

2023年服装店创业计划书结论(模板5篇)

计划是提高工作与学习效率的一个前提。做好一个完整的工作计划,才能使工作与学习更加有效的快速的完成。计划怎么写才能发挥它最大的作用呢?以下是小编收集整理的工作计划书范文,仅供参考,希望能够帮助到大家。

服装店创业计划书结论篇一

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。

1、衣、食乃生身所需,市场之

衣、食、住、行是人类生活的四元素。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。不管是遍布街小巷、星罗棋布的`个性服装店,还是各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,竞争者,也比比皆是;犹如一块奶烙上,己有了无数的蚂蚁,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，购量之强，只要你的产品迎合了多的消费群体，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）

服装店创业计划书结论篇二

杭州很多做库存尾货的店，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，特别是在杭州，竞争太激烈了，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。当然这也是国人的习惯，老汪的很多文章中就有写过，我一直奉为经典。只是现在的我，做不了那么大的店，等我有一定的资金，从小做起。我打算做这种批零兼售的模式，晚上有时间再去摆地摊，前期辛苦一点，等服装店业绩有起色，在多花点时间，或者结束现在的地摊生涯。

如何在服装店销售，在最近摆地摊的时候，我还是摸索到一些经验，噱头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，造成整个服装店价格便宜的感觉，也能带动其他高利润产品的销售。当然这是其中的一个手段，我还总结了很多，有空了我会在今后的文章中，跟你们详细的说说。

下面我阐述一下我开店的具体计划：

首先将确定要做什么以及要面对消费群体，进货渠道，资金分配，经营管理等几个大头，一家服装店的定位是很重要的，一些数据的采集，那是必不可少的。

由于资金有限只有八万元，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、选定行业之前，我先衡量自己的创业资金有多少，不超过八万。
- 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。

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。火车站这快商圈不错，火车站这里交通发达，人口密集，市场是没问题。而且这里离货运站近发

货方便能节约成本，并且马路对面有做得比较成熟的几个大市场，但是我问了租金，完全不是我能承受的范围，我只能离开杭州市区，租郊区或者乡镇沿街的位置，算四万20平米左右好了，尽量精准一些，方便后边算成本，杭州这样的租金绝对不贵。

租好了店面，下面讲讲装修：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。考虑到乡镇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，门头的包边，另外买一些挂衣服的架子，柜台，凳子，另还有一些墙纸进行装饰，灯光照明，总体算下来，就要将近一万五的样子。

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，我选择经营库存尾货服装，性价比高，自己临近批发市场，可以选一些自己中意的款式，前面差不多用了五万五，还有二万五的资金可以操作，留出5000要备用水电费之类的各种急用，其实进货的钱只有一万多，有点捉襟见肘。

刚起步，打算全部自己来，进货卖衣服打扫卫生什么的，自己包揽一切，等生意好了，选择一个比较熟练的营业员，2000/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。但是现在资金有限，一切从简。

需要花钱的地方的粗略算计：

1、全身模特：280元一个，买2个模特合计560元。

2、(1)、店内装饰包括墙纸3500元、灯光照明设备2000元、招牌发光字2000、包边2000，试衣窗帘50元、衣架及挂衣服的架子3000元左右，做好点的做差点的，这些东西的出入其实很大，大致是一万五的样子。

(2)、产品首批调货1万元，3个档次，其中主要中档占35%，补充中低档占60%，低档服装、服装配饰占5%，中档次进价为40-50元之间、中低档次进价为20-40元之间，低档服装，服装配饰进价为5-15元之间。1万元的越算太紧，操作的空间很有限。

(3)、水电费、电话费，网费：400元/月，12月=4800元/年

(4)、不可预知费用：5000元

以上汇总，差不多将近8万的样子，全部搞好以后，要想成功，就要靠第一批的一万五的货起家，压力还是很大的，但不说没有机会，我先阶段能想出来的一个八万块的创业计划就是这样，毕竟我现在的眼界，只能看到那么远。

我把这个计划写完后，发现自己做生意好难，摆地摊稍微好点，开服装店压力就大好多，稍微不注意，就会赔很多钱，所以开店之前，我们要多做一点功课，所有的钱，真的需要精打细算，做一个创业计划，并评估一下成功失败的概率，多想多思考多调研再去做，一定比直接盲目的去做要好，如果各位看客有想开个服装店，如果我想到的，你们都没有仔细想过，那么你真的需要好好的考虑一下，我是汪千牛，我的故事一直在继续，也许我就是你。

服装店创业计划书结论篇三

衣食乃生身所需，市场之大。衣、食、住、行是生活的四大元素。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。因此服装行业在市场上越来越重要。

