# 2024年服装店创业计划书(5篇)

来源：网络 作者：雨声轻语 更新时间：2024-08-11

*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！我们该怎么拟定计划呢？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。服装店创业计划书篇一（对于上面的预测，...*

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！我们该怎么拟定计划呢？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。

**服装店创业计划书篇一**

（对于上面的预测，首先声明的是:以上是在对于政府的就业政策和中国经济结构转型，所带来的就业机会作观望态度为前提而作的分析）

所以说我们是被逼到创业的风口浪尖的，但这也并不代表我们就因此始终是被动的，并因被动而始终感到悲观。我们应该充分想念自己，并发挥个人能力，努力将被动转变为主动，这才是我们的最终出路。

在我看到许多大学生这所以不愿去创业:除限于个人能力外，更多的是由于心态方面。由于看到市场竞争激烈程度之大，就片面地认为自己创业的难度，将是自己无以承受的，而觉得创业并没有找工作来的容易，所以自己宁愿支找工作，即使找不到也要找，却不肯去创业。为使许多大学生装摆正心态，我觉得有必要对中国市场有利创业机会作一下分析。

首先，作为一个新兴市场，我国市场体系工不是那么完善，还存在许多未被开发的领域，不过这也就需要我们发挥自己的聪明才智去发掘了。对此，我们可举几个例子来说这一点，例如:百度，阿里巴巴，不有腾讯qq等，这些无不是产生并兴起于国外，而被那些慧眼识光的人给引到中国来的。而今这些企业都发展成为了中国顶尖的企业，而它们的创造者则也跟着功成名就。其实，像这样还未被开发的领域还有许多，这将留给我们巨大的创业机会。

其次，作为一个新兴市场，第三产业无疑是中国最薄弱的一环，因此，这一块领域将留给我们无穷的机会，我们要努力抓住机会，找到自己适合的发展方向，并竭力抢占这点的至高点。其实，对于我国的服务行业方面，发展比较晚，其体现也就与发展时间较早的欧美发达国家有很在差距，如:汽车服务，保险服务，金融服务等都有还有较大发展空间，假如税我们能在这一个领域努力将会有无穷的创业机会。

第三，国家强国之路的进行，其经济结构应是最重要的。这也就说明中国家要想成为真正有大国，就必须在经济结构的转变和完善上作出巨大努力。如今我国高消耗，低技术的经济结构无疑是阻碍我国和强国迈进的绊脚石。因此，国家促进经济结构高消耗，高技术和集约型转变。将会是其改革的重点。也就是在这新旧交替的空当期，将会给我们带来前所未有的机遇。像这要情况下，所产生的机遇，我可举几例来说明，例如:欧洲的“尤里卡”计划也是在新旧交替的空当期提出的，而也就在此计划的推动下，推动了许多新兴企业的产生:还有像芬兰的诺基亚集团，开始只是做橡胶产业的企业，而它能抓住通信发展的机遇成功转型，而今成为世界著名通信巨大，其通信终端甚是占颔了全球40%的份额。如果我们能抓住这一时期的机遇，找准目标努力出击，其创业前景如何，将是我们可以想像的。

第四，中国拥有世界最庞大的消费群体。这对我创业是非常有利的条件，因为这样来看，市场对我们创业的准入度就有所下降。按常规来说，只要有的产品和服务够格，即使与其它名牌者较大差距，但庞大消费群体的`存在，就能尽可能地将这部分产品所消费掉。这也是许多外国企业，千方百计地要进入中国市场的原因。总之，这样优越的条件，将使我们创业更有利。

综上所述，市场环境的优越将给我们创业无穷无尽的机会，因此我们自身所具有的聪明才智，以及怀才不遇的心态，也应该更加刺激我们向着自己的梦想——创业领域进行下去。发挥自己的聪明才智，将自己的理想变成现实，向着自己的人生之路进发吧！

特殊说明:我将家族本身拥有的一个服装加工场和一个服装批发零售店，以及它们在这九年历程中所吸纳的客户为起点，并依托这些优势前提，发挥自己的聪明才智，将其发展成一个富有实力的企业。

