# 2024年服装店创业计划书模板范文

来源：网络 作者：落花人独立 更新时间：2024-08-19

*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。我们该怎么拟定计划呢？下面我帮大家找寻并整理了一些优秀的计划书范文，我们一起来了解一下吧。2024年服装店创业计划书模板范文一我决定...*

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。我们该怎么拟定计划呢？下面我帮大家找寻并整理了一些优秀的计划书范文，我们一起来了解一下吧。

**2024年服装店创业计划书模板范文一**

我决定进军服装行业，理由如下：

1、服装是生存所需，市场巨大。

2、服装业容易崛起，容易把握生存原则。

我们的创业项目时做女性服装店，本店目标对象是25至35岁年龄段的女性群体，因此款式应相对斯文、时尚、新颖，不能过于前卫、夸张。价位定在中低档次上，大众化且让顾客有物超所值的感觉。

店面选址

虽然地点并不是服装店经营成功的唯一前提，但是店铺的选址仍然很大程度上能够影响生意的好坏。好的店址有以下6方面的特点：

1、商业活动频繁

2、人口密度高

3、客流量大

4、人流聚集或聚会较多

5、交通便利

6、同类店铺聚集

店面装修

我要求的装修效果如下：

1、门口醒目的广告牌，让路过的客人一目了然地了解店内是卖什么东西的。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，不要因店内整体形象影响到自己衣服的档次，影响到顾客的购买欲。

2、灯光等硬件配备也非常重要。

3、店面装修能省则省，尽量花小钱办大事，避免不必要的费用付出，在装修风格独特和省钱之间寻找一个好的平衡点。

进货和进货渠道

1、选货：品牌以杂牌为主，以外贸货为主。进货要适销适量，编制进货计划;少进试销，然后再适量进货。因为新店开张，所以款式一定要多，给顾客的选择余地大。

2、进货渠道：本市和附近城市的服装批发市场。

经营效果分析

1、经过一年的销售，基本收回投资成本，以月销售额1万计算，年营业额12万元，除去产品成本大约6万元，毛利6万元，全年费用：

店租：3000元每月，一年3万6。

员工工资：导购1人基本工资1万2一年外加提供总计1万5千6百。

工商税务：1800元每年。

水电费、电话费：6000元每年。

广告投入：2024元每年。

以上汇总：全年费用2万5千4百元，全年纯利润为6-2.54=3.46万元。

店面的成败在于管理和销售，这两个方面管理好了，那么盈利也为期不远了。

营销策略

一、开店促销

开幕当天为招徕顾客，办一些大型促销活动必不可免，促销活动不外乎打折、赠品、抽奖等类型。

二、衣服的陈列

做女装产品关键要品种多，给顾客有足够的挑选余地，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。

三、长期发展营销策略

1、原则：每周要有新货上架，以中档为主，高低档为辅。

2、方针：尽量把其中的每个环节作成标准化，以备日后发簪连锁模式复制。

3、服务：训练营业员的基本礼仪，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便宜的衣服，都要微笑送客让其满意离开，长此以往才可能有口碑相传的效果，才能有回头客。

促销活动：

1、开业九折

2、情人节：在市区打广告横条：广告主题：“情人节送内衣，紧紧吸引您的最爱”，购物送巧克力。

3、三八节：市区打广告横条，广告主题：“做个让男人心动的女人”。

4、为了增加购物乐趣，本店推出购物抽奖：购满100元可参加抽奖，奖金为5到100元的购物卷，此活动的推出，让本店的销售增长百分之20以上。

5、清理库存：A：对滞销品打折销售，5到8折;B：买一送一，买服装送配饰。

6、长期赠送：购物满88元，送精美化妆镜一个：上面印上店名和电话，可对店铺进行长期有效宣传。

管理制度

1、导购按店规穿着导购服装;

2、每天两次大扫除，早晚各一次，营业时间保持店内店外干净卫生;

3、每星期二、六，模特更换衣服一次，每星期一柜子货物调换一次;

4、对待顾客热情、认真、细心;

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。每天傍晚开室内的内、外孔灯、灯光模特;晚上8点后开招牌射灯。

6、节约电话费;节约用水;

7、每天需盘点货物，若出现货品及促销品缺失，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，由导购共同承担;

8、导购辞职需提前一个月告知，按照工作交接方可辞职。

**2024年服装店创业计划书模板范文二**

创业难，但新手也必须做好准备才行新手开店创业者必须要有一个详细的投资规划，开休闲服装加盟店做好预算是很重要的，毕竟你投出去的每一份都是辛苦钱。所以要对投资进行一个合理规划。目前加盟已经成为大家必然的选择了，而对于新手而言选择大品牌自然安全一些!

