

化妆品创业方案计划书(大全7篇)

方案可以帮助我们规划未来的发展方向，明确目标的具体内容和实现路径。写方案的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？下面是小编为大家收集的方案策划书范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。

化妆品创业方案计划书篇一

(1) 如今品牌化妆品在市场上还是占有很大的地位，我们也必须创造属于我们自己的品牌。

(2) 在价格上还是要降低一些，虽然中国的人均收入上升，但是贫富差距还是很大的，据调查，200多元的产品还是很受普通人群的认可。对于现在的学生而言，虽然他们还是是一些消费者，但是他们但依靠父母亲友的财力支持，他们当中许多人的消费水平并不低。调查表明，有过半的同学月消费额在300元以上。

(3) 我们还要有适合各种人使用的产品，对于孩子和青年所使用产品就不同，因此产品的种类要全面，满足不同顾客的需求。

第二节市场定位

如今正是炎热的夏季，而对于大多数的爱美女性而言，现在必须使用一些化妆品，一次保护自己的皮肤，而现在的白领女士也是很多，在校的大学生也是逐年曾长。因此，我们所选定的目标市场就是这些年轻的女士和在校的`大学生。

第三节产品定位

通过使用“xx”改善面部微循环，促进皮肤的正常新陈代谢。使肌肤恢复健康活力，为皮肤更好的吸收各种营养成分做好

充分准备。适应广大年轻女性消费者的青睐□xx系列能保持脸部水分的综合平衡，不含有任何有害化学物质，在保湿的同时十分有利于面部皮肤的健康□xx系列在源源不断给皮肤补充营养的同时，还十分注重环境保护工作，天然水蛭素系列在生产、使用及产品包装回收再利用是基本不对环境造成什么危害□xx系列是一种绿色环保型产品。

化妆品创业方案计划书篇二

从上个月的工作总结中，我了解到了自己依然有一些不足的地方。有些问题其实是我早就已经看到的一些小毛病，却因为自己的惰性而迟迟没有改变。直到现在出现了一些问题，我才想起要对这些有些改正，是在是有些惭愧。

在9月中的工作前，我要先在思想上彻底改变自己的这些问题！在工作后我要不断的反省自己的工作，在寻找自己不足的时候，也要多听听其他同事和朋友的意见，将优秀的同事作为自己的对比对象，不断的完善自己的工作能力。

化妆品创业方案计划书篇三

作为新人，我在经验方面的学习毕竟是不足的，去听前辈们的教导虽然很有用，但是毕竟是他们的经验，我要学会自己去收集和学习自己的经验。在和老顾客的回访中多收集一些顾客对自己的评价，以此来判断自己的成绩和调整自己是个不错的选择。

化妆品创业方案计划书篇四

比如说，工作中会碰到顾客流量少或者一连向几个顾客介绍产品均没有成功，容易泄气，情绪不好，老想着今天太倒霉等等。这样注意力会不集中，再看到顾客也会反映慢，信心不足，影响销售。反过来，稍微想一下为什么一连推荐

失败，即刻调整心态，如去外边呼吸几口新鲜空气等，再继续努力。

化妆品创业方案计划书篇五

产品与服务：为客户提供化妆品类产品及使用指导。

资金需求：公司成立之初需人民币20万元。

筹资计划：资金由创始人和加盟者出及银行贷款两个方面获得。

市场分析：该行业已经趋于成熟，但发展潜力仍然巨大。初期竞争者主要是校园附近的小的此类商店，中期和后期竞争主要来自大公司的竞争。

管理体系：分三层结构，并争取外部支持。

销售及拓展策略：初期通过广告宣传获得初期客户，然后靠信誉和优秀的产品迎来新的客户。同时为减少成本，此时尽量以代销为主。当公司稳定后，逐步与美容等产业的公司建立关系，并在其他学校或地区建立加盟公司或分公司，逐步扩大公司规模。

宗旨：为客户提供最优秀的化妆品，并进行全程跟踪服务，使顾客更加清新夺目，获得对生活的自信。

目标：成为一家在行业间有一定名声和实力的公司，最后发展成为集自主研发与销售于一体的大型公司。

产品与服务：销售各种化妆品，为大学生老师及其他人提供所需的产品，并提供使用指导。保证产品质量，保证价格合理，保证售后服务的兑现。

市场前景：此行业是高利润行业，又是当今人们不可缺少的日常用品，女生及演员等更是钟情。当今社会对形象的关注前所未有的重视，为了吸引异性，为了找份好工作，为了给他人留下好的印象，因此对形象极为重视。而在我们学校尚无此类商店，社会中也是缺少规范的公司，具有远大的发展前景。

初期在学校内主要以到寝室宣传和传单宣传为主要宣传措施，对于新客户给予优待，并对其进行热情宣传。如果她们买了我们的产品，那自会替我们宣传；即使不买，也会对顾客态度始终如一，因为我们相信“生意不成情意在”的道理。

