

服装的创业计划书

日子如同白驹过隙，不经意间，我们的工作又迈入新的阶段，是时候抽出时间写写计划了。好的计划是什么样的呢？以下是小编为大家收集的服装的创业计划书，仅供参考，欢迎大家阅读。

服装的创业计划书1

一、企业概况

※主要经营范围

各式品牌流行女装，裁制各种晚装，也可根据顾客需要来料加工。

生产制造 零售 批发 服务

农业 新型产业 传统产业 其它

二、创业者个人情况简介

※以往的相关经验

赵欣虹，20xx年11月—

20xx年4月在xx市百坊商城针织部销售员。20xx年4月下岗。

20xx年3月至20xx年9月份在服装专营店从事服装营销。

教育背景，所学习的相关课程

★ 20xx年7月毕业于xx市供销技校，营销专业。

★ 20xx年9月在xx市百货大楼服装部见习。



20xx年1月参加SYB培训班，学习了如何检验自己是否具备创业者的条件及如何改进方法，如何进行市场调查、形成一个好的企业构思及检验方法，如何预测销售量、销售收入及制定销售和成本计划、现金流量计划，制定开办企业程序并实施。

三、市场评估

※目标客户描述

- 1、来商业街购物的本地年轻女性消费者。
- 2、来本市旅游和出差的外地游客以及大学生。

※市场的容量/本企业预计市场占有率

根据本市八桂商厦年销售报告数据，06年全年销售额达到2.3亿元，本企业预测第一年销售收入为23万元，本企业服装年销售额市场占有率仅为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。

※竞争对手的主要优势

企业创办得较早，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。

※竞争对手的主要劣势

- 1、有的企业服装价格偏高，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

※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、销售地点好。

※相对于竞争对手的主要劣势

新办企业，缺少知名度，缺少销售经验。

四、市场营销计划

※产品

产品（产品系列）/服务主要特征女性时装紧跟最新粤港流行趋势、品牌加信誉保证。款式不雷同、适合20~35岁女性消费者裁制女性晚装特型设计满足顾客特殊需要、修改品牌服装、质量三包。

※价格

产品（产品系列）/服务成本价

服装的创业计划书2

我决定进军服装行业。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，人类对锦衣美食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，从几十万到抵挡地摊货到高达千元甚至数万元的进口服装，尤其是女士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，有的还可以自己在家吃，但是人不能不穿衣服，更不能自己生产，所以在这个层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，每个人都必须的。

一 开店地点

开服装店当然是选在一个人口密度高，交通便利的地方比较好。但是这些地方的收费也是比较高的。对于刚毕业的我们，拿出那么高的资金来租房子，实在是有些困难。所以，我想把店设在一个居民楼下面，也就是离丹东二中较近的地方。这里不仅房租便宜，而且离学校和小区都比较近，个年龄层和社会阶层的人都有，对于服装款式比较容易选择。

二 店面装潢

第一：门口的广告一定要明确，让路过的人一目了然店内是卖什么的。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，不要因为自己店内整体的形象影响到自己衣服的档次，影响到顾客的购买欲。第二：灯光等硬件配备也要稍微好一些。如果店铺不够亮堂，给人感觉

就像快倒闭似的。所以，灯光要冷暖结合，给人一种很舒适的感觉。当然资金有限简装为宜。

三 进货

进货一定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？大体上要心中有数。由于我的店周围各年龄阶层的人都有，所以货源主要以杂牌为主。进货前要到市场转一转，看一看，比一比，算一算，想一想。进货时要试销，适量，要编制进货计划。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，给顾客更多的选择空间。

四 人员分配

由于资金不是很多，我们暂时不想雇佣工人，先有合伙人一起照顾店面。一个负责进货，一个负责接待顾客。等店铺步入正轨后，再考虑扩张店面的问题。

五 资金预算

房租：4000/月 装修费 4000 第一次服装货款10000 其他费用20xx
广告费500 预留费用9500 总计：30000

六 销售策略

一切事情就绪后，选择一个吉利的日子就可以开业了。开业当天促销活动是不可少的，我们要让顾客在本店买的既经济又实惠，而且还很时尚的服装。对待顾客的要求要尽量满足，并且态度一定要和蔼。第一次购物就要让消费者体会到我们的真诚。