而要想开休闲服装加盟店就成功，就必须做好市场调查：这个调查包括对经营方式的调查、目标消费者的定位等方面。你还需要了解在休闲服装行业中加盟哪个品牌比较靠谱。他们的加盟政策以及市场控制力等。进入创业选择阶段时要全面考量，权衡自己的经营方式、方法与品牌的定位、产品的定位是否一致，探究品牌是否在有责任心、脚踏实地地为行业、为投资者、为消费者努力，这样才能有的放矢地迈出投资创业坚实的步伐。

再来就是选址了，休闲服装加盟商选址前要进行大量的考查与分析，才能有所比较与决定。一般来说，选址前要先考虑城市的商业性，其次是商圈所在的位置性。考虑目标城市的规划与设施是否在更长远的时间内创造商机，以及其城市商业的流通习惯是否适合创投资实体的产品。

休闲服装店创业计划书怎么写?我们为大家简单的介绍了几天，其实每一位投资者的创业计划不同，在细节上还是有区别的，以这些常识为参考，你一定可以做好休闲服装加盟店的创业计划，迅速开店盈利。

**2024年服装店创业计划书模板范文三**

一、介绍

主要经营\_版服装、饰品，兼卖韩国风格设计独特的生活用品。采用网络、店面相结合的方法，利用21世纪网络技术蓬勃发展的大前提，根据网络购物热潮推出的购物新理念，旨在带动新一代年轻人的购物热情，快捷、方便、多样、韩流是我们的特点。

二、店面选址

为了减少资金投入，直接用靠近\_\_，\_\_对面的x个相连车库位。

三、店面装潢

店面装潢关系到一家店的经营风格，及外观的第一印象。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：

1、要紧扣韩国风格，在店面的装潢上一定要下工夫，给人强烈的视觉冲击力和感染力，有耳目一新的感觉；

2、灯光等硬件配备也非常重要的，如果店铺不够亮膛，给人感觉就是象快倒闭的！晚上门头的灯一定要亮，一下子能吸引路过的顾客的眼球！灯光冷暖结合，空调在夏天必需要俱备，不然店里很难留住顾客有耐心挑选衣服的！预计花费\_\_元。

四、选货及进货的渠道

1、选货：首先和x国的品牌商交涉网上代理的相关事宜，争取最小代价，争取更多的货源。其次瞄准x国x城的散货批发市场，选择精品。再次瞄准x国购物网，直接挂到我们的网上，低买高卖；

2、进货渠道：x国进货直接邮递回中国，必须谈好物流公司，建立良好的合作关系，争取最低成本。

五、人力规划

创业初期减少成本，锻炼个人能力。不准备雇服务员，由我（x店面装潢、开业收银等注：提倡顾客用支付宝等支付，但不排斥顾客现金交易）、\_\_（网页维护、到韩国后进货）、\_\_（进货）、\_\_等同学（店面服务员）负责。赢利后才用投资分红的方法。

六、投资金额分析，每月费用分析

1、装修费\_\_；

2、店面摆放衣服，饰品，小东西等\_\_；

3、其他店面内费用\_\_元；

4、员工工资在赢利后的月底结，暂不算在投资内；

5、余下\_\_做流动资金使用。

共计：\_\_元

七、营销策略

1、开幕促销

当一切都就绪之后，就准备择期正式开幕。开幕当天为吸引顾客，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。

2、长期发展营销策略

（1）原则：坚持走自己的路线，网络更新要快，如果运营得当可以慢慢适当拓宽销售范围。

（2）方针：尽量把其中的每个环节作成标准化，以备日后发展连锁，即模式复制。

（3）服务：训练营业员的基本利益，对顾客的服务态度及服务宗旨。无论顾客是否买衣服或者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，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。

（4）方法：初次来店的惊喜：免费赠送小饰物，小挂件，让其填一份长期顾客表，并传递我们店的特色。

增加顾客购买的可能：①传达我们购物方式的先进，如每三天网上都有新货更新等信息；②利用顾客注册信息，以某种借口想顾客发送邮件，施以小恩惠，使其来店领取或告知打折消息，或者免费送过季衣服（要定量）或送生日礼物等；③根据顾客购买的金额设置累计奖励机制。

**2024年服装店创业计划书模板范文四**

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，服装店创业计划书。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。 weq1127.blog.163.com/

