盟友跟贴表态。最后由发布盟友或联盟统一组织采购，货物分摊后在要货盟友下次订货时随货发出。联盟也鼓励盟友发挥地域产业优势直接供货，这样既可以让更多的盟友找到便宜又有特色的货源，也可以使供货盟友得到额外的利润和发展机会。”这样我们的进货压力，压货程度，资金占压，及初次开店的整体风险都会降低的。二是邵东的家天下公司，为什么选择它呢?因为它是在网上家居类批发做的比较好的一个公司，依网站的设计及公司的介绍他们应该有着一个非常不错的团队，本来我们做零售的就要找一个好的平台才能更好的发展起来。而且他们的产品也定位在创意、新奇、实用这几点上，与我们需要的产品很吻合，他们也在不断的增加产品的种类及样式。在我们开店的初期可以避免一部分去外地考察新货源的时间及金钱消耗。

最后就是正式开业前后的设计店名及店内装修、陈列摆设、宣传手段和经营方式。店名的初步设想——浪漫满屋，一部非常有人气的韩国电视剧。取这个名既是为了让人们容易记住我们的店名，也是为了给消费的顾客带来一种非常温馨非常浪漫的感觉。让我们的产品装饰他们的小屋，点缀他们的生活，把浪漫融进他们小屋里的一切装饰!店铺装修方面要本着大方、时尚、明亮的原则去执行，要达到一种让顾客进来逛的时候感觉到舒适，让他们对我们的店铺有种档次高的感觉。装修时还应考虑到腾出一块顾客的休闲区(顾客休息与我们交流的地方)，总之能让顾客在店铺呆的越久就越有可能让他们在我们这消费。产品的陈列摆设大致分几个区域，钟类饰品区、毛绒玩具区、床上用品区、灯饰用品区、相框相架区等。尽一切办法让产品摆设的有区域性、不紧凑，让顾客能够一目了然的去挑选他们喜欢的类型产品。宣传方面我有几套思路，开业前后一段时间，找厂家设计一些店铺的广告到现在比较实用的钱夹式面巾纸的包装上，然后找些人去派发。开业时可以搞些优惠活动，比如赠送出100张优惠卡，凡拿着优惠卡的顾客买家居饰品的同时赠送一件小礼物。礼物我准备挑选动漫类的周遍产品，和我们自己本身的产品有一定的联系，价格方面又比较便宜。经营模式我打算走实体店零售与网店批发的两脚走路模式去发展，实体店针对本市区的消费群体零售，网上虚拟店主要针对那些为货源难找或者是幕名而来的经营商来做批发。实体店走专卖店的形式，货品都打出价格标签和产品名称，明码明价谢绝还价。这样一方面以避免与顾客在价格上的磨檫，另一方面无形的提高了我们档次。在我们与顾客的交流时要时刻把握主他们的消费心理和产品需求，可以为一定的老顾客去淘货。让他们说出他们想要的产品样式，我们从网上或者批发商那去找货源，然后以比较低10%-20%的利润去卖给他们。

这些都是筹备中的初步思路和构想，当然实际中遇到的情况可能有差别。我们要以小本灵活经营的模式一步一步的解决所有的问题，店铺的后期主要重点我打算在网店批发这块，以一个零售商的皱型转换成一个湖南地区创意类家居饰品的批发商。下面就是一些风险评估和成本预算了。

针对现在家居这个行业，我市也已经初具规模有一定的竞争，我们一定要时刻把自己的定位把好，产品的选择上要独具慧眼，以创意赚取利润、让创意融进生活的经营理念谋求家居市场的一地之席!我们所面临的风险在于产品的价位、产品的独特性和样式、进货以后的产品积压、本市消费群体的审美能力及对我们产品的接受程度。成本预算上：(一)每月费用支出表 支出项目支出金额备注

网站制作及宣传费￥6000÷1

2个月=500元按月平摊

店面租金￥1500.00店面为30平方米左右

员工工资￥500.00店员1名(家里亲戚)税收及水电费￥1000.00税收采用定额税 装潢费用￥15000元÷12个月=1250元装潢采用一年内分摊 合计总支出为￥4750.00元

1、销售利润 以每天实际人流量，由于我们店的店址选在我市一级商圈的重要通道，虽然是在巷子里但是打出招牌的话还是比较显眼的。从这条巷子经过的人流量预计每天可以达到10000人以上。10000人中30%的为目标消费人群，则目标人群为3000人;其中20%的人入店，则入店人数每天为600人;其中20%的人对商品感兴趣，则拥有120个潜在消费者;120个人中通过介绍推荐达成10%购买率，则实际购买人数为12人，按照商品的平均价格为50元/件计算，则当日销售额=50×12=600元，年销售额=600元×365=210000万。年销售毛利为：210000×50%利润=105000元。每年店铺的不加货物的所有支出为4750元×12=57000元，店铺零售每年销售纯利为=105000元-57000元=48000元。加上网点的批发最保守的预估每月两个1000元的单，利润在20%左右=2024元×20%=400元×12=4800元。那一年店铺的所有销售纯利为48000+4800=52800元。再除去税收等杂费及其他不定因素产生的费用，年获利4万以上。