对于刚踏入社会的我们，各方面的经验还不是很足，需要我们学习和改进的地方还有好多。但是我相信只要我们有恒心，肯付出就一定能有回报。

服装的创业计划书3

一、 项目介绍

1、项目名称：*****休闲服装店

2、主要从事男女休闲服装销售，服装以休闲简约为主，进门左边是男装，右边是女装（按中国的传统习惯男左女右）。

3、选择开服装店的原因是服装行业较为成熟，项目需求的成本较底，容易进入，容易启动，而且自己对服装也感兴趣。

二、 经营理念

经营理念为广大年轻人提供一个前卫流行的购物环境以及一个不同于其它商店的平台。在选定行业之前，我先衡量自己的创业资金。因为各行各业的总投资有高有低，每一种行业都不一样，根据本人的实际能力进行投资规划。

三、 商品介绍

1、商品定位：服装是为了满足人们最基本的穿着需要，又是能引导消费者消息趋向的行业，服装消费成为广大消费者和各阶层人士的必不可少的需求。

2、市场前景：现在，服装行业在不断地更新人们的观念，推动时代的进步，款式新颖的服装前景广阔。

四、 市场分析

1、目标群体：18—35岁年轻人为主。

2、优势：服装比竞争对手时尚、有个性，价位比竞争对手低，自身服装搭配能力强。

3、劣势：企业经营经验不足，对同类企业的了解不够，没有足够的资金按自己的愿望做广告。

4、机会：本县其它同类服装店的定价过高，本店可以以低价进一些时尚质量可靠的服装，在假期进行大促销，吸引大家注意本店。

5、威胁：在我县有几家同类服装店，也许还会有新开的同类服装店，最大的威胁是电子商务对传统商业模式的冲击，网购的日益流行。

五、 店面选址

把握“客流”和“钱流”，原则在车水马龙、人流熙攘的热闹地段开店，尽管成本增大，但成功几率较高，因为川流不息的人潮就是潜在的客源，只要所销售的商品能满足消费者的需要，就一定会有好的业绩。

地点的选择对日后的店面的营运好坏影响很大，所以一定要找个商业圈位置好的店面。服装店必须开在交通发达，人口密集，前景广阔以及固定人口多，地块成熟，消费力旺盛的地方。

客流量较大的地段有：

- 1、县城商业中心（闹市区）
- 2、各种车站旁边
- 3、各个学校门口或附近
- 4、农贸市场旁边
- 5、大型生活小区门口

本店拟选址在县城的步行街，这里人流多，步行利于客户进店挑选。

六、市场营销方案

1、产品：由于是时尚装，款式要求新颖、精致、高雅、时尚，面料较好，突出流行时尚特点，主要尺寸为1.55M—

1.65M为主，要求做工精细。

2、价格：定位中等消费水平，100—300元/件。

3、促销方法：

（1）店面外面悬挂横幅。

（2）店门口安装电子屏幕，滚动介绍店内服装信息。

（3）在本县的各个贴吧和网站上，打促销广告，发挥网络的作用。

（4）

开业一星期办一些销活动，如打折，买一送一，赠品及抽奖，发放积分卡等。

每年的几大节日，都搞几次促销活动，换季商品提前一星期成本价出售，回拢资金为主。

七、 管理方案

- 1、每天早晚两次大扫除，营业时间内保持店内外干净卫生整洁。
- 2、每星期二、六模特衣服更换一次。
- 3、待客必须热情、仔细、认真，客户至上，多争取回头客。
- 4、节约用电，店内全部采用节能灯。
- 5、节约用水。
- 6、每天须盘点货物。

