# 最新儿童服装店创业计划书(五篇)

来源：网络 作者：烟雨迷离 更新时间：2024-06-22

*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。优秀的计划都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？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。儿童服装店创业...*

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。优秀的计划都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？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。

**儿童服装店创业计划书篇一**

在选择一个行业之前，我先衡量一下自己的风险投资金额，因为每个行业的总投资有高有低，每个行业都不一样。所以我先衡量一下自己拥有的哪些行业可以用来做，然后再做进一步的规划。

选择开服装店的好处是服装行业比较成熟，项目成本低，容易进入和启动。而且我对服装有点兴趣，所以是兴趣和事业的结合，呵呵。

位置的选择对以后店铺的运营影响很大，一定要在商圈找一个位置好的店铺。找好店之后，下一步就是和房东签约。而且，这个动作不能做得太早，必须在前面的步骤完成之后再做。因为，一旦和房东签了合同，就开始交房租，自然会有时间压力。所以在和楼主签约之前，我准备了我能做的所有准备工作和文字资料。与房东签订合同时，租期不宜过短。如果合同只签一年，可能一年后才开始回收，但是店铺被房东收回。租期三到四年。签了三年合同，以后即使有问题也可以转租。店铺租出去，需要一个装修期，我就问房东情商，让他从房租开始的日期扣除装修期，这样可以减少房租支出。呵呵，能少烧点钱就少烧。

店铺已出租，以下为装修。店铺装修与一个店铺的经营风格和对其外观的第一印象有关。所以装修师的选择很重要，你要找的装修师必须有相关的店面装修经验。比如开咖啡店一定要找有咖啡店装修经验的厂家，开儿童美式英语一定要找有儿童文教装修经验的厂家。因为，如果装修师没有同类型店面的装修经验，那么当时要装修的店面在实际操作中可能并不能完全满足需求。到时候再销毁重做的话，成本很高，很费时间。

所以在装修之前，我会让装修公司画图，包括平面图、立面图、侧视图、材质、颜色、尺寸等。，这一点要提前明确说明。为了沟通清楚自己要装修什么，最好带装修师去同类型的店实地观察，明确自己要装修，这样装修的店会更贴近自己的想法。

品牌以杂牌和外贸商品为主。

采购要适销对路，要有合适的采购计划。当然也可以在购买过程中修改。采购商品的时候，先去市场转一转，看一看，对比一下，问一问，算一算，想一想，然后再开始实施采购

尽量少卖，然后适量买入。因为是新店开业，所以款式肯定很多，给客户的选择余地很大。

每周星期三或星期四安排进货，这样每个星期六肯定会有新品到店，但是只会有一部分新品上架，一部分周日保留！如果进入销售旺季，三四天补一次货！

我打算雇三个人，两个女生，最好是漂亮的mm，主要负责接待客户，两班倒。另外，我招了一个大姨妈和我自己来接收银班，基本上一直要在店里看。两个小姑娘的工资，800/月+提成，增加到月营业额的1%，提高了积极性。大姨妈也是一样，800/月+1%佣金，不付给收银员的话有问题就自己负责。

一切准备就绪，我们就准备正式开业了。在开业当天，为了吸引顾客，不可避免地要举行一些促销活动，包括折扣、礼物和抽奖。同时，在周边社区散发一些传单。做女装产品的关键是品种多，给顾客足够的选择，和其他品牌店不一样，不要靠几个主款来卖！在产品展示上，要突出自己服装的特点，上衣、裙子、裤子、套装分开展示。除了店铺外观整洁，还为有目的购买的顾客提供了方便。如果他们只想买裙子，只需要选裙子。如果他们买裙子，想搭配夹克，可以直接搭配！样品可以用很多款，经常被采样的衣服是卖的最快的！橱窗里的样品要经常换，不能偷懒！