2、服装业便于倔起，利于把握生存原则；

我之所以认为选择服装业便于倔起，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，蕴涵了生存的规律及危机，但给予我们一处警示，我们要想生存，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)

~亲美~

时尚女装

创业计划书

计划书目录

● ··· ···行业介绍 ● ··· ···项目介绍 ● ··· ···市场分析 ● ··· ···SWOT分析 SWOT分析 ● ··· ···经营策略 ● ··· ···财务预算 ● ··· ···发展空间

行业介绍

在所有的行业中，服装行业是个永恒的朝阳产业。 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，只要符合潮流和消费者的口味，都 有人愿意掏钱捧场。

项目介绍

项目名称：亲美时尚女装 经营范围：中档女性服饰（主要为流行款式） 项目投资：约30万元人民币 样板店选址：青岛市李沧区李村附近 项目概况：在客流量较大的李村商贸城附近 开一家具有特色的，适合年龄在18～30岁之 间的在校大学生以及刚步入工作不久的职业 女性所喜好的流行服饰店铺。

市场分析

一、市场需求分析 ⅰ.女性服装风格大多偏重于随意、休闲、舒适。或 者是偏重于标新立异、与众不同。 ⅱ.一些很高档的时装或品牌时装虽然能满足职业女 性的穿着要求，但定价太高,过于职业化，缺乏生气。 ⅲ.一些中档韩国女装的设计风格优雅，面料精美， 手工考究，色彩与款式大都比较明亮柔和，价格也 能为大多数在校大学生以及在职年轻女性所接受。

二、目标群体分析 在校大学生以及年龄在18～30岁之间的年轻职业女性是 亲美时尚女装的目标群体。这一群体是追求时尚，追赶 潮流的一个群体。事实上我们可以把这一全体细分为两 部分：一部分是学生群体，另一部分是刚刚步入工作的 年轻在职女性。这一部分群体一般都是在80年代中后期 以后出生的女性，这一部分女性对美的追求以及对新事 物的敏感度是非常高的，而且这一部分群体也敢于接受 新鲜事物。这一部分群体在市场中占有较大的份额。虽 然说现在的年轻人都依赖于品牌，但是对于流行服饰而 言，这一部分目标群体大多看中的是款式，质量以及我 们所提供的服饰是否能买足她们对于潮流与时尚的追求。

SWOT分析 SWOT分析

S（优势）→ 优势）

①地理优势：主要位于青岛李沧区李村。 李沧区虽然没有处于市内，但是现在正处在开发阶段，现 在已经成为经济开发区，工作计划《服装店创业计划书》。而且交通便利，人员流动量大。 ②消费群体优势：这里聚集着数所大学院校，具有着强有 力的大学生消费群体。另外这里聚集这许多外来人口，虽 然到目前为止，这一部分外来务工人员还没有带动太大的 消费，但是随着环境的变化与适应，她们也将成为强有力

的消费群体。 这里聚集这多家服装卖场，产生的竞争效应也会促进本 店的运营

SWOT分析 SWOT分析

W（弱点）→ （弱点）

①面临的竞争对手较多：这里聚集着很 多服装卖场，价格低廉的的访韩服装店 ，以及品牌服饰店 ②新生店铺，可能需要一点时间才能得 到顾客的认可

SWOT分析 SWOT分析

O（机会）→ （机会）

青岛是山东省发展最快的城市，经济较 为发达，外来流动人口多，消费水平较 高。本店地处商业开发区，交通便利。

SWOT分析 SWOT分析

T（风险）→ （风险）

新生品牌，与其他品牌店相比竞争力不足 产品卖不出去，容易引起货物积压。

经营策略

一、店铺形象

①店铺风格：舒适、淡雅、大方 店铺门面采用落地窗，背景色调采用淡 蓝或者淡黄色，清晰明朗大方。 服饰也多为淡色系列以及明朗活泼的暖 色系列，这样给人阳光与朝气之感。

②店铺布局：整体分为两个布局 一、适合18-24岁在校女大学生的阳光、流行 板块 二、适合24-30岁在职年轻女性的休闲、流行 板块 三、门口落地窗摆设模特，模特四到六个即 可。

③ 店铺特色：镜子无处不在 镜子对于服装的选购起着相当重要的作用， 镜子的摆放让可以引起顾客的购买欲望。当顾 客看到镜子时，就会不由自主的拿起身边的衣 服在自己的身上比量。设想一下，当顾客为了 照镜子看衣服是否符合自己的肤色的时候如果 找不到镜子，购买欲望会大大降低。