八、 行业相关法律法规 民法通则、合同法、劳动法，

本企业的组织形式是个人独资店

九、 企业人员组织

- 1、制定好各种完善的管理制度，并经常检查制度的落实情况，奖罚分明。
- 2、企业人员与工作分配如下：

十、 投资效益可行性

本项目启动资金为10万元（主要是门面的转让费、装修费、营业执照费、广告费及初次进货的货款等）

服装的创业计划书4

一. 项目

服装店，兼顾服装设计和服装营销。

选择服装业的理由：

首先，近二十年是服装业发展的机遇和挑战之年，从“世界工厂”“中国制造”，逐渐向“中国设计”转变，中国服装产业经历了不同寻常，但充满机遇的20年。只依靠低成本，大批量生产没品牌的服装已经无法使企业立足于当今的服装行业，我将自主设计自主销售相结合，打造自主品牌，符合当今中国服装业的转变趋势。

其次，相对于其他行业来说，服装业投入成本相对较少，对于像我这样刚毕业的大学生来说还可以承受，通过国家的优惠政策，可以申请创业贷款，并且可以享受一年的免税优惠，减轻创业的资金压力。

再次，“衣食住行”对人们来说相当重要，衣又排在首位更见其重要性。无论世界如何发展，衣服永远不会被抛弃，服装业也不会消失，因此只要有明锐的洞察力和与时俱进的精神，就能开发出广阔的市场。

最后，我本人对服装设计有独特的爱好，对服装有自己的看法，兴趣是最大的动力，因此我从内心里为从事服装事业而感到幸福。

二. 关于服装店

服装店名称：亦阳天使（即品牌名）

宗旨：用心做服装，帮您释放自己的美丽。

面向对象：15-35岁的女消费者，这一部分女消费者是对外貌最关注的阶段，因此也是对服装消费最多的群体。

本店特色：店主自主设计的服装，主打女装。从长远看唯一的出路在于打造自己的品牌，这才是长胜之道。

五大风格：清新脱俗，简约大方，成熟知性，高贵典雅，时尚现代

商品定位：第一阶段主要销售中低档价位商品，刚开业时品牌没有知名度，主要面对占中国最大多数人口的中低收入者，保证服装店可以运营起来；第二阶段，“亦阳天使”具有一定的影响力，具有一定的市场份额，开始转向高档服装销售，进军国际市场。

三. 服装店的成立与运营计划

1. 实体服装店成立前期计划

在互联网上开网店，为实体服装店积累资金，做宣传，扩大影响力。

此阶段的主要目的不仅是资金积累，还要使“亦阳天使”得到好的口碑，赢得一部分消费者青睐，从而起到宣传作用，为实体服装店的经营减少压力。网店经营三年后开始经营实体服装店，但同时也经营着网店。

网上开店投入不大、经营方式灵活，可以为经营者提供不错的利润空间，成为许多人的创业途径。启动资金低，投入少，交易快捷方便网上开店的创业成本比较低，没有各种税费和门面租金等，而且，网店不需要转人的看守，这样就节省了人力方面的投资，网店经营基本上没有水、电、管理费等方面的支出。网上开店的平台是免费注册开店的，所以，网上开店的成本是很低的。

2. 实体服装店的运营

(1) 开业准备阶段

服装店选址:石家庄市新开发的商业街,由于新的城市规划,这里将会形成新的繁华地带,且这里的服装店档次较高,有利于提高“亦阳天使”在顾客心中的地位。

服装店装潢:以暖色调为主,凸显女性的主题,还要包含现代元素,具体请专业设计团队设计装修。

宣传工作:

a. 初期宣传,由于三年的网店经营,“亦阳天使”在互联网上有一定的知名度,起到了初期宣传作用,因此也拥有了小部分的市场;

b. 开业宣传:在开业前一个月,印发传单进行宣传,主要对店址,开业活动及服装店特色进行介绍,在整个石家庄范围内进行宣传;开业当天,举行开业典礼,请一些朋友同学来捧场,增加人气,并举行现场抽奖活动,全场服装以8.8折出售,进入店内均有精美小礼物赠送;

