

校园服装店创业计划书

校园服装店创业计划书 1

一、情侣服装行业介绍

在我国，服装行业具有高附加值，高利润，市场竞争激烈等特点。当前，服装的消费需求越来越趋于个性化。这使服装行业有了更大的发展空间。而随着生活水平的提高，人们对于服装的需求也不断提高，越来越追求时尚。因此，服装产品的生命周期越来越短。我之所以选择开一家情侣服装店最重要的一个原因是情侣服装业是一个新兴行业，这不同于传统的服装行业，是一个冲动消费行业，没有理由，没有计划，看到喜爱的事物就会购买，就像爱情，冲动而美好。只要爱情存在，这个行业就会有市场。对于敢于接受新鲜事物的年轻大学生而言，这无疑会成功的吸引他们的眼球。在演艺圈内，穿情侣装成为一种风尚，对于喜欢追求明星，追求流行事物的年轻学生穿情侣装将成为一种必然趋势。另外，服装行业本身比较成熟，项目需要的成本较低，容易进入也容易启动，我本人对这一行业也有着浓厚的兴趣。在此基础上进行创新的情侣服装很适合像我这种没有过多资金又刚开始创业的大学生。

而现在，这种情侣服装店并不是很多，在我们校园内虽然有卖情侣装，情侣饰品的店面，但是都不是很系统，很全面，款式也无法满足当代大学生对于时尚的追求。因此，存在的竞争风险相对较小。对

于年轻学生来说，他们具备一定的消费能力，喜欢尝试新鲜事物，崇尚新奇消费，出手阔绰。因此，情侣装在未来有很大的发展空间。

二、主要产品介绍及市场竞争力分析

做情侣装产品的关键我认为是品种要多，给顾客有足够的挑选余地，不是依靠主要几个款来销售。产品陈列上会突出自己服装的特点。主要以销售情侣休闲服为主，也销售情侣运动服，睡衣，内衣，毛巾等情侣产品。款式以新颖，时尚，独特为主。每种款式的服装只限一套，但是种类多，俗话说物以稀为贵，保证独一无二，也象征着爱情的独一无二。我会在店内留出一小部分空间进行情侣饰品diy制作的经营，让大学生自己制作只属于他们的独一无二的饰品，而不是传统的销售现成的饰品。同时，我会在店内增设一台大头帖照相设备，供年轻大学生选择，不只是情侣也会吸引其他消费者的注意。店内光线明亮，货品摆放整齐，地面玻璃窗定期打扫干净，装修以简洁为主但是要让人感觉温馨。

如今，情侣们的恋爱观已由当初的保守转为现在的开放了。在现在开放的时代，他们爱的轰轰烈烈，热烈的感情几乎融化了整个冬天的寒冷，情侣装的出现就为热恋中的情侣提供了更多的表现形式，但是却没有比较成熟的品牌来弥补服装市场上的这个空白。而大学校园这种年轻学生情侣聚集的地方，为情侣装这种新奇行业提供了及其丰富的市场，而在我们学校，地处较为偏远，附近没有适合年轻人购物娱乐的商圈卖场，校园内也没有系统的销售情侣装，情侣饰品的店面。

而相对与网购，校园内的店面更为快捷，相对于服装的款式质量会有更为直观的了解，它的独特性新颖性与其中所包含的甜蜜寓意是我所想要经营的这家情侣服装店的竞争优势。但是，毕竟资金有限并且是首次创业，会存在经验不足的问题，从而导致商品种类有限，不如网购种类繁多，这是情侣服装店的劣势，应对这一劣势，我认为应该更加突出商品特色，以弥补这方面的不足。

三、人员及组织结构

在情侣服装店内我准备雇佣两到三个年轻漂亮在校女大学生，在大一到大二之间选择，要求气质佳，相貌好，责任感强，性格热情外向，热爱这份工作，有经验者优先。主要负责招徕顾客，三人负责轮流倒班，我主要负责收银与结算当日收益的工作。女大学生的基本工资为 5.5 元每小时，每天工作六小时，每月月底结算工资。并提供午饭供给。