二、产品陈列

产品陈列也是门很深的学问，销售的好坏，有40%的因素在于陈列。好的 陈列能完美展示产品的优点，让消费者产生购买的冲动。陈列又分为主题 陈列、促销陈列、新装陈列等，根据不同的时机进行不同的陈列，才能吸 引消费者，产生良好的销售效果。 1、同一色搭配。同一色系的衣服放在一起会给人很舒服的感觉，注意同一 色系搭配中不要同样款式、同样长短的放在一起，以免让人感觉像仓库。 2、对比色搭配。就是说用冷色来烘托暖色，比如：用绿色衣服衬托红色 衣服，用蓝色衣服衬托黄色衣服，摆放在一个竿子上时，不能让冷色和暖 色各占50%，最好是3：7左右的比例比较合适，要注意冷暖色的穿插。 3、合理利用活区。所谓活区就是面对人流方向首先最容易看到的区域， 反之为死区。要把自己主推的款式放在活区，把另外的款式放在死区，这 样可以大大提升销售。

4、控制模特数量。在店铺放很多模特，会起到与意愿相反的效果，让 人感觉这个牌子有些“水”，所谓“物以稀为贵”，把最好的款式穿 在模特上有最好的效果。 5、合理利用“活模特”。卖场的导购员是服装的活模特，她们穿哪个 款式就会卖哪个款式，这可是减少库存的好方法。 6、对时间的把握到位。要了解每天来买衣服的人是谁，星期一、二、 三、四来的一般是全职太太，这样可以把一些价格较高的、款式独特 的衣服放在活区和穿在模特上。星期五下午、星期六、星期日，逛店 的人多是平时上班的女性，把价格中等的服装挂在活区和模特身上。 7、卖场陈列要有节奏感。不要把色系分的太死板，卖场的左边是冷色 右边是暖色太不协调，冷暖搭配要有节奏感。

三、服务

1、导购的年龄要求是2230岁，因为如果导购是同龄人，就与顾客有共同语言，使顾客有 亲切感。同时，此年龄段导购阅历丰富，讲话比较自然灵活。 2、在店员的培训上，努力学习并实行近年崛起的香港女装品牌AZ ONA(阿桑娜)的非常成熟的理论，就是要将店员培训成顾客的形象 顾问。对于一个销售时尚服饰的品牌来说，店员的任务不是简单 的推销，顾客要求除了周到的服务外，店员的角色更应该是一位 流行情报的提供者和形象顾问。 3、“人无笑脸休开店”，店员必须对顾客做到和蔼、虚心、耐心 、周到、主动，因为这将会对销售产生直接影响。 导购要做到10个主动：主动微笑相迎；主动打招呼；主动介绍品 种；主动拿服装给顾客看；主动介绍款式有关情况；主动当顾客 参谋；主动帮助挑选；主动帮助顾客试穿；主动帮助包扎或提供 包装袋以便顾客携带；主动征求顾客意见。 有些顾客即使是多次拿、长时间挑、反复试穿，最终还是不买， 导购仍然会微笑着对顾客说“欢迎以后再来”。

四、营销手段

1、适度特卖 任何一个服装店想要实现零库存都是不现实的，因此，掌握好节奏，在 适当的时候做些适当的特卖活动是必要的。比如，团购、发行优惠券、 时间段抢购、节假日促销、小礼品附送等等。

2、及时与批发商调货 目前服装批发市场的竞争非常激烈，批发商为了尽量多卖货，一 般都允许调换同款的其他颜色或款式。对于那些不允许调换的批 发商，坚决不去拿货。这种防止压货的方法不仅给可以带来最大 的现金流，也可以使店里新款层出不穷，非常吸引买家的目光。

3、淡季多种经营 宁可亏钱、不可压货，这也是服装淡季的一个销售原则。 4、广告 发放传单，活人模特（即销售员），适当参加一些

**2024年服装店创业计划书模板范文五**

第一章 执行摘要

1.1企业经营理念

淘宝商城方便你我他，足不出户购遍天下.！因为我做的属于服务行业，所以自然会秉承服务业的宗旨“顾客至上”，我们相信：因为用心所以专业！的理念

1.2商机和战略

商机：

1、产品消费群体、消费方式、消费习惯及影响市场的主要因素分析 ：随着网络的发展、电子商务的发展，大多数年轻消费者越来越喜欢网上购物，因为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。

2、女人爱美丽，爱逛街，这是一个不变的真理，目前的女性消费者数量庞大，占整个社会总体消费的绝大多数，据统计女性消费者占全国人口的48.7%，对网购影响较大主要是中青年妇女，即是20-40岁之间，拥有庞大的数量

