

创业计划书服装店

【导语】下面是作者为大家整理的创业计划书服装店（共 13 篇），供大家参考借鉴，希望可以帮助您。

篇 1：服装店创业计划书

一、企业概况

主要经营范围：服装、鞋帽、包

企业类型：

生产制造 零售 批发 服务 农业

新型产业 传统产业 其他

二、创业计划作者的个人情况

以往的相关经验(包括时间)：

教育背景，所学习的相关课程(包括时间)：

三、市场评估

目标顾客描述：

1. 定位锁定 20-40 岁年龄段的女装为主；
2. 周边居住人、过路客、亲戚、朋友
3. 年轻的妈妈。

市场容量或本企业预计市场占有率：

周边有很多服装店，特别是女装店居多，目前至少有五家同行店铺，百家争鸣、百花齐放才能推动人流量、促进消费，每家店铺款式和风格各有不同，俗话说萝卜青菜各有喜爱，因此各占领一部分市场，基本上是平分秋色，我的店铺也参与在之中分一杯羹，预计占 16% 的市场比例。

市场容量的变化趋势：

小区内热闹的人流量应该在近三年内不会有太多变化，尤其是轻轨正在修建，相信建成通车后，人气会更旺。

竞争对手的主要优势：

1. 经营时间长，经验丰富；
2. 小区内有一定的老客户；

竞争对手的主要劣势：

1. 相同的款式，售价高。
2. 店内灯光不亮，晚上不能吸引人气

本企业相对于竞争对手的主要优势：

1. 款式新颖、质量还可以；
2. 周周有新款，满足开在居民区不能天天看“老面孔”的需求；
3. 装修风格亮丽，尤其在晚上打了灯光很抢眼。

本企业相对于竞争对手的主要劣势：

1. 没有经验，比不上其他店拿货准；
2. 资金不足；

四、市场营销计划

1. 产品

产品或服务 主要特征

上装(毛衫) 款式新颖多样、新品周周推出

下装(裤子) 式样多种，以满足不同的需求

女鞋(单鞋) 简洁、大方、价廉、物美

女包 搭配不同的服装，能够画龙点睛

2. 价格

产品与服务 成本价 销售价 竞争对手的价格

上装(毛衫) 40 80 90

下装(裤子) 60 120 150

女鞋(单鞋) 45 90 无

女包 40 80 无

折扣销售 开张第一个月，八折促销

赊帐销售 无

3. 地点

(1) 选址细节：

地址 面积(平方米) 租金或建筑成本

40 3万

(2)选择该地址的主要原因:

1.成熟居民区,已形成了一条消费街,符合“轧闹猛”的心态,虽然有竞争但更能吸引人气,形成市场。

(3)销售方式(选择一项并打√):

将把产品或服务销售或提供给: 最终消费者 零售商 批发商

(4)选择该销售方式的原因:

我是中间商,只有面向最终消费者,才能有盈利。

4. 促销

推销 成本预测

广告 成本预测

公共关系 成本预测

营业推广 成本预测

五、企业组织结构

企业将登记注册成:

个体工商户 有限责任公司

个人独资企业 其他

合伙企业

拟议的企业名称: 女人屋

企业的员工(请附企业组织结构图和员工工作描述书):

职务 月薪

业主经理(一名) 1#元

员工(无)

企业将获得的营业执照、许可证:

种类 预计费用

工商营业执照许可证 50 元

企业的法律责任(保险、员工的薪酬、纳税):

种类 预计费用

员工薪酬 1#元/月

保险 600 元/月

税金 300 元/月

六、固定资产

1. 工具和设备

根据预测的销售量, 假设达到 100%的生产能力, 企业需要购买以下设备:

名称	数量	单价	总费用(元)
----	----	----	--------

货架	2 个	100	200
----	-----	-----	-----

空调	1 台	1800	1800
----	-----	------	------

模特	1 个	200	200
----	-----	-----	-----

挂烫机	1 只	600	600
-----	-----	-----	-----

合计		2800	
----	--	------	--

2. 交通工具

根据交通及营销活动的需要, 拟购置以下交通工具:

名称	数量	单价	总费用(元)
----	----	----	--------

无			
---	--	--	--

3. 办公家具和设备

办公室需要以下设备:

名称	数量	单价	总费用(元)
----	----	----	--------

试衣镜	1 个	150	150
-----	-----	-----	-----

办公桌椅	1 套	200	200
------	-----	-----	-----

合计		350	
----	--	-----	--

4. 固定资产和折旧概要

项目	价值(元)	年折旧(元)
----	-------	--------

工具和设备	2800	933/年、78/月
-------	------	------------

交通工具	0	0
------	---	---

办公家具和设备	350	117/年、10/月
---------	-----	------------

店铺装修	3#	1#/年、83/月
------	----	-----------

厂房	土地	
----	----	--

合计	6150	#/年、171/月
----	------	-----------

七、流动资金(月)

