网店创业项目计划书（通用 12 篇）

一、网店概要

1 、投资安排

资金需求量： 5 万元 相应权益：无

2 、网店基本情况

网店名称： SHOES LOVE

网店地址：淘宝网

网点注册人：

电话：

E-MAIL ：

地址：

网店性质：个体经营

网店的主营产品：鞋子

3 、网店的宗旨

4 、网点资料简介

浪漫的生活，不一定是在特定的场合特定的节日才营造出来的。只要感觉到了，一双平平凡凡的白色布鞋也会充满艺术性和浪漫色彩。生活中的每一个细节，都是可以用心来传递的。我们的网店意义在于将你的那份真心、情意与孝心用手绘画诠释到洁白的鞋面上。一件简单的单品，是用心来调和色彩，能让你的爱人你的亲人以及你的朋友感触到那贴心的温暖。我们网店立足做到客户最大满意度，网店为你提供各类创意手绘鞋，这个创意可以说我们网点自己的设计，但我们更希望通过你的故事来表现那一幅幅生动的情感绘画，有故事才有灵气。 SHOE 得你的 LOVE ， SHOW 出你的 LOVE 。

二、网店管理

1、 负责人：

2、 经营团队：

3、 外部支持：(指导老师)

三、市场调研概况分析

1、目标市场的设定：着重与年轻的消费者群体，年龄在 xx 至 xx 岁之间的朋友，这些消费者是我们 shoe love show love 网店最大的客户群。

2、产品消费群体、消费方式、消费习惯及影响市场的主要因素：随着网络的发展、电子商务的扩大，大多数年轻人越来越喜欢网上购

物，因为网上购物不仅时尚，还可以节约大量时间，并且网上大量的商品足以满足消费者需求。

3、产品现状：市场状况良好，产品处于新开发阶段，经过我们的调查，这类产品有着很大的发展壮大空间。

4、市场趋势预测和市场机会：经过我们的市场调查，追求个性化服务的需求十分强烈。个性化的独一无二在今后的需求中依然会是呈现持续上涨的趋势。我们的的商品成为潮流前线的趋势势不可挡。

四、竞争者分析(SWOT 分析)

劣势：周期长物流问题多，保密性差;从制作、拍照、上传、发货再到售后花费的精力太多;网络安全问题，网络的黑客、病毒以及木马网银等不安全因素;信誉的评价，这是买家购物的很大标准之一。

优势：鞋子 DIY 有助于吸引顾客眼球，加之我们的手绘画是根据客户自己的故事绘制的`，极具个性化且价格合理，我们承诺将产品做到客户满意为止;没有市场竞争者。

机会：网上购物的消费者市场巨大，商品推出面相对人群广;网上商品种类多种多样，可以找到更好的货源提供者;提高商店知名度，利于商品的销售。

威胁：网店的运营依附于大的交易平台，受交易平台的约束力强;我国的电子商务法和支付体系不完全，在很大程度上制约了网点的发展扩大。

五、网店的主要发展战略和阶段目标

1、战略目标：一直以来，我们都是追求并执着于一个目标只为你的爱而创业，只为你的爱而存在!shoe loveshow love ！

2、阶段目标：进入市场，开发客户。为提高店铺人气，在开店长期进行一定的营销推广。

3、进度安排：第一阶段：市场调研，分析问卷

第二阶段：淘宝网开店，维护

第三阶段：宣传推广

第四阶段：金融业正式运营轨道

六、项目技术独特性

1、做个性：根据马斯洛的需求层次来看，但人嘛的温饱得到满足之后，便开始注重生活的品位了。追求潮流、个性、时尚，我们所放在网上的鞋子，全部都是来源于生活情感，保证是独家首创。

2、做创意：如有雷同，回家跪键盘，这是我们 SHOE LOVE SHOW LOVE 网店前进的方向，在 QQ 群里，贴吧，天涯论坛，猫扑网等潜在客户聚集地挖掘客户。

七、已投入资金的用途

1、进货：主要资金使用出

2、盈余资金使用方向：

八、网店目前产品及主要介绍

1、产品生产：

资源及原材料供应：厂家

产品标准、质检及生产成本控制：绝对做到以客户为中心，发现损坏的物品，坚决不予出售。

包装与储运：通过快递或邮政投送，保证产品没有污损。

2、产品价格介绍及方案：

1、定价依据和价格结构：根据消费者价格接受程度，对产品的需求程度及喜爱程度给出适当的定价。一般情况下为一物一价。

2、影响价格变化的因素和对策：

3、服务介绍：为客户提供个性、时尚并附有自己感情的手绘鞋，创意来源于我们生活中对亲友爱人感情的表达方式。在我们的货柜里陈列了许多谢，如果没有你中意的，我们将根据你自己的情感故事为你定绘属于你的那双鞋。我们会在接到订单的第一时间和客户取得联系。