3、女性普遍喜欢买衣服跟潮流，男性每季度也就4、5件，而女性则要30+件，这样来说女装的市场是非常可观的

战略：

1、我们网店秉承着实现你的公主梦的精神为您提供独特新颖的产品，让你穿出不一样的精彩，并且让您的网上购物更加快乐，更加的可信，实现我们的顾客享受快乐，美丽生活的宗旨。

2、阶段目标：保证货源质量，研发开拓市场，开发客户，提升自己店铺的人气，增加浏览量。在开店初期，应适当地进行营销推广，可以采取开店促销，以及衣服的陈列等，推广宣传时期不仅仅在网上进行推广，采取多营销的策略

1.3目标市场和预测

着重于年轻的消费者群体，年龄在20至40之间的年轻女性朋友们，这些消费者会使我们网点的最大客户群，而这些客户也将是未来的领导者，也是我们的热衷客户

1.4竞争优势

1、 有无行业垄断 ：无行业垄断

2、 公司产品竞争优势：网店最重要的消费群体是些大学城的年轻大学生以及刚毕业的一些年轻女性，顾客可以根据自身的喜好进行选择。 产品质量好，价格竞争力强：而且为顾客着想：我们网店以顾客的利益为源头，积极为客户提供优质的服务。

1.5盈利分析

每件衣服盈利5~20元，提倡薄利多销，

1.6团队

2人团队：我和搭档 取长补短，互相配合

第二章公司及其产品与服务

2.1公司和公司理念

因为用心所以专业，顾客至上

2.2产品或服务

韩服女装

第三章市场调研与分析

3.1行业

淘宝店铺韩服女装

3.2客户

着重于年轻的消费者群体，年龄在20至40之间的年轻女性朋友们，而这些客户也将是未来的领导者，也是我们的热衷客户

3.3市场大小和趋势

1.取得销量和信誉，在本土运营取得影响力。

2.增开新网店，经营更多的产品

3.打造网店的品牌

4.开展自己B2C平台

5.扩展我们的目标顾客群体，以本土为中心向四周扩展，逐步向全国各地扩展。

3.4竞争和竞争优势

见1.4

第四章企业的盈利分析

4.1盈利模式

淘宝零售和二级代理

4.2达到盈亏平衡月数

冬季属于淡季，销量不太好

初春到盛夏到初秋属于旺季，销量比较理想

4.3产品或服务毛利

韩服女装，效益每件5~20元

4.4利润潜力和持续性

随着生活质量的提高，人们对生活的追求日趋享受化，茶叶和小米都是年轻人所追捧的，所以市场前景很美好，利润只会越走越大，绝对可以长期做下去

第五章营销计划

5.1定价

进价10~60元的 卖价16~90元不等

5.2销售战术

热销：推出主销产品

促销：让利给顾客，建立老主顾

会员：拉拢新顾客，让利老顾客

5.3服务和保修

保证产品质量，保障7天免费退货

5.4广告和促销

1>淘宝直通车推广和自己向亲朋好友推广

2>还可以通过淘宝刷信誉和销量来提高销量和效益

3>最重要的是商品要懂得打折和促销以及免费送小礼物

4>只有惊喜不断，礼物不断，别人才更喜欢到你这来

5>”让利”，这是一种手段，就像人们常说的一样：“让女人知道打折的东西是要花钱比登天还难”一样，看似让利实则薄利多销

第六章生产和营运计划

6.1地理选址

最好是有充足货源和便捷快递的地方

6.2软硬件设施

一台电脑和网速良好的网络

淘宝工作台和店铺优化工具

第七章管理团队

7.1组织

2人团队，取长补短，互相配合

7.2关键管理人员

\_\_\_\_\_\_

7.3管理层报酬和股权

按劳分配，多劳多得

第八章关键风险、问题和假设

1.行业竞争：淘宝网网店用户数量多，模仿性类似性的网店竞相出现，竞争性增强，可能会导致部分顾客的流失和会员减少。

应对：保持店铺的特色，增加产品品种与特色，避免货品单一，降低成本，加强宣传。

2.管理风险：由于我们还是一些未毕业没有经验的在校大学生，在管理方面欠缺许 多 经 验，比如技术经验，人员的调动等。

应对：学习，摸索，创新，多和一些成功的网店店长沟通，吸取精华去其糟粕。

3.货源风险：货品单一，质量问题

应对:和供应商进行沟通，保证货源方面的问题

4.市场推广出现问题导致业务下降