**儿童服装店创业计划书篇二**

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2.22亿。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11.93‰，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3.14亿，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？

a.23-25岁b. 25-30岁c. 30-35岁d. 35-40岁e . 40岁以上

2.你的孩子是什么性别？

a.男生b .女生

3.你的孩子多大了？

a.宝宝b.1-3岁c. 4-6岁d. 7-9岁e. 10-12岁f. 12-16岁

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？

a.当你庆祝你的生日时，b .儿童节，c .当你庆祝春节时，d .你会购买这些节日

7.你通常一年给孩子买几套衣服？

a.2-3套b.3-4套c.4-5套d. 5-6套e. 6以上

8.你想在孩子的衣服上花多少钱？

a.50元b. 50-100元c. 100-150元e.150-200元f .只要看一下，多少钱都无所谓。

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？

a.1000-20xx元b. 20xx-3000元c. 3000-5000元d. 5000以上

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:

联系电话:

上表中的调查内容可以帮助我们了解:

1.当地儿童的年龄分布较为集中

2.不同年龄组的男女性别比例。

3.当地人重视品牌意识吗

4.当地人愿意花多少钱买一件童装

5.间接和直接消费者的购买权

6.当地居民的收入和消费水平

7.当地童装一年的购买需求如何

8.父母什么时候会考虑给孩子买童装

9.当地的消费意识是注重质量、款式还是价格

10.目标群体是喜欢采用明码标价还是关注大单店员的报价然后讨价还价

四个地方童装市场调研分析报告

根据市场调研收集的数据进行分析总结(未总结)

童装店名称及解读(未分析)

拟选童装店名称参考:(待分析——与市场品牌童装不同名原则)

小葫芦，向日葵，可可，童星，贝贝音乐，唉…

6.店铺位置和装修风格

在商业上，“三步一选”，三步一选址，意味着店面的重要性。好的店面有好的产品会成功一半，所以店面的选择很重要。商店位置要求:

1.在当地的商业街，人流量大，目标群体相对集中

2.当地热闹的步行街

3.当地幼儿园和小学集中或临时的地区

4.当地儿童服装店集中的地方

5.住宅区和住宅小区

装修风格以黄、橙、绿为主，店外要融入突出大气、欢快、可爱的元素。店铺的主要背景是黄白色水晶字，店铺的主要风格是营造温馨可爱的氛围。应设置几个独立的衣柜书桌、试衣间和休息区。最好有一些小区域，让孩子可以实际制作一些小玩意。整体风格高档，充满童趣。具体细节将根据店面的外观和位置、店面的实际尺寸以及装修设计图来确定。

7.运行方式

主要是多品牌管理，也就是服装行业的人通常说的做散货，掌握并灵活操作，走中高档路线，暂时不考虑品牌加盟。一定程度上，由于厂商成熟的扶持政策和市场策略，厂商在款式交付各方面也会有所安排，省时省心省力；另一方面制约了你的发展思路，包括店面的统一装修风格和产品定价。在人口容量小的小城市，可能不适合做品牌。而散货可以有自己风格的店面装修，有自己的定价策略和发展规划，不受限制，投入成本相对较少。

根据当时的实际店面大小和陈列，产品分为实用型和礼品型。童装的间接购买群体来自于一些把童装当礼物赠送的顾客。因此，将童装作为礼物出售将是一种新的营销方式。走送礼路线在实践中会遇到很多问题。大宗产品外包是最常见但也是最实际的问题。如何操作，要看市场。

走“一书两赢三发展”的战略路线，一是第一年，在正常运营的前提下可以收回投资成本；双赢是第二年的盈利期，开始实现盈利；三年发展期，考虑扩大规模，实现进一步发展。

八大商业理念和发展计划

按照上述管理模式中提到的“一本书、两赢、三发展”的战略发展路线，小店从销售型转变为生产型、服务型。发展目标远大，任重道远。十年目标计划如下:

第一年:当期产品以质量保证为基础，投资成本可以收回。作为新手，很多方面，包括购买和销售技巧，都是一个学习和适应的过程。同时在运营的第一年，发展老客户，培养客户忠诚度，通过发展会员等老客户不断带来老客户。实际操作是一个长期坚持的过程，做童装店的风格，以销售为主，培养客户群体，同时也是一个长期坚持的过程。传统的方法，开发会员制，开发新客户都比老客户难很多，但要让新客户成为老客户，成为忠诚的老客户，就更难了。也就是说，上述的服务型发展，如何提高客户价值，如何留住老客户，如何给他们更多的增值服务，都是值得我们思考的问题。通过会员的发展，对会员客户实行一定的优惠和会员积分制度。

第二年:是盈利阶段。在销售的同时，专注于店名的打造，多做自己店名的宣传推广。在这一年里，本地顾客不需要记住我们店卖什么牌子的衣服，但是可以记住我的店名，这是成功的。在保证盈利的基础上，如有可能可以申请店铺名称和商标的注册。

第三至第四年:在实现盈利的基础上，重点实施“三个发展”战略，扩大规模，在其他地方开设分店，统一店名、风格、装修，打造有自己形象的童装店，强化内部管理体系，走长远发展路线。同时，童装店名商标注册成功，并(作为未来产品名称)获得独立商标许可(一般申请完成半年至一年)

第五到第六年:同样的“三个发展”战略，销售业绩的提升仍然是最根本的。在实现盈利的基础上，商标注册成功后，公司打印自己的店名标签，以店名作为产品名称，进行oem加工生产，由直销变为代生产。

第七年到第八年:在实现盈利的基础上，以自主品牌产品为主，其他产品为辅，着力打造品牌，打造本土品牌。产品诉求点会从物质层面转化到精神层面，在品牌知名度、影响力、美誉度等方面进行相关的推广和创新，使品牌实力在各个方面都得到提升。例如，我们可以在前面项目成功进展的基础上实现自己的生产。

第九至第十年:实现自主生产，完全由销售向生产导向服务转变，力争成为当地童装店的服装供应点，同时吸引地区和省内投资，走经销加盟或垄断的路线，从地区向全国进一步发展。

9.开业促销活动

开业时吸引人气很重要。因此，推广活动、店铺布局和媒体宣传要协调统一。通过当天的优惠促销，可以激发效益，达到扩大销售的目的。

推广主题:“热烈祝贺× ×儿童服装店隆重开业”

推广时间:周六或周日是最好的开放时间。学生家长通常会休息一下。有了有效的担保人流，他们可以在正式开业前一两天开始试营业。推广时间不宜过长或过长，过长会减少兴趣激励内容，且过短不足以传达推广信息，以不超过七天为准。同时，借助开业促销，可以在短期内增加到店人数，增加销量，扩大销量。

媒体宣传:

当地报纸刊登了当天的开幕信息

发放相关活动传单(提前一天在当地住宅商业街向人群发放)

商店布局:

横幅、拱门等。包括一些旗帜、气球、衣架等。在店内营造良好的开业氛围。

sp推广:(当时只是初步起草，调查内容最好结合时间和城市)

1.“庆祝开业快乐，送一个幸运的人”。开业当天身份证号码和车牌号码与开业日期相同的家长，凭相关证件可在店内免费获得一份精美礼品！礼品价值5-8元左右(限每天8个)

2.开业前会打印20元券，消费者可以在开业前三天通过广告免费领取。开业当天，20元可抵40元现金使用。(150元购物后才能使用)

3.“有go买的时候要有礼貌”:50元开业的客户会得到一份免费礼物(每天限前十名客户)

4.当天推出“小寿星礼包”。当天过生日的孩子，凭有效证件会返还20元现金，花了300多就返还30元现金，以此类推。

5.活动期间每天一件特别童装，开幕当天全场打八折。

十项投入成本和效果分析

投入成本估算:

根据三四线城市一般商业街的店面选址标准，

实体店租金:20-30平米，20xx元/月，一年24000元，一般第一季度(三个月)交。

店铺装修费用:8000元左右

存放内衣架等费用:4000元

购买费用:13000元左右

其他杂费:3000元左右

总成本:24000+8000+4000+13000+20xx = 52000元左右

**儿童服装店创业计划书篇三**

我叫王。毕业后做过一段时间微信业务。我对自己创业感兴趣。现在因为暂时没有商业经验，毕业不久钱就成了我的大问题。后来不小心逛了夜市，突发奇想开了个街边摊。原因是：

操作起来更灵活

可以熟悉购买渠道，为以后的业务打好基础。

另外，我也拜老王为师，问了一些关于他创业的个人看法。摆摊的主要原因是成本低，但商品新颖独特。在这段时间里，我去过各个地方购物。总的情况是杭州和广州的商品新颖独特，更新速度快，质量比较好，但是价格比较贵。浙江义乌主要经营小商品，便宜的商品很多。株洲主要做衣服和鞋子，衣服比较便宜，大致了解了这些城市的情况后，我们想先进口一些新的独特的商品，所以还是考虑杭州的商品。女装是我首先考虑的，所以之前有一些关于我的摊位的故事。老王给了我一个长远的考虑。摆摊一段时间后，应该寻求更大的突破，问问自己还有什么想法。我说有能力就开服装店做批发。老王让我做一个五六万开服装店的计划。其实我还是没有底，因为很多事情我不懂，甚至不知道花钱的细节，但是我还是制定了这个计划，希望能帮到你。

这里有一些我认为可以帮助我开店的小技巧：

在杭州，很多做尾货盘点的店铺都是和店面、仓库相连的。表面看起来很乱，货物堆在那里，有时候很难安定下来。事实上，商店的大量库存不会影响形象，但会经常促进销售。在店内故意堆码商品，让顾客感觉拥挤，但又热闹，而且靠得近就能看清楚产品，方便找人咨询，产生货源充足的感觉。这往往会导致店铺的商品和知名度都很强的感觉。人气对于开店很重要。尤其是杭州，竞争太激烈了。不管是不是你喜欢的，自然会有很多人买。当然，这也是中国人的习惯。老王的很多文章里都写过，我也一直把它当做经典。只是我现在做不了这么大的店，所以我会从有一定资金的年纪开始做起。我打算做这种模式的批发零售。晚上有时间就去摊位。前期会更加努力。等服装店业绩好转，我会多花点时间或者结束现在的摆摊生涯。

服装店怎么卖，最近摆摊的时候，还是发现了一些经验。噱头作为一种零售技巧，故意以低于成本价的价格卖出一两款畅销产品，让整个服装店都觉得便宜，还能带动其他高利润产品的销售。当然这是手段之一，我总结了很多。有空我会在后面的文章里跟你详细说。

我来说明一下我开店的具体计划：

首先要确定做什么，面对几个大头，比如消费群体、购买渠道、资金配置、运营管理等。一个服装店的定位很重要，一些数据收集是必不可少的。

1.8万元左右的服装店商业计划书项目介绍

由于资金有限，只有8万元，我选择了自己熟悉的服装行业，开了一家女装店，原因如下：

1.人靠衣服，女人是最美的群体，所以衣服对于女人来说永远不会被淘汰。

2.在选择行业之前，首先要衡量一下自己的风险投资，不要超过8万元。

3.选择开服装店的好处是服装行业比较成熟，项目成本低，容易进入和启动。

位置的选择对以后店铺的运营影响很大，一定要在商圈找一个位置好的店铺。火车站是个不错的快商圈，交通发达，人口密集，市场没问题。而且货运站附近送货方便，可以节约成本，马路对面有几个成熟的市场。不过我问的是房租，完全超出我的承受能力。只能离开杭州市区，在郊区或者乡镇沿街租值，大概420平米。计算成本尽量精确方便。杭州这样的房租肯定不贵。

