

主题书店创业计划书

(实用版)

编制人： _____
审核人： _____
审批人： _____
编制单位： _____
编制时间： ____年 ____月 ____日

序言

下载提示：该文档是本店铺精心编制而成的，希望大家下载后，能够帮助大家解决实际问题。文档下载后可定制修改，请根据实际需要进行调整和使用，谢谢！

并且，本店铺为大家提供各种类型的实用资料，如工作报告、合同协议、条据文书、策划方案、演讲致辞、人物事迹、学习资料、教学资源、作文大全、其他资料等等，想了解不同资料格式和写法，敬请关注！

Download tips: This document is carefully compiled by this editor. I hope that after you download it, it can help you solve practical problems. The document can be customized and modified after downloading, please adjust and use it according to actual needs, thank you!

Moreover, this store provides various types of practical materials for everyone, such as work reports, contract agreements, policy documents, planning plans, speeches, character stories, learning materials, teaching resources, essay encyclopedias, and other materials. If you want to learn about different data formats and writing methods, please pay attention!

主题书店创业计划书

主题书店创业计划书 5 篇

不经意间,工作已经告一段落,面对新的工作,制定好新的目标,让我们一起来学习写策划书吧。那么今天本店铺在这里给大家整理一下主题书店创业计划书,我们一起看看吧!

主题书店创业计划书精选篇 1

一、项目背景

早在 1999 年以前,中国互联网的先知们就开始建立 B2C 网站,致力于在中国推动网络购物的发展。据 20__ 年有关统计显示,我国网上购物发展迅速,在以北京、上海、广州和深圳为代表的全国中心城市,网上购物用户在网民中的渗透率达到了 42.5%,网上购物用户总数超过 1000 万人,网上购物金额超过人·民币 250 亿元。在以武、成都、沈阳和西安为代表的四个区域中心城市,网上购物用户在网民中的渗透率也达到了 29.3%,网上购物用户总数 253 万人,网上购物金额 50 亿元。可见,中国网络购物的春天已经到来,发展前景十分广阔。

大学生课余时间较为充足,接受新事物的能力也相对较强,对网络应用也不陌生,所以开网店不是什么难事。近几年,淘宝、易趣、拍拍等 C2C 网站发展迅速,还提供个人网店平台,而且有很多是免费提供的,这就更为大学生在网上开店提供了方便。可以说,开网店已经成为了大学生创业的一条捷径。

从事书店行业主要我们考虑到我们上完大学以后我们的书籍往往是以废品的形式就卖了，很难实现在利用，我们为什么不能利用我们的网店把这些书放到网上进行拍卖，回收二手书籍成本便宜，渠道正规。在和同行业竞争的时候我们可以在价格上处于一定的优势方面。

做二手书籍的出售不但可以增加我们自身的淘宝知识的进一步巩固，还可以增加自己的信誉，另外最重要的是和我们国家政策上所相符，节约资源，做到资源的合理在利用，书籍寿命长，长期投资；旧书回收，二手市场，减少交易成本。对于我们很有优势。

二、网店介绍

1、网店宗旨

诚信经营，顾客至上只赚信用，不赚钱

2、网店目标

本网店将从淘宝的普通店铺做起，并用一年的时间积累一定的信用度，同时树立一定的知名度和品牌形象。

本着诚信经营，顾客至上。只赚信用，不赚钱的网店宗旨，逐渐把我们网店法杖壮大，发展成为一个正规、高级的专业书店。不断向前进。形成一个书籍网上小超市和二手书籍市场平台；

三、经营环境与客户分析

1、行业分析

现今我们大学生创业主要是资金问题，还有货源问题，网上开店对成本的要求低，它占用资金少，也基本不需要水、电、管理费等方面的支出。大学生平时空余时间多，便于管理。我们平时有很多闲置