（一）、公司经营宗旨及目标

宗旨:公司始终坚持利益共享原则，绝不公以个人私利为导向，而作出有悖各商业联系间各个实体的行为。

目标:将依托家族产业等的优势前提，发挥个人和集体的聪明才智，努力将家族产业做大做强，最终将其打造成一个富有实力的企业。

（二）、公司简介

公司名称:中晟服饰公司

业务范围:主要的经营服装为主，但随着公司的扩大，公司逐渐涉入与服装有关的各个行业，如:布料生产，金融投资。

早期，针对零售商的加工订货。

将来，全方面的开花。

（三）、公司管理

1、管理思想

优良科学管理的前提是确定和贯彻正确先进的管理思想。我们将持集体利益共享的原则，重视企业各个部门人员的个人利益，并给予每个人自由发挥的机制，以此激励每个人充分发挥个人能力，为企业谋划更好的未来。

2、管理队伍

公司的发挥战略，人才战略是其中非常重要的一点。因此吸纳各方人才，将是公司的战略要点。我们将利用各方关系，竭力吸纳各方人才，以此构建一支充满省略，才能出众的管理队伍。

3、管理决策

早期，管理决策将由我们创业小组人员和家族待业本身具有的人员组成，并明确划分各自任务。我们创业小组人员将主要负责市场开发，以及对公司目标的规划的决策；而原有家族行业人员则负责厂务生产的日常管理事务。

将来，随着公司的做大做强，公司的管理决策将由管理部门决策，并细分许多市场直接机构贯彻和执行决策。

（一）、市场介绍

中国拥有世界最庞大的消费群体，而服装作为人们日常用品，其需求量可想而知。特别是时尚服饰的需求，近几处呈现更加迅猛的发展趋势。我想这是由于中国经济的高速发展，人们生活水平不断提高，同时，也在接受新思潮的影响而致。但由于爱经济水平的约束，以及中国传统节俭思想的制约，人们大多青睐的往往是那些物美价廉的时尚服饰。之所以，进几年来在网上淘衣服的很多，但在网上买的话有许多缺陷:一是，质量得不到保障，二是:价格还是有点偏高。同时，不得不重点提出的是大学生那块，因为其对时尚服饰的要求最为强烈，特别是对物美价廉的要求强烈。这样也就促使了许多时尚服装店如雨后春笋般的兴起，它们的货源市场将是一个特别巨大的市场。

（二）市场机会及环境

说明:一个新兴企业，一开始就想走名牌路线，是不可成功的，甚至有可以招致自己，创业之路的失败。我们应该量力而行，采取循序渐进的方法，一步一步稳托稳妥打公司初期:我们规划着先打开零售商将产品市场信息打开，并吸纳许多忠实客户，为公司传播影响。

我曾为我的这一个计划，做过一次市场调查，我发觉许多时装店衣服质量是很差，但价格仍然很贵。在仔细询问才发现:原来它们的服装是从批发商那里进来的，进价较高。因此，假如说我们能够直接绕过中间商，而向零售商供货，并以每件只赚固定利润的低价供货，同时保证质量，其市场前景将是十分广的。零售商的广布性，也将为公司品牌创造提供有利条件。

名牌服饰的市场影响力和质量保证，固然较强，但由于每年广告费活动费等投入巨大，其产品价格也就不可能会太低，凭借着物美价谦的优势，我敢说市场前景将是广阔的。

（三）市场竞争分析

由于彩物美价廉的低价策略，其竞争力可想可知。不过仍会有潜在的竞争，许多企业在看到我们采取这样策略所收到良好效果后，仍会纷纷效法，同时，许多品牌厂商，也会采取代价策略来争夺市场。但由于本公司依靠互利共赢所构建的扩大销售体系，同时，在消费者心中建立的物美联社价廉的形象，将会为我们赢得有利条件。