应对：宣传策略跟随市场的变化作调整，并做市场调查，分析失误并制定新的策略。

第九章财务计划

大概预算了一下需要10000元的财务做保障：

1> 店铺的消保（1000）

2> 上海房屋租金20\_\_/月（压一付二共6000元）

3> 其他费用20\_\_元（餐饮）

4> 店铺的模版，前期推广（主要是淘宝直通车）一共大概900元左右

5> 流动资金最少要3000元

拓展：服装网店创业者生存指南

做网店像一头大象，我们都是摸黑前行者。有的人摸到了象粪，闻了闻，就觉得前方是臭的，社会是黑的，于是放弃了行进。他们还怂恿别人尽快止步。可是有的人明明摸到了象腿，不忘初心，坚持攀登，终于爬上了象背，驾驭了人生。所以，包括开车会不会拉升宝贝排名、报活动的销量有没有用、淘宝客会不会拉升权重，等等这些问题以后不要问了，因为最终有么有效果并不取决于你干没干，而是取决于你干的怎么样。所以，有粉丝问我的时候，我一般都会很直白的告诉他：你车技好么？不好就先去学，有点感觉了，再去做网店吧，你一下砸钱进去，赔的比谁都快。

大多数的菜鸟，开网店是这样的：先上架，期待，没生意，着急，急病乱投医，修改，继续没生意，继续修改，自己脑子不想，只会去搜索大神的帖子，照着做，大部分的人都做不好，你要注意个关键的地方：每天在淘宝上有大量的新品、新店出现，搜索引擎对每一个新品、新店都要有考核，但是考核可不是无限的考核，考核是一定有考核期的，过了考核期，如果你表现很差，那么抱歉，除非你以后脱胎换骨，否则想要逆袭，就太难了。有的人自身不努力，还总喜欢哀叹时运不济，觉得社会很黑暗，埋没了他的才华。于是放弃追求，还总喜欢劝别人现实点，打消别人的积极性。最负能量的人，无非就是这种。

新手做网店，大家都是盲人摸象，没有人能看透过程。做生意总有不如意的地方，规则也会有漏洞，他们可能刚巧看到了这一点。但那不是社会的常态，更不是你放弃努力的借口。梦想在你的脚下。不要轻信他人口中的秘诀，创业其实并没有他们说得这么容易。有多少人准备干淘宝的时候，雄心壮志，然后就急吼吼的上架商品，坐等生意，但是大部分会失望。好的开始是成功的一半，上架之初的优化，很大程度上也许会决定你的生死。包括写一个最适合你竞争的标题，好的视觉呈现、好的首图，类目属性的优化等等。总结的一点就是：第一周无论你怎么整，破零、转化的指标、客单价的指标、螺旋上升，真的都非常的关键，对新店来讲，第一个月是关键期，如果第一个月表现的不好，那么后期再想上来，会比较难。

淘宝也在尝试很多新的东西，直播，VR等等，因为它自己的平台的流量也在下降，所以要想方设法做一些收购，做一些创新，引进很多外部的流量，比如今年1688诚心通的设计，它就引入了钉钉，微博和高德地图的流量。这是怎样的一个社会呢？它明明像一片森林，浩大、繁杂、多姿多彩。有的人却一叶障目，只看到眼前的尔虞尔诈，蝇营狗苟，就想当然地认为，这个世界也无非就这样。

有些事情，无论你在上面耗多久，可能都学不到什么技能。一年两年，十年八年，你还是那个样子，即使很努力，技能也不会有太大的提高。比如有些简单的机械化的工作，有些低级的打杂性质的工作，除了让你耗费青春，耗费热情，根本没有机会学到什么宝贵的技能，坚持下去，除了拿一份薪水，还有什么意义呢？

何谓宝贵的技能？就是你能够看到这个职业的前景，只要你能驾驭这个工作，你就会越来越有价值，不会轻易被替代。所有轻易就可以被替代的事情，都是不具备宝贵技能的。我们要避免在这样的事情上浪费时间，而是要去做能让自己不被替代的事情。我们做别的事情也一样，有些事情是在不断地消耗我们，而有些事情会让我们越来越好。

真正有益的事情，一定都是和年龄成正比的。即使青春不在，也不用担心被淘汰，甚至，年龄越大，反而自己越值钱。不要觉得自己现在年轻，无所谓，只要事少钱多能轻松愉快地玩就行。早晚有一天你会老的，相信我，老来得很快。如果你不想越过越凄惨，不想在青春逝去时狼狈不堪，那么，从现在开始，放弃那些除了消耗青春，再没有任何意义的事情。青春是用来学习的，不是用来消耗的。

