

卖服装创业项目计划书

随着社会不断地进步，大家逐渐认识到创业计划书的重要性，创业计划书是创业者在初创企业成立之前用于取得合作支持或风险投资的可行性商业报告。不过，你知道创业计划书的写作格式吗？下面是小编整理的卖服装创业项目计划书，希望对大家有所帮助。

卖服装创业项目计划书1

第一章：摘要

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。

第二章：项目介绍

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，形成我们自己独有的创业优势。团队各成员分工合作，各司其职，合理高效的进行运作。

第三章：市场分析及策略

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)

S(优势): 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。

第四章: 资金运作

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。

第五章：综述

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。

卖服装创业项目计划书2

介绍：DIY创意服装店，按其英语意思就是“DoItYourself”，也就是按照自己的想法和创意，制作属于自己独一无二的衣服，主营业务就是承接各种照片，文字，以及自己创作的图画，将他们印制到衣服上的业务，制作各种文化衫。一切程序都按照自己个人的想法，自己操作，完全的随心所欲的给自己制作衣服！DIY创意服装店的宗旨就是自己动手，发挥想象，做属于自己的衣服，独一无二！

一：创业背景

在追求时尚、独特、新颖的时代，年轻人喜欢标新立异，与众不同，他们不满足于百货公司里现成商品，于是，DIY经济火热升温，并因此成为新的淘金地。与一般的小店不同，手工坊提倡“DoItYourself（DIY）”的新消费理念，其卖点不是产品本身，而是制作产品的过程。对消费者来说，是将自己的创意变为现实，体验创造的快乐；对创业者来说，则在尝试全新的创业方式。DIY创意服装店力求突出个人特色，把每个人所想象的东西变成现实。这能够充分迎合个性的年轻一代追求时尚，突出特色的心理，目标消费群体很大，市场前景很广阔！

二：市场分析

DIY创意服装店主要的目标客户是青年人，青年人的特点是热情奔放、思想活跃、富于幻想、喜欢冒险，这些特点反映在消费心理上，就是追求时尚和新颖，喜欢购买一些新的产品，尝试新的生活。在他们的带领下，消费时尚也就会逐渐形成。这一时期，青年人的自我意识日益加强，强烈地追求独立自主，在做任何事情时，都力图表现出自我个性。这一心理特征反映在消费行为上，就是喜欢购买一些具有特色的商品，而且这

些商品最好是能体现自己的个性特征，对那些一般化、不能表现自我个性的商品，他们一般都不屑一顾。

主要的销售方向有几个方面：1、爱情。主要关注恋人信物和恋人时尚手工情侣坊的市场开发，情侣生意是时尚手工构成的重要部分。处于热恋的情人，是时尚的首选追随者，对时尚的热情高于普通人，对时尚的资金投入和时间的投入，往往处于非理性状态，只要是符合恋人心情的礼物，价钱再贵，他们都舍得出手，往往一单生意顶过其它好几单。因此下力气抓好情侣生意，可以为经营店带来意想不到的财源。2、亲情。

作为亲情礼物，现在人们普遍提倡自己动手制作，摒弃了过去买高档现成品的陋习，更讲究一种实惠和情调，而时尚手工就特别符合这种需求。另外由于现代都市生活限制了人们的动手的机会，时尚手工也成了提高孩子动手能力的一种手段，我们推出了以亲子为主题的时尚手工娱乐活动。3友情，主要关注同学、朋友之间礼品市场的开发，同学情谊，朋友情谊，是维系现代人际关系的重要纽带，这种感情更多的超出了物质范围。同学、朋友之间的礼品馈赠，贵重与否并不重要，重要的是要更能准确的传达赠送者的内心。时尚手工无限丰富的品种世界，完全可以满足这种友情传递的深层需求。友情类礼品是时尚手工市场的重要组成版块，特别是毕业礼品，寒暑假礼品。都是扩大收入的重要途径。4、心情只要关注现代时尚派人士个性化产品的市场开发，对一些人来说，时尚手工纯粹是一种情绪、一种自我放松、自我陶醉的方式。这类人玩时尚手工，纯粹是因为心情的需要。对于追求时尚的年青一代的大学生们，以上几个方面是他们生活中不可缺少的一部分，因此在大学城里开一间这样的店铺市

场发展潜力很大！

三：产品特点

DIY创意服装店，可根据自己的想法，随心所欲的把自己喜欢的图片或者文字印到衣服上，形成自己独一无二的衣服可以完全避免走在大街上与别人撞衫的遭遇。富有个人特点的图案无疑是个性主张的最佳代表，自己为自己量身制作追求时尚的服饰，在这里，相信你的衣服是独一无二的！

四：投资分析

主要设备：电脑、打印机、烫画机，扫描仪

原料：空白T恤、热转印纸、颜料，热转印墨水，画笔及辅助工具

场所：20平方米门面一间，内设桌椅，风扇，饮水机

前期投入：大学城二十平方米店铺一年房租8000，电脑一台3000（已有），打印机（六色）一台700，烫画机一台2500，扫描仪一台800，电脑桌100，设备放置长桌200，风扇80，饮水机50，空白T恤8元一件（批发还可再便宜），热转印纸A3, 5元每张，A4

3元每张，画笔0.9元。营业许可证500元。店铺装饰500.