（四）目标市场

企业初期主要针对零售商，间接针对消费者；

企业将来将主要针对消费者。

服务内容

基本服务:零售商将有公司每次供货前，所提供服装照片，以供选择。

每次供货时产品中将夹带一张产品成本报单。

增值服务:对向零售商发货时产生的运输费，税费等中间环节产生的费用，均由其承担。不过若其能够每期向本公司提供有用的市场住处特别是消费者消费购买倾向的住处可酌情减免。

（二）产品及服务规划

本公司完全遵从利益共享的原则，将任何商业伙伴利益都纳入考虑范围，并以此建立一套服务于利益的服务流程。

（三）商业合同协议的订立

1、零售单位只须祟营业执照复印件及负责人身份证复印件，可享受免押金，只须拨打我们电话预约，我公司按指定时间送货上门，并双方签订合同。

2、依照有关法律在与公司签订1年或以上的长期供货协议后，可预交相当于本公司所提货物应收利润的一半的押金，待到产品买出后再续交另一半钱。

3、本公司将保证自长期合作的每次供货，每件衣服只撮15元利润，并且每次发货到时，货中夹带一张成本报单，报单具有法律效力。

4、零售商每次向本厂提供有用的市场住处特别是消费者购买倾向等到信息，本公司可酌情减免发货途中产生的间接费用。

5、零售商可将自己设计或者其它任何方式搞到的服装样版提供给本公司。本公司估算其有市场前景后，会酌情量产，再销售。在销售结束后的利润结算中，本公司将会按比服装的销售利润的35%给予其分成。同时，将其产品生产，销售等到环节整理成详细的会计分录，经予其参详。会计分录具法律效力。

（一）市场机构和营销渠道选择

早期时，我会利用大学同学网络，给予他们一定报酬，让其带着本公司的优惠条件，向各零售商进行点对点推销，以获取于那些零售商签订长期供货协订。

将来，我们将充分信赖与零售商所建立的关系，利用其直接与消费者接触的有利条件所能即时向我们反馈的有力市场信息，并能依此即时制定有利的营业员销策略。同时，我们会建立公司专门的营销机构，加以辅佐。

（二）营销队伍和管理

早期的营销团队，将是由我组建的一个多层次推销体系。每一层次:是由我直接委任的同学；二层次:则是由我直接委任的同学它们自己委任的同学组成。三层、四层……以此类推、它们主要的任务是帮助本公司拉客房这样做的好处是:可利用大学同学来自全国各地特点，并以本公司制定的优惠政策为推销的内容，双重优势，将会为本公司客户的确立，以及销售系统的迅速扩大创造极为有利的条件、我们对推销系统的管理，将采取自由原则、并且按照他们个人推销的，并与其签订长期供货协议的店来算工资、

将来，随着自己拥有广阔的销售体系，因此，公司的产品将会开辟自己的一个市场，并且也吸纳了许多忠实客户，此时，我们会趋胜追击，适时建立起自己的品牌。

（三）客户关系建立

早期，我们将主要关注与零售商关系的建立，以所与其签订的合同协议倡导，在与其双赢的基础上，建成一个完整的利益相关整体。

将来，我们的目光将主要投身消费群体，继续推行物美价廉的消费者为导向，产品更加符合口味的品牌战略，并以次建立更多的忠实客户网络。

早期，市场建立，将花费巨大，而整个活动的花费将由家族产业承担。

将来，在建立自己的品牌，会同时实行两种方案。一是:现有的销售方案，仍主要以物美价廉的策略为主；二是:依托自己的品牌，开发另一条销售网络，采取加盟的方式组建。前者由于实行加工订贷，所以资金主要由零售商承担；后者由于实行加盟方式，公司拿一半，加盟商拿一半。

**服装店创业计划书篇二**

一、发展前景

随着近几年韩国风在我国盛行，韩国的文化渐渐走进我们的日常生活，韩国的服装也慢慢受到我们的喜欢和追捧。在一个有着14亿人口的市场下，本人想开一家韩国服装店。

二、店面选址

为了减少资金投入，直接用靠近\_\_。

三、店面装潢

店面装潢关系到一家店的经营风格，及外观的第一印象。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。

1、要紧扣韩国风格，在店面的装潢上一定要下工夫，给人强烈的视觉冲击力和感染力，有耳目一新的感觉。

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！灯光冷暖结合，空调在夏天必需要俱备，不然店里很难留住顾客有耐心挑选衣服的！预计花费\_\_\_元。