的书籍，另外高年级的同学经常毕业以后书籍一般以废品卖了，我们可以利用这些低价收购等。这样可以解决我们的货源问题。

2、调查结果分析

通过搜集查阅大量统计数据发现，中国网民数量庞大，但网购人数在所有网民中所占的比例距发达国家还有很大差距，这从另一个角度也可以说明中国网络购物有着巨大的发展空间，事实也证明了这一点——中国近几年网络购物发展十分迅速，网上购物的人数快速增长，而且这种势头从现阶段来看只有增强而不会有丝毫减弱。尽管网络购物的飞速发展给开网店带来了不小的竞争，但在一定时间段内，机遇还是大于竞争的，所以网店创业的潜力还是十分大的。

现在市面上的书籍正版往往很贵，而且人们很多使用一次之后就扔掉，我们从旧书着手，二手书价格便宜，数量大，回收利用还很环保，这样我们的成本就可以将低，更能吸引更多的顾客，在同行业中有一定的优势。我们的书籍在价格上的优势给我们提供了更广的消费群体。

3、目标客户分析 我们的目标客户一般是年轻人为主，主要是从事计算机行业的入门者，我们的书籍都是以打折的形式出售，价格便宜，适合大部分的人群。

四、经营策略

1、管理者及其任务 我们是以组队形式进行开店的，课分为负责货源的寻找，产品图片的处理，网店的装修，产品的上架，平时销售的管理(客服)，网店总体的策划和管理，产品推广等几个方面。

2、营销策略分析

(1) 品牌策略

第一、网店要有一个独特新颖，且易被人们记住的店铺名，并设计出美观大方的名片，在发货给顾客时随件发出，加深顾客对本店铺的印象，打造店铺的外在品牌形象。我们的店名是“有木有”，现在时下很流行的网络名词。对于年轻的一代可以留下很深的印象。

第二、在商品质量上要严格把关，坚决不以假乱真，以次充好，力争让每一位顾客都能对本店商品的质量满意，打造店铺的质量品牌形象。每次发货之前认真检查自己的货物的质量，保证质量第一、信誉第一、诚信经营，顾客至上。保证顾客花了钱得到放心的货，把自己的店铺形象树立起来，只赚信用，不赚钱的网店宗旨保证没一笔交易的成功。

第三、努力提高服务质量，要让每一位顾客都能感受到一种贴心的售前、售中和售后服务，打消客户在购物时的后顾之忧。必要时还可对顾客制定个性化服务方案，打造店铺的服务品牌形象。认真做好每一笔交易后顾客的跟踪调查，开发五个新顾客不如保留住以为老顾客，制定人性化的售后服务策划，在古尔心中树立良好的形象，在保障拉顾客的前提下不断发展现客户，做到真正的“顾客就是上帝”。

(2) 价格策略

淘宝价格竞争十分激烈，刚开的店铺由于没有信用度，可以说低价销售是吸引客户的唯一方法，所以在营业初期价格要尽量低，甚至是零利润销售。待积累一定的信用度后可逐步提高价格，要在全面考

察同类卖家价格的基础上合理定价，薄利多销是主要的测略。

我们产品全部采用打折的形式处理，由于我们进货方面有一定的价格优势，所以我们在竞争中可以处于一定有力地位。在店铺经营初期不求高额的利润只求树立良好的店铺形象。

(3) 促销策略

开店初期我们进行“打折”、“有买有赠”等促销活动，以吸引客户；顾客往往有喜欢小便宜的习惯，我们在一定时期进行打折或其他活动可以吸引更多顾客的关注，对于店铺的宣传和对光有一定的作用。在做到后期的时候我们还可以进行大型的活动等。

另外我们计划每年的各种节日(如五一、圣诞、元旦等)期间，进行一些适合本店客户的促销活动，如“满就送”、“满就减”等，以增加成交量；还有定期给老顾客优惠等。

(4) 渠道建设

大学生一般在开店初期由于充足的资金，所以一开始可以与提供网店代销的批发商建立业务关系。由于代销的特殊性，所以在选择批发商时，一定要通过各种渠道认真考察其产品质量，服务质量，信誉，供货是否及时等方面的情况。