**2024年服装店创业计划书模板范文六**

一、项目介绍

由于资金有限只有\_\_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，开个女式服装店。

在选定行业之前，我先衡量自己的创业资金有\_\_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。

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。经过调查我发现在\_\_这块商圈不错，\_\_区作为上海发展的主要居民居住区之一，\_\_又是\_\_的中心，这里交通发达，人口密集，市场是没问题。而且这里以后还要建一个大型的亚洲商品交易中心，前景广阔。最后我把店面选在了\_\_的\_\_路上，仅挨店面就有一个公交车站，前面是个大马路，平时无论白天晚上人来人往。而且一百米开外就是地铁站，人流量是可想而知的。周围又都是老居民区，固定人口多，地块成熟，消费力旺盛。

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。 我要求的装潢效果如下 ：

1、 门口醒目的广告明确：让路过的人一目了然店内是卖什么东西!重要的一点，相同的衣服挂在不同档次的的店铺会用不同的效果，不要因自己店内整体的形象影响到自己的衣服的档次，影响到顾客的购买欲!当然本店刚开张简装为宜。

2、 灯光等硬件配备也非常重要的，如果店铺不够亮膛，给人感觉就是象快倒闭的!晚上门头的灯一定要亮，一下子能吸引路过的顾客的眼球!灯光也能让衣服更动人，但是不同的灯光会有不同的效果，冷暖结合是服装店最适合的，如果全部是冷光(也就是平时所看见的白色灯光)店铺虽然亮堂，但是给人的感觉惨白不够温馨，衣服会显得不够柔和!加上暖光灯(平时看见的射灯之类的黄色光)能中和惨白感觉，照射出的衣服也更动人!空调在夏天必需要俱备，不然店里很难留住顾客有耐心挑选衣服的，身上粘滋滋的，试衣服也不会有心情的!

店面装潢一共花了\_\_元，这还是省着点花的，包括我自己做小工，就省着点吧。

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：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?大体上能心中有数。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。

2、 进货渠道：

\_\_服装批发市场或\_\_服装批发市场。新店开张暂时只在\_\_服装批发市场进货。同一城市就近方便，等日后销量上去，再去\_\_服装批发市场。

五、人力规划

我计划雇佣x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，\_\_/月+提成，提成为月营业额的\_\_%，提高她们的积极性。大一点的阿姨也一样，\_\_/月+提成x%，收银出了问题要负责。

六、投资金额分析，每月费用分析

1，房租：\_\_/月，付三压一，\_\_元;

2，装修费\_\_;

3，第一次衣服货款\_\_元;

4，其他费用\_\_元;

5，员工工资可以在第一月底结，不用算在初期\_\_万内;

6，余下\_\_做流动资金使用。

七、营销策略

1、开幕促销

当一切都就绪之后，就准备择期正式开幕。开幕当天为招来顾客，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。

2、衣服的陈列

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!

3、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(高档点缀低档适量)。

2、方针：尽量把其中的每个环节作成标准化，以备日后发展连锁，即模式复制。

3、服务：训练营业员的基本利益，对顾客的服务态度及服务宗旨。无论顾客是否买衣服或者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，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。

八、总结

综上所述我用\_万元开一个女式服装店，是不是能够成功当然还需实践中去检验了。

**2024年服装店创业计划书模板范文七**

第一章项目简介

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，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，更不能自已生产，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。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

第二章市场评估

2.1目标客户

2.1.1第一年龄段

18-35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。

2.2.2第二年龄段

35-55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，18-35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。

2.2商品定位

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。

2.3店面选址

虽然地点并不是服装服饰店经营成功的唯一前提，但是铺址的选取仍然极大限度地影响店铺生意的好坏。好店址的特点主要有6个方面：

1、商业活动频繁的地区一般指商业中心、闹市区。

2、人口密度高。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。

3、客流量大。涉及地理位置和交通条件等因素。

4、交通便利。一般来说，交通便利的话，客流量自然增大。

5、人流聚集或聚会较多。百货商场、服装商场附近的服装服饰客流量较多，因为客人在逛完商场后会顺带到附近的街店转一圈。

6、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。

2.4店面装潢

店面装修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

要求：

1、门口醒目的广告明确，让路过的人一目了然店内是卖什么东西！重要的一点，相同的衣服挂在不同档次的店铺会用不同的效果，不要因自己店内整体的形象影响到自己的衣服的档次，影响到顾客的购买欲！