2、店铺每月盈亏平衡点： 每月总支出为4750元÷50%(毛利率)=9500元(每月只销9500元即达盈亏平衡)每天的盈亏平衡点：9500元÷30天=317元(二)投资风险分析 首期投入4.5万元(包括以下)： 装修费用1.5万元 首期进货 费用2万元 房租水电费用6000元 宣传费用为4000元

3、投资回收 每月销售额达到10000元一年时间即可回收所有全部成本。计算标准：[15000(装潢费用)+6000(网站制作及宣传费)+18000(一年房租)+12000(一年税收及水电费)+6000(一年员工工资)+3000(杂费用)]÷50%(毛利率)÷12个月=10000元/月÷30天=333元/天 由于建筑装饰是关系到百姓切身利益地大事，尤其是“马路游击队”地存在，严重扰乱了市场秩序，遭到百姓地投诉较多。政府近几年连续在加大对建筑装饰行业监管力度，连续出台系

列政策，比如北京、上海等精装修房政策的推出，环保与质量政策，行政干预等。对策：起初与房地产商形成策略性联盟，后期发展到相互持股。向上下游企业地渗透，达到以设计带动房地产及装饰材料销售，创造与供应商三赢局面，这也是YF战略发展规划地一部分，也是规避政策性风险地有效对策。以运用新材料、新技术施工，加强内部管理来应对行政性风险。由于家装行业进入壁垒较低，潜在竞争者很容易介入，并且现有竞争对手也有不断扩展地势头，所以预计将来地市场竞争将趋向更加激烈。对策：快速向外拓展，抢占市场先机，扩大市场份额，树立品牌知名度，造成较高的市场进入壁垒。由于市场竞争趋于激烈，所以对于一些掌握丰富资源的人才，尤其是有开拓能力的营销人才和杰出的设计师，将成为行业内不同企业之间的争夺对象；企业在超速发展过程中，能否源源不断的补充谙熟市场经济运作规律的中高层管理人员也是企业未来面临的一大风险。对策：设计制定有效、公平的激励机制，尤其是对掌握企业核心资源的员工给予股票期权；充分发挥利用培训中心的功能，把北京建设成为人才培训和储备库，以保证企业快速发展过程中对人才的需求。发展战略

1、初期（1～3年）争取在1-3年的时间内能够在武汉乃至湖北装饰工程市场站稳，并开形成自己的品牌。

此阶段的主要工作有：

⑴择址建立四家品牌店

⑶完成质量管理系统的初步建立

⑷装饰饰品设计申请工作

⑸开始计划实施企业信息管理系统

2、中期（4～6年）进一步的推广装饰这个品牌，深化在顾客中的地位，开始拥有自己的忠实客户。

此阶段的主要工作有：

⑴装饰品牌的管理和建设

⑵公司总部和各品牌店实现信息化管理

⑶进一步推动质量管理和资质申请工作 ⑷完善供应链的管理，进一步提高工作效率

⑸着手公司的多元化经营战略的研究

3、长期（5～10

年）完成公司提出的总体战略的目标，开始开拓更大的市场。同时也要开始进行多元化战略的考虑。

此阶段的主要工作是：

⑴品牌的管理

⑵提高质量管理的标准

⑶开拓更大的市场，着手多元化战略

总结 :

一、要相信项目，相信自己 连自己做的项目都不相信，要及早回家，留多一分钟都是浪费青春。连自己的能力都不相信，如何能让伙伴信任你？

二、执行力永远是第一位 睡觉想想千百条，早上起来还那样。一个方案执行好了，比十个计划强。创业者要自问，别人做两天的事情，自己一天能否完成？不能的话要自省，连一个好员工都谈不上，莫谈创业。

三、无计划，是瞎子 上个月做了什么？下个月要做什么？为什么要这样做？高级点的员工都要想这个问题，更何况是公司的合伙人。想好了，想清楚了。

四、“说着容易，做起来难啊，不信你来做？” 这是一句话，是一句很多人说的话。创业者，绝不能说这样的话！每位创业者，都要有勇气迎接最困难的挑战。你做的事情，员工也能做，那就让员工做好了。困难的都给伙伴做了，伙伴也就没有跟你合作下去的必要。