等有一定资金时，就应该改变代销模式，自己进货。此时要争取与一级批发商建立合作关系，并与其签订合作协议，主要就价格、产品质量和服务等问题达成一致意见。

五、营销效果预测与分析

1、营业额收入

前一年属于积累信用的阶段，不会有大的收入，保证成本即可。

从目前淘宝网销售情况看，预计普通店铺平均每天的销售额一般是 300 元左右，钻石店铺能达到 1000 元以上，皇冠店铺则可达 3000 元以上甚至更多。

2、支付方式

淘宝网主要是用支付宝担保交易的，也可以进行网上银行支付。

3、订货方式 淘宝网都是在线订购的。

六、经营成本预估

1、初期投资 主要是电费，还有收购旧书籍的费用以及推广的一些必要费用预计 500-1000 左右。

2、第二期投资 业务加大，寻找跟有力的合作伙伴，不能单靠回收旧书籍来支持货源，可能要更多的去进货以及寻找仓库等，有必要还要聘请员工，预计 4000-1000 左右。

3、其他成本

电脑：4000 元；数码相机：1500 元；网费 35 元/月；

淘宝增值服务和营销工具软件：80 元/月

主题书店创业计划书精选篇 2

我的书店开了业，叫做“读书时间”书店，多数读者都觉得不错，只是我在店招灯箱上没打“书店”两个字，许多人以为只是看书的书吧，不过“书吧”在我这个小城还少见，引起了不少好奇，收到了意想不到的效果。

现在 4 个多月了，就初期来说还算不错，没有出现通常的亏损期。

店里刚上了宽带，这下我可以好好跟大家交流了，特别是莫大侠在前期给了我不少点拨，非常感谢。我把自己开店前自己做的分析和计划给大家交流交流，希望多给意见；因为店一开起来人往往就不可避免的陷入到做不完的事务之中，反而少了前期时对行业对自己所做事情的思考，人被事推着走，对前期的计划不重视了，我觉得不好，想跳出来。我想跟各位交流可以帮助我做到这一点，也希望我的班门弄斧之作，也能给有心的朋友一点启发。

在广元开设小型特色书店分析

一、广元图书零售市场的现状

二、目前广元图书零售行业已存在

竞争者的分析

1、国有书店仍然占主导地位

2、民营连锁书店在悄然兴起

3、本地个体书店已长期存在

三、开设的时机——紧迫性书店

定位：

1、小型——“小而精”

2、特色

3、核心竞争力

投资预算：

一、图书商品的采购

二、设备采购与装修

三、店面租金收益预测盈亏临界分析——损益平衡点投资回收期风险规避。

远景规划

一、扩大单店规模。

二、开设分店书店

长期目标

一、广元图书零售市场的现状广元市区总人口约 30 余万，市级与市中区直属机关和行政事业单位集中分布，各类学校 20 余所，在校学生 4 万余人。广元市区是整个广元地区经济文化的中心，经济相对发达，人均收入较高，形成了一定对文化商品的购买力。随着社会经济的发展，社会价值观发生了巨大的变化。

在类似广元这样的中西部经济较落后的中小城市，人们更加渴望获取先进的信息，学习优秀的文化，吸取更多的知识；藉以改变自身落后的面貌，由此产生了对文化商品丰富的需求。由于本地文化发展的滞后，文化消费市场不发达，种类单一。虽然存在各种书店，但没有充分满足读者日益增长的需要，图书零售市场仍有容纳小型特色书店的空间。

二、目前广元图书零售行业已存在竞争者的分析

1、国有书店仍然占主导地位优势：（1）声誉与品牌优势几十年来对广大读者根深蒂固的影响；（2）总体实力强大资金、人员、系统不是小型书店能够比拟的；（3）政策优势对教材教辅的垄断经营。