九、网店优势说明

(网店首页截图)

我们做的是集舒适性、实穿性、观赏性为一体的商品。

我们的价格合理，商品质量绝对保障，杜绝假冒伪劣商品。

十、市场营销

1、销售政策的制定：创意营销：我们卖的不是鞋，我们卖的是创意，是你的情感。

2、销售渠道、方式、行销环节和售后服务：网上销售，第三方物流，专注服务。

从前期店面设计，从地域、季节、消费者习惯、经济水平差异等方面进行考虑，保证全方位的服务。

3、主要业务状况：网站属于零售商，支持团购，方式另议。

付款方式：支付宝、财付通、网银、货到付款、邮政汇款。

运货方式：快递 EMS

折扣策略：VIP 秒杀 买够一定金额进行返还 不定期推出特价商品 送礼品 送积分 免运费。

1、销售队伍情况及销售福利分配：除工资外，按销售额分配奖金。

2、促销和市场渗透：

① 主要促销方式：送积分，送小礼品，买够一定金额返还相对金额。

② 广告/公关策略：在贴吧、天涯论坛、腾讯 QQ 以及猫扑网等大性网站进行宣传。

宣传策划案：

网店初步定位：把根据感情故事制作手绘鞋的网店当做一个营销平台，而非企业公司的简单推广式网站。我们给顾客的是述说着他们心灵故事的实体物，我们将他们内心抽象的想法生动的活现在鞋面上。

营销模式结构：

创意情感手绘鞋电子商务网店+网站(淘宝、易趣、拍拍、当当)+博(新浪、网易、搜狐)

核心营销运营模式。

用户会员制：

会员制度可以说是营销网店的核心模式，是网店与会员交流、交易的纽带。会员制的好处主要包括：

1、客户主要性

客户可以很自由、很自然的浏览商品，并做出自己的判断。

2、客户互动性

网店下方的买家评论可以作为客户间购买商品的参考，并向商家推荐一些富有创意的绘画。

3、客户激励性

网点上的积分制度是其网上行为的评价，积分多的客户我们可以在假日或者店庆的时候给予特别优惠。

产品结构优化：

1、首页展示：首页的商品展示区将分为三个板块，我们的热销商品，他们的故事感动你了吗(那些有故事的买家做的鞋)你的故事也能让他们感动(一双纯白的鞋，正等待着顾客说出他们的故事)

网店根据感情的分类将产品也归类来超链接，链接版块包括：爱情、友情、亲情以及其他，在这些大标签下还设小的搜索条件，包括颜色，面料等，以方便顾客搜索。

2、产品展示及说明：把所有的鞋都拆开，上传鞋子给角度观看的图片，并详细说明鞋子的面料，鞋码，以及颜色等，让顾客在第一时间了解他们看中的产品。

3、产品制作流程：通过顾客叙说的故事绘制图片，让后以电脑合成的方式做出效果预览图片，当客户满意时我们便实际操作，从拍下到收到货物，我们保证不超过七天。

口碑营销：

利用客户的宣传，推广我们的网站和产品，口碑是营销最好的方式。我们可以通过客户把我们的网址或店名发送到 QQ 上，贴吧里来推广，或者口头上向朋友推荐，我们会相应的给顾客一些折上折的优惠。

网店营销模式：

掌握网店交易技巧，充分利用好网站，从网上获得最直接的买家，

并把他们带到自己的主网店上来。充分利用各大门户网站宣传自己的产品和网店。

网店目的及优势：

树立网店形象：我们是做创意情感的网店，店的品牌形象至关重要。特别是在网络极其发达，信息传播极其快速的今天，通过网络来了解产品形象及网点实力的人是特别多的。因此，网店一定要树立一个积极正面的形象，这往往决定了客户对企业产品的信心。

