

创业服装店计划书风险控制(精选5篇)

时间就如同白驹过隙般的流逝，我们的工作与生活又进入新的阶段，为了今后更好的发展，写一份计划，为接下来的学习做准备吧！那么我们该如何写一篇较为完美的计划呢？以下我给大家整理了一些优质的计划书范文，希望对大家能够有所帮助。

创业服装店计划书风险控制篇一

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)

~亲美~

时尚女装

创业服装店计划书风险控制篇二

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：

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。

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

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。

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。

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。

商品定品

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。

二、店面的选址(一起考虑)

虽然地点并不是服装服饰店经营成功的唯一前提，但是铺址的选取仍然极大限度地影响店铺生意的好坏。好店址的特点主要有6个方面：

商业活动频繁。商业活动频繁的地区一般指商业中心、闹市区。

人口密度高。在商业街、居民区附近开店，人流量大，各年龄层和社会阶层的人都有，对于服装服饰款式或类型的选择比较容易。

客流量大。涉及地理位置和交通条件等因素。

交通便利。一般来说，交通便利的话，客流量自然增大。

人流聚集或聚会较多。百货商场、服装商场附近的服装服饰客流量较多，因为客人在逛完商场后会顺带到附近的街店转一圈。

同类店铺聚集。经营同类商品的店铺越多，顾客在这里进行比较和选择的机会就越多，因此若能集中在某一地段或街区则更能招揽顾客。

符合以上条件的地方主要有黄兴路商业街、东塘商业圈、五一商圈、中山路一带。对上述几个地方的消费对象、商品定位、客流量等方面进行比较。

竞争地点

消费对象

商品定位

客流量

交通设施

周遭环境

黄兴路商业街

追求前卫、另类、时尚的年轻男女

中、高档杂牌服装，多以品牌店和连锁店为主为主

客流量很大

交通便利

东塘商业圈

五一商圈

中山路商圈

经比较分析店面地址：

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。经过调查我发现，步行街、金满地、东塘一带相比较而言具有发展潜力，这需要我们大家一点一滴去寻找，去摸索，然后再定论目的地。

(店面地址分析、店面费用、店面租金、店面期限、店面装修等等问题)

三、店面的装潢(一起考虑)

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。

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!当然本店刚开张简装为宜。

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!空调在夏天必需品俱备，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。

1. 古风服装店创业计划书
2. 服装店经营创业计划书
3. 有关服装店经营的创业计划书
4. 优秀服装店创业计划书

创业计划书服装店

6. 完整版服装店创业计划书
7. 时尚服装店创业计划书
8. 新开服装店创业计划书
9. 超详尽服装店的创业计划书
10. 最新版服装店创业计划书

创业服装店计划书风险控制篇三

虽然地点并不是服装服饰店经营成功的唯一前提，但是铺址的选取仍然极大地影响店铺生意的好坏。好店址的特点主要有6个方面：

- 1、商业活动频繁。商业活动频繁的地区一般指商业中心、闹市区。

- 2、人口密度高。在商业街、居民区附近开店，人流量大，各年龄层和社会阶层的人都有，对于服装服饰款式或类型的选择比较容易。
- 3、客流量大。涉及地理位置和交通条件等因素。
- 4、交通便利。一般来说，交通便利的话，客流量自然增大。
- 5、人流聚集或聚会较多。百货商场、服装商场附近的服装服饰客流量较多，因为客人在逛完商场后会顺带到附近的街店转一圈。
- 6、同类店铺聚集。经营同类商品的店铺越多，顾客在这里进行比较和选择的机会就越多，因此若能集中在某一地段或街区则更能招揽顾客。

符合以上条件的地方主要有黄兴路商业街、东塘商业圈、五一商圈、中山路一带。对上述几个地方的消费对象、商品定位、客流量等方面进行比较。

经比较分析店面地址：

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。经过调查我发现，步行街、金满地、东塘一带相比较而言具有发展潜力，这需要我们大家一点一滴去寻找，去摸索，然后再定论目的地。（店面地址分析、店面费用、店面租金、店面期限、店面装修等等问题）

创业服装店计划书风险控制篇四

- 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!

创业服装店计划书风险控制篇五

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和价格。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帖照相设备，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。