五、杜绝条件不成熟论 所有的条件都成熟了，这件事就用不着你来做了。大有大的做法，小有小的做法，聪明的有聪明的做法，笨有笨的做法。创业者就是要创造条件，创造条件的能力越强，创业成功的希望越大。

六、只会抱怨最可怕 抱怨不可怕，只会抱怨最可怕！创业是摸着石头过河，压力、质疑、沮丧、愤怒、消极...时时刻刻会出现。抱怨之余要记住，该是你做的事情，还请你做好，做好之余，还是要尽自己的能力帮助团队成员。最忌本份未做好，吐沫四溅。

七、危机感不足,时间观念不强 温水煮青蛙的故事大家都听过。可是有多少人问过自己，自己现在是不是就在锅里呆着呢？说点狠点的，不见棺材不落泪。

八、投机心理不可取 做事情最忌讳猜测，自认为，想当然。不作准备，不做功课。如此创业和买彩票没什么区别，上头条的都是那千万份之一，被别人的成功蒙蔽了眼睛！

**第三篇：创意家居饰品店创业计划书**

创意家居饰品店创业计划书

摘要生活水平的提高，使人们对个性、对美有了更高的要求，人们不再满足于那些大众化、普通的家饰用品，而需要更具有个性、更有时尚创意感的商品。而在忙碌的社会节奏带给人们无时无刻的压力下，人们也渴望得到舒缓，让自己的生活更轻松愉悦。在上海、香港以及北京、广州、深圳和成都等大中城市，创意时尚家居饰品已经随处可见，并且越来越受到现代人的推崇。创意家饰生活馆,让你享受生活的快乐与创意。

**第四篇：饰品店创业计划书**

饰品店创业计划书

112194庞通（信息工程学院）

一、计划摘要

地址：河北省保定市朝阳南大街

经营者：庞通、王红佳、李楠

背景分析

据我国权威机构对中国女性饰品市场的调查显示，目前我国女性饰品市场人均占有率不足5%，而发达国家一般都在45%左右，其中最高的是日本的东京为98%。据专家预计，我国女性用品消费率正按每年19%的年增长率递增，可期待的巨大市场空间和可怜的市场占有率形成了鲜明的对比。就目前而言，可供消费者满意的产品并不多，市场中的产品和店面形式也参差不齐、良莠不分。所以说饰品行业的市场发展空间是很大的。而女性对于饰品的情有独钟无疑为我们的订单提供保障。小投资，更让人容易实现创意的梦想。饰品拥有广大的进货渠道，而简单的手工，巧妙的创意更藏有巨大的商机。

项目概述

个性饰品店起源于美国，流行于日本，意为风格独特、更具专业化、创意鲜明的饰品店铺。在店铺漫天飞的今天，个性是店铺的灵魂，是店铺的生命。为了区别于普通的女性饰品店，我们将以壁挂、藤编容器等家居小饰品作为经营项目，以专业化和个性化为主导理念，以普通消费者为客户群。我们将采用网上经营的模式，构建自己的饰品店网站，采用“一站式”销售实现经营利润的最大化。以电子互动平台来全面提高产品供销链的上市速度，及时补货，与客户进行充分的交流。经营饰品店的想法源于我们自身对个性饰品，家居装饰的浓厚兴趣，以及饰品行业巨大发展潜力的吸引。我们希望我们的产品——一个藤编花瓶，一副泰式壁挂，一盏贝壳灯具，能为您的温馨小家增光添彩，营造出浪漫满屋的氛围。而一个小巧的发夹，一个精致的挂件，能让你得美丽加分；一个DIY的创意会让你们拥有好得心情。

经营范围：

（1）家居小饰品——各式壁挂、藤编花瓶、布质靠垫、陶瓷画、陶瓷花瓶、小地毯、电器套等。

（2）DIY小饰品——各种珠编小桌子、花瓶、小动物等

（3）创意手链、耳环、发夹、头饰温馨小挂件等

店内有一些小材料，可以让顾客自己动手制作独一无二的商品，会放柔和的音乐，安排一些休息的地方。

资金筹集： 初始资金，自主筹借10万元，20万元的贷款，分10年偿

还。这笔贷款将主要用于支付店铺的租金，饰品材料的购买，店内装修及相关设备的购置，广告费等零星开支

二、店面介绍

本店地处于步行街所在地附近，靠近城区经济文化发展较为繁荣的地段，顾客去店里的动机主要是购买新潮时尚的饰品礼品。合理的价位、新颖舒适的环境给他们好的心情，齐全的品种满足了他们的各种需要。且本店临近学校，店面十分抢眼，同样被认为是非常理想的饰品店的地理位置。处在这一有利位置易抓住顾客的消费心理，将过往的行人吸引到本店来。

