# 服装网店策划书(4篇)

来源：网络 作者：静谧旋律 更新时间：2024-06-10

*范文为教学中作为模范的文章，也常常用来指写作的模板。常常用于文秘写作的参考，也可以作为演讲材料编写前的参考。相信许多人会觉得范文很难写？下面是小编帮大家整理的优质范文，仅供参考，大家一起来看看吧。服装网店策划书篇一第一阶段：淘宝网开店、维护...*

范文为教学中作为模范的文章，也常常用来指写作的模板。常常用于文秘写作的参考，也可以作为演讲材料编写前的参考。相信许多人会觉得范文很难写？下面是小编帮大家整理的优质范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

**服装网店策划书篇一**

第一阶段：淘宝网开店、维护;

第二阶段：宣传推广;

第三阶段：网店及实体店进入正轨运营;

第四个阶段：开发自己的网站;

第五个阶段：将网店做大做强;

终极目标：利用网店做成一个遍布全球的连锁“商店”，即在全国各地都设有我们的货仓，都能及时快捷的将客户的订单准确的送到指定地点。

总结：

一句话：用我们的宗旨行动，向我们的目标看齐!

**服装网店策划书篇二**

1、压货的风险

1)货源不是顾客所喜欢的样式

2)积压货物占了一定的库存空间，无法购买新货

2、成本风险

主要现金流量表、资产负债表、资产利润表三个表来分析企业的财务状况

3、资金的风险

1)积压的商品不能卖出而不能得到货款

2)不能购买新货，使产品不能更新，顾客失去购买欲望

3)工人工资不能如期解决

4、竞争风险

竞争激烈的时代需要明确竞争者的各种状况，主要从商品的价格、服务等方面与竞争者比较制定竞争策略，明确自己的优势与不足之处，以便更好地适应时代的发展。

5、交易风险

1)网络的信息数据传输使数据被窃取或破坏;

2)运输途中损坏或者纸箱包装不完整

6、政策风险

市场变幻莫测，zf也会做出决策来应对市场的风起云涌，预测zf的宏观和微观政策。

七、经营战略进度安排[\_TAG\_h3]服装网店策划书篇三

1、产品

服饰对于每个人来说，都是必不可少的，对于时尚的男女来说，更是一种对于美，对于时尚的追求，各种特色饰品，也是张扬个性，突出自我，完善个性不可缺少的，所以，我店铺经营服饰与饰品是有很大发展空间的。

2、财务预测分析

(1)成本分析 ：进货成本70% 用于进货+流动资本 20% 用于货物的发送及其他用途+其他资本10% 作为固定资金。

(2)收入分析 ：每笔收入的10%归入其他资本 +10%归入流动资本 +剩下的资本用于进货

(3)计划成本 在店铺运行初期，实行小规模经营，到投入资本收回，再扩大经营范围。

3、进货策略

从我自己熟悉的渠道和平台进货，控制成本和低价进货是关键。

4、促销策略

1)主要促销方式 ：送小礼品，根据价格可选择免除一部分运费等，尽最大努力让客户满意。

2)付款方式：支付宝、网银等多种方式并存，提高用户体验感，来促进销售。

5推广策略

1) 利用用户的宣传，推广我们的网店和产品，用户推荐一个用户可以获得一定的积分和优惠;口碑是最好的营销方式。

2)充分利用这些网店从网上获得最直接的买家，同时也就把用户带到了主网店来。(贵在实践，掌握网店交易技巧)

3)、博客推广模式：充分利用各大门户博客宣传自己的产品和网店，可不要小看这个博客，有的博客栏目每天在线用户几百万人。

4)利用其他的宣传方式：我们的销售人员可以到各个贴吧、论坛、微雹人人网、嘀咕、qq群、msn中进行宣传。

**服装网店策划书篇四**

1、市场介绍(网上消费市场大环境、目标市场)

随着时间的不断前行，人们对于时尚的追求也越来越强烈，对于美的定义也不在单一化，各种新版服饰的不断创新和改善，时尚潮人门的崇尚心情也更加明显，我店经营的时尚服饰和各种精美饰品必然是极有发展的。

目标市场：追求时尚，个性，崇尚完美的时尚潮人。

2、市场机会及环境(宏观环境、微观环境)

所选择销售的商品在网上的同类竞争者比较多，但我有信心做得更好

3、顾客的购买准则

按时付款，交易后为我们的服务进行评价，如果买到的货物不符，我们将保证如约收货退款

三、竞争分析

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