对策：没有总体抗衡的实力，采取市场补缺者战略（1）细分目标

避开主导者的优势商品；(2)着力降低经营成本，让利于读者；(3)狠抓服务质量，提供多样化的服务形式，提高读者的认可度和忠诚度。

2、民营连锁书店在悄然兴起优势：(1)在当地已有一定数量的读者群；(2)统一采购，销售方式灵活，有一定价格优势；(3)较为重视服务工作。

对策：最主要的竞争者，构成最大的威胁。采取市场跟随者战略，待时机成熟可采用市场挑战者战略。

- (1) 在市场区域和经营种类上形成差异；
- (2) 加强特色化、个性化服务；
- (3) 提高新书上架与读者订书到位的速度。

值得一提的是，北京百可悦目公司于__年1月26日在广元政府街开业的分店，百可悦目以其清新的门店环境、丰富及时的图书种类、新颖的图书陈列方式以及优惠的销售策略，一改本地民间书店陈旧、凌乱、家庭作坊式的形象，赢得了读者的喜爱，在开业第一个月就取得了2万余元的营业收入。个中经验值得思考。]3、本地个体书店已经长期存在优势：(1)经营时间一般较长，有一定知名度和顾客群；(2)经营方式灵活：零售、少量批发、租书；(3)价格优势，且有可能出售盗版图书。

(1)作坊式门店，环境差，没有文化氛围；(2)缺乏经营管理意识，得过且过；对策：此类书店一般不会形成较大威胁。

三、开设的时机——紧迫性广元的图书行业中，虽然本地的新华

但改革开放以来的很多年，广元新华书店的门市业务却不断的在萎缩，门市越来越小，主要靠对教材教辅的垄断经营维持生存。

然而，从__年起，四川省新华书店系统从成都开始在全省范围内开展连锁经营，__年9月，在广元东坝开设了广元的第一家连锁店。而且，北京有名的习殊书屋连锁店也于__年落户广元，新兴的百可悦目于__年1月在广元老城区开业。虽然有这些对手先行进入了广元市场，但除了新华书店以外，其他的对手都还没有形成广泛的影响，对市场的占有也相当有限。

当然，随着时间的发展，他们对市场的影响会越来越大，地位也会越加巩固。因此，在对手立足未稳的时候，尽快进入广元的图书市场是必要的，也是可以事半功倍的。否则，一旦市场格局已定，大部分读者形成对已有书店的偏爱，再要从中形成自己的优势恐怕就会是事倍功半了。书店定位基于以上分析，广元市区还存在适合小型综合书店生长、发展的市场环境。

然而，影响书店生存与发展的因素是多方面的，书店是否进行了准确的市场定位是其能不能顺利地在行业中站住脚的重要因素；在书店进入市场之前的初次定位尤其关键。书店的市场定位就是要对本书店的产品和服务进行设计，从而使其能在读者心中占有一个独特的、有价值的位置。

定位的核心是“差异化”

一、小型 —— “小而精” 根据广元市区的市场规模与行业状况，

投资风险小，更有利于开展特色经营与提高服务水平，充分利用场地，降低成本，以价格优势吸引读者。针对新华书店“大而全”、“小而全”的特点，从书店的装潢、陈设到图书的品种、陈列以及各种服务都要突出“精”的特点。

1、小巧的环境布局给读者营造一个清新舒适、格调高雅的文化氛围，有利于读者读书的而不仅仅是买书的环境。

2、亲切周到的服务努力拉近与读者的距离，一切从读者的需要出发，体现文化行业的特色，突出人文关怀。

二、特色同样针对新华书店种类全面的特点，加之广元地区目前还没有对某一领域图书突出的大量的需求，书店在种类和数量上完全没有优势，而且做某一门类的专业书店的市场条件也不成熟。