本店采取饰品零售、饰品换购、饰品银行、饰品寄售4种经营模式。并且在店内增设一定区域的制作，试戴休息区，能够让顾客舒适的制作、挑选，这就解决了本店无人上门，太过拥挤时所会遇到的尴尬局面

三、战略规划

经营宗旨及目标

本店坚持诚信为本，顾客利益至上的经营宗旨。我们会时刻关注顾客需求，以公司网站为平台，留意客户反馈信息，为客户提供各种咨询服务。并以市场为导向，加快产品更新速度，从而保证我们的家居饰品的优质与时尚，满足人们追求个性、简洁、潮流的欲望。

占领市区一定的市场，拥有稳定的客源。不断提供更好的服务、更新颖的产品。成为饰品界的佼佼者，同时靠薄利多销，走经营流水，凭品质和设计，赚客户认可度，这就是我们的经营之道。相信依靠公司同仁的努力，我们的产品会赢得良好的信誉，在获得丰厚利润的同时，也帮顾客创造出温馨舒适的家居气氛。实现公司与客户的双赢，这便是我们的目标！

四、创业团队概述

我们公司的三位创建者，王红佳和李楠均已走向社会多年，拥有广泛的人际关系和社会阅历，了解市场需求。而我又有营销多方面的知识。三人均对经营有着浓厚的兴趣，能够各司其职，管理得当

以下便是公司四位成员简介

王红佳

职务：店长兼网站技术主管

业务素质：见闻广博，具有良好的组织协调能力，在我们中具有一定权威性，值得信赖。喜爱专研网络技术，担任过人文风、就业期刊主编，管理能力较高，责任心强。富于创新意识，乐于接受他人意见，不断调整自我，完善自我。庞通

职务：市场营销总监兼产品服务

业务素质：具有敏锐的市场洞察力，人际交往广泛，社会人脉发达。表达能力，沟通能力较强，工作认真负责，平易近人。善于关注各方信息，乐于接受新事物，适应性强。业务素质并且工作勤勤恳恳，任劳任怨，始终如一。与供货商关系密切，对家居饰品了解甚多。做事认真负责，富有集体责任感，为人谦虚谨慎，与同事关系融洽，自我要求严格

李楠

职务：财务主管

业务素质：做事踏实认真，工作一丝不苟，小心谨慎。亲和力强，善于敛财，与同事关系融洽，沟通能力较强。接受别人意见，向他人学习，取长补短是其最大特征。富于团队合作精神。

五、产品/服务的优势

（1）、功能：价格合理温馨的家居饰品、创意DIY、精美礼品等

（2）、价值：幸福小家庭必备，所有女生的最爱、送得出心意和温馨。

（3）、应用领域：所有爱美追求幸福的人

（4）、服务方式：零售、换购、寄售

（5）、附加特色服务：提供休息区及清茶【1元每杯（可续杯），休息区免费】，内设有梳妆台和简单的工具

2、特色描述：（1）顾客可自己动手制作改装

（2）顾客可以用自己的旧物折价选购，或易物

（3）有休息室，顾客可以梳妆，教授一定的搭配技巧

六、饰品行业的市场前景和营销现状

饰品行业是从珠宝首饰、工艺礼品行业中分离出来，综合形成的一个新兴产业。饰品作为新经济的增长点，发达国家已逐步走向成熟。各种档次的专卖店、销售点星罗棋布;各种款式、各种层次的产品充分满足了日益增长的市场需求。而在中国内地，这一行业尚处于初期发展阶段。随着社会经济、文化的飞跃发展，人们正从温饱型步入小康型，崇尚人性和时尚，不断塑造个性和魅力，已成为人们的追求。

1、饰品市场前景

据我国权威机构对中国女性饰品市场的调查，女人占据饰品消费市场的最大份额。世界四大时尚之都以及东京、香港等城市的饰品年贸易总量近1000亿美元，我国女性饰品人均占有率不足5%，而东京68.2%、新加坡48%、香港54%、韩国68%、马列来西亚为47%, 泰国为68%。市场经济的飞速发展，女性的生活品味、生活质量，正在发生着质的飞跃。崇尚人性和时尚，不断塑造个性和魅力，更崇尚文化和风情。随着国内经济的不断发展和国民收入的高速增长，女性对饰品的需求与俱增。仅2024年，女性饰品的消费量全球超过800亿人民币。据专家预计，到2024年中国的女性饰品占有率将增加由现在的5%增到55%以上。需求旺盛、潜力巨大，极具开发价值。中国有13亿的人口，6亿多为女性,按每十人有一件饰品计算,需要6000万件。