此外，我们将严把质量，保证价格与质量相称，绝不会让顾客买走劣质产品。我们以信誉为先，用一流的质量和服务及良好的信誉赢得顾客的青睐。

- 1、初期，我们将开设门面，负责直接销售。这是我们最基本的销售方式。
- 2、我们将采取合作的方式让其他机构代我们进行宣传和销售。例如，可与现有客户签约，凡经其手销售出的产品其都可获得一定提成等。
- 3、我们将与可能用到我们产品的组织签约或联系，当其需要大批化妆品是我们可以负责以较低的价格供货，如果量大，可以送货到门。
- 4、通过办理会员卡的形式留住客户，同时客户的经济压力，是对双方都有利的措施。

为了了解产品的效果和顾客的反映，及兑现对顾客的售后全程服务的承诺，我们将登记常来的顾客信息，或虽不常来，但一次购货量较大的客户的信息，用于售后联系。通过这种方式既可以保障客户的权益，又可以使我们知道什么产品才

是客户最喜欢的，有利于我们公司的进一步发展。

化妆品行业已是成熟的行业，竞争较为激烈，在凤阳县内有大小此类商店数十家。但是它们均非专业的大型的公司，因此没有垄断的现象。主要竞争对手就这些小商店，他们在大学生客户方面难以和我们的店相比，我们将专卖各种大学生喜欢的商品，且距大学生更近，占有天时地利人和，对此我们有较大的信心。

我们的发展战略分为三个时期，不同时期采取不同的策略。

1、初期：最初我们将在安徽科技学院开第一个门面，探索进货渠道和如何与进货商打交道。在宣传和销售的过程中摸索经验，改进管理方式，提高公司名誉。此时我们将进行大力宣传，让学校的同学和老师知道有这个公司。接着我们将通过办会员卡、进行新老顾客优惠活动。与会用到我们产品的公司或组织建立联系等方式获得一批最初的客户，在这个过程中公司的知名度会不断提高，对下一步发展有重要作用。此阶段总体上就是稳打稳扎，学习经验，为进一步发展作经验与能力的准备。

2、中期：此时公司已经基本稳定，能获得较为稳定的利润，将进行业务拓展。首先与其他学校的朋友联系，让他们开分店，我们提供经验和货物，并注入部分资金，拥有部分份额。通过这种方式扩大公司的销售，提高公司的影响力，是公司良性发展的重要表现。如果形势允许，我们也会向社会中发展，在校外开此类店面，毕竟学校的业务是有限的，社会才是财富最大的来源。

3、后期：如果公司能发展到这一天，那他应该已经拥有雄厚的资金，良好的信誉和大量顾客，如果仍然靠售别人的产品获利必然不能适应形势，应当开发自己的产品，打出自己产品的名气，并逐渐向生产和销售各占半壁江山的模式发展，最终成为此行业的领军公司！

化妆品创业方案计划书篇六

化妆品店创业计划书要怎么写呢?有哪些优秀范文?以下是小编分享的化妆品店创业计划书，欢迎大家借鉴!

宗旨及商业模式

现在新生活化妆品公司处在需要宣传的状态下。为实施我们的计划，公司需要总金额为15000元的贷款，用于下列目的：

- 1) 采用单页及相应美容人员在柳林高校区作宣传，提升影响度。
- 2) 对公司人员培训。

我们的产品和服务：

新生活化妆品公司目前主要提供雅芳、玉兰油、旁氏、资生堂、欧莱雅、小护士等中低端化妆品。同时，我公司还面面相需要求职面试的同学，为有需要的同学做定期面膜护理及淡妆有助于面试的成功。目前，我们的产品/服务处于起步阶段。我们计划按着这种经营模式继续扩大我们的势力：

在这一市场中，主要的关键因素是如何满足在校大学生的消费需求。

我们的服务是独一无二的，理由是我们和消费者是零距离的，更了解这一市场，另外，我们有自身优势，原因是我们是管理学学士毕业，不论是管理或市场都有丰厚的理论基础。

我们把我们的市场定位在美容护肤。根据市场资源，根据两年来的调查显示，93%的女生需要该项服务，几乎所有的女生表示对自己外表很在意并希望通过专业的美容师护理或

改进皮肤。在调查中发现，在女生宿舍，能见到最多的也就是化妆品了，而且多是中低档产品，但价格却是颇高，从被调查者那了解，一般很难买到优惠的化妆品，购买渠道很不畅通。事实上，即便是所谓的大折优惠商品也是存在丰厚的利润。在护肤方面就更不方便了，周边连一家像样的美容店都很少，而专门为大学生服务或为她们求职面试就更少见了。