1. 原材料和包装

名称	数量	单价	总费用(元)
----	----	----	--------

上装	120 件	40	4800
----	-------	----	------

裤装	80 条	60	4800
----	------	----	------

女鞋(单鞋)	30 双	45	1350
--------	------	----	------

女包	15 只	40	600
----	------	----	-----

包装袋	250	125	
-----	-----	-----	--

合计			11675
----	--	--	-------

2. 其他经营费用(不包括折旧费和贷款利息)

项目	费用(元)	备注
----	-------	----

业主的工资	1#	
-------	----	--

雇员工资	0	
------	---	--

租金	2500	
----	------	--

营销费用	0	
------	---	--

公用事业费	50	
-------	----	--

维修费		
-----	--	--

保险费	600	
-----	-----	--

保险费		
-----	--	--

登记注册费	50	一次性费用
-------	----	-------

合计			4200
----	--	--	------

篇 2: 服装店创业计划书

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,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。

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。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:国内成年服装年龄段分类基本为:18-30岁,30-45岁,45-65岁,65岁以上。

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。

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、店面的选址

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。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。

三、店面的装潢

租好了店面后，进行店面装修。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，所找的装潢厂商必须要有相关店面的装潢经验。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。

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！

店面装潢费用能省则省，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。

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！

象“三八”“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！

2、进货渠道：

株洲服装批发市场、武汉服装批发市场、广州服装批发市场

五、人力规划(小本生意最好是自家人)

计划雇佣一到两个小姑娘，最好是漂亮MM（爱美之心人皆有之，漂亮MM容易招揽顾客），主要负责接待顾客，如果两人轮班倒。两个小姑娘的工资，500/月+提成，提成为月营业额的1%，提高她们的积极性。

六、投资金额分析，每月费用分析

初期费用粗算

1、房租：5#/月，2、装修费：3# 3、第一次衣服货款：8#元

4、其他费用：1#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：15#元 7、门面转让费：15#元共计：47#元

七、营销策略

一、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。

二、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！

三、长期发展营销策略(在广州进价的中档就可以做高档卖了！注意店面的装修要上点档次)

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

到了穷途末路的时候，别说人，猪也会跳墙，我们不能坐以待毙，虽说老虎都有打盹的时候，但是肯定不是这个时候，道路是曲折的，“钱”途无限光明；同志们，我们不吃饭、

不睡觉，打起精神赚钞票！

篇 3：服装店创业计划书

一、项目介绍

现今的 21 世纪人们对于衣食住行的要求越来越高。社会的不断进步，人们对对于穿不只是简简单单的保暖了，靓丽光鲜的外表对与他人也将是一种尊重。服装行业的投资资金比较小，盈利的金额可观，并且资金回收较快。

但是这个行业竞争力很大，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据者，要看咱们选择什

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；这就是咱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。

同时创新也将是引领成功的指明灯，我们不能只是区于传统的服装业只有不断的创新才能适应社会的发展。

二、项目群体

我们把我们的消费群体定为 18 到 26 岁的女性，首先她们的消费水平并不是很高由于我们的资金不是很充足，所以我将面对的是这一群年轻的消费群体。而且她们有很强的购买欲，并且时尚、追求流行、个性、敢于尝试新事物。

商品定品

由于本店的目标对象是 18-26 岁年龄段的女性群体，因此款式应相应时尚、新颖、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，能吸引他人眼球引领时尚。

三、店面的选址

我们将选定于商业繁华地带商业街、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。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。

四、选货及进货的渠道

需找一些较为优质的服装生产厂家。

五、营销策略

首先我们要不同于传统服装业的是我们服装是由自己设计，这样既能体现我们的服装独一无二，并且与厂家联系生产这样减少了一道工序降低了成本。

同时我们将推出收购二手衣服经过我们的修改也将变成另种时尚，经济实惠又环保。而且我们将会在各大大网站上发布我们征询更多服装设计，这样的话既能发现新的设计师同时新的设计师的薪资不会太高。因此，定制服装店更适合思想前卫、能迅速消化吸收流行趋势、同时雇佣有经验的裁缝可以弥补裁剪技术不足的缺陷。

顾客除了可以拿着杂志上的样子去店铺里定做外，也可根据喜欢的面料，向店中的设计师谈自己的想法，通过沟通，使想法成真。所以，与买成衣的一次定型不同，定做服装一般都要经过量身、设计、制版、修改到认可等多个步骤。

不同于以往的裁缝店纯粹做衣服那么简单，定制服装店要更多是要融入时尚元素。同时还要针对顾客发型、肤色、身材、气质和职业、穿着场合设计适合顾客的时装和穿着效果时，能给出中肯的意见和建议。