时代的饰品文化显示出强大的发展势头和越来越广的市场，从事饰品销售有着广阔的利润空间。时尚饰品让女人释放美丽,美丽情结让女人慷慨解囊。而街上的女性人流四处寻找着时尚饰品，可是却零零散散，专业时尚消费经济圈仍是一个空白。因而经营饰品市场潜力巨大，女人无奈的叹气声，敲击和触动着商家投资者的神经。女人天性爱美，当拥有了从生存消费向享受型消费转化的条件，她们对美的追求也在升华，审美情趣的时尚化和生活品位的提高，使当代女性对饰品爱不释手，因为有饰品的装点，女人变得更加妩媚动人。饰品所展现的魅力，使女人成为它最大的消费群。

2、饰品营销市场现状

从营销方式来讲由于饰品行业在大陆尚处发展阶段，所以仍采用传统的、落后的营销方式。产品经过几道环节后才最后到达终端顾客手中。这种经营方式的弊端是：商品流通周期长，层层加价使商品价格居高不下，零售店利润小;产品雷同，缺乏个性，价格混乱，市场缺乏规范的管理和服务。

按产业结构来讲以香港、日本、台湾和韩国生产的高档饰品占据了内地部分大型商场，昂贵的价格使不少顾客望而却步。而一些大型企业(主要是外商投资企业)生产的高、中档产品主要以出口为主。充斥国内市场的产品多数是一些小型作坊企业的低档产品。价格低，质量却太差，使人们对饰品的品质和信誉产生怀疑。最后由于饰品品种多，款式翻新快，新工艺，新材料应用层出不穷。零售店对季节性、流行趋势的把握和预测缺乏经验。在经营中遇到问题往往不知所措，缺乏应对措施。品牌经营由于现在顾客对品牌意识、质量意识越来越强，对有质量保证和服务保障的品牌商品信任度提高。而在内地，几乎没有一家企业能够提供品牌支持，缺乏持续经营的潜力。

3、产品优势

此产品系列集生态、绿色、环保、装饰、休闲于一体，壁画直接悬挂于墙上（不占空间），它外观古朴典雅，美丽动人。保持了大自然的原汁原味，和室内装饰相映生辉，让人惊叹叫绝，不失为家居装饰与绿色生活的首选。它的设计自然、简洁、清新、时尚，“即要流行、又有个性”为您打造现代家居装饰风格提供了新的思路！让空白的墙壁会说话！您可以在恰当的时候，在恰当的地方，挂一幅生态壁画，过一种怡然自得的生活，这是生活的智慧，那么就让你的智慧

来点亮生活！无论是在您家的入口、餐厅、客厅、卧室、过道、玄关或者是大型商场、办公场所以及公共场所、酒店、咖啡吧、茶吧、美容院等等„都可以为您倾情营造一个绿色的、属于现代休闲风情的理想生活！让我们一起来美丽吧！特点：悬挂墙上（不占空间）,集格调和情调于一身,简约时尚, 外观造型的观赏性较强,市场潜力巨大,绝对价廉物美,物有所值。

▲新：装饰新潮流，藤木的大学艺术生手工打造，别具一格。

▲奇：超凡神奇壁画，轻盈悬挂，巧夺天工。

▲特：材质生态环保,芳香宜人的藤木材质。

总的来说，饰品店的核心竞争力就是：有特别、新颖时尚的产品，全面人性化的服务。尤其是服务，因为“店里出售的所有东西里，只有服务是自己的产品”。当然，点缀饰界的定位不是一次就能适当合理的确定，也不是一成不变的。必须根据市场情况和竞争对手的变化，需要适时适当的不断加以调整和改进。

七、营销计划

l、产品简介及规划

点缀饰界主要从事家居饰品、礼品、创意DIY等手工艺品等艺术产品销售。

（l）服务规划

商品的零售、批发、预定

(2)会员管理

1·会员条件：凡在点缀饰界购买任意一件商品即可成为本店的会员（普通会员）。

2·会员等级：会员分为普通会员、贵宾会员、钻石会员。普通会员的积分达到1500分（每花一元积一分）时即可上升为贵宾会员，贵宾会员积分达到3000分时即可上升为钻石会员。

