

# 2023年大学生创业计划书服装店(精选9篇)

在现实生活中，我们常常会面临各种变化和不确定性。计划可以帮助我们应对这些变化和不确定性，使我们能够更好地适应环境和情况的变化。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的计划吗？那么下面我就给大家讲一讲计划书怎么写才比较好，我们一起来看一看吧。

## 大学生创业计划书服装店篇一

趣，算是兴趣与事业相结合吧。

不失面子，又不多花银子的.地方。

基建费：25000

店铺押金(3900x2=7800(2个月租金))

租金：20平米x160=3200(月租)

装修费：1万

首次货款费：2万

流动资金6万

购买力状况如何?大体上能心中有数。

款式一定要给顾客的选择余地大。

1、就绪之后，就准备择期正式开张。开张当天为招揽顾客，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。

性，传达每周都有新货上架的信息

3、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

1、日销单（下班之后用电脑统计）

2、每日盘点货物记录

3、每月进销存表，留进货单，便于月底进行统计

1、每天两次大扫除，早晚各一次，营业时间内保持

店里、店外干净卫生

2、每星期二、六模特衣服更换一次，每星期一货物

调换一次。

1、凡在本店购物如发现质量问题（不包括人为）在未

洗水前（三天内）凭收据可换货

2、出售货品如有脱线，修改等情况，可免费维修

3、凡在本店购买产品，可免费整烫

## 大学生创业计划书服装店篇二

随着人们生活水平的不断提高，人们对于衣食住行也都提出了更高的要求，尤其是在穿着方面，不仅要穿着舒服漂亮

还要穿出品位，因此，如果能开一家适合大众口味的服装店，必定前景广阔。

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。

“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。

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。

在选定行业之前，我先衡量自己的创业资金有多少，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。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。

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，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，必须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，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可以转租出去。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，能少烧钱就少烧点。

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。

品牌以杂牌为主，以外贸货为主。

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！

我计划雇佣三个人，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，800/月+提成，提成为月营业额的1%，提高她们的积极性。大一点的阿姨也一样，800/月+提成1%，不收银出了问题它要负责。

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。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！

## 大学生创业计划书服装店篇三

在选定行业之前，我先衡量自己的创业资金有多少，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。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，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，必须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，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可以转租出去。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，能少烧钱就少烧点。

### 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。

### 四、选货及进货的渠道

品牌以杂牌为主，以外贸货为主。



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！

## 五、人力规划

我计划雇佣三个人，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，800/月+提成，提成为月营业额的1%，提高她们的积极性。大一点的阿姨也一样，800/月+提成1%，不收银出了问题它要负责。

## 六、营销策略

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。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！

## 大学生创业计划书服装店篇四

在选定行业之前，我先衡量自己的创业资金有多少，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。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。

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，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，必须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，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可以转租出去。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，能少烧钱就少烧点。

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。

品牌以杂牌为主，以外贸货为主。

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！

我计划雇佣三个人，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，800/月+提成，提成为月营业额的1%，提高她们的积极性。大一点的阿姨也一样，800/月+提成1%，不收银出了问题它要负责。

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。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！

综上所述我用5万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，任务完成。

## 大学生创业计划书服装店篇五

综观整个创业计划书，既要有战略的思索又要有战术的组织；既要有团队的建设又要有生产的安排；既要有市场的开拓又要有资金的调度；既要有竞争的严酷又要有公关的潇洒。

### 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

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，实习报告开头，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，关注留守儿童实践报告，每人都必须的；冷静一下，市场之大，竞争者，也比

比皆是;犹如一块奶酪上,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,小学教师师德论文,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

## 二 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。

### 三 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。

### 四 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。

### 五 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。等店铺不入正轨后，再考虑扩张店面的问题。

### 六 资金预算

### 七 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。

## 大学生创业计划书服装店篇六

因为资金有限，没有更好的项目可以思考，也没有更好的及时灵感，不如走传统的行业路线——服装行业。特别是我们是一起创业的，需要大家互相合作，各方面考虑，遵循互利、商、量的原则。我们不能因为利润和个人情绪影响店铺的发展。至于我们之间的盈利和合作规则，我们应该先等店铺开业，然后再来一定的方案，为店铺未来的健康成长过程打下基础。

