

2023年定制服装项目计划书 服装租赁项目创业计划书(通用5篇)

计划在我们的生活中扮演着重要的角色，无论是个人生活还是工作领域。优秀的计划都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？这里给大家分享一些最新的计划书范文，方便大家学习。

定制服装项目计划书篇一

一、项目概述

服装租赁公司简介：

我公司是以租赁服装为主、为客户设计个性化服装、干洗为辅的责任有限公司，启动资金为五百万。主要以租赁演出服装，舞蹈服装，婚纱礼服，国外服装，儿童服装，时尚名牌服装以及衣服饰品等，以及提供自主选自服装风格的各种方案。本公司主要面向一类比较庞大的消费群体——在校大学生和中年男女。

目前本公司拥有服装租赁中心、服装设计中心、干洗中心三个部门。

服装租赁中心拥有各类表演服装，舞台服装、休闲服装、个人写真服装、（可提供拍摄）、卡通服装，民族服装，现代舞服装，及表演使用的各类服装对外提供租赁，定制服务。为写真拍摄，文艺演出、舞台表演、宣传广告和盛大聚会及个人需求提供服装租赁及来图来样定做加工等服务。服装设计中心有专业的设计团队为你专门打在只属于你的个性服装，让您魅力大增。

服装设计中心为你提供属于自己的个性化服饰，显示自己的

特点与个性，张扬自己的风采，使你更加吸引别人的注意，从而引起更多的关注，有利于更加方便的抓住机遇。

干洗中心能帮你省去了洗衣的时间，保持衣服原貌以及材质不受损伤。

二、服装租赁公司企业文化

中华上下五千年，文化底蕴深厚。企业文化是随着社会的发展而逐渐形成并发展的。企业文化是企业的生存理念，是企业的生存之本。企业文化是企业为解决生存和发展的问题的而树立形成的，被组织成员认真共享，并共同遵循的基本信念和认知。企业文化集中体现了一个企业经营管理的核心主张，以及由此产生的组织行为。

租赁企业随着市场劳动产品的富足以及人们对商品短时间的交换需求而产生，租赁企业是市场资源优化配置的重要表现，有利于增加商品的使用价值，满足人民对于商品短时间消费的需求，是市场发展的一大进步，更是文化发展进步的体现。服装租赁公司此时应运而生。租赁大众所需的服装，以方便人们生活，提高人们生活质量。

广义上说，文化是人类社会历史实践过程中所创造的物质财富与精神财富的总和；狭义上说，文化是社会的意识形态以及与之相适应的组织机构与制度。而企业文化是企业内全体成员的意志、特性、习惯和科学文化水平等因素相互作用的结果。它与文教、科研、军事等组织的文化性质是不同的。企业文化是一个由核心层、中间层和外围层构成的多层次的生态系统，根据内容大致可以分为理念层、制度层、行为层、物质层，企业文化的各个层面是和谐统一、相互渗透的。

企业文化的内容根据企业文化的定义，其内容是十分广泛的，但其中最主要的应包括如下几点，服装租赁公司也是如此：

1、经营哲学

经营哲学也称企业哲学，是一个企业特有的从事生产经营和管理活动的方法论原则。它是指导企业行为的基础。一个企业在激烈的市场竞争环境中，面临着各种矛盾和多种选择，要求企业有一个科学的方法论来指导，有一套逻辑思维的程序来决定自己的行为，这就是经营哲学。例如，日本松下公司“讲求经济效益，重视生存的意志，事事谋求生存和发展”，这就是它的战略决策哲学。北京蓝岛商业大厦创办于1994年，它以“诚信为本，情义至上”的经营哲学为指导，“以情显义，以义取利，义利结合”，使之在创办三年的时间内营业额就翻了一番，跃居首都商界第4位。

2、价值观念

所谓价值观念，是人们基于某种功利性或道义性的追求而对人们（个人、组织）本身的存在、行为和行为结果进行评价的基本观点。可以说，人生就是为了价值的追求，价值观念决定着人生追求行为。价值观不是人们在一时一事上的体现，而是在长期实践活动中形成的关于价值的观念体系。企业的价值观，是指企业职工对企业存在的意义、经营目的、经营宗旨的价值评价和为之追求的整体化、个性化的群体意识，是企业全体职工共同的价值准则。只有在共同的价值准则基础上才能产生企业正确的价值目标。有了正确的价值目标才会有奋力追求价值目标的行为，企业才有希望。因此，企业价值观决定着职工行为的取向，关系企业的生死存亡。只顾企业自身经济效益的价值观，就会偏离社会主义方向，不仅会损害国家和人民的利益，还会影响企业形象；只顾眼前利益的价值观，就会急功近利，搞短期行为，使企业失去后劲，导致灭亡。

