DIY琉璃服装创业计划书

团队名称：释放青春

创业领域：经济贸易

组长：覃土兰

组员：陈柳妍、周丽娜、韦耀亮、陆春波、凌龙腾

主要内容

项目背景

第一章 创业叙述

第二章 项目策划

第三章 创业流程

第四章 经费预算

第五章 经营效果分析

第六章 选货及进货的渠道

第七章 店进销存管理

第八章 营销策略

第九章 经营心得

第十章 职业执照申请

总结

项目背景

人为什么会穷，机构为什么会老化，其中最关键的一个原因：来自心态上的恐惧，一是害怕失败，二是害怕成功，因为要成功就必须付出别人不肯付出的代价。

我们要成功，首先需要付出的是低下你那高昂的头，来向别人学习。唯有源头活水来，才能增加抗争苦难的智慧合力量，获得生命与生活的真本事，真知识。

时下有的人说一做生意就想到百万千万的投资，还邀请专业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，而且市场风险也比较小，关键是要有一股创业热情，量力而行。踏踏实实的从小本生意做起，是大多数成功商人的必由之路。在众多从事个体经营的个体户中，赚钱最快的当属服装个体户。

在选定行业之前，我先衡量自己的创业资金有多少，大概5万元。因为各行业的总投资有高有低，每一种行业都不一样，所以，先衡量自己拥有的资金能够做哪些行业，再来做进一步规划。

选择开服装店的优势服装行业比较成熟，项目需要的成本低，容易进入也容易启动。

第一章 创业叙述

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。

全方位地思考和制定开店的策略，已最有效的方法制定和实行开店规划。所有的配备，装置和货品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。

 第二章 项目策划

（一）提供潮流时尚的公司服务

通过有效、畅通的销售渠道，以提供产品服务为根本，促进潮流时尚市场的大发展。

（二）公司目标

立足地大，服务最大。创建一流的网上服装公司。

本公司将用一年的时间在上海的消费者中建立起一定的知名度，并努力实现收支平衡，在投入期选择网站总站所在的地质为繁华区作为试点市场。该繁华区市场容量在100000人以上，较有代表性，试点时间为两个半月。当模式成功后，以ASP的形式在分站推广，经过3～6个月的运营后再扩张到其余的市场。

第三章 创业流程

一，市场分析：

1. 必须是一家二线品牌服装店，才适合当地情况，因为专卖一线品牌风险比较大，要含盖二线，三线品牌，配饰等等。
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氛围。
3. 考虑服装店为新店，为减少租金，减少费用，店铺面积少点可以，因此决定先租10平方米左右的店铺即可。

二，店面选址：

要开店，就不能不考虑选择店面的问题。有关专家曾经指出，找到一个理想的店面，你的开店事业也就等于成功了一半。这话一点都不为过，开店不同于办厂开公司，以零售为主的经营模式决定了其店面的选择是至关重要的，它往往决定着事业的成败。我将计划做以下几步：

第一步：选好地段和店面

第二步：做进一步的考察

第三步：尽快拿下看重的店面

第四章 经费预算

1，预算（投资额为2000元左右做市场分析调查，主要是各地段流行趋势进货行情，提前预付6个月店租，3000元/月合计18000元总计20000元）

（1），装修：

A，灯具，全身模特×3，半身模特×2 约1000元

B，店内装饰1800元（约10平方米左右）

（2），产品首批调货1.2万元，（3个档次，其中主要中高档占65％，补充中档占30％，特价品，服装配饰占5％）（中高档次进价为40-50元之间\中档次进价为20-40元之间\特价，服装配饰进价为5-15元之间）

a)经过一年的销售，基本收回投资成本，以每月月销1万计算（年营业总额12万元，除去产品成本（因产品折扣率不同，于是不详细说明）大约6万元，毛利为6万元。

全年费用：

1. 店租：3000元/月\*12=36000元/年
2. 员工工资：1人（导购1名）1000元/月\*12月\*1人=12000元，提成：3600元/年3％提成，工资总计15600元
3. 工商税务等：1800/年
4. 水电费，电话费：500元/月\*12月=6000元/年
5. 广告投入：2000元/年

以上汇总，全年费用为2.54万元，全年纯利为：6-2.54=3.46万元

b)第二年收入计算：每月纯收入为：3.46万元/12月=41.52万元

第五章 经营策略

店面成败在于管理和销售，这两个方面管理好了，那么盈利也为期不远了。

1. 专卖店管理制度

为规范专卖店管理，体现专卖店品牌形象，特别制定本管理制度：

1. 导购需按店规穿着导购服装。
2. 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。
3. 每周二，六模特衣服更换一次，每星期一高柜货物调换一次。
4. 待客需热情，仔细，认真。
5. 请节约用电，白天开室内：“外孔灯”，“壁图灯”。阴天时加开“灯光模特”。每天傍晚开室内“内，外孔灯”，“灯光模特”,“室外孔灯”；20：00至22：00开“招牌射灯”。请节约用水。
6. 节约电话费，每次打电话不可超过十分钟。每月电话费最高限额100元/月，超出部分由导购共同承担。
7. 每天须盘点货物，若出现货物及促销品欠缺，由导购员共同负担，货品按零售价赔偿，导购移交货时需检查金额及真假，若发现欠缺及假币，由导购承担。
8. 若导购辞职，须提前一个月告知，同意后方可辞职。

