

# 2023年服装电子商务创业计划书(通用5篇)

光阴的迅速，一眨眼就过去了，成绩已属于过去，新一轮的工作即将来临，写好计划才不会让我们努力的时候迷失方向哦。计划可以帮助我们明确目标，分析现状，确定行动步骤，并制定相应的时间表和资源分配。下面是我给大家整理的计划范文，欢迎大家阅读分享借鉴，希望对大家能够有所帮助。

## 服装电子商务创业计划书篇一

5、不要问顾客试穿后觉得怎么样，应主动说：“您穿这个款式及穿后非常得体。”

6、交收现金，应唱收唱付：“共收您100元，找您12元，多谢！”

7、交接产品时。“请收好，多谢惠顾！”

8、顾客挑了不买时。“没关系，欢迎您再次光临，某某时候我们有新款进货，有适合时再来。”

9、当顾客所需的服装没货时。“对不起，您想要的款式(号码)暂时没货，如您方便的话，请留下你的联系方式，有货我们会马上通知您。”

10、当顾客要求打折扣时。“对不起，我们公司有严格的促销制度，全国统一，请原谅不能打折。”

11、顾客要走时，双目平视对方，送到店门口，点头，“请慢走！”

12、接电话时，应说普通话“您好，店铺名称”，挂机

时，“再见。”

#### (四)、专业知识

服装小店的经营状况如何，跟商品的定位和进货的眼光很有关系。要做好一家服装店，除了要有良好的销售方法外，最关键的一点是要“懂”进货。这个“懂”字包含的内容非常多，不仅要知道进货的地点、各批发市场的价格水平和面对的客户群，还要了解小店对客户群的喜好、身材特点，更重要的是要会淘货，要练就一双选货的火眼金睛。这种历练需要时间和经验的不断积累，要达到炉火纯青的境界，至少要3年左右的时间。

服装进货要适销、适量，简称“双适”，是经商者必须把握的关键一条。经营服装，既要适销，又要适量，但两者很难掌握“准”。很多初次开店的投资者因为眼光不准，都在第一次进货时吃过大亏，有人甚至笑称：开服装店的第一批货都会积压，所以最好第一批少进一些货。（每款按当地身材特点进货，码比分配1:2:1或1:2:2:1，颜色根据市场需求，不要根据自己爱好进货，否则只能自己穿拉!!!）

服装店的经营旺季为每年5至8月和10月至次年的春节，利润一般在30%至120%之间。刚上市的新款流行服装利润最高，可达200%，随着流行季节的过去，服装价格也逐步降低，到季节末尾，利润只有10%至20%，甚至保本销售，以便回笼资金。至于那些亏本销售的招牌，都是商家招徕顾客的噱头，商家绝不会做亏本的生意。即使有少数亏本，与大部分的高额利润相比，实在是微不足道的。