c. 长期宣传:平常年份,一个季度一次较大的宣传活动,在全石家庄范围内发放传单,主要介绍本店特色;节假日,进行相应的活动宣传。在春节及店庆向消费5000元以上的消费者(消费金额每年随着经营情况调整)寄送精美的贺卡以表感谢。

d. 当经营达到规模档次,加大宣传投入,在时尚杂志及新闻报刊上刊登广告。

货源:继续与开网店时的服装厂家合作,同时寻找新的服装厂,开始生产自己设计的服装。保证每两星期有新的款式,进货时间随时调整。

工作人员：初期只招一个女生，要求形象气质较佳，较好的语言表达能力，能说标准的普通话及简单的英文，由于刚开始资金量有限，主要注重工作人员的质，因此给工作人员较同行业人员高的工资，随着服装店的经营会随时调整工作人员的数量。

(2) 经营阶段

资金运作：

成本类型

金额（元）

房租（一年）

60000

装潢

15000~20000

员工工资（每月）

1500 提成

宣传费用（每年）

10000

流动资金（水电费，进货资金）

10000

固定资金

10000

关于员工

要求：服务态度好，微笑服务，平等对待每一位顾客；上班身着整洁的工作服；

福利：每周休息一天（周一），传统节日发放食品。

自我提升：关注同行业的发展，借鉴他们的经验教训，关注时尚杂志服装界的潮流；不断学习服装设计知识。

虽说万事开头难，但不开始一切不可能，作为大学生，我没有经验，计划书里有许多不足之处，但我有学习能力，不断学习会使我提高，不断完善创业计划。有了明确的目标你就成功了一半，“亦阳天使”会在我和员工的努力下成长壮大！

服装的创业计划书5

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。

“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。

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。

二、店面的选址（一起考虑）

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。

符合以上条件的地方主要有**路商业街、**商业圈、**商圈、**路一带。对上述几个地方的消费对象、商品定位、客流量等方面进行比较。

竞争地点。

消费对象。

商品定位。

客流量。

交通设施。

周遭环境。

路商业街。

追求前卫、另类、时尚的年轻男女。

中、高档杂牌服装，多以品牌店和连锁店为主为主。

客流量很大。

交通便利。

商业圈。

商圈。

路商圈。

经比较分析店面地址：

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，步行街、一带相比较而言具有发展潜力，这需要我们大家一点一滴去寻找，去摸索，然后再定论目的地。

店面地址分析、店面费用、店面租金、店面期限、店面装修等问题。

三、店面的装潢（一起考虑）

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（共同考虑）（重点，先了解再下手）

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：

服装批发市场、服装批发市场、服装批发市场。（市场就近选择）

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：5000元/月
- 2、装修费：3000元
- 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

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。

4、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***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***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。

①人一定程度上都喜欢贪小便宜，女人就更是如此了。店铺开张大赠送、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）这些招牌通常能抓住女人的心。

(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！如五一，十一，三八等最佳时间。

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！

服装的创业计划书6

前言：

对于我们这些大学生来说，最关心的不外乎就是怎样找到一个好工作。可日益增长的就业压力，让我们不得不为自己的未来倍感担忧。特别是今年，在金融海啸冲击的浪潮下，许多公司的倒闭更是给我们的就业形势雪上加霜。据专家分析，今年将有百分之九十几的大学生找不到工人，随着危机的进一步深化，这一比例将会更加拉大。理论上说，今年是算作特殊一年，随着金融危机的结束，我们的就业形势也会有相应改善。但我们也不容太乐观。事实上，如果按每年大学生毕业人数来算，每年大学生毕业增加人数累积将会给就业市场带来巨大冲击。这样看来无论现在还将来，我们不应寄予就业形势会好转的太多希望，而应更多地去考虑其它的出路，比如说：创业。

(对于上面的预测，首先声明的是：以上是在对于政府的就业政策和中国经济结构转型，所带来的就业机会作观望态度为前提而作的分析)