我决定进入服装行业，原因如下：

### 1、衣食住行，市场大

衣、食、住、行是人类生活的四大要素。人们把“衣服”首先，我们可以看到衣服对我们的重要性。人类作为衣食住行之首，对漂亮衣服的追求似乎永无止境。无论是散落大街小巷的个性化服装店，还是各大商场的高档品牌服装，从几十元的低档商品到几千元甚至几万元的进口服装，尤其是女装，只要符合潮流和消费者口味，都有人愿意掏钱买。人可以吃的好也可以吃的不好，有的也可以有自己的家，但是人不能穿衣服，不能自己生产，所以这方面肯定有需求；随着人们生活水平的提高，人们的审美情趣也发生了变化，不仅仅是讲穿着，更注重怎么穿，穿什么，穿得好不好；所以，穿，有大市场，大家一定要；静下心来，市场大，竞争对手无处不在；就像一块烙上了烙印的牛奶，有无数的蚂蚁在吃这块蛋糕。用什么方式，能否成为这块蛋糕的主要占有者，取决于我们选择什么样的市场定位，如何生活；消费者欣赏自己

的产品是最重要的；这是我们即将面对的最重要的根源。

## 2、服装行业容易起步，有助于把握生存原则；

之所以觉得选择服装行业容易固执，是因为市场大，购买力强。只要你的产品迎合了大多数消费群体，一夜之间你就是赢家。因为有多少人在解读这个市场的生存法则，你只要冷眼旁观，就能知道如何启动这个行业。先锋们告诉了我们这个道理，你就不用花钱买了。再者，选择开服装店的好处是服装行业比较成熟，项目成本比较低，容易进入和启动。非常适合那些刚创业，对服装有点兴趣的创业者。可以认为是兴趣和事业的结合。

“没有失败的行业，只有失败的企业”这句话包含了生存法则和危机，但也给了我们一个警示，要想生存，必须解决一些问题：我们的服装规模、产品定位、群体目标等等。

我们的项目是做服装行业，开一家女装店。

店铺名称：（一来客、伟艺、易信一艺、一艺步社）

### 团体目标

1、18-30岁：这个年龄段的消费群体是服装消费中最重要的群体，是服装购买频率最高、总购买量较多的群体，其中女性消费频率高于男性。这个群体有一定的经济基础，购买欲望强，时尚，追求时尚，有个性，敢于尝试新事物。

这个群体在消费群体中经济基础最强，购买欲望强烈。但这个群体大多人的人生观价值观比较成熟，对风格时尚有自己的喜好，相当一部分人有自己喜欢的品牌，对新品牌的接受度较低。

从以上数据可以看出，18-45岁的消费能力是比较高的。这个



年龄段的女性大多是职业女性或者年轻女性，对服装有很强的追求，但对服装的档次要求不高。这家服装店的目标主要是20-35岁的职业女性和职业家庭主妇。前者是所谓的单身贵族，后者叫做双薪家庭。该目标群体月收入1500元以上，无家庭经济负担或属于小康家庭。他们更注重服装的款式和搭配，有更多的可自由支配的开支。

## 商品订购

## 二、店面位置

虽然选址不是服装服饰店成功经营的唯一前提，但店铺选址的选择仍然极大地影响着店铺经营的质量。好商店有六个主要特征：

- 1、商业活动频繁。商业活动频繁的地区一般指商业中心和闹市区。
- 2、人口密度高。在商业街或者住宅区附近开店，各个年龄段，各个社会阶层的人流量都比较大，很容易选择服装的款式或者类型。
- 3、客流量大。涉及地理位置和交通条件。
- 4、交通便利。一般来说，如果交通方便，客流自然会增加。
- 5、有很多人聚集或聚会。百货公司和服装店附近有很多服装和服装交通，因为客人购物后会去附近的街道商店散步。
- 6、类似的店铺云集。经营同类商品的店铺越多，顾客在这里比较和选择的机会就越多。所以，如果他们能集中在某个区域或区块，就更能吸引客户。