对员工实行销售管理，掌握一定销售技巧，顾客试穿时要适时推荐，嘴巴要甜，对顾客有耐心，服务态度好，争取得到更多的回头客。

校园服装店创业计划书 2

一、名称。

“情有独钟”校园服装店。

二、性质及内容范围。

销售服务行业

主要业务是销售校园服装、时尚服装、独具个性的适合大学生的服装。

三、市场背景

创意人发现，在北京邮电大学中，学生不出校门就几乎可以买到所有的东西，除了衣服。——这除了表明北邮后勤服务综合而到位外，也表明服装店为学校服务社区中的一个空白。在这种背景下，面向学生开一家学生自己的挑衣服的店子，前景总体来说还是乐观的。此计划可行性指数比较大。

四、市场调查

创意人调查发现，大多数学生是支持在校园中开一家服装店并表示他们会光顾的，占被调查人数的82.3%（203名被调查者中有167人赞成）。总结原因主要有两个：一是现代大学生与社会接触频繁，几乎成为时尚与潮流的生力军，简单的校服已不能满足穿衣的需求；二是学生们功课比较忙，外出购物费时间较多，如果校园中有就方便多了。

五、市场预测

价格预测：消费对象主要为学生，根据调查中的结果得出价位应定在偏底水平上。

需求预测：学生们的衣服与社会联系紧密，除了衣服外，一般随季节与潮流更换都比较快比较频繁，加之一些大众化的衣物如牛仔裤，在价格合理的情况下销售绝对有保障。

六、推销策略

学校地域略小，学生是最好的广告媒介，只要维持店牌的信誉开张前后的推销与正常营业之后的宣传可以省掉很多环节和费用。

七、店址选择

创业在学校，店铺可以租赁。北邮用地紧张，所以创意人在考虑方便顾客的同时，还要考虑不影响学校其他正常业务等条件，于是初步觉得选择西门北墙边原邮电局旧址：大小合适，地理位置颇佳，重要的是学校用来作其他用途都欠妥（比如宿舍），从这一点上讲，学校同意把它租赁给我们的几率很大。

八、投资与费用估算

资金_____主要是靠吸引投资方投资。

九、投资收益预算

经济效益评价：北邮有在校学生约 10000 人，按我们调查中的比率将会有 8230 人光顾服装店，再加上校职工教师，保守数可以定为 8500 人。这些人对服装的消费即使是最低标准 30 元/月，服装店每月将有 255000 元的销售收入。各项成本在之前已列出，计算之后得

出服装店最保守的税前利润也将会是 80000 元/月。且从项目的风险性分析，投资服装店从各因素分析风险性都是极低的。

社会效益评价：如果服装店按正常预算营业运转，学生们将用最低的价格买到满意的服装。这对于支持学生学业是一大贡献；二是学生们节约了去校外购物的时间；三也是最重要的，是给学校增加了收益，学生提供了勤工俭学的机会。

投资者将在很乐观的前提下用 100000 元投资换得明年大于 115000 的本金与收益。

十、企业组织形式及职员

“情有独钟”服装店为学生自由创业的小型个体私营企业。

销售人员将从学生中招聘，利用学生课余时间勤工俭学锻炼自己。

管理、规划人员主要是三位创意人刘波涛、尹颖、姜禹昌。服装店的战略、规划上的决策及修改需经三人同意方可执行。除了共同的管理决策外，三人具体分工如下：

刘波涛负责日常事务及员工的管理培训，消费者（学生）对店铺反馈意见的调查整理，以及宣传、促销等事务；

尹颖负责设计、进货及与货源渠道的沟通；

姜禹昌负责运输、入库以及一切的财务、法律事务。

校园服装店创业计划书 3

一、概述：

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。市场大，竞争者也是很多，要是自己也想在这个服装行业立足，就要看我们选择的是什么样的市场定位了。

二、服装市场分析

(1) 女装市场分析：女装市场一直是服装市场的大头，其一直引领着时尚和潮流，是时尚、个性的代表。女性购买服装的频率和金额是所有服装消费群体中最多的，有得女装者得天下一说。因此众多企业和资源混战在女装市场里，女装品牌众多，各品牌之间差距不大。众多国内女装品牌其定位基本是定位在中低档市场，在中高档市场上还没几家知名品牌。

同时随着国内消费者消费观念的成熟和国内市场的不断扩大，世界女装大牌也纷纷进军中国，国内市场越来越成为世界女装的重要组成部分。国外女装品牌纷纷进驻国内的一线城市，或专店或专柜。虽说其目前渠道较少，价格定位较高，但其对女装高档市场的影响和对国内女装时尚趋势的影响却是巨大的，基本占据了高档市场。