所以说我们是被逼到创业的风口浪尖的，但这也并不代表我们就因此始终是被动的，并因被动而始终感到悲观。我们应该充分想念自己，并发挥个人能力，努力将被动转变为主动，这才是我们的最终出路。

在我看到许多大学生这所以不愿去创业：除限于个人能力外，更多的是由于心态方面。由于看到市场竞争激烈程度之大，就片面地认为自己创业的难度，将是自己无以承受的，而觉得创业并没有找工作来的容易，所以自己宁愿支找工作，即使找不到也要找，却不肯去创业。为使许多大学生装摆正心态，我觉得有必要对中国市场有利创业机会作一下分析。

首先，作为一个新兴市场，我国市场体系工不是那么完善，还存在许多未被开发的领域，不过这也就需要我们发挥自己的聪明才智去发掘了。对此，我们可举几个例子来说这一点，例如：百度，阿里巴巴，不有腾讯qq等，这些无不是产生并兴起于国外，而被那些慧眼识光的人给引到中国来的。而今这些企业都发展成为了中国顶尖的企业，而它们的创造者则也跟着功成名就。其实，像这样还未被开发的领域还有许多，这将留给我们巨大的创业机会。

其次，作为一个新兴市场，第三产业无疑是中国最薄弱的一环，因此，这一块领域将留给我们无穷的机会，我们要努力抓住机会，找到自己适合的发展方向，并竭力抢占这点的至高点。其实，对于我国的服务行业方面，发展比较晚，其体现也就与发展时间较早的欧美发达国家有很在差距，如：汽车服务，保险服务，金融服务等都有还有较大发展空间，假如税我们能在这一个领域努力将会有无穷的创业机会。

第三，国家强国之路的进行，其经济结构应是最重要的。这也就说明中国要想成为真正有大国，就必须在经济结构的转变和完善上作出巨大努力。如今我国高消耗，低技术的经济结构无疑是阻碍我国和强国迈进的绊脚石。因此，国家促进经济结构高消耗，高技术和集约型转变。将会是其改革的重点。也就是在这新旧交替的空当期，将会给我们带来前所未有的机遇。像这要情况下，所产生的机遇，我可举几例来说明，例如：欧洲的“尤里卡”计划也是在新旧交替的空当期提出的，而也就在此计划的推动下，推动了许多新兴企业的产生：还有像芬兰的诺基亚集团，开始只是做橡胶产业的企业，而它能抓住通信发展的机遇成功转型，而今成为世界著名通信巨头，其通信终端甚是占据了全球40%的份额。如果我们能抓住这一时期的机遇，找准目标努力出击，其创业前景如何，将是我们可以想像的。

第四，中国拥有世界最庞大的消费群体。这对我创业是非常有利的条件，因为这样来看，市场对我们创业的准入度就有所下降。按常规来说，只要有的商品和服务够格，即使与其它名牌者较大差距，但庞大消费群体的存在，就能尽可能地将这部分商品所消费掉。这也是许多外国企业，千方百计地要进入中国市场的原因。总之，这样优越的条件，将使我们创业更有利。

综上所述，市场环境的优越将给我们创业无穷无尽的机会，因此我们自身所具有聪明才智，以及怀才不遇的心态，也应该更加刺激我们向着自己的梦想——
创业领域进行下去。发挥自己的聪明才智，将自己的理想变成现实，向着自己的人生之路进发吧！

一：公司介绍

特殊说明：我将家族本身拥有的一个服装加工场和一个服装批发零售店，以及它们在这九年历程中所吸纳的客户为起点，并依托这些优势前提，发挥自己的聪明才智，将其发展成一个富有实力的企业。