四、发展战略

1、主要经营韩版服装、饰品，兼卖韩国风格设计独特的生活用品。服饰年龄主要定位在16-35岁之间的时尚男女。采用网络、店面相结合的方法，利用21世纪网络技术蓬勃发展的大前提，根据网络购物热潮推出的购物新理念，旨在带动新一代年轻人的购物热情，快捷、方便、多样、韩流是我们的特点累计奖励机制。

2、开幕促销

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。

3、长期发展营销策略

（1）原则：坚持走自己的路线，网络更新要快，如果运营得当可以慢慢适当拓宽销售范围。

（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。

（4）方法：初次来店的惊喜：免费赠送小饰物，小挂件，让其填一份长期顾客表，并传递我们店的特色。增加顾客购买的可能：

①传达我们购物方式的先进，如每三天网上都有新货更新等信息；

②利用顾客注册信息，以某种借口向顾客发送邮件，施以小恩惠，使其来店领取或告知打折消息，或者免费送过季衣服（要定量）或送生日礼物等；

五、选货及进货的渠道

1、选货：首先和韩国的品牌商交涉网上代理的相关事宜，争取最小代价，争取更多的货源。其次瞄准韩国汉城的散货批发市场，选择精品。再次瞄准韩国购物网，直接挂到我们的网上，低买高卖。

2、进货渠道：韩国进货直接邮递回中国，必须谈好物流公司，建立良好的合作关系，争取最低成本。

六、人力规划

创业初期减少成本，锻炼个人能力。不准备雇服务员，由我（安阳店面装潢、开业收银等注：提倡顾客用支付宝等支付，但不排斥顾客现金交易）、董羽（网页维护、到韩国后进货）、王硕（进货）、张维佳等同学（店面服务员）负责。赢利后才用投资分红的方法。

七、投资金额分析，每月费用分析

1、装修费\_\_;

2、店面摆放衣服，饰品，小东西等\_\_;

3、其他店面内费用1000元；

4、员工工资在赢利后的月底结，暂不算在投资内；

5、余下\_\_做流动资金使用。

**服装店创业计划书篇三**

我的项目是做服装行业，开个女式服装店。

我之所以认为选择服装业，，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。

国内成年服装年龄段分类基本为：18-30岁，30-45岁，45-65岁，65岁以上。

1、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。

2、30-45岁：该年龄段的消费群体是服装消费的主要群体，是消费群体中购买单件服装价值最高的群体。

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。

3、45-65岁和65岁以上就不用考虑了 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。

**服装店创业计划书篇四**

在选定行业之前，我先衡量自己的创业资金有多少，因为，各行业的总投资有高有低，每一种行业都不一样，所以，先衡量自己所拥有的资金能够做那些行业，再来做进一步的规划。

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。而且自己对服装也有点感兴趣，算是兴趣与事业相结合吧。

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！

**服装店创业计划书篇五**

我是一名服装设计师，在服装行业已经摸爬滚打了十多年。从一名服装院校的学生到一位服装设计师，从一名版师助理到能熟练掌握服装打版技术和制作工艺的设计师，这十年走来很艰难，但始终有一个信念支撑着我不抛弃不放弃，那就是做一名出色的服装设计师、做自己的品牌、拥有自己的顾客群。对我的每一位顾客始终认真负责的对待，无论他们地位高低，身份如何特出，都尽量做到让每一位顾客满意。

我一直从事服装高级定制这个行业，这是一个具有一定技术含量的服务型行业，也是在中国不断发展的行业，前景非常光明。

首先，随着人们生活水平的提高，对审美的要求也越来越高。以前人们对服装的要求只是能穿就行，可是，随着中国近年来和世界经贸往来的加强，时尚也悄然被爱美的人们所接受。人们对服装不断提出高要求：从颜色---样式---版型---合体程度。很多爱美的人们，他们知道自己要什么，不要什么，什么适合，什么不适合。他们要穿适合自己的，属于自己的衣服，而只有定制才能保证他们要求的个性和唯一性。

