

## 篇)

## 1)

## 一、店面的选址

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。经过调查我发现在闵行莘庄这快商圈不错，闵行区作为上海发展的主要居民居住区之一，莘庄又是闵行的中心，这里交通发达，人口密集，市场是没问题。而且这里以后还要建一个大型的亚洲商品交易中心，前景广阔。最后我把店面选在了莘庄的水清路上，仅挨店面就有一个公交车站，前面是个大马路，平时无论白天晚上人来人往。而且一百米开外就是地铁站，人流量是可想而知的。周围又都是老居民区，固定人口多，地块成熟，消费力旺盛。另外我发现这条街上还有几家为数不多的衣服店，但大都定位居高，价格昂贵，款式单调稀少。平时也很少有人光顾。因为这里虽然居民多但大都是普通老百姓，富人很少，不适合销售高档消费品。这里虽然人流量大但大都为上班一族，消费能力为中低档。我的定位就是中低挡符合市场需求。同时和其他几家店没有冲突，差异性存在。

店面的租金也不高 5000 元/月，付三压一，（上海都这样）。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（包括营业证照的办理等，这里我就不在熬述了），都先准备

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（这里的房租一直在涨）。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，谁让咱只有5万元起步金呢。

## 二、店面的装潢

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。

我要求的装潢效果如下：

- 1、门口醒目的广告明确，让路过的人一目了然店内是卖什么东西！重要的一点，相同的衣服挂在不同档次的店铺会有不同的效果，不要因自己店内整体的形象影响到自己的衣服的档次，影响到顾客的购买欲！当然本店刚开张简装为宜。

、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！灯光也能让衣服更动人，但是不同的灯光会有不同的效果，冷暖结合是服装店最适合的，如果全部是冷光（也就是平时所看见的白色灯光）店铺虽然亮堂，但是给人的感觉惨白不够温馨，衣服会显得不够柔和！加上暖光灯（平时看见的射灯之类的黄色光）能中和惨白感觉，照射出的衣服也更动人！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，身上粘滋滋的，试衣服也不会有心情的！

店面装潢一共花了 5000 元，这还是省着点花的，包括我自己做小工，就 5 万省着点吧。

### 三、选货及进货的渠道

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

#### 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：出现哪些新品种？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

天上！如果进入销售旺季，三四天就补一次货！象“三八”“五一”“国庆”等几个销售高潮，不要等到差不多时间时再准备货品，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！

## 2、进货渠道：

上海七蒲服装批发市场或杭州四季青服装批发市场。新店开张暂时只在七蒲服装批发市场进货。同一城市就近方便，等日后销量上去，在去杭州四季青服装批发市场。

## 四、人力规划

我计划雇佣三个人，两个小姑娘最好是漂亮 MM 不要骂我色，爱美之心人皆有之，漂亮 MM 容易招揽顾客奥），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（除了进货或者重要的事，自己创业累点是应该的）。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。

## 五、投资金额分析，每月费用分析

- 1、房租：5000/月，付三压一，20000 元
- 2、装修费 5000
- 3、第一次衣服货款 20000 元
- 4、其他费用 1000 元
- 5、员工工资可以在第一月底结，不用算在初期 5 万内

、余下 4000 做流动资金使用

## 六、营销策略

### (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。

### (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！

### (3) 长期发展营销策略

1、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）

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：训练营业员的基本素质，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：

## 1) 初次来店的惊喜

① 免费赠送小饰物，小挂件，让其填一份长期顾客表（做客户数据库）

### (2) 增加其下次来店的可能性

① 传达每周都有新货上架的信息

② 利用顾客数据库，以某种借口施以小恩惠，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

③ 购适量女士手袋告知顾客一次购物满 400 元送一只女士手袋（女士手袋要在店内陈列出来，进货以 38 元标价 300+ 的那种为宜，给顾客物超所值的感觉）或者累积消费 600 元及以上。（获得奖励之后在从新累积）

### (3) 满意购物并使其尽可能介绍其他买家来店购买

① 告知顾客量大或团购可优惠，如：一次购满 500 元及以上打 8 折等，或者个人累积消费 1000 元既获得一张 8 折的金卡

② 介绍新顾客，如：每介绍一位新顾客并购满 200 元及以上送推荐人 50 元购物卷等。

### (4) 不定期打折

① 人一定程度上都喜欢贪小便宜，女人就更是如此了。”店铺开张大赚送”、“本店商品八折优惠”，也可以采用买一送一的策略（送的货以滞销货为主，过季货为辅）

这些招牌通常能抓住女人的心。

5) 一年中做几次短期促销，售价定为 10—30 元，非常聚人气！再把店内滞销款低价一起处理！如五一，十一，三八等最佳时间。

## 大学生服装行业创业计划书（精选篇 2）

### 一、项目概述

服装租赁公司简介：

我公司是以租赁服装为主、为客户设计个性化服装、干洗为辅的责任有限公司，启动资金为五百万。主要以租赁演出服装，舞蹈服装，婚纱礼服，国外服装，儿童服装，时尚名牌服装以及衣服饰品等，以及提供自主选自服装风格的各种方案。本公司主要面向一类比较庞大的消费群体——在校大学生和中年男女。

目前本公司拥有服装租赁中心、服装设计中心、干洗中心三个部门。

服装租赁中心拥有各类表演服装，舞台服装、休闲服装、个人写真服装、（可提供拍摄）、卡通服装，民族服装，现代舞服装，及表演使用的各类服装对外提供租赁，定制服务。为写真拍摄，文艺演出、舞台表演、宣传广告和盛大聚会及个人需求提供服装租赁及来图来样定做加工等服务。服装设计中心有专业的设计团队为你专门打在只属于你的个性服装，让您魅力大增。

