

最新服装创业商业计划书(汇总5篇)

时间过得真快，总在不经意间流逝，我们又将续写新的诗篇，展开新的旅程，该为自己下阶段的学习制定一个计划了。计划可以帮助我们明确目标，分析现状，确定行动步骤，并制定相应的时间和资源分配。这里给大家分享一些最新的计划书范文，方便大家学习。

服装创业商业计划书篇一

时下有的人一说到做生意就想到百万千万的投资，还要请*人士做市场调查和商业计划，其实，个人小额投资，小本生意也能赚钱，而且市场风险也较小，关键是要有一股创业热情，量力而行。踏踏实实地从小生意做起，是大多数成功商人的必由之路。在众多从事经营的个体户中，赚钱最快的当属服装个体户。

一、概述

有人说开店的三个关键条件：“第一是地点；第二是地点；第三还是地点”。由此可见店铺的开发对于本企业专卖店的成功经营所具有的深远影响。盟主和加盟商之间需要紧密配合，全方位地思考和制定开店的策略，以最有效的方式制定和执行开店规划，包括市场分析、商圈调查、选址、装修、开业筹备和开张等。所有的配备、装置和货品也都应该在规定的时间内备妥。以便争取到最快、最高的经济效益。

二、流程

市场分析-商圈调查-选址-装修-开业筹备-开张。

分析：

1、考虑服饰店为新店，为减少租金，减少费用，店面积少点

可以，因此决定先租10平方左右的店铺即可。

2、有两处繁华地段，但经营品牌就必须在此品牌一条街。只有在此街找店铺才有商业氛围。

3、须是经营一家综合店，才适合当地情况，因专卖一品牌风险较大。要含盖二线、三线品牌、配饰等。

选址：

服装创业商业计划书篇二

创业计划是创业者叩响投资者大门的“敲门砖”，是创业者计划创立的业务的书面摘要，一份优秀的创业计划书往往会使创业者达到事半功倍的效果。

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*服装行业了，其理由如下：

1、衣、食乃生身所需，市场之大

服装创业商业计划书篇三

1、项目名称：*****休闲服装店

2、主要从事男女休闲服装销售，服装以休闲简约为主，进门左边是男装，右边是女装（按*的传统习惯男左女右）。

3、选择开服装店的原因是服装行业较为成熟，项目需求的成本较底，容易进入，容易启动，而且自己对服装也感兴趣。

二、经营理念

经营理念为广大年轻人提供一个前卫流行的购物环境以及一个不同于其它商店的平台。在选定行业之前，我先衡量自己的创业资金。因为各行各业的总投资有高有低，每一种行业都不一样，根据本人的实际能力进行投资规划。

三、商品介绍

1、商品定位：服装是为了满足人们最基本的穿着需要，又是能引导消费者消息趋向的行业，服装消费成为广大消费者和各阶层人士的必不可少的需求。

2、市场前景：现在，服装行业在不断地更新人们的观念，推动时代的进步，款式新颖的服装前景广阔。

四、市场分析

1、目标群体：18—35岁年轻人为主。

2、优势：服装比竞争对手时尚、有个*，价位比竞争对手低，自身服装搭配能力强。3、劣势：企业经营经验不足，对同类企业的了解不够，没有足够的资金按自己的愿望做广告。

4、机会：本县其它同类服装店的定价过高，本店可以以低价进一些时尚质量可靠的服装，在假期进行大促销，吸引大家注意本店。

5、威胁：在我县有几家同类服装店，也许还会有新开的同类

服装店，最大

服装创业商业计划书篇四

根据国家统计局20xx年的相关统计，我国0-14岁的儿童青少年有亿。根据中国人均消费情况和相关问卷调查数据，预计中国童装消费规模已达到1500亿元。考虑到20xx年的出生率为%，处于比较高的水平，这意味着中国童装市场的规模将继续扩大。作为童装市场的重要组成部分，考虑到高端童装主要由中高收入家庭消费，中国高端童装市场规模已经超过300亿元，非常有前景。

1. 童装市场现状分析：

童装涵盖了0-16岁人群的所有服装。童装企业在定位童装品牌时，可以通过年龄段细分市场。可细分为婴儿装、1-3岁婴儿装、4-6岁小童装、7-9岁中童装、10-12岁大童装、13-16岁少年装。从国内童装市场的现实来看，我国童装、童装、小童装、中童装的发展已经初具规模，产业水平明显，有自己的龙头企业，品牌相对较多。

中国童装消费增长超过两位数，童装成为服装行业发展的新增长点。据大量相关数据显示，中国童装年产量占中国服装总产量的近10%。童装生产主要在中小企业。近年来，中国童装消费需求保持了较高的同比增长。国内童装企业目前比较没有竞争力。国外童装品牌占据了相当大的市场份额，达到了近50%，而国内童装品牌市场份额较小，只有30%左右，70%的企业处于无品牌状态。随着家庭收入的进一步提高和城市居民生活水平的逐步提高，对童装的需求在现实中很普遍。平时有两套，生日一套，六一一套，春节一到两套，一年至少5-6套。市场乐观。与此同时，中国童装市场正逐步从“数量消费阶段”转向“品牌消费阶段”。总体消费特点是：一是过去满足基本生活的实用型开始转向追求美的时尚型。在一些经济发达的城市，消费者对童装的需求倾向于潮流化和品