(一)、公司经营宗旨及目标

宗旨：公司始终坚持利益共享原则，绝不公以个人私利为导向，而作出有悖各商业联系间各个实体的行为。

目标：将依托家族产业等的优势前提，发挥个人和集体的聪明才智，努力将家族产业做大做强，最终将其打造成一个富有实力的企业。

(二)、公司简介

公司名称：中晟服饰公司

业务范围：主要的经营服装为主，但随着公司的扩大，公司逐渐涉入与服装有关的各个行业，如：布料生产，金融投资。

早期，针对零售商的加工订货。

将来，全方面的开花。

(三)、公司管理

1. 管理思想

优良科学管理的前提是确定和贯彻正确先进的管理思想。我们将持集体利益共享的原则，重视企业各个部门人员的个人利益，并给予每个人自由发挥的机制，以此激励每个人充分发挥个人能力，为企业谋划更好的未来。

2. 管理队伍

公司的发挥战略，人才战略是其中非常重要的一点。因此吸纳各方人才，将是公司的战略要点。我们将利用各方关系，竭力吸纳各方人才，以此构建一支充满省略，才能出众的管理队伍。

3. 管理决策

早期，管理决策将由我们创业小组人员和家族待业本身具有的人员组成，并明确划分各自任务。我们创业小组人员将主要负责市场开发，以及对公司目标的规划的决策；而原有家族行业人员则负责厂务生产的日常管理事务。

将来，随着公司的做大做强，公司的管理决策将由管理部门决策，并细分许多市场直接机构贯彻和执行决策。

二：市场及竞争分析

(一)、市场介绍

中国拥有世界最庞大的消费群体，而服装作为人们日常用品，其需求量可想而知。特别是时尚服饰的需求，近几处呈现更加迅猛的发展趋势。我想这是由于中国经济的高速发展，人们生活水平不断提高，同时，也在接受新思潮的影响而致。但由于爱经济水平的约束，以及中国传统节俭思想的制约，人们大多青睐的往往是那些物美价廉的时尚服饰。之所以，进几年来在网上淘衣服的很多，但在网上买的话有许多缺陷：一是，品质得不到保障，二是：价格还是有点偏高。同时，不得不重点提出的是大学生那块，因为其对时尚服饰的要求最为强烈，特别是对物美价廉的要求强

烈。这样也就促使了许多时尚服装店如雨后春笋般的兴起，它们的货源市场将是一个特别巨大的市场。

(二) 市场机会及环境

说明：一个新兴企业，一开始就想走名牌路线，是不可成功的，甚至有可以招致自己，创业之路的失败。我们应该量力而行，采取循序渐进的方法，一步一步稳托稳妥打公司初期：我们规划着先打开零售商将商品市场信息打开，并吸纳许多忠实客户，为公司传播影响。

我曾为我的这一个计划，做过一次市场调查，我发觉许多时装店衣服品质是很差，但价格仍然很贵。在仔细询问才发现：原来它们的服装是从批发商那里进来的，进价较高。因此，假如说我们能够直接绕过中间商，而向零售商供货，并以每件只赚固定利润的低价供货，同时保证品质，其市场前景将是十分广的。零售商的广布性，也将为公司品牌创造提供有利条件。

名牌服饰的市场影响力和品质保证，固然较强，但由于每年广告费活动费等投入巨大，其商品价格也就不可能会太低，凭借着物美价廉的优势，我敢说市场前景将是广阔的。

(三) 市场竞争分析

由于彩物美价廉的低价策略，其竞争力可想而知。不过仍会有潜在的竞争，许多企业在看到我们采取这样策略所收到良好效果后，仍会纷纷效法，同时，许多品牌厂商，也会采取代价策略来争夺市场。但由于本公司依靠互利共赢所构建的扩大销售体系，同时，在消费者心中建立的物美联社价廉的形象，将会为我们赢得有利条件。

(四) 目标市场

企业初期主要针对零售商，间接针对消费者；

企业将来将主要针对消费者。

三：商品(服务)介绍

服务内容

基本服务：零售商将有公司每次供货前，所提供服装照片，以供选择

。

每次供货时商品中将夹带一张商品成本报单。

增值服务：对向零售商发货时产生的运输费，税费等中间环节产生的费用，均由其承担。不过若其能够每期向本公司提供有用的市场住处特别是消费者消费购买倾向的住处可酌情减免。