租完店再来说装修：店的装修跟经营风格和对一个店的外观的第一印象有关。所以装修师的选择很重要，你要找的装修师必须有装修相关店铺的经验。考虑到乡镇的店面装修不是很精致，可以降低成本。首先做好招牌，盖好门，买一些架子，柜台，凳子挂衣服。此外，还有一些壁纸用于装饰和照明。总的来说，将接近15，000。

一、商品选购

1.商品选择：样品选择、款式、品牌和数量

挑选商品，一定要掌握当地的市场情况：对于这个地方的实际情况，商品的价格不能太高。我选择经营现货的尾货服装，性价比高。我离批发市场很近，所以我可以选择一些我喜欢的款式。前面花了差不多55000，还有25000资金运营，剩下5000用于水电费等各种急用。其实进货的钱也就一万多，有点少。

动词 （verb的缩写）劳动力规划

当初打算自己一个人来，买衣服，收拾东西，什么都自己做。等生意做好了，我会选择一个比较熟练的销售人员，在20xx/月的时候增加到月营业额的1%，提高他们的积极性。当然，如果我做得好，我可以酌情加薪。但是现在资金有限，一切都很简单。

粗略计算一下你需要在哪里花钱：

1.全身模型：280元起一个。560元买两款。

2.(1)店内装修包括壁纸3500元，照明设备20xx元，招牌夜光字20xx元，包边20xx元，装窗帘、衣架、挂衣服衣架3000元左右。做好了，犯错了。这些东西的出入其实很大，大概是15000元。

(2)首批产品转让1万元，三个档次，其中35%以中档为主，60%为补充中档和低档，5%为低档服装和服装辅料，中档进价40-50元，中档和低档进价20-40元，低档服装和服装辅料进价5-15元。一万块太紧，操作空间很有限。

(3)水、电、电话、网络费：400元/月12月= 4800元/年

(4)不可预见费用：5000元

根据以上总结，差不多8万。想要成功，就得从第一批15000元的货开始。压力还是很大的，但是你不说没机会，我第一阶段能想出来的8万元商业计划书就是这样的。毕竟我现在只能看到这么远。

写完这个计划后，我发现做生意很难。摆地摊稍微好一点。开服装店压力大很多。如果你不注意，你会损失很多钱。所以，开店之前，要多做功课。所有的钱真的需要仔细计算，做一个商业计划，评估成功和失败的概率。做之前最好多思考，多研究。想开店的话，还是瞎做比较好。

**儿童服装店创业计划书篇四**

由于资金有限只有5万，我觉得没有更好的项目，时间紧迫，没有更好的灵感，所以我就来一个传统行业，服装行业。

我的项目是做服装行业，开一家女装店。

创业赚钱的49种简单方法与一位奋斗了一年半的40岁企业家的故事相竞争。

厉害！一个不可思议的打工女孩的故事:阿里一个生意朋友的创业传奇，我的淘宝推广之路

在选择行业之前，我先衡量了一下自己的风险投资，5万元。因为每个行业的总投资有高有低，每个行业又不一样，所以首先要衡量一下自己的资金能做哪些行业，然后再做进一步的规划。

选择开服装店的好处是服装行业比较成熟，项目成本低，容易进入和启动。而且我对服装有点兴趣，所以是兴趣和事业的结合，呵呵。

位置的选择对以后店铺的运营影响很大，一定要在商圈找一个位置好的店铺。经过调查，发现闵行莘庄快商圈不错。闵行区是上海的主要居住区之一，莘庄是闵行的中心。这里交通发达，人口密集，市场没问题。而且未来这里还会建设一个大型的亚洲商品交易中心，前景广阔。最后选择了莘庄水清路的店。商店旁边有一个汽车站，前面有一条大路。平时不管白天黑夜都有人来来去去。而一百米外就是地铁站，人流可想而知。周围是老旧小区，固定人口多，地块成熟，消费能力强。20xx年syb服装店商业计划书范文。此外，我发现这条街上有几家服装店，但大多数位置都很高，价格昂贵，风格单调。平时很少有人光顾。因为这里虽然居民很多，但大部分都是普通人，很少有富人不适合卖高端消费品。这里虽然人流量很大，但是大部分都是劳动人民，消费能力中低。我的立场是中低速档符合市场需求。同时与其他门店没有冲突，有区别。