周转资金：宣传费：海报宣传50，传单宣传100，网络宣传（自己做）日常流动资金3000。

总计费用：8000+700+2500+800+100+200+80+50+500+500+50+100
+3000=16580元

资金来源：自己打工挣钱，加上找合伙人投资。（另外可以以加盟的方式加盟已有店铺，相对投资会较少一些）

五：市场预测：

在大学城周边，总计大学生人数在5万以上，据有关调查问卷显示有过半学生月均消费在300到600之间，其主要经济来源82.9%来源于父母，5.4%来自于亲友资助，另外依靠自己勤工助学的有9.1%，其他占2.6%。大学城月人均消费在300到600元之间的占57.6%，300元以下的占31.1%，600到1000元得占10.0%，1000元以上的仅占1.3%，月消费在600元以下的几乎占了90%。于此可以得出大学校园市场已经具备了相当可观的发展前景。

大学城调查问卷如下：

（1）调查人数为100人，男占37%，女占63%。

（2）调查消费者所属的年龄段，15-20的占37%，21-25的占62%，25以上的占1%。

（3）调查消费者每月花费在服饰上的开支，30-50的占24%，50-100的占34%，100-150的占27%，150以上的占15%。

（4）调查消费者平时着装的类型（可多选），休闲的占88%，正装的占4%，时尚的占14%，可爱甜美的占9%。

（5）调查愿意选择DIY服饰的占88%，不愿意的占12%。

（6）调查消费者选择DIY服饰的目的（可多选），追求新颖时尚的占35%，满足好奇心理的占20%，作为独特礼物送情侣或亲友的占28%，其它的占28%。

（7）调查消费者愿意在服饰上印的图案（可多选），搞笑图片的占13%，动漫人物的占26%，偶像或自己的照片的占23%，自己设计的个性文字或句子占55%。

(8) 调查消费者是否有兴趣自己动手绘制一件专属的`个性DIY服饰，非常愿意的占30%，有点兴趣的占46%，无所谓的占11%，不愿意的占1%。

(9) 调查消费者在DIY服饰和普通衣服价格相差不大的时候愿意选择哪种，DIY服饰的占74%，普通衣服的占14%。

(10) 调查消费者愿意接受的DIY个性服饰的价格，30以下的占12%，30-50的占47%，50-100的占25%，100以上的占4%。

(11) 调查消费者会接受对哪些物品进行DIY个性装扮（可多选），帽子的占52%，杯子的占53%，鞋子的占49%，其它的占23%（饰品，丝巾，袜子，披风等等）

(12) 消费者对DIY服饰的意见 调查结果显示：

(1) 对DIY服饰感兴趣的女生居多。 (2) 调查的消费者大概都在21-25岁。

(3) 消费者每月花费在服饰上的开支大都在50-100元。

(4) 消费者平时着装类型是休闲的居多。

(5) 消费者大都愿意选择DIY服饰。

(6) 消费者选择DIY服饰的目的大都在追求新颖时尚。

(7) 消费者大都愿意在服饰上印上自己设计的个性文字或句子。

(8) 消费者大都对自己动手绘制一件专属的个性服饰有点兴趣。

(9) 消费者在DIY服饰和普通衣服价格相差不大的时候大都愿意选择DIY服饰。

(10) 消费者能接受的DIY服饰的价格大都是30-50元。

(11) 消费者大都想在服饰、杯子、帽子、鞋子、饰品、丝巾、袜子、披风等物品上DIY。

(12) 消费者对DIY服饰的意见：价格要合理、质量要保证、创意要新颖、款式多样化、要体现个性、要可以自己动手制作、要简单时尚等等。

由调查问卷可得，大学城市场，DIY创意服装店，有很广阔的市场，有很好的前景！

六：风险与规避

对于大学生这个特殊的消费群体来说，每年都有两次长时间的假期，寒假和暑假共有三个月时间，另外对于DIY创意服装店来说，能够印刷的衣服多是短袖T恤，及一些长袖秋衣，相对都比较薄，因此在温度较低的冬天和早春季节，店铺的营业要处于淡季，按照全年来算，每年只有三月份到九月份处于旺季，其中还要出去将近两个月的暑假，也就是说有五个月的旺季营业时间，对于店铺来说，要想赢利，这远远不够，因此还要做好在营业淡季的营销计划。初步计划，店里还可以开展其他业务，如打字复印，承接社会企业及校园团体服装印刷业务，DIY杯子（情侣杯）制作，销售创意饰品等！

无论是什么创业都会有风险，DIY创意服装店的风险也存在，据调查大学城有很多卖衣服的店铺，北大学城摊贩区又有好多摆地摊卖衣服的，市场上存在很大的竞争！一些品牌店铺，品牌知名度较高，占据中高端市场，尤其是品牌折扣店，主营往年或折扣品牌商品，拥有稳定的客户群，也是最大的市场竞争者，因为国人思想中品牌代表着地位。外贸转内销类

以上内容仅为本文档的试下载部分，为可阅读页数的一半内容。如要
下载或阅读全文，请访问：[https://d.book118.com/067126201054006
153](https://d.book118.com/067126201054006153)