优化网点内部管理：网店的实施可以使资源损耗、成本降低，加强员工间的联系和沟通，大家信息共享，可以使得网店的经验和运作达到最优化。

增强销售力：将我们的产品具有的个性、时尚、以及富含情感等优势充分传播出去，使得市场细分的优势得以在销售额上体现。

提高附加值：让顾客认为购买我们的商品，不仅是买到了那双看得见的鞋，更重要的是绘制在那鞋面上的那份情感，当然还包括我们店承诺的售后服务。我们为顾客提供便捷的、有效地、即时的 244 小时网上那个服务，我们在任意时候接受客户提出的问题，并及时给出答复。

网店商品的宣传策略：

1、折扣促销

由于网上销售本身的局限，顾客在购买鞋子时不能直观、全面的看到，也不可以试穿、触摸，再加上配送成本和付款方式的复杂性，可能会导致网上购物和订货的积极性下降，我们会适时的做一些大的折扣，以此促使客户网购。

2、赠品促销

赠品促销不仅能达到折扣促销的目的，还能提升网点的知名度，可以鼓励消费者经常访问网店，一伙得销售机会。我们店鄙视以假货、劣质品作为赠品发放。

3、限期供应

限期供应对消费者具有极大的诱惑，有促使消费者抓紧时间购买的作用。我们还会推出一些诸如秒杀之类的活动，以增加网店知名度。

4、与其他网站建立一些友情链接：

我们可以和那些买衣服饰品的商家交换店铺链接，当别人的店铺上了首页我们也可以获得收揽客户的机会。

5、利用身边的关系网：

网店成员都印制名片，上面包括简单的网店信息、主营商品信息等内容。去校友网、QQ 空间留言，让你的亲友们没事去逛逛吧。

6、市场开发规划：

通过情感来绘制鞋子，这自然需要强有力的创意以及精湛的绘画艺术，我们的DIY鞋子将与其结合，形成一套独具特色的盈利手段和营销模式。我们的商品，不跟着潮流，我们要青春，积极向上，我们要创造潮流，让潮流跟着我们走。

十一、风险分析

1、资源(供应商)风险

我们店本着提供最实惠、最新颖、最富感情的理念在做商品，但是由于各种原因，货品供应出现偏差，将会给网店的运行带来一定的风险。

2、进货的风险

①供应商发出的货出现质量问题，而无法进行退换

②进货人员工作失误

③采购预算不准，超出预测

④货物运送过程中不可预测的意外

3、市场不确定性风险

电子商务网站的大部分资金都用于商品的采购和库存，商品的需求量完全是根据订单来做的。在运营的过程中可能出现的不确定因素导致的风险。

4、研发风险

我们对客户的故事诠释出来的画作客户不喜欢，造成人力物力上的耽搁。使网店的运行速度减慢。

5、成本控制风险

主要从资金的投入，商品的成本分析，期间费用，商品的销售利润，以及负债等过程中产生。

6、资金链的风险

商品在短时间内销售量较少，而初期的投入长久没有收回。

7、竞争的风险

互补品或者市场追随者的加入降低市场份额、

8、交易安全的风险

网络的信息数据传输被窃取或者破坏;运输途中由于第三方物流的失误造成的损失。

9、政策风险

政府在应对各种经济状况下采取的决策，如：政府对网上交易实行税收等，也会降低店铺的收入。

10、财务风险

网店创办时产生的负债，在一段经营时间之后，网点是否有能力偿还。固定成本在销售收入中所占的比重是否合理，我们要做到最近结构的最优化，维持适当的负债水平，充分利用资金获取财务收益，提高网点的盈利能力。

11、管理风险

这里主要涉及人员的流失，对关键人员的依赖，以及员工的不忠诚。

12、关店风险

由于市场竞争过于激烈，网店缺乏管理，经营方式不当，市场不完全接受我们的产品等各因素导致网店关门大吉。

十二、应对风险采取的措施

1、和供应商建立良好的合作关系，保证供应商方面不出现问题，即使供应商自身出现问题也会提前告知详情。

2、利用网店的优势或者地域时空的差价来获取足够的利润。

3、接到订单发货后，双方及时联系，并对货物实施时时监控。

4、通过向校园网、粉丝网站发帖，专业制作班服、吧服等。

5、建立良好的顾客关系，将顾客的肯定意见广为宣传。

6、利用网络定期向客户发送相关产品的介绍以及上架的新品。

7、不断探索，不断创新，不断改进。

十三、需要技能

1、对商品进行市场定价以及消费者心理定价，锁定目标消费群。

2、不断摸索，不断积累经验。

3、价值上的创新，用赚到的钱扩大项目或者开发新项目。

4、熟悉网络交易平台的规则。

5、销售技巧的把握和顾客关系维持，以及诚信经营。

十四、网店版块简图和说明

1、Shoeslove

2、花有花语，鸟有鸟语，鞋子也有属于它的语言哦，作为主人的您想让它开口吗?

