

2023年服装店创业策划(大全5篇)

人的记忆力会随着岁月的流逝而衰退，写作可以弥补记忆的不足，将曾经的人生经历和感悟记录下来，也便于保存一份美好的回忆。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的范文吗？接下来小编就给大家介绍一下优秀的范文该怎么写，我们一起来看一看吧。

服装店创业策划篇一

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20xx/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20xx元、招牌发光字20xx元包边20xx元试衣窗帘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，全部弄好以后，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。

服装店创业策划篇二

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，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，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）

服装店创业策划篇三

1. 选址：现在鲛鱼圈的服装商圈以商业大厦为中心，店面大部分为4000元/月左右的价格，就发展来看以后中心医院附近商业区的建立为新的中心。那里现在的租金20xx元/月，按现在来看，按4000元/月，租一年为4.8万，按半年付一期为2.4万。

2. 店铺装修：具体装修可以依据房子架构来设计。

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!

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!

所以装修费粗略计算为5000元。

3. 进货预算：先批进货以中低档为主，高档点缀，所以2万元20xx年大学生服装店创业计划书20xx年大学生服装店创业计划书。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。

进货安排每半个月的星期三或四，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，一个星期就补一次货!

4. 人力规划：我计划雇佣三个女生，两个主要负责接待顾客，另外招一个有经验收银。两个导购的工资，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，1000/月+提成1%，收银出了问题要负责。工作时间为：早上9点——晚上9点

20xx年大学生服装店创业计划书
默认。

投资金额分析，每月费用分析：

1. 房租：4000/月，付六压一，24000元
2. 装修费5000
3. 第一次衣服进货20000元
4. 其他费用1000元

服装店创业策划篇四

项目：零售服装店，20平方米左右，走平民化路线，店址位于东莞工业区。

财务情况：准备投入5万元资金，目前拥有2万元闲余创业资金，服装店计划面积20平方米，店面租金1200元/月，店面转让费1万元，装修6000元，员工一名，试用期两月，试用期间工资1300元/月，期满加提成。剩下的资金用来进货。此外，蔡先生还开有一家补习班，每月可以提供资金6000元投入到服装店，如果服装店前期资金还有缺口，计划用贷款补缺。

针对蔡先生的情况，记者采访了成功创业人伍小姐，伍小姐认为，开服装店无非从铺租、装修、进货环节和人力成本来

省钱。

租金支出并不大

包括店面租金和转让费，从蔡先生的情况来看，由于地处东莞工业区，店面租金仅1200元每月，两按一揭，前期也只需要一次性支付3600元，所以，租金并不是一笔很大的支出。转让费才是应该重点考虑之处，不过，无论是铺租还是转让费，都可以通过和原租客进行商讨，争取分期付款，不过，分期付款往往要付利息，对于有能力一次性付清铺租和转让费的经营者，伍小姐不建议进行分期付款。

装修要亲力亲为

蔡先生的服装店目标客户是普通老百姓，且店面只有20平方米，因此只需简单的货架、醒目的招牌即可。普通的招牌只需100到200元/块。从店内的整体规划上，到石灰、地砖、灯泡、货架等装修的材料的购买、到店内的装修过程等，最好是亲力亲为、亲自监工，这样既可以降低装修成本，又可避免偷工减料等情况的发生。另外，地板、墙壁、货架等各个装修部分要分别请不同的团队做，比一家装修队一条龙服务能省钱。伍小姐算了一笔账，假设店面需要10盏摄灯，自己配备好灯的话，只需装修团队花上一天的时间或一次性就可以搞定，费用大概只需要100元。

进货要多款少量

经过初步计算，由于店面只需要简单货架，每月有6000元的资金可以补充，转让费平摊下来按每月20xx元计，蔡先生首月尚有13000元左右的剩余资金，在前期投入上并不存在资金紧缺的问题，如果用1万元的资金用来进货，按每件衣服20元的进货成本来计算，可以一次性进货500件，支撑一个20平方米的店面有过之而无不及。她建议，对于没有经验的经营者，首次进货最好拿多几款，每款少拿货，这样虽然拿货的成本

可能高一点，但不用承担滞销的风险。经营一段时间后，确定哪个款式比较热销再补货。等经营到比较成熟之时，再拓展业务，比如通过低价倾销等手段促销，或通过购买次品进行再加工来降低进货成本。

招人要有试用期

开店初期，应尽量节约人力成本，20平方米店面，一名店员就足够了，最好规定一个约2个月的试用期，不但可以节约人力成本，也可方便店主和劳工双向选择。东莞的劳力成本比起广州等大城市低，且工资月底结算，可以用每月的营业收入补给，试用期间每月1300元对蔡先生来说，应该不会构成负担。

服装店创业策划篇五

也就是适时广告。现在服装店的广告一般是通过目录式销售来实现，因此，做好适时广告也是很必要的。

“酒香也怕巷子深”，再好的促销方式消费者不知晓，也只能“胎死腹中”。做好七夕促销前的宣传工作是促销达到目的的前提。

一般而言，一个店面的辐射力因其自身实力的强弱也有大小之分，在店面辐射范围之外的宣传工作只能是浪费钱财，并起不到什么实质性的作用。促销宣传要在店面的辐射范围之内，针对目标消费者进行。