3·会员守则：

（1）、自由选择是否成为本店的会员

（2）、领取会员卡，需提供本真是人身份证明

（3）、使用会员卡时需提供卡号和本人身份相关证明

（4）、用户应当保证在使用淘宝网网上交易平台进行交易过程中遵守诚实信用的原则，不在交易过程中采取不正当竞争行为，不扰乱网上交易的正常秩序

（5）、用户有义务在注册时提供自己的真实资料，并保证电子邮件地址、联系电话、联系地址、邮政编码等内容的真实有效性及安

全性。同时，用户也有义务在相关资料实际变更时及时更新有关注册资料4·会员权利：

（1）享受本店的打折优惠服务。普通会员可享受9折优惠，贵宾会员可享受8折优惠。钻石会员可享受6折优惠。

（2）享受本店所有的拍卖品和特价商品优惠活动，但不能与打折优惠同时享用。

(3)钻石会员可享受免费邮寄或免费送货服务（保定市市区以内），但不能同时享受打折优惠。

（4)凡重要节假日（中秋节、圣诞节、春节）根据会员等级赠送不同的小礼品。

八、生产计划

本店店内约60平方米，墙面粉刷以暖色调为主。靠墙设立5个书架，店内整体装修以简洁、温馨为主，且隔出一定的区域设立阅读休息区，用隔断隔开，休息区内放置几张藤制的桌椅。店内配备2台电脑，1台用于总体控制，收银之用，1台用于顾客读者查询书目之用，尽可能的保证该台电脑内的信息每天能够更新。

九、破产风险

建立健全财务风险预警系统，一旦公司持续数月的亏损，而且扭亏无望，及时做出反应。在可能的情况下将整个整体出售;或是通过拆分具体出售产品和设备，出租门面等尽量将损失减到最低。

**第五篇：饰品店创业计划书**

背景分析

据我国权威机构对中国女性饰品市场的调查显示，目前我国女性饰品市场人均占有率不足5%，而发达国家一般都在45%左右，其中最高的是日本的东京为98%。据专家预计，我国女性用品消费率正按每年19%的年增长率递增，可期待的巨大市场空间和可怜的市场占有率形成了鲜明的对比。就目前而言，可供消费者满意的产品并不多，市场中的产品和店面形式也参差不齐、良莠不分。所以说饰品行业的市场发展空间是很大的。

项目概述

个性饰品店起源于美国，流行于日本，意为风格独特、更具专业化、创意鲜明的饰品店铺。在店铺漫天飞的今天，个性是店铺的灵魂，是店铺的生命。为了区别于普通的女性饰品店，我们将以壁挂、藤编容器等家居小饰品作为经营项目，以专业化和个性化为主导理念，以普通消费者为客户群。我们将采用网上经营的模式，构建自己的饰品店网站，采用“一站式”销售实现经营利润的最大化。以电子互动平台来全面提高产品供销链的上市速度，及时补货，与客户进行充分的交流。经营饰品店的想法源于我们自身对个性饰品，家居装饰的浓厚兴趣，以及饰品行业巨大发展潜力的吸引。我们希望我们的产品——一个藤编花瓶，一副泰式壁挂，一盏贝壳灯具，能为您的温馨小家增光添彩，营造出浪漫满屋的氛围。

一、公司介绍

1、公司经营宗旨及目标

本公司坚持诚信为本，顾客利益至上的经营宗旨。我们会时刻关注顾客需求，以公司网站为平台，留意客户反馈信息，为客户提供各种咨询服务。并以市场为导向，加快产品更新速度，从而保证我们的家居饰品的优质与时尚，满足人们追求个性、简洁、潮流的欲望。

靠薄利多销，走经营流水，凭品质和设计，赚客户认可度，这就是我们的经营之道。相信依靠公司同仁的努力，我们的产品会赢得良好的信誉，在获得丰厚利润的同时，也帮顾客创造出温馨舒适的家居气氛。实现公司与客户的双赢，这便是我们的目标！

2、公司简介

（1）公司名称：姐妹淘艺

（2）业务范围：家居小饰品——各式壁挂、藤编花瓶、布质靠垫、陶瓷画、陶瓷花瓶、小地毯、电器套等。

3、公司管理

（1）管理思想：以质量管理理论为指导，要求人员和产品必须不断完善、学习、成长，同时对经营过程彻底进行再思考和再设计，以便在业绩衡量标准（如成本、质量、服务和速度等）上取得重大突破，完成企业再造。公司采取网络化层级管理体制，实现集权和分权统一，稳定和变化统一，一元化和多元化统一。

（2）管理队伍：以总经理为管理中枢，下设产品服务总监，市场营销总监、网站技术主管，财务主管。

（3）管理决策：以总经理为核心召开公司会议，各部门主管参加，共同讨论公司相关事务。涉及公司战略方向选择以及不同工作单元自主性劳动的范围与边界确定等问题，总经理拥有最高决策权。公司管理在强调统一指挥和一定程度集权的同时，也注重分权。工作单元内的一线人员，也就是各部门主管，有权在公司战略参数的范围内自主地处理可能出现的紧急情况。

4、团队概述

我们公司的四位创建者都是在校的女大学生，目前均就读于电子科大人文社科学院行政管理专业。扎实的管理理论功底和深厚的友谊使我们共同设计出了一套严密且分工明确的管理体系，让大家能够各司其职，各尽其责。