网店创业项目计划书 2　　一、网店概要

1、投资安排

资金需求数额 5 万元人民币。

2、网店基本情况

网店名称绿丝淘别致创意餐具

地址:

邮编 xxxxx

3、 网店的宗旨

绿丝淘别致创意餐具，妆点您的美好生活。

4、 网店简介资料

优质的生活：一件简单的产品，细细玩味，清新的色调、可爱的造型、柔软的材质、逗趣的喜感还有实用的生活功能。我们始终认为，产品也是有感情的，喜怒哀乐，自成风格。有感情，有温度的产品才会生动，有趣起来;因此我们将一些充满人性的，有趣的，充满创意的产品与客户和消费者来共享。希望可以让消费者感到愉悦。网店为您提供各类别致创意餐具，让顾客的生活美妙有神韵。用心的体会，你会发现生活真美。绿丝淘别致餐具，生活有我，爱家，爱生活!

二、市场调查概况分析

1、我们可以经常发放调查问卷，调研别致用品在市场的占有率。我们也可以派店员到市场中去生活体验，随时掌握市场概况。

2、目标市场的设定：着重于年轻的消费者群体，年龄在 18 至 40 之间的年轻朋友们，这些消费者会使我们网点的最大客户群。

3、产品消费群体、消费方式、消费习惯及影响市场的主要因素分析 ：现代年轻人非常适应网上购物这种方式，而且非常喜爱个性化的商品，这对我们的网店有很大的优势，会为我们提供大量的商机。

三、网店的主要发展战略目标和阶段目标

1、战略目标：绿丝淘别致创意餐具，妆点您的美好生活!不断挖掘创新自己网店的别致创意个性用品。每月主推几种个性商品。

2、网站界面设定：采用简约风格，清新自然的界面。采用充分

为客户考虑的`分类方式设置界面。产品宣传会通过优美真实的图面进行展示。

3、阶段目标：寻找合适自己网店的货源保质保量，慢慢深入市场，开发客户。为了提升自己店铺的人气，在开店初期，适当进行营销推广，网上网下多种渠道一起推广;后期销售阶段，网站界面采用旗帜广告、文字连接宣传最新产品。

四、网店主要产品或服务介绍

1、资源及原材料供应 ：各大批发市场等

产品标准、质检和生产成本控制 ：本着为顾客负责的心态仔细挑选商品，或发现损坏禁止出售。信誉永远大于谋利。

包装与储运：为顾客所挑选后要售出的商品均用包装纸包好。

2、产品价格介绍及方案：

①定价依据和价格结构：根据消费者价格接受程度，消费者对商品的需求程度，在所能负担的情况下，我们会按照电商课所学定出适当的价格。付款方式：支付宝、汇款。

②影响价格变化的因素和对策：根据市场环境的变化，会对我们的产品或价格产生一些影响，我们会适时地做出决策例如多买多赠等促销手段来应对，不会对网店带来损失。

五、市场营销

对于顾客：

1、顾客主动性：让顾客体验很自然、很自由，顾客可以随意浏

览产品，并对产品发表自己的看法和评论。

2、顾客互动性：在网店上设立一个新栏目，提供给顾客间交流、探讨、推荐好有创意餐具。

3、顾客激励性：网店上设立一种积分制，顾客在网店所有行为都可以作为积分的标准。划分会员等级、特别节日享受优惠或特价、打折、免费赠品等。

对于产品：

1、折价促销

2、赠品促销

3、限期供应

4、多与其他网店建立友情链接

5、利用网络以外的宣传方式

六、如何应对风险

1、力争将批发价压到最低，同时与批发商建立好关系，在关于调换货的问题上要与批发商说清楚，以免日后起纠纷。

2、利用网上销售的优势，利用地域或时空差价获得足够的利润。经常去市场上转转，密切关注市场变化。

3、对顾客关系给予足够重视，建立顾客联系卡，将顾客的肯定意见广为宣传。

4、每种营销手段有明确的目标，使顾客或潜在顾客知道下一步该干什么。

5、找到自己网店的独特“卖点”。

6、定期向顾客发送新闻邮件。利用顾客留下的邮箱及联系方式，定期向顾客发送相关打折产品，会员可换取好礼，贴心的会员生日礼品等。

网店创业项目计划书 3　　一、项目概述

① 项目名称：男装网店项目规划设计方案

②项目背景：随着互联网技术的飞速发展，互联网已经走进千家万户，网购已经成为一种时尚，一种新的生活体验。国家发改委“十一五规划”中如是说“国家信息化发展战略确立了电子商务的战略地位。各地区各部门相继制定配套措施，加大对电子商务发展的扶持力度。全社会电子商务应用意识不断增强，形成了良好的社会氛围。”