3、企业精神

企业精神是指企业基于自身特定的性质、任务、宗旨、时代

要求和发展方向，并经过精心培养而形成的企业成员群体的精神风貌。

企业精神要通过企业全体职工有意识的实践活动体现出来。因此，它又是企业职工观念意识和进取心理的外化。

企业精神是企业文化的核心，在整个企业文化中起着支配的地位。企业精神以价值观念为基础，以价值目标为动力，对企业经营哲学、管理制度、道德风尚、团体意识和企业形象起着决定性的作用。可以说，企业精神是企业的灵魂。

企业精神通常用一些既富于哲理，又简洁明快的语言予以表达，便于职工铭记在心，时刻用于激励自己；也便于对外宣传，容易在人们脑海里形成印象，从而在社会上形成个性鲜明的企业形象。如王府井百货大楼的“一团火”精神，就是用大楼人的光和热去照亮、温暖每一颗心，其实质就是奉献服务；西单商场的“求实、奋进”精神，体现了以求实为核心的价值观念和真诚守信、开拓奋进的经营作风。

4、企业道德

企业道德是指调整本企业与其它企业之间、企业与顾客之间、企业内部职工之间关系的行为规范的总和。它是从伦理关系的角度，以善与恶、公与私、荣与辱、诚实与虚伪等道德范畴为标准来评价和规范企业。

企业道德与法律规范和制度规范不同，不具有那样的强制性和约束力，但具有积极的示范效应和强烈的感染力，当被人们认可和接受后具有自我约束的力量。因此，它具有更广泛的适应性，是约束企业和职工行为的重要手段。中国老字号同仁堂药店之所以三百多年长盛不衰，在于它把中华民族优秀的传统美德融于企业的生产经营过程之中，形成了具有行业特色的职业道德，即“济世养身、精益求精、童叟无欺、一视同仁。”

5、企业形象

企业形象是企业通过外部特征和经营实力表现出来的，被消费者和公众所认同的企业总体印象。由外部特征表现出来的企业的形象称表层形象，如招牌、门面、徽标、广告、商标、服饰、营业环境等，这些都给人以直接的企业形象。

定制服装项目计划书篇二

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。

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。

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。

定制服装项目计划书篇三

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

1、选货：选样，款式，品牌，数量，要掌握当地市场行情：出现哪些新品种？销售趋势如何？价格涨势如何？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。

定制服装项目计划书篇四

鉴于目前大学生创业热情的高涨，大学生创业的积极效果也是显而易见的，学校也积极为我们提供了一个良好的创业环境。作为在校学生的我们对于在校内创业也是十分的拥有热情，也有了自己创业的构想。希望借此机会可以开启我们创业的大门，在自己的创业路上走出第一步。

作为一个大学生创业项目，我们的主要经营产品是以大学生喜爱的时尚服饰为主，主要客户群体肯定是年轻时尚的学生族、白领以及追求潮流的人群。作为在校大学生，都有着一颗年轻时尚的心，对于一些新鲜事物及美的追求是亘古不变的。我们所销售的产品正应对了大学生的这一心理要求，以时尚靓丽的新颖服饰来吸引同学，为同学们提供多样的选择，同时也为我们自己赢得一个发展自己，体现自己的机会。我们的团队积极奋进，共同为了我们的创业梦想而奋斗。

一、宗旨(任务)

我们的目标是充分发挥团队优势，以学生为主要客户群，在学生之中形成自己的优势。开拓自己的市场。

二、团队介绍

我们的团队，对商品的整个销售流程均有一个详细的了解，不仅仅是在实体店铺内，在网上也可以在一定程度上完成销售，在我们运营期间不仅可以结合各专业的优势，给团队一个锻炼的机会，而且可以完善我们的运营模式，形成我们自己独特的创业优势。团队各成员分工合作，各司其职，合理

高效的进行运作。

一、市场介绍

首先，我们的市场定位是面向广大的学生市场，学生对于时尚服饰的需求量是相当大的，抓住了学生这一市场，那么就为企业的长足发展增加了一个厚重的砝码。

其次，服装行业是很好进入的，起点比较低，资金投入量相对较小，客户需求大，只要是符合市场的需要，企业能够做强做大事很有希望的。

最后，我们所经营的服饰肯定是以时尚新颖的品牌为主，这就为吸引广大的客户群提供了一个可靠保证。

因而我们认为进军服装行业还是很有前途的。

二、市场分析(swot)

：学生对于新颖款式的服装的需求，因而有着广阔的销售市场；借助电子商务的优势，一定程度上采取网上进货，有着自己的价格及质量优势，并有相应的物流条件，扩大了市场范围，降低了成本。

w(劣势)：暂时缺乏实际的经营经验；首期运作资金及流动资金仍需各方协调帮助。

o(机遇)：国家对于大学生创业的一些政策支持，降低了难度。

t(威胁)：其他人员可以效仿我们的营运模式；我们仍有很多的竞争对手。

三、营销策略

一、价格：通过网上进货以及自己开发进货渠道，降低进货成本，在价格上形成自己的竞争优势，以低价格进入市场，一定程度上有利于市场的开拓，吸引最初的客户群，以便完成资金的原始积累。