符合上述条件的场所主要有黄兴路商业街、东唐商圈、武夷

商圈、中山路。对比以上地方的消费对象、商品定位、客流。

竞争位置

消费者对象

商品定位

客流

交通设施

周围环境

黄兴路商业街

追求前卫、另类和时尚的年轻男女

中高档杂服、大部分都是品牌店和连锁店

交通很拥挤

交通便利

东唐商圈

武夷商务区

中山路商圈

## 大学生创业计划书服装店篇七

这是一个信息年代，而按照淘宝对外公布的. 数据[]20xx年淘宝成交额超过4000亿元，而到20xx年马云公布流动资金已达1万亿，目前平均每天成交按照他们提供的支付宝交易额更高

达接近7亿元，这更加给力人们带来了网上创业的机会，优秀的平台，必定会造就优秀的企业。而实体店的模式又适合进货和喜欢逛街类的消费群体，结合了广大消费群体需求。

1. 实体店的优势：不仅满足对个别地区人的需求，而且对了解潮流趋势，了解消费需求都有现实的意义。

2. 网店优势：买一件应季的衣服，采用传统的途径解决问题，需要空出专门的时间，到商场逛、挑、试。从各个方面来说，买一件衣服所化的除了标价之外，还要花费时间成本，交通成本等等，劳心劳力，相对于网购，可以通过半个多小时的挑选，其余的成本都节省了，价格相对来说也会比商城的优惠。可谓既省时间，又省金钱。

自身形象，对穿着将就，能保证质，而女性通常以低价的廉价货品居多，难以做到中端，高端。如果将实际购买者和购买决策者的数量统计出来，男性这个比率将会更高，所以我把18~35岁的消费者作为我的最大客户群。

2. 产品消费群体、方式的因素分析：随着网络的发展，大多数年轻消费者越来越喜欢网上购物，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。网店的信誉是最重要的，不论实体店还是网店，信誉是首位，因此我的营销模式将采用实体店与网店结合起来运营。

1、销售政策的制定：实体店营销与网店营销结合

2、销售渠道和售后服务：网上销售和实体店销售，专注服务从前期店面选择到店面设计，帮助进行合理配货，全方位服务模式。

(1) 实体店将选择城郊，因为启动资金仅10万元，城郊的门面租金相对较低些。

(2) 网店营业期间，需要结合物流公司。

3、主要业务关系状况：各级资格认定标准政策

付款方式：网上支付、货到付款、信用卡支付

货运方式：快递

4、促销

(1) 主要促销方式：满就送，折扣优惠，买一送一，送小

## 大学生创业计划书服装店篇八

一、前言。

在选定行业之前，我先衡量自己的创业资金有多少，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。而且自己对服装也有点感兴趣，算是兴趣与事业相结合吧。

二、服装店面的选址。

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，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，必须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，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可以转租出去。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，能少烧钱就少烧点。

### 三、服装店面的装潢。

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。

### 四、选货及进货的渠道。

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！

## 五、人力规划。

我计划雇佣三个人，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，800/月+提成，提成为月营业额的1%，提高她们的积极性。大一点的阿姨也一样，800/月+提成1%，不收银出了问题它要负责。

## 六、营销策略。

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。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！

## 大学生创业计划书服装店篇九

我的名字叫付斌，于08年毕业财经高等专科学校，是财专05届工商管理系市场营销专业学生，现在为了深造就读于湖南农业大学商学院自考课程工商企业管理，毕业后于08年6月-09年3月国美电器上班，后来因为本身对自主创业感兴趣，本身家人也是在我很小的时候就经商，从小耳濡目染，注定我会走向这条路，现在由于暂时没有什么经商经验，对于刚