（一）竞争者：

- 1、卖场气氛，本区内对本企业较有影响性的竞争店，其卖场气氛、购物环境、服务态度。
- 2、客流量，该竞争店每日的成交客户数。
- 3、平均消费额。
- 4、营业额。

（二）空白市场：

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。

女性在服装衣着上的花费将会逐年持久地增长。虽然女性服装店如雨后春笋般林立于大街小巷、闹区等人口集中的地方，但同时，女性对服装的追求与渴望是永无休止的，是疯狂强烈的。她们可以为了够买衣服而宁愿少吃几顿饭或者省下零食钱。因此，开一家女性服装服饰店仍然是有利可图的。当然，没有任何事情是绝对的，成功与失败只是一线之差。若没有有别于他人的营销理念或经营特色，是很难与同行竞争

的，失败的结果就如海市蜃楼般迅速结业或转手让人。以下的数据正正说明了女性服装消费力的强大。

从消费品类来看，女装（包括裙子、套装、上衣等类别）销售量占到服装销售总量的%，成为最大的消费类别；针织内衣裤销售量占服装销售总量的%，是第二大消费类别；童装消费量占服装消费总量的%；另外，羊绒及羊毛衫和t恤销售数量较大，分别占总销售量的%和%。销售数量增幅超过平均增幅的品类有t恤、牛仔服和女装。

不知在哪里听说过，女人的钱最好赚了，这其实是有道理的。女性平均每年花在购买服装上的金额为20xx元人民币或其个人收入的%。

因此，我们的服装店主要经营女性服装，把目标定位在女性上。

（一）规模：

规模的含义就是，开大还是开小，开多大最为合适。对于此种营方式来说，市场需要开多大就开多大，并不是有多少钱就开多大，或想多大就多大。反过来讲，投资规模要与经营内容、技术条件、市场需求等因素相协调。在决定开店规模时，可以通过多个方案的比较分析后再决定。如需要场地多大、人员多少、资金投入多少等。

由于我们还没有具体的研究场地、服务人员等因素，所以我们的服装店的规模还没有具体定位，可能不会很大。

（二）消费者：

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：该年龄段的人口在2.7亿左右。该消费群体事业有成，服装购买欲望一般，但对服装有一定的品牌需求。市场上适合该年龄段的服装品牌较少，往往是有够买欲望时，却找不到适合的服装品牌，特别是满足该年龄段的女性品牌严重缺失。

4、65岁以上：该年龄段人口在1亿左右，购买欲望较低，对服装的需求不是很强。本店的消费者主要是18岁~30岁的女性，主要为收入中下层次的女性朋友，她们的收入不高，可能会喜欢我们服装店的服装。

（一）产品：

由于本店的目标对象是18—30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、夸张也不能太落后。

（二）价格：

因为本店的消费者为收入中下层次的女性朋友，因此价位将定在中、低档次上，大众化且让顾客有“物超所值”的感觉。

（三）渠道：

渠道的级数代表管理的层次，渠道的覆盖面积代表管理的幅度，渠道结构就是管理结构。渠道要适应大的环境，适当的幅度和层次确保管理的有效性，并确保渠道费用最低。

由于服装业是直接与客户接触，没有那么多的管理层次，因此渠道的级数很小。客户焦点竞争及迅速决策要求组织具有更扁平的管理结构，扁平化的组织结构就是现代企业适应快速市场变化的组织渠道结构。

进货渠道：服装批发市场

（四）促销：

（1）开店时，可以进行买衣服送小挂饰品的促销活动，或打折的促销活动。

（2）特殊节日时，比如“五一”、“十一”、“妇女节”时进行打折促销活动。

服装店的服务宗旨、服务理念等，都需要传播，需要服务人员用语言用行动用心去推广、宣传、贯彻、落实。

服装店最近有哪些新货上架，有哪些款式，款式的大小，颜色等都需要服务员告诉我们的顾客，以满足客户的需求，最大努力的让客户满意。

服装店创业计划书结论篇四

导语：随着经济的发展人们对于衣食住行的要求越来越高。下面小编为您推荐服装店创业计划书优秀范文，欢迎阅读！

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。

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。

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!

服装店创业计划书结论篇五

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！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！空调在夏天必需要具备，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。

)

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。

1.1 品牌以杂牌为主，以外贸货为主。

1.2 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！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！

二、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

我计划雇佣三个人，两个小姑娘最好是漂亮mm（不要骂我色，爱美之心人皆有之，漂亮mm容易招揽顾客奥），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（除了进货或者重要的事，自己创业累点是应该的）。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。

1，房租：5000/月，付三压一，20000元

2，装修费5000

3，第一次衣服货款20000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5万内

6，余下4000做流动资金使用

一、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

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。