#### 六、店进销存管理

##### 1、日销单

##### 2、每日盘点货物记录

### 3、每月进销存表

### 4、进货单

## 七、促销活动

### 1、开业九折。

2、情人节：在全市挂横幅广告布条，广告主题：“情人节送什么欧娜达内衣紧紧吸引您的最爱”，购物并送巧克力，在全市引起轰动，有不少人把此广告词作为口头禅。

3、三八节：在全市挂横幅广告布条，广告主题：“做个让男人心动的女人”，购物并肩带，两次的广告活动，确立了本店在本市的领导位置，让同行没有还招之力。

4、为了增加购物的乐趣，本店出台购物抽奖：购满100元可参加购物抽奖，奖金为价值5-100元的购物券，此活动的推出，让本店的销售增长20%以上。

5、清理库存□a□对滞销品进行打折，5-8折□b□“买一送一”，买服装送配饰。

6、长期赠送：购满88元，送精美化妆镜一个(自行购买，印上店名和电话，对店的宣传效果明显)。

如条件许可，可有长期的促销活动，同时，促销活动要不断的变换，给消费者以新鲜的感觉。

## 八、经营心得

1、旺地生意一定会旺。

2、导购一定要放手让其发挥，要有专业知识，对其管理要明

确，制度化，一定要有合理的工资提成。

3、货品的价位要互补，不能吊死在一棵树上。

4、多搞促销活动，除了公司规定的活动外，还必须设法在“s”市扩大知名度。

## 服装电子商务创业计划书篇二

项目概况：在白领较为集中的附近开一家具有特色的、适合文化层次较高、年龄在25~40岁之间的成熟的职业服装店创业计划书。

### 市场分析

#### 一、市场需求分析

(1)服装市场中，高、中、低档女性服装都有，但女性服装风格大多过分偏重于随意、休闲、舒适。或者是偏重于标新立异、与众不同，都不能满足白领女士的需求。

(2)一些很高档的时装虽然能满足白领职业女性的穿着要求，但定价太高。

(3)也有一些价格适中的职业套装，虽然有的质地与手工都不错，但过于职业化，让人觉得少了一点女人味。

(4)一些中档、高档的杭派职业女服的设计风格优雅，面料精美，手工考究，色彩与款式大都比较明亮与柔和，价格也能为大多数收入在中等偏上的较成熟的白领职业女性所接受。

#### 二、目标群体分析

文化层次较高(大专及大专以上)、年龄在25~40岁之间的成

熟的职业女性是女装店的目标群体。这一目标群体的月收入在20xx元以上，或家庭月收入在5000元以上，应属于小康生活家庭，对服装的品味要求较高。这一群体侧重于白领女性。

### 三、竞争对手的分析

这一类职业服装店创业计划书还比较少，且大多为专卖店，品种单一，个性化不强，价格较高。

### 成本预算

#### 一、前期投入

店面装修：10000元

租金：(两押-租)28000元

进货：18000元

工商管理、税务登记费用：1200元

顶手费：20000元

流动资金：10000元

合计1:87200元

#### 二、每月固定费用

工资：5500元/月

其中：店面人员2人： $1500 \times 2 = 3000$ 元/月

经理工资：2500元/月

水电：300元/月

工商管理费、税收：500元/月

租金：10000元/月

合计2：16300元/月

三个月即48900元

三、前三个月共需投入资金

$87200+48900=136100$

盈利状况

(1) 中档服装按平均每套服装批发价之后为240元/套，毛利90元/件；

(2) 高档服装按平均每套服装批发价150元，零售价300元计算，(八折280元，零售价500元计算，(八折之后为400元/套)毛利120元/件。

市场风险分析

一、服装行业最大风险就是对行情的把握，如果把握不好，很容易造成商品积压。这就需要细心研究市场行情，从平时的销售业务中把握客户需求，做到既不盲目紧跟潮流，又不落后于潮流。

二、同行竞争是主要风险之一

本店要严格服装质量关，提高服务质量，实行贴心服务，尽量不打价格战。

### 三、顾客对服装质量的投诉也是风险之一

在把好质量关的前提下，有理、有节的处理好顾客意见非常重要，树立顾客就是上帝的服务意识。

#### 人员机构配置

#### 职员及岗位职能

(1) 店员2名：负责与顾客的各项工

(2) 经理1名(自己本人)：统筹全

将本文的word文档下载到电脑，方便收藏和打印

推荐度：

点击下载文档

搜索文档

## 服装电子商务创业计划书篇三

### 大学生开家服装店创业计划书(5)

5、对老顾客、持有贵宾卡的顾客进行客户管理，顾客生日、节假日、新货上市、促销打折均要发短信给顾客，保持联络，建立良好的关系。

6、不要贬低竞争对手，特别是一些档次较高的品牌，对竞争对手的经营情况要进行分析，借鉴别人的优点，共同营造良好的市场氛围。总之，要经营好一家内衣店要先端正心态，不要存在暴富心理，用心做好店铺管理，与顾客建立依赖关系，积累点滴经验，多向一些成功经营者虚心学习，要订立目标，经营好一家就将成功经验进行复制，在不同地方多开几家连锁，在本地区做到行业第一。