二、网络宣传：利用现代先进的网络技术，在各大贴吧、论坛上进行自己的企业宣传，宣传成本低，效果好，影响范围广。

三、活动营销：举办各类如促销，办理会员等活动，让利顾客，得到顾客的认可。

一、销售和成本计划

由于是初次实际运营门店，缺乏实际操作经验，因而在初期着重于控制成本，提高销售量。所以期初营销策略为尽量控制成本，重视加大宣传力度，扩大本项目影响力，以期得到顾客的认可，从而打开市场，赢得更大发展。

预计在三个月后，本项目运营进入正轨，盈亏平衡并转向盈利，每月销售量会保持在一定数额。之后则扩大校内外宣传，实行多样化销售模式，并开始进行网上销售，市场范围进一步加大。在一段时间后，销售额会有明显提升。网上销售开始有序进行。

二、现金流量计划

期初本项目预计资金支持五万元。

服装采购费用：三万元

流动资金：10000元

预备资金：10000元

计划初将资金进行以上分配，在今后的运营中，随着发展开始盈利，则将盈利进行合理分配，投入到项目的进一步扩大发展中。发展过程中如有需要，可以在合理的情况下进行融资。

本项目得以进行，在团队的共同努力下，我们会十分珍惜，并在我们团队的配合下把本项目全力运作好，在服装行业内形成自己特有的风格，最终实现真正的创业发展。

定制服装项目计划书篇五

本年度销售目标为200万元，在此基础上以30%逐年递增。

我们可以有四种营销渠道：展厅、加盟连锁、大卖场、直营店。

1、加盟连锁 加盟连锁是我们以后发展的方向，因此需要投入较多的时间和精力，加盟连锁店可以通常以下方式发展：

(1) 在当地的报纸、电视台等媒体打广告招商，征集加盟连锁店。

(2)、销售人员深入到各地县市，向本地经营其他服装的商家发送加盟广告，讲解连锁理念，从中选择认同感比较强的优秀的商家作为加盟连锁店。在让加盟者选择加盟额方式上，大致可以采取以下二种：

ab 这二种连锁的方式的区别主要在于所有权和经营权的分配上，可详细制定我方与加盟者的责任、权力、利益的分担方案。

在选择加盟者时，应重视质量，而不应为求快求大盲目扩大数量。制定出选择加盟者的标准，慎重考察，不符合要求的坚决不要，力求开一家成功一家，倘若失败了，不仅仅是时

间、精力、资金的直接损失，更重要的是会在公司的声誉上带来间接的损失，后一种损失有时候是无法挽回和弥补的。

及时周到的服务，解决其经营过程中遇到的困难，确保每一位加盟者都能盈利，这样在发展新的加盟店时才有说服力，让人信服。

2、大卖场

进入大卖场的手续比较繁琐，需要准备营业执照、税务登记证、一般纳税人资格证、厂家授权书、商品检验合格证及各种荣誉证书。但必须在郑州市区教有影响力的商场设置形象店以供加盟店考察。

3、直营店

其数量不宜多，也不应该离郑州太远，主要是作为各个加盟者考察时的样板店，还可以作为了解消费者和市场的最直接的窗口。

根据我们的销售目标，一个省可以有两名销售人员，一名负责加盟连锁店，一名负责大卖场，再配比1—2名机动销售人员。

详细而合理的规章制度的建立有利于业务的长期稳定的发展，减少人为因素的干扰，不会因为某个环节换了人而给公司带来不利的影响。目前业务刚刚起步，销售部大致有以下规章制度需要建立：

具体细则，可先制定出草案，在实施过程中总结完善，大约试行半年之后形成正式的制度。

在计划的具体实施过程中，应密切注意业界领先者、竞争对手、追随者的动向，采取相应的对策，也要随时观察市场动

态，消费者动态，随时修正不合时宜的计划，这样才不会在残酷的市场竞争中处于被动地位。

在生产中，人是最活跃最重要的因素，生产力的解放，其实最根本的就是人的解放，商业活动中的竞争，其实就是人的竞争，所以在计划的实施过程中，要特别注意对人的重视，善待顾客，善待我们的加盟商，更要善待我们的员工。注重不同角色的沟通与互动，调动一切可以调动的人的积极性和主动性，听取各方面的合理化建议，广纳善言，聚众人的智慧，为我所用，这是我们的核心竞争力的源泉所在。根据我几年的从商经验，我感到各县市有许多小本经营的服装商家，苦于同行之间面料和款式的雷同，互相之间残酷的杀价，利润越来越薄，苦于无法避免的市场风险，就像一条小船经不起大海中的风吹浪打，他们正在寻找适合自己的加盟连锁商品，“大树底下好乘凉”，降低自己的经营风险。而从长远来看，连锁加盟是社会化大生产即社会分工的必然趋势，它的发展势不可挡，前景十分看好。只要我们找对了方向，达到目标的早迟就仅仅取决于我们的工作方法和工作量。

我希望能以一己之力，与公司一起发展，共同开辟范多伦品牌连锁事业新天地，成为业界的翘楚。