对于实力雄厚的商场，可运用电视广告，强势媒体，全方位多渠道地向消费者传递信息，而一般的中小店面则无须“大动干戈”，在商店周围散发传单，充分利用店内广播、海报、店招等资源，或者运用宣传车等工具，就能达到相应的目的。时下，不少商店的促销政策“轻轻地来”，又“轻轻地去”，在人群中“惊不起一丝涟漪”，自然也就达不到提升人气的目的。

2、巧制促销政策

促销方式的合理与否直接关系到促销效果的好坏，在制定促销政策的时候，一定要先对目标顾客市场进行调查，有一个整体上的把握，然后有针对性地制定相关的政策，这样才能收到较好的效果。

（1）、发挥附赠品的魅力

在麦当劳店内每逢节假日都座无虚席，这到底是什么原因呢？原来吸引用餐者的不单单是卫生、便捷、可口的快餐，尤其是对小朋友吸引力更大的是玩具赠品，每种玩具都样式各异创意新奇。孩子们的需求带来了全家的消费，孩子吃乐了，玩具到手了，高兴了，家长多掏一点腰包也是心甘情愿的。赠品的造价本来就不高，由于数量大，成本低，快餐店用少量免费赠品带来了丰厚的回报。

（2）、集点消费

现在不少商场推出了会员制，发行优惠卡，当顾客在店里购物达到一定数量时就可以得到一定的返利。如累计购满100元返利20元，购满200元则返利50元，以实物或购物券的形式兑现，吸引的不少的消费者前来购买，并有效的培养可顾客的忠诚度。

利用集点消费的促销方式关键是要讲信誉，承诺的政策一定兑现，让消费者得到切实的好处。

（3）、注意创新

时代在变，但很多商店的促销却是“一成不变”，面对漫天飞的促销广告，消费者对“老面孔”已经不再“感冒”，因循守旧的促销方式成了“聋子的耳朵”，所以促销方式一定要以信取胜，只有新才有活力，只有新才能更多的吸引消费者的“眼

球”。

如今，促销花样越来越多，但只有符合顾客的心理和需求的方式才可能收到良好的效果。一般说来，商店应结合产品的性质，不同方式的特点以及消费者的购物习惯等因素，选择合适的方式，以新取胜，并确定合理的期限。但不管是那一种方式，促销过程中一定要杜绝虚假，否则损害了商店的信誉，只能“搬起石头砸起了自己的脚”。

3、中后期的宣传

在促销的过程中，不要忽视中后期的宣传，一方面令消费者感到商家兑现行为的可信性，一方面引起更多消费者的注意和购买欲望，另一重要的方面则是增强商店的良好形象，形成良好的口碑，以此换来更多的顾客。

4、发放优惠券

优惠券促销与现金折扣最大的区别之处就是，它能更多的吸引那些没有计划购买服饰的消费者寻找确定活动的终端进行消费。

有三个方案可以争取到更多新顾客。

方案一可以在目标消费群集中的地方进行每个单位有限额度的有限时间的优惠券派发，并结合优惠券派发新产品说明，以吸引更多新顾客前往服装店参加促销活动，争取新顾客。

方案二可以在一些大型百货商场门前的产品小单页发放可结合优惠券活动，这种方案在短期时间内有一定的销售效果，不过会对品牌造成一定的伤害，通常阿里山，服装店优惠券促销不会简易使用这种方式，除非是竞争导向趋向于激烈的价格竞争。

方案三也可以与相关性服装产品的地区性购物杂志联系，认可该杂志所有的优惠券，并进行产品销售。这种方案可以更大限度地扩大宣传范围，让更多地区的消费者都知道服装店的促销活动，从而吸引他们前来光顾，参加促销活动。

5、其它七夕促销具体方案

（1）、精品促销

精品促销带来的利润远远高于一般常规产品，所以服装店适合做精品销售，它有别于超市的上万种商品的销售。因此，服装店必须时刻拥有精品意识，做好精品销售的规划与促销策划工作。

□2□vip招募

服装店要始终壮大自己的会员队伍，会员的预存费用模式是服装店最大的效益保障，因此，开发vip会员是服装店销售的核心工作。

（3）、网点淘宝

网络是个新时代产物，必须要参与进去，服装店与网店的结合是目前比较流行的做法，可以吸引大批距离服装店比较远的客户，同时要控制好价格与服务，做好管控措施，实现线上与线下互动。

（4）、醒目活动

一个醒目的活动能够促进销售，带来客户，提升服装店的知名度。醒目活动要月月开展，周周开展，不能荒废，活动要贴近实际，贴近消费需求，贴近合理的利润空间。

（5）、社区互动

服装店要始终服务于周边环境，以便于经营。因此，社区互动必须积极参加，要主动联系社区，争取通过有效途径为自己造势。

（6）、直销

直销市场来势汹涌，目前国内批准的20多家直销企业做得如火如荼，直销领域中大部分都有服装店的开设，因此，服装店做直销是一个很好的方式，直销带动的消费数据库将大大增加编外销售的规模与效益，做好类直销的奖励体系与激励制度，也是一个很好的服装店销售模式。

（7）、团购

团购、拼购成为流行模式，服装店也可以开设这样的通道进行销售，团购采用量大，以低廉折扣吸引消费眼球，通过互联网传播推进销售。