服装设计中心为你提供属于自己的个性化服饰，显示自己的特点与个性，张扬自己的风采，使你更加吸引别人的注意，从而引起更多的关注，有利于更加方便的抓住机遇。

干洗中心能帮你省去了洗衣的时间，保持衣服原貌以及材质不受损伤。

中华上下五千年，文化底蕴深厚。企业文化是随着社会的发展而逐渐形成并发展的。企业文化是企业的生存理念，是企业的生存之本。企业文化是企业为解决生存和发展的问题的而树立形成的，被组织成员认真共享，并共同遵循的基本信念和认知。企业文化集中体现了一个企业经营管理的核心主张，以及由此产生的组织行为。

租赁企业随着市场劳动产品的富足以及人们对商品短时间的交换需求而产生，租赁企业是市场资源优化配置的重要表现，有利于增加商品的使用价值，满足人民对于商品短时间消费的需求，是市场发展的一大进步，更是文化发展进步的体现。服装租赁公司此时应运而生。租赁大众所需的服装，以方便人们生活，提高人们生活质量。

广义上说，文化是人类社会历史实践过程中所创造的物质财富与精神财富的总和；狭义上说，文化是社会的意识形态以及与之相适应的组织机构与制度。而企业文化是企业内全体成员的意志、特性、习惯和科学文化水平等因素相互作用的结果。它与文教、科研、军事等组织的文化性质是不同的。企业文化是一个由核心层、中间层和外围层构成的多层次的生态系统，根据内容大致可以分为理念层、制度层、行为层、物质层，企业文化的各个层面是和谐统一、相互渗透的。

企业文化的内容根据企业文化的定义，其内容是十分广泛的，但其中最主要的应包括如下几点，服装租赁公司也是如此：

## 1、经营哲学

经营哲学也称企业哲学，是一个企业特有的从事生产经营和管理活动的方法论原则。它是指导企业行为的基础。一个企业在激烈的市场竞争环境中，面临着各种矛盾和多种选择，要求企



自己的行为，这就是经营哲学。例如，日本松下公司“讲求经济效益，重视生存的意志，事事谋求生存和发展”，这就是它的战略决策哲学。北京蓝岛商业大厦创办于1994年，它以“诚信为本，情义至上”的经营哲学为指导，“以情显义，以义取利，义利结合”，使之在创办三年的时间内营业额就翻了一番，跃居首都商界第4位。

## 2、价值观念

所谓价值观念，是人们基于某种功利性或道义性的追求而对人们（个人、组织）本身的存在、行为和行为结果进行评价的基本观点。可以说，人生就是为了价值的追求，价值观念决定着人生追求行为。价值观不是人们在一时一事上的体现，而是在长期实践活动中形成的关于价值的观念体系。企业的价值观，是指企业职工对企业存在的意义、经营目的、经营宗旨的价值评价和为之追求的整体化、个性化的群体意识，是企业全体职工共同的价值准则。只有在共同的价值准则基础上才能产生企业正确的价值目标。有了正确的价值目标才会有奋力追求价值目标的行为，企业才有希望。因此，企业价值观决定着职工行为的取向，关系企业的生死存亡。只顾企业自身经济效益的价值观，就会偏离社会主义方向，不仅会损害国家和人民的利益，还会影响企业形象；只顾眼前利益的价值观，就会急功近利，搞短期行为，使企业失去后劲，导致灭亡。

## 3、企业精神

企业精神是指企业基于自身特定的性质、任务、宗旨、时代要求和发展方向，并经过精心培养而形成的企业成员群体的精神风貌。

企业精神要通过企业全体职工有意识的实践活动体现出来。因此，它又是企业职工观念意识和进取心理的外化。

位。企业精神以价值观念为基础，以价值目标为动力，对企业经营哲学、管理制度、道德风尚、团体意识和企业形象起着决定性的作用。可以说，企业精神是企业的灵魂。

企业精神通常用一些既富于哲理，又简洁明快的语言予以表达，便于职工铭记在心，时刻用于激励自己；也便于对外宣传，容易在人们脑海里形成印象，从而在社会上形成个性鲜明的企业形象。如王府井百货大楼的“一团火”精神，就是用大楼人的光和热去照亮、温暖每一颗心，其实质就是奉献服务；西单商场的“求实、奋进”精神，体现了以求实为核心的价值观念和真诚守信、开拓奋进的经营作风。

#### 4、企业道德

企业道德是指调整本企业与其它企业之间、企业与顾客之间、企业内部职工之间关系的行为规范的总和。它是从伦理关系的角度，以善与恶、公与私、荣与辱、诚实与虚伪等道德范畴为标准来评价和规范企业。

企业道德与法律规范和制度规范不同，不具有那样的强制性和约束力，但具有积极的示范效应和强烈的感染力，当被人们认可和接受后具有自我约束的力量。因此，它具有更广泛的适应性，是约束企业和职工行为的重要手段。中国老字号同仁堂药店之所以三百多年长盛不衰，在于它把中华民族优秀的传统美德融于企业的生产经营过程之中，形成了具有行业特色的职业道德，即“济世养身、精益求精、童叟无欺、一视同仁。”

#### 5、企业形象

企业形象是企业通过外部特征和经营实力表现出来的，被消费者和公众所认同的企业总体印象。由外部特征表现出来的企业的形象称表层形象。

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/338004040055006062>