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。

(1) 初次来店的惊喜

①第一位在本店消费的可以 6.6 折，第二位可以 6.8 折视情况而定。

(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。

六、总结

我认为现今服装业的竞争力很大，只有不断的满足顾客的需求才能走出那不寻常的道路才能得到成功。

篇 4：服装店创业计划书

姓名：XX

学号：XX

班级：XX

自己创业是需要启动资金的，据估计透过大学期间的打工加上与家里协商获得的启动资金暂订为 5 万元。

一、项目介绍

由于资金有限只有 5 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多少，5 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。

选取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

地点的选取对日后店面的营运好坏影响很大，所以必须要找个商圈位置好的店面。经过调查我发现此刻中央大街这快商圈不错，中央大街作为哈尔滨特色旅游购物场所之一，交通发达，人口密集，市场是没问题。而且那里是一个大的商品交易中心，前景广阔。最后我把店面选在了中央大街金太阳附近，平时无论白天晚上人来人往。而且走一段距离就是公交站，人流量是可想而知的。周围又有老居民区，固定人口多，地块成熟，消费力旺盛。另外我发现附近虽有一些服装店，但大都定位居高，价格昂贵，款式单调稀少。因此我的定位就是中低档贴合市场需求。同时和其他几家店没有冲突，差异性存在。

店面的租金也不高 5#元/月，。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，务必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（包括营业证照的办理等，那里我就不在熬述了），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能够转租出去（那里的房租一向在涨）。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，谁让咱只有 5 万元起步金呢。

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，装潢厂商的选取十分重要，所找的装潢厂商务必要有相关店面的装潢经验。譬如，开咖啡店就必须要找有咖啡店装潢经验的厂商，开儿童美语就务必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，就未必能完全贴合需求。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、色彩、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，让飘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、灯光等硬件配备也十分重要的，如果店铺不够亮膛，给人感觉就是象快倒闭的！晚上门头的灯必须要亮，一下子能吸引飘过的顾客的眼球！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（也就是平时所望见的白色灯光）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（平时望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，试衣服也不会有情绪的！

店面装潢一共花了5#元，这还是省着点花的，包括我自己做小工，就5万省着点吧。

四、选货及进货的渠道

万事具备只欠东风，下面进入正题，我该讲讲怎样买生财的工具：衣服了，怎样进货选货选货及进货

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少进试销，然后在适量进货。因为是新店开张所以款式必须要#

篇5：服装店创业计划书

一、项目介绍

限资金26#元。

项目：做服装行业，开个时尚女孩服装店。

二、店面的选址

1、地点的选择：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。在天水市来说，我发现步行街这块商圈不错。这里交通较为发达，人口比较密集，市场较好。这里虽然人流大但大都为上班一族，消费能力为中低挡。我的定位就是中低挡符合市场需求。

2、店面租金：假设店面的租金也不高 XX 元/月，付三压一。

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。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。所以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，请清楚自己的想要装潢的感觉，这样装潢出来的店面，才会比较贴近自己的想法。如：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有不同的效果，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，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的灯光)，店铺虽然亮膛，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，(注：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)。

四、选货及进货的渠道

1、选货及进货：(1)选货：选样、款式、品牌、数量(要掌握当地市场行情。出现那些新品种?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)品牌以杂牌为主吧。以外贸货为主哦。

进货要适销、适量，要编制进货计划，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，因为是新店开张的话所以款式一定要多，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，但只上部分新货，一部分留着星期天上，如果是旺季进入销售，三四天就补一次货。

像“三八”、“五一”、“国庆”等几个销售高潮，不要等到差不多时间时再准备进货，应提前半个月先开始准备了。要给自己足够的安排时间才行。

2、进货渠道：兰州东部批发市场或西安服装批发市场。新店开张暂时只在兰州批发市场进货。同一省份就近方便，等日后销量上去，在到西安等服装批发市场进货。好像听说兰州东西比西安贵哦。哈哈

五、投资金额分析

1、房租：XX元/月，付三压一，共8#元。

2、装修费：约5#元。

3、第一次衣服货款1#元。

4、XX元做流动资金使用。

共计：25#元。

六、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取，如果买了裙子又想配上衣的，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，这不能人偷懒。

做服装概述：有人说开店的三个关键条件：“第一是地点；第二是地点；第三还是地点”。

流程：市场分析——商圈调查——选址——装修——开业筹备——开张。

哈哈，说了一大堆堆。看来开一个店还真不容易，两万多的资金这样看来还真有点紧张。真是“万事开头难”

想要成功必须得付出，有了失败才有成功，如果开起来成功与否还真说不准哦。

有的成功人事都是经过好几次失败才走上成功之路哦。因为我觉得失败是成功的动力，你也可以从失败中总结经验。但是最难的一点就是我们好多人经不起失败。因为在这些方面失败都是要跟资金有关的。

哈哈。现在只是比如再比如，假设再假设，梦想再梦想。

篇6：服装店创业计划书

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

以上内容仅为本文档的试下载部分，为可阅读页数的一半内容。

如要下载或阅读全文，请访问：

<https://d.book118.com/035101224023012012>