牌化。童装企业在做品牌的时候一定要做一个有文化内涵的品牌。

二、童装市场未来发展趋势

随着中国童装行业的快速发展和市场需求的快速扩大，童装行业的发展前景普遍乐观。中国童装消费巨大，童装市场发展潜力巨大。根据相关人口年鉴，查了一下相关数据，中国14岁以下儿童约有亿，其中城市近1亿，农村2亿多。据估计□20xx年以后，中国每年的新生儿出生率将保持一定的增长速度，到20xx年，新生儿数量将达到峰值，比现有的出生人数翻一番，这将形成一个巨大的童装消费市场。

童装行业发展非常快，童装行业未来的发展将是品牌化、服务化、个性化、功能化，具体如下：

1. 侮辱

如今，在一些生活水平较高的发达城市，童装品牌店越来越多。随着生活水平的提高，品牌意识逐渐增强。虽然很多城市都有很多散装童装店，但是一定要有品牌意识。

2. 服务

童装的购买者有直接购买者和间接购买者(指购买和赠送的人)，但父母是间接购买的。现在因为孩子少，所以普遍尊重他们的意见。一定程度上，孩子的意见很重要，会制约购买意向。如何留住客户，促进二次消费，要考虑更多的增值服务，除了单纯卖衣服给他们，还能给他们带来什么？我们能提供什么样的增值服务来提高客户价值，也是提高竞争力、扩大销售的一种手段和发展趋势。

3. 个性化

随着生活水平的提高，对材料各方面的追求会越来越高，审美观点也会变得时尚、时髦。如果孩子有一些个性化的衣服(主要是中年儿童、大孩子、青少年)，就会越来越受到重视，要表达出健康成长、积极上进的良好比喻意义。

4. [经管]功能化

我也查了相关资料，已知市面上有些衣服含有对人脸部有害的物质，不符合环保健康的要求，应该健康穿着。所以在未来的发展情况下，有各种功能诉求卖点，比如可以用于一些不良疾病，有利于提高免疫力的儿童童装等。，会越来越普及。

童装行业的发展任重道远。你或许可以一口气说出十个左右品牌的男装和女装，但你要说出十个左右知名的童装品牌可能有点困难。未来童装的发展极具针对性。国内大品牌会不断加强品牌建议，不断提升品牌知名度和影响力，规模会越来越大；一些非品牌会接受新一轮的挑战，要么再打造一个市场第一，要么被一些知名品牌收购吞并。一些r&d的能力和设计风格跟不上时尚的中小型企业将举步维艰。

三. 当地市场研究

市场调研是一项非常重要的工作，它随着市场的变化而变化，从而做出相应的评估，及时做好对当地童装店的调查，了解当地童装店的配送和销售情况，了解当地消费者的消费习惯和消费标准。我们应该使用谈话、实地观察和优惠券调查的方法来接收相关的信息收据。

当地市场调查采用以下方法：

1. 采用传统的问卷调查方法收集相关数据和信息(朋友已经委托幼儿园老师将学生分发给家长填写并收回)，然后上街询问实际操作情况。

2. 运用客户谈话的方法，多询问当地目标群体，了解他们的消费习惯。

3. 去当地类似产品的店铺，观察了解他们的店铺装修风格、商品风格和销售额，进行评估。

4. 在租来的店面区域要多观察，多了解区域内的人流，目标群体的入场率，以及区域内的商业氛围。

5. 沿街观察或参观当地幼儿园和小学，了解当地年龄组朋友的穿衣风格和流行风格。

问卷调查的内容形式如下：(当时委托一位幼儿园老师和朋友让孩子家长填写，发出200份，收回约150份，有效率75%)

区域市场童装消费意识和消费习惯问卷调查

1. 你多大了？

2. 你的孩子是什么性别？

a.男生 b.女生

3. 你的孩子多大了？

4. 给孩子买童装的时候，会在意是不是品牌童装吗？

a.在意，一定要选品牌 b.不要在意，只要质量和款式好就行。

5. 给孩子买童装，你考虑的顺序是：(选择你最看重的两件)

a.是 b.品牌质量 c.款式 d.价格吗

六：以下哪些节日你会考虑给孩子买新衣服？

7. 你通常一年给孩子买几套衣服？

套套套d. 5-6套e. 6以上

8. 你想在孩子的衣服上花多少钱？

9. 去店里买衣服，最后选谁？

a.大人是主人□b.孩子买自己喜欢的□c.看情况。一般情况下，大人才是主人

10. 买衣服的时候，喜欢什么样的标价方式？

a.明码标价，发售时有相应折扣。我不喜欢清楚地标明价格，店员问了价格，然后还价

xi□你的月收入是多少？

非常感谢大家的参与和支持。请留下您的联系方式。

您的姓名：

服装创业商业计划书篇五

创业计划是创业者叩响投资者大门的“敲门砖”，是创业者计划创立的业务的书面摘要，一份优秀的创业计划书往往会使创业者达到事半功倍的效果。不妨看看服装店创业计划书。

一、项目介绍

现今的21世纪人们对于衣食住行的要求越来越高。社会的不断进步，人们对对于穿不只是简简单单的保暖了，靓丽光鲜的外表对与他人也将是一种尊重。服装行业的投资资金比较小，盈利的金额可观，并且资金回收较快。

但是这个行业竞争力很大，犹如一块奶酪上，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据者，要看咱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；这就是咱们即将面对的最重要的根本。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。

同时创新也将是引领成功的指明灯，我们不能只是区于传统的服装业只有不断的创新才能适应社会的发展。

二、项目群体

我们把我们的消费群体定为18到26岁的女*，首先她们的消费水平并不是很高由于我们的资金不是很充足，所以我将面对的是这一群年轻的消费群体。而且她们有很强的购买欲，并且时尚、追求流行、个*、敢于尝试新事物。

商品定品