## 九、营业证照申请

在开店营业之前，必须先办理相关证照申请，否则就是无照营业。证照的申请分为二种，一种是申请营业执照，由工商局核发；另一种是资本较小的，只须办理营利事业登记，由当地县市工商核发。多数的店家由于资本不大，都只有办理商行的营利事业登记。除此之外，还要向税务机关请领统一发票，除非是获准免用统一发票，否则，都一律要办理。

除了营业证照的申请办理外，如果想要自己店家所挂的招牌，不致被别人所滥用，想要能为自己所专用，就还必须向工商局申请服务标章注册。店门口所挂的招牌名称，除了名称文字或图样，可能有自己特殊的设计，这种属于非商品类的文字及图像，称之为服务标章。与自己所申请的公司或商号是两码事，二者名称也可能不同。

所以，不想自己将来的金字招牌遭人盗用，就必须先申请服务标章注册，不论是申请公司、行号，或注册服务标章，皆可委托代办公司办理。

## 服装电子商务创业计划书篇四

服装属于生活的必需品，下面小编整理了时尚服装店创业计划书范文，欢迎阅读！



## 一、项目介绍

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，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，关注留守儿童实践报告，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。

### 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，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）

群体目标

## 一 开店地点

开服装店当然是选在一个人口密度高，交通便利的地方比较好。但是这些地方的收费也是比较高的。对于刚毕业的我们，拿出那么高的资金来租房子，实在是有些困难。所以，我想把店设在一个居民楼下面，也就是离丹东二中较近的地方。这里不仅房租便宜，而且离学校和小区都比较近，个年龄层和社会阶层的人都有，对于服装款式比较容易选择。

## 二 店面装潢

第一：门口的广告一定要明确，让路过的人一目了然店内是卖什么的。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，不要因为自己店内整体的形象影响到自己衣服的档次，影响到顾客的购买欲。第二：灯光等硬件配备也要稍微好一些。如果店铺不够亮堂，给人感觉就像快倒闭似的。所以，灯光要冷暖结合，给人一种很舒适的感觉。当然资金有限简装为宜。

### 三 进货

进货一定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？大体上要心中有数。由于我的店周围各年龄阶层的人都有，所以货源主要以杂牌为主。进货前要到市场转一转，看一看，比一比，算一算，想一想。进货时要试销，适量，要编制进货计划。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，给顾客更多的选择空间。

### 四 人员分配

由于资金不是很多，我们暂时不想雇佣工人，先有合伙人一起照顾店面。一个负责进货，一个负责接待顾客。等店铺不入正轨后，再考虑扩张店面的问题。

### 五 资金预算

### 六 销售策略

一切事情就绪后，选择一个吉利的日子就可以开业了。开业当天促销活动是不可少的，我们要让顾客在本店买的既经济又实惠，而且还很时尚的服装。对待顾客的要求要尽量满足，并且态度一定要和蔼。第一次购物就要让消费者体会到我们的真诚。

## 服装电子商务创业计划书篇五

这原本是一个百货零售业选址的通俗讲法，但对于服装店选址也具有同样作用；具体即指选择服装店需要进入的一个2-3公里(有所变化)的商圈以及确定在该商圈内的具体地点。选择标准主要考虑到市场性质、市场规模、市场定位、市场信誉、市场客流等几个因素。例如：一个照明制造商服装店不可能开在一个服装集散市场，原因在于市场性质的不同。