（二），行为规范，工作积分（10分为满分）

1. 打扫卫生不干净扣1分。
2. 无礼貌用语扣1分。
3. 收银单书写不全扣1分。
4. 迟到，早退扣1分。
5. 摆货不整齐扣1分。
6. 模特三天换一次内衣，不执行扣1分。
7. 高柜货物一星期换一次，不执行扣1分。
8. 钱币出现欠缺，假币情况扣1分。
9. 不节约用电，用水，用电话扣1分。

10，论私事，嬉戏，聊天，无执行轮流休息扣1分。

11，待客不认真，不热情扣1分。

12．每月请假次数超过3次扣1分。

注：6分为及格，若连续两个月不及格，则自动辞退。

（三），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有很大关系。要做好一家服装店，除了要有良好的销售方法以外，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，这种历练需要时间和禁言的不断积累，要达到炉火纯青的地步，至少需要3年以上的时间。

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，也要适量，但两者很难把握“准”。很多初次开店的投资者因为眼光不准，走要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挤压，所以第一批最好少进一些货。（每款按当地身材特点进货，码比分配1：2：1或1：2：2：1，颜色根据市场要求，不要根据自己爱好进货，否则只能自己穿）

服装店的经营旺季为每年的5至8月和10月至次年春节，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腞头，商家绝不会做亏本的生意。即便有少数亏本，与大部分的高额利润相比，实在是微不足道的。

第六章 选货及进货渠道

万事俱备只欠东风，下面进入正题，我该讲讲怎么买生财的工具：衣服，怎么进货选货

1. 选货及进货

 1，选货：选样，款式，品牌，数量

选货要掌握当地市场行情：出现哪种新品种？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？大体上能心中有数。

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，当然在选货过程中也可应当修改。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，然后再适量进货。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三或星期四，这样每个星期六店内肯定是有新品到货的，但只上部分新货，一部分留着星期天上！如果进入销售旺季，三四天就补一次货。

像“三八”“五一”“国庆”等几个销售高潮，不要等到差不多时间再准备货品，提前半个月就可以先开始准备了！要给自己有足够的安排时间才行！

第七章 店进销存管理

1，日销单

2，每日盘点获取记录

3，每日销存表

4，进货单

第八章 营销策略

（一）小组成员

覃土兰（组长） 主要负责网站制作维护

陈柳妍（副组长） 主要负责开发计划

周丽娜 主要负责项目策划

韦耀亮 主要负责进货及进货渠道

凌龙腾 主要负责经费预算

陆春波 主要负责店进销进管理

1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，办一些促销活动是不可免，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一些传单。

2，衣服的陈列

做女装产品关键要品种多，给客户有足够的挑选余地，这与其他品牌专卖店不同，不是依靠主要几个款来销售！产品陈列上要突出自己衣服的特点，把上衣，裙子，裤子，套装等分开陈列，除了店铺看上去整齐以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，她只需在裙子类挑选，如果裙子买了又想配上衣，直接可以到上衣类搭配！量多的款可以用模特出样，往往出样的衣服可以卖得最快！橱窗里的出样要经常更换，这不能偷懒！

3，长期发展营销策略

原则：每周都要有新货上架，以中档为主，高低档为辅（高档点缀低档适量）

方针：尽量把其中的每个环节做成标准化，以备日后发展连锁，即模式复制。

服务：训练营业员的基本利益，对顾客的服务态度和服务宗旨。无论顾客是否买衣服或者买多少钱的衣服都要微笑送客让其满意离开，长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。

第九章 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，除了公司制定的活动外，还必须设法在市内扩大知名度。

5，对老顾客，持贵宾卡客户进行客户管理，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，不要贬低竞争选手，特别是一些档次较高的品牌，对竞争选手的经营情况进行分析，借鉴别人的优点，共同营造良好的社会氛围。

 总之，要经营好店铺，要先端正心态，用心做好店铺管理，与顾客建立，依赖关系，积累点滴经验，多向一些成功者虚心学习，要制定目标，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店，在本地区做到行业第一。

第十章 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。证照的申请分为两种，一种是申请公司执照，由工商局核发；另一种是资本较小的，只需办理营利事业登记，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，还要向税务机关申请同意发票，除非是获准免用统一发票，否则，都一律统一办理。

除了营业执照的申请办理外，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滥用，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。

 总结

综上所诉是我根据市场调查跟资金额度的创业计划，能不能成功当然还需要到社会中实践！

（一）主要工作完成情况调查

了解到广大社会人士朋友的真实需求，而且公司从实现目标、运营机制、项目策略等方面都进行了总体规划。另外，在系统开发方面，公司也结合我国的实际情况，参阅了大量关于网站服务方面的文献，也结合了课堂上所学的电子商务知识做出了适合公司网站运作的流程和设计流程，以及合适我们公司的逻辑系统方案。

在竞争日趋激烈的时代，商家为了吸引消费者的眼球，提高销售量，应该在每个细节上力求做到于众不同，在原有硬件设施设备的条件下除了店铺的设计，橱窗的造型外，软件服务尤为总要。

（二）不足与困难之处

由于我们的创业刚刚开始计划，资金方面存在严重不足，同时由于时间紧迫，整个计划书难免有所欠缺，不过我们会尽量地去补充和完善。在网站设计和制作方面，由于我们小组成员对与此相关的知识了解得不够，致使我们在网站设计时有很大的困难，但是经过我们的共同努力和协作，DIY琉璃服装店，网站已初具规模。