1、“特色”是要在既不追求全面又不专做一类的前提下，抓住几类市场需求较大或者新华书店忽略了又有一定市场需求的图书，深入地挖掘，做出专业水平。

2、“特色”还要在经营的范围上考虑。比如，文具、贺卡，以及图书包装、礼仪送书等增值服务。

3、在直接面对读者零售的经营方式之外，主动出击挖掘客户，争取集团购买的大客户。

三、总的来说，书店的核心竞争力就是：有针对性的图书种类，全面人性化的服务。尤其是服务，因为“书店出售的所有东西里，只有服务是自己的产品”。当然，书店的定位不是一次就能适当合理的确定，也不是一成不变的。必须根据市场情况和竞争对手的变化，需

投资预算书店的投资主要是前期铺底图书与书架等设备的采购，以及门店的租金与装修。总投资 6 万元，其中 3 万元为前期图书的采购；2 万元为预付店面租金和店面装修及设备采购；1 万元为备用金。

一、图书商品的采购书店计划经营各类图书__—3000 种，3000 册左右，总码洋 5 万余元，实洋万元左右。

二、设备采购与装修 根据书店的定位，书店的环境应与一般个体书店有明显的区别，整洁、明亮，具有时尚气息和文化氛围，必须在书架和装修上能体现出来。门店应进行经济型的装修。

三、店面租金

月租应在预计销售额的 10%以下，以 5—8%为宜。收益预测书店定位销售的少儿、大众文化、教辅等种类图书的批发折扣一般在 6 折以下，如按定价销售则有 40%的利润空间；按照广元的市场情况，如以折进行优惠销售就能够形成价格优势，而且仍有 25%以上的利润空间书店每月的固定费用 =房租+税费 +人员工资（实际运行中还有不少杂费）每月预计总额 = 1500 + 300 + 1200= 3000。书店的变动费用，如运费、宣传费等，可列入总经营费用，视为 0。

那么，书店每月的损益平衡点 =固定费用 = 3000 元损益平衡点营业额 =固定费用 /毛利率= 3000 / = 1__元即：每月营业额达到 1__元，平均日销售额 400 元就可保证收支相等。在一般情况下，书店日均营业额达到 700 元左右，月营业额达到__0 元。则：月毛利额 = __0 X = 5000 元月净利润 = 5000 - 3000 = __元净利率 = __ / __0

年净利额 = 24000 元

即：一般情况下，按计划总投资 6 万元计，两年半即可收回全部投资。在保证书店店面正常营业的前提下，书店可以采取多种宣传促销手段，拓展新的销售渠道，尤其是学校、幼儿园和机关单位的批量购买，对提高营业额应有不小的贡献。风险规避任何经营都有一定的风险，无庸多言。

如何正视风险的存在、防范规避风险就显得尤其重要。书店经营的风险相对较小，因为目前图书批发市场是明显的买方市场，批发商从出版社进书基本都是“寄销”的方式，三个月回款，而且剩余滞销图书都可以退货。零售书店从批发商处进书也采用类似的方式。这样，书店的风险就主要来自自身的经营管理，如何降低成本，开拓市场，吸引读者等方面了。需要做好以下工作：

- 一、在充分进行实地观察、市场调查的基础上谨慎选择店址。
- 二、尽可能控制固定费用，减少固定设备的投资。
- 三、建立完备的会计制度，作好详细经营记录。
- 四、理智对待经营状况不佳的情况，全面分析、解决问题。
- 五、确属选址错误，应早做另觅佳址的打算。

远景规划书店定位是：在广元市区有一定竞争实力的特色书店。能够吸引一部分读者，并能拥有自己忠实的顾客群。书店经营的目的是：占有广元图书文化市场的一定份额，形成长期的盈利能力。一旦经过努力经营和不断摸索，书店能够按计划达到目标，并且形成了一套成熟的经营与管理的模式，有了由少而多的资本积累，就可以争取

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/417156152201006133>