### 2、服装店店址评估标准

在综合评估确定服装店入住商圈后，接下来必须要对具体店址位置做出明确评估标准。标准主要涉及：

店面位置：门店位置要求醒目、可见度强。

店面面积：不同行业的服装店对店址面积要求不一，应结合自身特点确定。

店面通道：店前通道无障碍并且属于主要通道，客流量大。

店面广告：店面广告符合企业广告标准；能够吸引顾客眼球。

店面成本：转让费、装潢费、租金等店面成本应当依据市场情况并综合考虑。

店面橱窗：店面应当有适当的橱窗位置，增强店面展示力度。

店面竞争：与相关竞争对手共享客流，并形成特色经营。

### 3、服装店选址多调查、少吃亏

我们在寻找一个好店址时，单纯的技巧是不管用的。即使看再多的书，在脑海里或纸上设计再多的方案也无济于事。只

有亲自跑到大街小巷去，多看，多问，才会找到适合你开店的好店址。

作市场调查是比较辛苦的，但做生意本来就是件辛苦事，特别是刚刚进入这个行业时。选址这么一件头等大事，如果你连实地考察找店面都不愿意做，那么你以后的经营肯定做不好。市场调查既可以弄清楚店址的具体位置，还能调查诸如周围环境、客流量多少，店址是否具有发展潜力等问题。盲目选择店址造成失败既令人惋惜，也是难被人原谅的。

多调查是选择店址的最好方法，但光跑光看还不行，还要记得把你的嘴巴带上，顺便问问附近商店的经营或其他与经营无关的情况，有时还会得到意想不到的收获。

开服装店整体的形象就应该要到位，门口醒目的广告明确店内销售产品的价格，让路过的人一目了然店内是卖什么东西！装修旧了就应该要花钱重新弄过，顾客的心理都是这样，装修差的店铺肯定是卖便宜货的，装修好的店铺肯定是卖高档货的，在装修好的店铺里能买到便宜货就是物超所值！

装修时间：一般每年的2月、7月和是销售淡季，准备开服装店的商家最好选择在淡季装修，装修一结束就赶上销售旺季，有利于打响第一炮。

门面装修：门面的风格可根据周围环境做些适合自己风格的特色装饰。门面一般要设置落地橱窗，放置几个模特儿，让人从外面就能一目了然。

店内布置尽量简洁清爽，墙壁挂衣基本为本季的推荐服装，空置地安放货架，悬挂衣物。若空间不大，可在中间位置用隔层玻璃桌代替货架。

灯光布置：服装店很讲究灯光效果，店铺里一般需要购置两类灯具：暖灯和射灯。暖灯照射出来的光线暖和温馨，不会

改变服装颜色，适合用于给服装打光线；射灯折射的光线耀眼漂亮，能使整个店堂光彩亮堂，但会使服装产生色泽偏差，不适合放在试衣间或试衣镜前。以70平方米的店铺为例，需要购置暖灯20只(每只40瓦左右)、射灯16只。

衣架：有多种衣架可供选择，如普通衣架、藤制衣架、坐式衣架及铁制衣架等。悬挂时注意：线衫或毛衣类最好挂在坐式衣架上，千万不能用铁制衣架，否则衣服肩部会走形。

整理箱：不要把各款服饰随意堆放在房间内，这样会使店铺显得凌乱，最好买些塑料整理箱放置衣物。

空调：配备一台空调，这样无论夏天还是冬天，顾客试衣时都不会受温度影响。

## 1、经营服装店要真正尊重顾客

大多数服装店都高呼尊重顾客的口号，但真正做到的服装店屈指可数。要知道，无礼的销售方式不只表现为员工无精打采、态度粗野和毫无积极性。商品凌乱，摆放不合理，没有标志，价格混乱等等都是对顾客的不尊重。优秀的服装店会把尊重这个基本的理念转化成一系列围绕着人、政策和环境的具体操作。

## 2、经营服装店要和顾客建立情感联系

大多数服装店都忽略了与顾客进行情感交流的机会，而把过多的注意力集中在价格上。然而低价的承诺也许能迎合顾客的理性要求，却不能激发他们的感性需求。许多服装店都犯了忽视顾客情感的错误。他们只注重以价格吸引顾客，一味强调节省成本，全然不提焕然一新的服装店环境带来的愉悦感受。相反，出色的服装店力求与顾客建立起亲近、喜欢和信任的感觉。

“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”。做好促销前的宣传工作是促销达到目的的前提。

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。

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、开服装店促销发挥附赠品的魅力

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、开服装店促销集点消费

现在不少服装店推出了会员制，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。利用几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、开服装店促销注意创新

时代在变，但很多服装店的促销却是“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”。