再有，人们的体形各异，身高各异。大批量生产的服装，只能满足身材比较标准的人，一些想穿爱穿的人，只因身材不标准就被漂亮衣服拒之门外。定制就不存在这样的问题，什么样式都可以按顾客自己的尺寸来做。

之前我在北京工作，做为一个土生土长的天津人，现在打算回津发展。根据我的调查，天津本市服装品牌很多如：应大、金弘达、福芬、神思等都做的很好，但值得注意的是:上述品牌中没有设计师品牌的身影。而世界五大”时装之都”都以其最著名的设计师品牌而闻名。通过一年两季的时装发布会，引领着世界时装的流行趋势。

北京2024年底提出“时装之都”规划纲要之后，北京服装企业和服装品牌得到快速发展。并提出“设计师品牌培育不能忽视”的发展方向。通常来说，在服装品牌中，设计师品牌档次最高。国际上最著名的时装品牌几乎都是设计师品牌，如：迪奥，夏奈尔，三宅一生，华伦天奴，范思哲，皮尔卡丹等。因此，北京重视培养设计师品牌，设计师品牌也发挥了越来越重要的作用。而天津是大都市，和北京距离近，也具备发展条件。

设计师品牌分三类：

1、以设计师命名的品牌；

2、另起一名字做为品牌核心；

3、由设计师主导的品牌。我要做的是第一种，以设计师命名的品牌。

设计师每年开发布会，吸引买家、媒体、名流。提供未来服装流行趋势，包括款式、色彩、面料等。北京提出要确立“服装之都”的国际地位，而天津和北京只有一百多公里，有广大的消费群，完全可以跟随北京的发展，提高天津人着装档次。

设计师品牌注重设计的原创性、风格和个性，不追求大批量生产和规模经济。

1、每款产量小，可避免产品因过时而造成大量积压，增加成本。

2、店铺少，减少运营成本。前期投入小，以定制为主，就是以销定产，所以营利率高。设计师品牌个性强，艺术品位独特，符合现代人们对服装消费的时尚性，风格和个性品位要求。天津作为一座老工业城市，直辖市是有一定的消费能力和服装个性化需求的。在天津做，成本低于北京随着知名度的提高，也会吸引一些北京消费。

设计师品牌服装以社会富有阶层和名流为主要服务对象。在解放前，天津、北京、上海等大城市都有很多裁缝店为富有阶层服务。现在设计师品牌的高级定制等同于高级裁缝店，只是比过去的裁缝店从制作、服务、工艺水平等方面提升了档次，加入了实际设计元素，不再是千篇一律的西服、旗袍等固定款式，在款式、花样、面料、用途等方面都多元化了。将来，设计师品牌店会代替裁缝店而成为社会主流的服务行业，就象现在的美容美发沙龙代替了传统的理发店一样。只是设计师品牌的服装店对设计师要求会更高，不再是简单的裁缝了。

当前，设计师品牌服装的市场非常有限，特别是设计师品牌的定制服务，大多以政府要员，影视名人，体育明星，企业家为主。在北京有优势，我想在天津发展主要考虑到：

天津消费人群多，一些年轻人对美很有自己的品味，现在新娘对婚礼当天的礼服要求也很高，可在天津能定制婚纱，礼服的服务很少，市场前景很广。一些经常出席社交场所的人也很多，他们对礼服也有需求。礼服是一件对和体度要求很高的服装，只有定制可以完成，如果价格定在千元左右，会吸纳很多中等消费人群。在天津租一件婚纱礼服价高者也几千元不等，这价位如果做一件只属于自己的礼服可以永久保存的话，会有很多人弃租为定的。

本文档由站牛网zhann.net收集整理，更多优质范文文档请移步zhann.net站内查找