店铺租金不高于5000元/月，三交一(上海也一样)。找好店之后，下一步就是和房东签约。而且，这个动作不能做得太早，必须在前面的步骤完成之后再做。因为，一旦和房东签了合同，就开始交房租，自然会有时间压力。因此，在与房东签订合同之前，我已经准备好了所有的准备工作和书面资料(包括营业执照的办理等。，这里就不讨论了)。与房东签订合同时，租期不宜过短。如果合同只签一年，可能一年后才开始回收，但是店铺被房东收回。租期三到四年。签了三年合同，以后就算有问题也可以转租(这里房租一直在涨)。店铺租出去，需要一个装修期，我就问房东情商，让他从房租开始的日期扣除装修期，这样可以减少房租支出。呵呵，能少烧点钱就少烧。谁告诉我们只有5万块钱作为启动资金？

店铺已出租，以下为装修。店铺装修与一个店铺的经营风格和对其外观的第一印象有关。所以装修师的选择很重要，你要找的装修师必须有相关的店面装修经验。比如开咖啡店一定要找有咖啡店装修经验的厂家，开儿童美式英语一定要找有儿童文教装修经验的厂家。因为，如果装修师没有同类型店面的装修经验，那么当时要装修的店面在实际操作中可能并不能完全满足需求。到时候再销毁重做的话，成本很高，很费时间。

所以在装修之前，我会让装修公司画图，包括平面图、立面图、侧视图、材质、颜色、尺寸等。，这一点要提前明确说明。为了沟通清楚自己要装修什么，最好带装修师去同类型的店实地观察，明确自己要装修，这样装修的店会更贴近自己的想法。20xx年syb服装店商业计划的模型工作计划。

我要求的装修效果

1.门口醒目的广告清晰，让路人一眼就能看出店内卖的是什么！重要的一点是，在不同档次的店铺挂同样的衣服，效果会不一样。不要因为你店里的整体形象而影响你衣服的档次和顾客的购买欲望！当然，这家店刚开张，穿简单的衣服比较好。

2、灯光等硬件设备也很重要，如果店面不够明亮，会给人一种要关门大吉的感觉！晚上门口的灯一定要亮着，这样可以吸引路过的顾客的注意力！灯光也可以让衣服更加动人，但是不同的灯光会有不同的效果。冷暖结合最适合服装店。如果都是冷光(即，

虽然店铺很亮，但是感觉很苍白，不够暖和，衣服也不会够软！再加上暖光(像你平时看到的射灯一样的黄光)可以中和苍白的感觉，辐射出来的衣服更动人！夏天一定要准备好空调，不然店里很难留住有耐心选衣服的顾客，而且身体粘粘的，也没心情试穿衣服！