2、灯光等硬件配备也非常重要的。晚上门头的灯一定要亮，一下子能吸引路过的顾客的眼球！灯光也能让衣服更动人，但是不同的灯光会有不同的效果，冷暖结合是服装店最适合的，如果全部是冷光店铺虽然亮堂，但是给人的感觉惨白不够温馨，衣服会显得不够柔和！加上暖光灯能中和惨白感觉，照射出的衣服也更动人！空调在夏天必需要俱备，不然店里很难留住顾客有耐心挑选衣服的，身上粘滋滋的，试衣服也不会有心情的！

店面装潢费尽量花小钱做大事，避免不必要的费用付出，在装修风格独特和省钱之间寻找一个好的平衡点。

第三章竞争对手的营销状况分析

3.1市场容量的变化趋势

随着人们生活水平的不断提高，女性个人服装消费支出不断增加，女性更容易跟随时装潮流于是变化而不断选购满足自身需要的服饰，所以本企业的预期市场容量呈上升的趋势。

3.2竞争对手的主要优势

店面创办得较早，具有较丰富的市场经验和销售经验，

供货渠道有一定保障，有一定的知名度。

3.3竞争对手的主要劣势

1、有的店面服装价格偏高，服装款式太老。

2、存在部分服装质量不好。

3、服务员服务水平不高

4、没有建立老顾客网信息资源

3.4相对于竞争对手的主要优势

1、服装质量可靠、式样符合女性消费潮流。

2、服装价格适宜、根据裁制服装式样收费。

3.5相对于竞争对手的主要劣势

新店，缺少知名度，缺少销售经验。

第四章营销策略

4.1开店促销

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。

4.2衣服的陈列

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！

4.3长期发展营销策略

4.3.1原则

每周都要有新货上架，以中档为主，高低档为辅（高档点缀低档适量）

4.3.2方针

尽量把其中的每个环节作成标准化，以备日后发展连锁，即模式复制

4.3.3服务

训练营业员的基本利益，对顾客的服务态度及服务宗旨。无论顾客是否买衣服或者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，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。

4.3.4方法

（1）初次来店的惊喜

小商品作为免费赠送客人的小饰物，小挂件，让其填一份长期顾客表（做客户数据库）

（2）增加其下次来店的可能性

①传达每周都有新货上架的信息

②利用顾客数据库，以某种借口施以小恩惠，使其来店领取或告知打折消息，或者免费送过季衣服（要定量）或送生日礼物等③购适量女士手袋告知顾客一次购物满\_\_\_\_\_\_元送一只女士手袋（女士手袋要在店内陈列出来，进货以38元标价300+的那种为宜，9

给顾客物超所值的感觉）或者累积消费\_\_\_\_\_\_元及以上。（获得奖励之后再重新累积）

（3）满意购物并使其尽可能介绍其他买家来店购买

①告知顾客量大或团购可优惠，如：一次购满500元及以上打8折等，或者个人累积消费1000元既获得一张8折的金卡

②介绍新顾客，如：每介绍一位新顾客并购满200元及以上送推荐人50元购物卷等。

（4）不定期打折

\"店铺开张大赚送\"、\"本店商品八折优惠\"，也可以采用买一送一的策略（送的货以滞销货为主，过季货为辅）

（5）一年中做几次短期促销，售价定为10－30元，非常聚人气！再把店内滞销款低价一起处理！如五一，十一等最佳时间

第五章选货及进货的渠道

5.1选货及进货

5.1.1选货

选样，款式，品牌，数量

选货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?大体上能心中有数。 品牌以杂牌为主，以外贸货为主。

5.1.2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。

进货尽量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！

像“五一”“国庆”等几个销售高潮，不要等到差不多时间时再准备货品，提前半个月就可以先开始准备了！要给自己有足够的安排时间才行！

5.2进货渠道

服装批发市场

第六章人力规划

计划雇佣一到销售人员，主要负责接待顾客，如果两人轮班倒。销售人员的工资，1000/月+提成，提成为月营业额的3%，提高她们的积极性。

6.1投资金额分析

初期费用粗算

1、房租：5000/月，

2、装修费：3000

3、第一次衣服货款：8000元

4、其他费用：1000元

5、员工工资可以在第一月底结，不用算在初期费用里面

6、不可预计费用：15000元

7、门面转让费：15000元

共计：47000元

【2024年服装店创业计划书模板范文】相关推荐文章:

5万元的服装店创业计划书范文

开老年服装店的创业计划书

创业计划书模板 创业计划书范本范文

创业计划书范文之西餐厅创业计划书

大学创业计划书模板作业 大学创业计划书2024字范文

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