以下便是公司四位成员简介：

戴勤（2312701031）

职务：总经理兼网站技术主管

业务素质：见闻广博，具有良好的组织协调能力，在我们中具有一定权威性，值得信赖。喜爱专研网络技术，担任过人文风、就业期刊主编，管理能力较高，责任心强。富于创新意识，乐于接受他人意见，不断调整自我，完善自我。

杨娇（2312701007）

职务：市场营销总监

业务素质：具有敏锐的市场洞察力，人际交往广泛，社会人脉发达。表达能力，沟通能力较强，工作认真负责，平易近人。善于关注各方信息，乐于接受新事物，适应性强。姚婷婷（2312701018）

职务：财务主管

业务素质：做事踏实认真，工作一丝不苟，小心谨慎。亲和力强，善于敛财，与同事关系融洽，沟通能力较强。接受别人意见，向他人学习，取长补短是其最大特征。富于团队合作精神。

傅菊梅（2312701032）

职务：产品服务

业务素质：工作勤勤恳恳，任劳任怨，始终如一。与供货商关系密切，对家居饰品了解甚多。做事认真负责，富有集体责任感，为人谦虚谨慎，与同事关系融洽，自我要求严格。

二、市场及竞争分析

1、市场介绍

网上购物总的潜在消费市场很大.而我们所经营的有些项目如藤木壁画还是市场空白,有很大的挖掘潜力.根据中国互联网络中心（cnnic）的最新统计，截至2024年12月31日止，中国的网民总数已达到约一亿人！而其中进行过网上购物的网民已达到31.67%--即3000多万用户！而随着国内上网费用的下调，网民总数及网上购物的网民比例将有更大的提高。

可见在中国开展电子商务，即在网上开店的时机已经趋于成熟，有眼光的商家已经或正在纷纷建立自己的网上商店。

2、市场机会及环境

网上开店，好处多多，最主要的有以下几个突出的优势：

（一）投资少，回收快，而且无所谓存货，所以特别适合小商店和个人在网上创业。

（1）从启动资金来看，传统的地面开店，门面租金加装修费，还有首批进货资金，少说也需要几万元的启动资金。而网上开店所需的启动资金却少得多，按照我们的计划，你只要有一台可以上网的电脑和你的勤奋(是用来管理你自己的网站)您就可开店营业！网上商店比同等规模的地面商店要低得多，在网上，您不用为增加营业面积而增加租金，也不用为延长营业时间而增加额外的费用。

（2）从流动资金来看，传统商店的进货资金少则几千元，多则数万元，而网上商店则不需要压资金，您完全可以在有了定单的情况下再去进货。我们的货源就是当地金荷花池市场的商家，并且价格已经谈妥．从物流角度而言，荷花池是成都的最大的批发市场，而金荷花又以物美价廉看好．阿里巴巴，据其网站介绍，截止到２００５年９月，阿里巴巴网站的商人会员总数已突破７５０万，分别来自全球２２０多个国家和地区，并以日均新增会员１５８８１名的速度增长。市场内有效供求商机月累计１１７５万条，每日新增５８５５３７条。在很多方面都是专业批发市场所不能及的．

（3）网上商店进退自如，没有包袱。传统商店当您不想继续经营时，您得先把原来积压的货物处理掉才行，而网上商店因为不需要存货，也就没有这个包袱，您随时都可以更换品种，或者改行做别的生意。启动资金少，经营成本低，特别适合小商店和个人在网上创业。

（二）销售时间不受限制，无需专人看守，却可时时刻刻营业。

网上商店无限延长了您的营业时间，一天24小时、一年365天不停地运作，无论刮风下雨，无论白天晚上，无须专人值班看店，您可照常营业！

（三）销售地点不受限制，小商店也可做成大生意。

尽管在地面上您只有一个小商店，或者干脆就没有门面，但在网上，您的生意却可以照样做得很大。一方面，网上商店不受店面空间的限制。尽管您只是街边小店，在网上您可以拥有百货大楼那么大的店面，摆上一万种商品（只要您愿意）；

另一方面，网上商店不受码头好坏的影响。无论您的码头好坏，就算您是在拐999道弯的小胡同里，在网上，客户一样可以很方便地找到您的店子，不管客户离您的店子有多远，哪怕是离您十万八千里。

（四）网上商店人气旺，赚钱没上限。网上人来人往，客流量赛过10个游乐场所！只要您的商品有特色，只要您经营得法，网上商店每天将给您额外带来成千上万的客流量，大大增加您的销售收入。

（五）我们选择的是适合在网络上销售的是商品.家居壁画饰品,手工艺术饰品等样式多多,让你目不暇接,流连忘返.如果你来到我们的商店，跟地面商店比较,你会知道地面商店的零售价其实比网上的价格还要高很多。同时他们的利润也是非常惊人的，或许你看到两三百元的产品，进价也就四五十元。