竞争：

在这一夹缝市场里，我们没有竞争对手，但是我们的服务在市场上是有选择性的。所以，我们要体现我们的竞争优势，即做好宣传和促销。

管理：

我们的管理层有下列人员可保证实现我们的计划。

zhao□男，总经理。管理学学士，具有丰富的化妆品销售经验，对市场有一定的敏锐性。

资金需求：

我们正在寻求4.5万元的贷款支持，这笔资金用于启动资金和营销资金。我们采用利润分红，在2年之内偿还这笔贷款或投资。

一、宗旨(任务)

我们的目标是将公司变成高校化妆品连锁公司

我们立志于在销售领域恪守信誉、提高声望。为达到此目标，我们采取诚信经营、扩大宣传等方式来实现。

为贯彻我们的目标和即定方针，我们决心以扩大经营的战略

态度对待资金监护人、顾客及社会其他团体。这些单位都会相信我们的公司，因为提供商和我们的利益息息相关。

二、公司简介

新生活化妆品公司将成立于2019年9月，其业务范围包括化妆品的销售和针对性的皮肤基本护理。商业法定名称是新生活化妆品公司，法定地址是天津市河西区大沽南路10001号。

本公司是一个专有独资公司。我们的主要办事机构位于天津市河西区工程师范学院#5门面。我们经营面积为60平方米，美容护肤雅间40平方米。有了资金后，我们可望二年内扩展到邻近的高校区。

三、公司战略

尽管化妆品市场形式并不简单，但这一夹缝市场一些有实力的公司是处在放弃或未开发状态，故，为我公司的生存发展提供了空间。

新生活化妆品公司的市场战略是“农村包围城市”即先攻薄弱市场，逐渐占领市场。

1. 产品及服务：

该公司代表着新的女性消费市场的一个侧面，该市场可以把在校大学生作为潜在的目标顾客，若干年后，是走向社会的白领对这块的消费也是只增无减，都可能发展为我们的忠实顾客。对我公司壮大规模也提供了有利条件。

四、公司管理

1. 管理队伍状况

1) 门市经理一人

2) 门市值班5人：2名销售，3名美容师(前期)。门市值班9人：4名销售，5名美容师(后期)。

3) 上门推销及服务8人(前期)。上门推销及服务4人(后期)

公司将建立以下制度和报表以便于管理

- 1、财务，商品管理制度
- 2、人员招聘，培训，奖励等激励手段
- 3、印刷销售单，报表等，便于核查和管理

2. 外部支持：

我们目前已与下列外部顾问机构发展了业务关系：

- 1) 天津市河西区会计师事务所
- 2) 天津市河西区阳光律师事务所

五、组织、协作及对外关系：

(一). 组织内部管理制度

公司将建立以下制度和报表以便于管理

化妆品创业方案计划书篇七

- 2、 扩大产品知名度
- 3、 树立规模、优质、专业、服务的良好形象操作思路：
- 2、 自身分析：产品优势?主打产品以及其所应对的行业 规

模、品牌、专业、服务优势提炼 我们的机会在哪里？年度盈利目标？通过市场分析，找出市场机会，提炼自身优势，确定销售目标。年度目标，季度目标，月度目标主打产品的比例，利润目标，市场占有率的提升目标等。

1、确定目标市场：以行业销售为主(利润和稳定市场)；渠道销售为辅(提高知名度，扩大市场占有率)行业主要指：工矿，交通，建筑，消防，制造，工厂等有一定采购规模的目标客户。渠道销售指：区县级的加盟或者代理商。

2、市场开发思路□ a行业销售：首先确定我公司的优势产品(指市场控制好，价位好，质量好，厂家支持力大，利润操作空间大的产品)，确定优势产品所针对的行业，找出行业中的有影响力的客户，整合各种资源进行销售攻关。以此作为我公司的样板和市场的宣传者协助我们撕开市场的裂口。然后以点带面系统性的开发行业客户□ b渠道销售主要针对区县市场有一定行业和社会关系，有发展潜力的经销商进行盈利模式的引导。开始可以针对不同经销商的不同行业关系进行分类，可以在一个地区发展多个经销商。待市场发展良好，知名度提高后可以采取加盟或者设立办事处等形式进行市场的整合□ c根据情况加以行业和会议等营销手段。

3、在市场开发的同时加大对市场的调研力度，以便及时的调整销售目标和计划的调整。

1、团队组成□ a销售内勤□ b业务员(大客户型+渠道型) c技术商务支持

2、薪酬制定：基本工资+考核工资+业绩提成+奖金+福利

3、制定销售制度和流程

4、制定销售目标，计划

- 5、制定业务流程
- 6、制定考核，管理，奖惩制度
- 7、管理和培训销售团队
- 8、考察市场情况
- 9、维护开发大客户
- 10、协调公司各部门，整合销售资源