(2) 男装市场分析：目前我国男装业的发展已具有相当的基础：男装企业拥有现代化生产设备，产品市场定位相对明确，质量比较稳定。我国男装产品实物质量的发展已达到一定的水准；品牌集中度较高、产业集群化发展速度较快；企业生产经营向系列化、休闲化、国际化、多品牌、多元化方向发展，企业投资领域不断扩大，企业间资源整合周期缩短。

由于中国男装市场品牌发展起步较早，相较于其它服装成熟，但由于各地新品牌层出不穷，因此竞争仍异常激烈。

(3) 休闲服运动服市场分析：中国运动市场业空前繁荣，竞争也随之愈演愈激烈。各大运动品牌的跨国巨头纷纷加大在华的投资力度或者是改变其在华营销策略，面对洋品牌的强劲攻势以及中国入世后市场壁垒降低甚至消失等不利因素。中国运动服装的发展应树立品牌；正确进行市场定位，争取在不同层面上协调一致，共同发展；尽快建立快速反应机制；加强技术改造，以质取胜，发展新技术、新产品，同时也需要政府。

(4) 童装市场分析：童装市场是我国最有增长潜力的市场之一，然而，童装业在整个服装行业中所占比例甚小，统计数字表明，目前我国童装产量仅占全国服装总产量的6%左右。专家指出，未来几年全国童装需求量将以10%以上的速度递增。中国国内城镇居民对各式童装的消费量近年来一直呈上升趋势，年增长率为26.5%。随着家庭收入的进一步提高，以及城市居民逐步达到小康生活水平，中国

童装市场的消费需求已由过去的满足基本生活的实用型开始转向追求美观的时尚型，部分经济发达的城市，消费者对童装需求趋向潮流化、成人化、品牌化和两级化。

三、费用预算

1、预算（投资额为元左右做市场分析调查，提前预付6个月店租，3000元/月合计18000元总计2万元）

2、灯具、店内装饰1800元（约10平方左右）

3、产品首批调货1.2万元（3个档次，其中主要中高档占65%，补充中档占30%，特价品、服装配饰占5%）

4、员工工资：1人（导购1名）1000元/月x12月x1人=1元，提成：3600元/年3%提成，工资总计：15600元

5、工商税务等：1800元/年

6、水电费、电话费：500元/月x12月=6000元/年

7、其他等等费用

四、选址、进货渠道

选址：热闹地段开店，成功的几率往往比普通地段高出许多，客流量较大的地段有①城镇的商业中心（即我们通常所说的闹市区）；②车站附近（包括火车站、长途汽车站、客运轮渡码头、公共汽车的

学校门口；⑤人气旺盛的旅游景点；⑥大型批发市场门口。

进货渠道：株洲服装批发市场、武汉服装批发市场、广州服装批发市场等批发市场，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！

五、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。

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。

商品定品

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。

六、营销策略

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。

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、方法：（1）初次来店的惊喜

①与老魏联系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（比较难承诺了就要兑现，你注意常换就可以了）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__x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，给顾客物超所值的感觉）或者累积消费__x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

七、人力计划

小本生意最好是自家人，计划雇佣一到两个人，要是大的服装店，就要多请几个人。轮班还是只上白天的班，就看所在店铺晚上的人流量，要是不多可以选择只要他们上白天的班。不过大多数都是早上 10 点上到晚上 10 点的。

八、财务计划

店内所有帐目情况必须及时入帐，支出与收入的钱款必须经由会计入帐或记录后方能使用，记帐使用复式记帐法，以科学的方法进行管理，以免帐务混乱，每日的收入应进行及时清点，所有点菜的菜单及收款的凭据必须保存并一式两份，以便核对及入帐。店内所有的物品属店内的固定资产，不得随意破坏或带走，每月的总收益，除去一切费用，剩下的存入银行，如果经过每月的结算后，收入比计划高，将适度调整工资，以调动大家的工作热情，如发现在工作中无故破坏饭店的'财产，将从责任人的工资或奖金中扣除。

九、风险控制

市场经济条件下创业总是有风险的，不敢承担风险就难以求得发展。关键是创业者要树立风险意识，在经营活动中尽可能预防风险、降低风险、规避风险。

积极预防风险。例如：对投资方案进行评估，对市场进行周密调查，一旦某个环节出了问题，要有采取补救措施的预案，尽可能减少负面影响。小结：要先端正心态，不要存在暴富心理，用心做好店铺管理，与客户建立依赖关系，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。

4

一、企业概况

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

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/475332140022012011>