

# 2023年服装创业计划书结束语(大全5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。计划为我们提供了一个清晰的方向，帮助我们更好地组织和管理时间、资源和任务。下面是小编整理的个人今后的计划范文，欢迎阅读分享，希望对大家有所帮助。

## 服装创业计划书结束语篇一

- 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。

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。

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!

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!

## 服装创业计划书结束语篇二

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。

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。

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。

## 服装创业计划书结束语篇三

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，而且为了解潮流趋势，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，城郊的店面租金相对较低些。

(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

## **服装创业计划书结束语篇四**

店铺名称：衣拉客情侣屋

经营项目：以情侣装为主打，兼营一些周边产品

资金来源：资金自筹（贷款、勤工俭学、带辅导班）

店铺位置：

本店位于某所大学校园之内，无论何时（特别是周末）大学生聚集于此，而情侣装的消费对象主要是追求浪漫和潮流的年轻人（以大学生为主），这就给我们的店铺带来了更好的经济效益。

服装行业在全球有很大的销售与发展空间以及相当可观的经济效益。服装行业中还有许许多多的子行业，情侣服装就是其中一个。在当今社会，情侣服装行业具有高利润、营销前景好等特点。而且许多人对服装的要求越来越趋于个性化、潮流化。这使情侣服装行业有了更大的发展空间以及更好的发展前景。然而服装产品的生命周期越来越短，我们团队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。对于情侣服装店来说，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众多大学生的眼球。同时，情侣服装行业本身比较成熟，项目投入资金较少、风险较低，容易进入也容易启动，我们团队对在校园内开情侣服装店感兴趣并且有足够的信心与把握。由此开情侣服装店很适合像我们这种有激情与热血却又没有足够资金和经验的刚开始创业的大学生。

但是，这种校园情侣服装店并不是很多，所以我们面对的同行业的竞争比较小。并且对于许多大学生来说，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，校园情侣服装店在未来有很大的发展空间和经济效益。

尤其是在当今的大学校园中，情侣之间的节日礼物一向是他

们头疼的问题之一，而我们的存在，则一定能给他们解决大部分送礼物的问题，而情侣服装则是他们比较中意的选择之一。且我们可以及时更新服装款式，并跟踪他们对服装需求的意向，使他们新客户成为老客户，老客户带来新客户。并且，我们身为大学生，耳濡目染的也相当了解大学生情侣在这方面的选择方向，这一点，对于我们的创业来说，是非常重要的！

## 1、 我们眼中的情侣装

在这个时代背景下，头疼的不是能穿什么，而是要穿什么。所以，吸引眼球是当前商业都需要关注的事情，我们当然也不例外。所以，做情侣装产品销售的关键是品种要多，款式更新要及时。给顾客有足够的挑选余地，不能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。并且，产品质量需要一定的要求，在有吸引力的情况下，还要保障我们的价格优势从而尽量做到物美价廉。主要以销售情侣服装为主，包括销售情侣运动服、睡衣、毛巾等情侣产品，另外以一些精美的情侣饰品来吸引顾客。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。

可爱、有趣为主打，以增加回头客的数量。当然，回头客数量的多少更是取决于我们的服务态度以及产品的质量 and 价格。这方面我们会更加留心。

## 2、 情侣饰品

我们团队会在店内留出一小部分空间用来增设一台大头贴照相设备，大部分学校内都没有大头贴照相设备，这是一个增加商机的办法，以便供年轻大学生选择，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，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，如今很多学校处在郊区，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。而相对于网购，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，并且贴出一些温馨的话语以弥补这方面的不足。

## 服装创业计划书结束语篇五

我的项目是做服装行业，男女休闲服装店。服装主要以休闲简约为主，入门左边是女装，右边是男装。选择开服装店的优势是对服装行业较为熟悉，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。

店址选择在佳县农行对面，人流量还可以，但流动人口少，所以货品必须多样化，但不能打破整个店的购物氛围，此店铺位于小县城，不适合销售高档消费品，我的定位就是中低档符合市场需求。价格中等。进去消费，是既不失面子，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。

2、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。

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