毕业的我来说资金也成为了很大的一个问题，后来有次无意间逛夜市，突发奇想想到了摆地摊，理由是：1、不用付高额的租金2、经营起来比较灵活3、能让自己熟悉进货渠道，为以后经商打好基础。另外也问了一些对这方面有经验的人的意见，摆地摊主要是要成本低但货又要比较新颖、独特，后来我就去了各地淘货，大概的情况是广州的货新颖独特、更新速度快、质量比较好，但价格较贵；浙江义乌主要是做小商品，货便宜品种多；株洲主要做服装和鞋，衣服相对来说比较便宜，对这些情况大体了解后我们想首先要进些新颖独特的商品，所以始发站是广州，经过两天的淘货，我选择了一种比较新颖的雨伞，外形像红酒瓶，也有像水壶的，进价也不是很贵，考虑到长沙这边还没有的情况下，我进了一些，回来一卖效果非常好，很多人没见过这种雨伞，卖点也非常好，下雨天雨伞湿了就很不方便携带，有个瓶子装着的话就很方便了，第一炮算是打响了，后来考虑到货的品种比较单一，就先后去了浙江义乌进了一些小商品，株洲进了一些服饰，经过探索后现在主营业务为服装，因为利润较大。

以下是我觉得可以在我开店方面有帮助的技巧

### 一、店库合一，破店经营聚集人气的技巧

许多潮汕人开的大的店面都是店面与仓库连在一起的。表面上看起来很杂乱，哪儿都堆满了商品，有时都难以落脚。其实，店堂大量存货并不会影响形象，反而往往会促进销售。有意把货堆在店内，让顾客觉得虽然拥挤，但是很热闹，而且产品离得近就看得清，找人咨询也很方便，并造成货源充足的感觉。这就往往会造成店铺商品与人气都很旺盛的感觉，人气对开店来说是非常重要的，特别是在长沙，长沙人有跟风的习惯，不管这东西是不是自己喜欢的，发现很多人都买就会自然而然的买。

### 二、低于进货价出货的技巧

而作为零售的技巧手段，故意将一两种最畅销的产品低于成本价销售，造成整个卖场价格便宜，也能带动其他高利润产品的销售。

下面我阐述一下我开店的具体计划：

## 一、项目介绍

由于资金有限只有5万元，我选择了自己比较熟悉的服装行业，开个女式服装店，理由：1、人靠衣装，女性是最爱美的群体，所以服饰对女性来说是永远也不会被淘汰的。2、在选定行业之前，我先衡量自己的创业资金有多少，5万元。3、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。

## 二、店面的选址

## 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。考虑到火车站这边店面装修方面不是很考究的情况下，所以在成本上可以进行缩减，首先做招牌，另外只要买一些挂衣服的架子（可能之前店里面有），另还有一些墙纸进行装饰，灯光照明，总共大概20xx块够了。

## 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：这对该地的实际情况，货品的价



格都不宜过高，所以选择在株洲进货，当然也不能全进株洲货，广州那边的衣服比较新潮，可以去广州进些比较新潮的以带动人气。我准备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。

## 五、人力规划

针对刚起步不用雇太多人，选择一个比较熟练的卖手，800/月+提成，提成为月营业额的1%，提高她们的积极性，当然如果表现好可以酌情加薪。

## 六、投资金额分析，每月费用分析

1，房租：免租金这能省一大笔费用付10000的押金

(1)、装修：

1、全身模特x3280元一个买2个模特合计560元

(2)、产品首批调货1、5万元（3个档次，其中主要中高档占35%，补充中档占60%，特价品、服装配饰占5%）（中高档次进价为40-50元之间、中档次进价为20-40元之间特价，服装配饰进价为5-15元之间）

(3)、水电费、电话费：500元/月\*12月=6000元/年

(4)、不可预知费用：5000元

以上汇总，全年费用为41510元，全年纯利为：108000元-41510元=66490元这是根据每天净利润300元的平均值，当中肯定有好有坏。