3、市场竞争分析

项目说明：

（1）项目领域---装饰新潮流：藤木手工画,陶瓷画,陶瓷花瓶等工艺品,椰派手工饰品.（2）技术水平:国内领先

（3）所处阶段:产业化阶段

（4）专利情况:实用新型和外观设计

（一）产品优势

此产品系列集生态、绿色、环保、装饰、休闲于一体，壁画直接悬挂于墙上（不占空间），它外观古朴典雅，美丽动人。保持了大自然的原汁原味，和室内装饰相映生辉，让人惊叹叫绝，不失为家居装饰与绿色生活的首选。它的设计自然、简洁、清新、时尚，“即要流行、又有个性”为您打造现

代家居装饰风格提供了新的思路！让空白的墙壁会说话！您可以在恰当的时候，在恰当的地方，挂一幅生态壁画，过一种怡然自得的生活，这是生活的智慧，那么就让你的智慧来点亮生活！无论是在您家的入口、餐厅、客厅、卧室、过道、玄关或者是大型商场、办公场所以及公共场所、酒店、咖啡吧、茶吧、美容院等等…都可以为您倾情营造一个绿色的、属于现代休闲风情的理想生活！让我们一起来美丽吧！

特点：悬挂墙上（不占空间）,集格调和情调于一身,简约时尚, 外观造型的观赏性较强,市场潜力巨大,绝对价廉物美,物有所值。

▲新：装饰新潮流，藤木的大学艺术生手工打造，别具一格。

▲奇：超凡神奇壁画，轻盈悬挂，巧夺天工。

▲特：材质生态环保,芳香宜人的藤木材质。

（二）行业前景

网上购物总的潜在消费市场很大.而我们所经营的有些项目如藤木壁画还是市场空白,有很大的挖掘潜力.随着经济水平的突飞猛进，装饰业的日趋兴起，人们对生活、家居品位的追求愈加重视，体现在经济形态中就是与之相关的休闲、居家装饰等行业日显蓬勃发展之势。居住、工作环境的生动化、温馨化也越来越和人的精神、情操、新的生活观念紧密地联系在一起。不单是画内的景致令人陶醉,各种外框的镶嵌，艺术的设计流畅立体感.清新典雅,高贵大方,还带了点休闲,让您仿佛回到了大自然当中,穿过艺术处理的背景,那是一个令人神往的世界,没有尽头.这样一幅美丽的充满生命力的彩图,在整个壁画行业里显得特别时尚,结合目前壁画藤木是中国市场的空白,消费需求量是无法想象的,二十一世纪流行绿色环保有品位的壁画.（三）用途

壁画可广泛用于家庭、宾馆、办公、酒楼、商场、娱乐场所等各类装饰空间。

四、成本及经济效益分析：

4、目标市场

销售对象主要集中于有一定消费能力的白领阶层，对生活品质和格调有较高的需求和期望，,喜欢休闲有情调,更加关注物质以外的生活质量。所以在销售过程中要锁定这种消费群体:高学历收入较高的波波族,新贫族,白领.也包括高中生和大学生.5、顾客的购买准则

遵守购买时自愿平等,诚实信用原则,用支付宝付款结算,遵守淘宝网的网上交易协议.三、产品与服务

1、服务细则

承诺:

1、凡在姐妹淘艺购买任一商品的顾客均是本商店的普通会员，普通会员的积分达到1500分（每花一元积一分）时即可上升为贵宾会员，贵宾会员积分达到3000分时即可上升为钻石会员。普通会员可享受9·8～9折优惠，贵宾会员可享受9～8折优惠。钻石会员可享受7·5折优惠并提供免费邮寄或免费送货服务（成都市三环以内）。

2.姐妹淘艺将根据客户自己选择的运输方式，免费代办运输。邮寄费用或长途运输费（含保险费）将由客户承担。

3.因邮寄或长途运输而造成的货物损失，姐妹淘艺不承担责任。

结算:

4.为确保订单的有效性，姐妹陶艺将在客户订单发出一天之内通过手机短信、电话或e\_mail确认是否购买，在收到客户准确答复后视为合同生效，货款及其邮费余款应在其2天之内到帐，并在到帐后当天或第二天邮出物品。如因其他原因造成客户费用汇出而我方显示未到帐的，我方将在汇款到帐后发货，或者客户可以提供相关证明证实实际情况的，我方认为合理的情况下在提供证明后3天内发货。

5、客户2天内买下多件商品可一起邮寄。

6.如果客户所购的礼品涉及到特殊设计和印刷及其它方面的问题，姐妹陶艺在接到客户订单意向后，将与客户联系并最后商定价格。（

本文档由站牛网zhann.net收集整理，更多优质范文文档请移步zhann.net站内查找