(二) 商品及服务规划

本公司完全遵从利益共享的原则，将任何商业伙伴利益都纳入考虑范围，并以此建立一套服务于利益的服务流程。

(三) 商业合同协议的订立

1. 零售单位只须崇营业执照复印件及负责人身份证复印件，可享受免押金，只须拨打我们电话预约，我公司按指定时间送货上门，并双方签订合同。

2. 依照有关法律在与公司签订1年或以上的长期供货协议后，可预交相当于本公司所提货物应收利润的一半的押金，待到商品买出后再续交另一半钱。

3. 本公司将保证自长期合作的每次供货，每件衣服只撮15元利润，并且每次发货到时，货中夹带一张成本报单，报单具有法律效力。

4. 零售商每次向本厂提供有用的市场住处特别是消费者购买倾向等到信息，本公司可酌情减免发货途中产生的间接费用。

5. 零售商可将自己设计或者其它任何方式搞到的服装样版提供给本公司。本公司估算其有市场前景后，会酌情量产，再销售。在销售结束后的利润结算中，本公司将会按比服装的销售利润的35%给予其分成。同时，将其商品生产，销售等到环节整理成详细的会计分录，经予其参详。会计分录具法律效力。

四：营销策略

(一) 市场机构和营销渠道选择

早期时，我会利用大学同学网络，给予他们一定报酬，让其带着本公司的优惠条件，向各零售商进行点对点推销，以获取于那些零售商签订长期供货协订。

将来，我们将充分信赖与零售商所建立的关系，利用其直接与消费者接触的有利条件所能即时向我们反馈的有力市场信息，并能依此即时制定有利的营业员销策略。同时，我们会建立公司专门的营销机构，加以辅佐。

(二) 营销队伍和管理

早期的营销团队，将是由我组建的一个多层次推销体系。每一层次：是由我直接委任的同学；二层次：则是由我直接委任的同学它们自己委任的同学组成。三层、四层……以此类推。它们主要的任务是帮助本公司拉客房这样做的好处是：可利用大学同学来自全国各地特点，并以本公司制定的优惠政策为推销的内容，双重优势，将会为本公司客户的确立，以及销售系统的迅速扩大创造极为有利的条件。我们对推销系统的管理，将采取自由原则。并且按照他们个人推销的，并与其签订长期供货协议的店来算工资。

将来，随着自己拥有广阔的销售体系，因此，公司的商品将会开辟自己的一个市场，并且也吸纳了许多忠实客户，此时，我们会趋胜追击，适时建立起自己的品牌。

(三) 客户关系建立

早期，我们将主要关注与零售商关系的建立，以所与其签订的合同协议倡导，在与其双赢的基础上，建成一个完整的利益相关整体。

将来，我们的目光将主要投身消费群体，继续推行物美价廉的消费者为导向，商品更加符合口味的品牌战略，并以次建立更多的忠实客户网络。

。

六、资金需求及筹措方法

早期，市场建立，将花费巨大，而整个活动的花费将由家族产业承担。

。

将来，在建立自己的品牌，会同时实行两种方案。一是：现有的销售方案，仍主要以物美价廉的策略为主；二是：依托自己的品牌，开发另一条销售网络，采取加盟的方式组建。前者由于实行加工订货，所以资金主要由零售商承担；后者由于实行加盟方式，公司拿一半，加盟商拿一半。

服装的创业计划书7

一、项目介绍

由于资金有限只有xx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xx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，xx区作为上海发展的主要居民居住区之一，xx又是xx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xx的xx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xx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：

xx服装批发市场或xx服装批发市场。新店开张暂时只在xx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xx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，xx/月+提成，提成为月营业额的xx%，提高她们的积极性。大一点的阿姨也一样，xx/月+提成xx%，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：xx/月，付三压一，xx元；
- 2，装修费xx；
- 3，第一次衣服货款xx元；
- 4，其他费用xx元；
- 5，员工工资可以在第一月底结，不用算在初期xx万内；
- 6，余下xx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

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/768104112123007
006](https://d.book118.com/768104112123007006)