创业赚钱的49种简单方法与一位奋斗了一年半的40岁企业家的故事相竞争。

厉害！一个不可思议的打工女孩的故事:阿里一个生意朋友的创业传奇，我的淘宝推广之路

店里装修总共花了5000块，还省了一些花，包括我自己的小工，省了5万

一切都只是因为东风。言归正传。我要说的是怎么买工具赚钱:衣服，怎么买商品，怎么选商品

一、商品选购

1.商品选择:样品选择、款式、品牌和数量

选货掌握当地市场:出现了哪些新品种？销售趋势如何？什么是社会股票？涨价是什么？购买力状况如何？总的来说，我能心中有数。

品牌以杂牌和外贸商品为主。

采购要适销对路，要有合适的采购计划。当然也可以在购买过程中修改。采购商品的时候，先去市场转一转，看一看，对比一下，问一问，算一算，想一想，然后再开始实施采购

尽量少卖，然后适量买入。因为是新店开业，所以款式肯定很多，给客户的选择余地很大。

每周星期三或星期四安排进货，这样每个星期六肯定会有新品到店，但是只会有一部分新品上架，一部分周日保留！如果进入销售旺季，三四天补一次货！

喜欢“3月8日。“五一节”“国庆节”等几个销售高潮，不要等到差不多的时候准备货，可以提前半个月开始准备！有足够的时间给自己安排！

**儿童服装店创业计划书篇五**

采购要适销对路，要有合适的采购计划。当然也可以在购买过程中修改。采购商品的时候，先去市场转一转，看一看，对比一下，问一问，算一算，想一想，然后再开始实施采购

1.商品选择:样品选择、风格、品牌、餐饮商业计划模式、数量

一、项目介绍

第二，店铺位置的选择对店铺未来的运营影响很大，一定要找一个在商业区位置好的店铺。经过调查，发现闵行莘庄快商圈不错。闵行区是上海的主要居住区之一，莘庄是闵行的中心。这里交通发达，人口密集，市场没问题。而且未来这里还会建设一个大型的亚洲商品交易中心，前景广阔。最后选择了莘庄水清路的店。商店旁边有一个汽车站，前面有一条大路。平时不管白天黑夜都有人来来去去。而一百米外就是地铁站，人流可想而知。周边是固定人口多、地块成熟、消费能力强的老住宅区。此外，我发现这条街上有几家服装店，但大多数位置都很高，价格昂贵，风格单调。平时很少有人光顾。因为这里虽然居民很多，但大部分都是普通人，很少有富人不适合卖高端消费品。这里虽然人流量很大，但是大部分都是劳动人民，消费能力中低。我的立场是中低速档符合市场需求。同时与其他门店没有冲突，有区别。

一、项目介绍

二、衣服的陈列(1)人在一定程度上喜欢贪小便宜，尤其是女人。\"商店开张时赚很多钱，本店商品八折优惠”，也可以采取买一送一的策略(发货以延迟发货为主，淡季发货为辅)

3.服务:培养销售人员的基本兴趣、对顾客的服务态度和服务宗旨。不管顾客买衣服还是钱少的衣服，都要微笑，满意的送走。只有在以前，他们才有口碑之美，回头客之美。顾客的要求要在能够实现的前提下尽可能满足。五、人力策划2利用客户数据库，以某种借口给予小恩小惠，让他们来店里领取或者告知打折消息，或者送反季节衣服(待量化)或者免费送生日礼物。

第一，选货进货。所以在装修之前，我会让装修公司画图，包括平面图、立面图、侧视图、材质、颜色、尺寸等。，这一点要提前明确说明。为了沟通清楚自己要装修什么，最好带装修师去同类型的店实地观察，明确自己要装修，这样装修的店会更贴近自己的想法。对购物感到满意，并让它尽可能多地向商店介绍其他买家

5.员工工资可以在1月底结算，而不是最初的5万元。4.通过选货和进货渠道进货安排在每周的周三或周四，这样每个周六肯定会有新品到店，但是只有一部分新品会上，一部分会留在周日！如果进入销售旺季，三四天补一次货！

5.人力策划①传达每周新货上架的信息惊喜四。选货和进货渠道综上所述，我开一家5万元的女装店，就成功了。当然需要在实践中检验。2.照明等硬件设备也很重要。如果店面不够明亮，会给人一种要关门大吉的感觉！晚上门口的灯一定要亮着，这样可以吸引路过的顾客的注意力！灯光也可以让衣服更有吸引力，但是不同的灯光会有不同的效果。冷暖结合最适合服装店。如果所有的灯光都是冷的(也就是你平时看到的白色灯光)，店铺虽然亮堂，但给人的感觉就是苍白，不够温暖，衣服也不会显得足够柔软！再加上暖光(像你平时看到的射灯一样的黄光)可以中和苍白的感觉，辐射出来的衣服更动人！夏天一定要准备好空调，不然店里很难留住有耐心选衣服的顾客，而且身体粘粘的，也没心情试穿衣服！

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