胡锦涛同志说“大力发展电子商务是推进国民经济信息化的重要内容。在全球范围内，基于互联网的电子商务正以前所未有的速度迅猛发展，不仅改变了社会生产方式，而且对经济结构的调整，产生了极为重要的影响，成为新经济的增长点。”

淘宝网是亚洲第一大网络零售商圈，其目标是致力于创造全球首选网络零售商圈。截止 2008 年 12 月 31 日，淘宝网注册会员超 9800 万人，覆盖了中国绝大部分网购人群，大约占据了中国网购市场 80% 的份额。其次，拍拍、百度有啊、易趣等网上 C2C 平台也发展迅猛。

同时，随着手机、PDA 及掌上电脑等无线终端进行的 B2B、B2C 或者 C2C 的电子商务的发展，移动电子商务是存在着很大的潜力。2010 年初淘宝无线累计独立登陆用户约 1000 万，到 2011 年增长 4 倍多达到约 4600 万，今年 3 月则超过了 1 亿。其中，实物商品交易已达 75%，成为绝对主流。手机淘宝的发展也预示着网上购物的巨大市场空间。

网上开店作为一种新的创业方式，给很多年轻人实现了创业就业的梦想。我们团队成员都是电子商务专业学生，对网上开店，网络营销都比较熟悉了解。希望通过网上开店，提高实践能力，并学以致用，促进创业就业。

③ 项目目标：网上男装店的最终目标是打造属于自己的男装品牌，成立有影响力的电子商务公司。这一目标将分三步完成。

④项目带来的收益：

二、项目需求分析

(1) 市场定位及市场分析：

本网店定位年轻一族，包括在校学生和广大社会青年，白领阶层等。突破传统实体店的经销代销模式，实现网络营销，网络购物的’大众化。

(2) 目标用户分析：

①

年龄在16至30岁之间的学生，年轻上班族，有一定的经济基础和消费能力，接触网络较多，易于接受新事物，紧跟社会潮流，可以接受网上购买和支付方式。

② 学习时间较多，工作比较繁忙，但闲暇时间花在网络上的时间比较多。

③ 追求时尚，个性鲜明，讲究品位，消费观念比较开放。

(3) 市场环境及前景：

① 市场环境：随着国家相关政策的出台和相关企业在电子商务技术方面的大力支持，电子商务环境进一步优化，支付安全不断提高，物流行业不断发展，网购作为一种时尚的生活方式，渐渐地深入到了人们的是常生活中，发展迅速。

② 前景：电子商务的市场发展潜力是无穷的，一方面，潜在消费者的发展速度惊人。大城市由于信息网络发达，网购氛围日益浓厚，小城镇和农村市场正在逐步开拓。另一方面，电子商务交易额快速增长，更多的年轻人加入网购一族。

根据CNNIC数据显示，截至20xx年12月底，中国网民规模达到5.32 亿，超过美国、日本、英国、法国、德国等国家的总和，互联网产业呈现出旺盛的生命力。

(4)

竞争对手分析：从2003年到现在，淘宝上男装的发展势头强劲，竞争激烈。以淘宝网为例，男装店数量达到30000多家。同时，随着腾讯拍拍网和百度有阿的崛起，竞争压力进一步扩大。还有凡客等B2C的有力竞争。

但是，相对于中小卖家来说，大部分都是非电商专业的人去创业做淘宝，专业知识没有我们电商专业的强，电商专业的学生更有优势，起点高，学习理解能力也比较强，发展起来也更快。

三、项目可行性分析

1. 技术可行性分析：

前期：①淘宝、拍拍等提供了很好的平台，有很多丰富的资源可以利用，省去了建设网站的技术难度。

②刘建君和谢明作为电子商务专业的学生，会用PS，学过网站建设，店铺促销广告的制作，网店装修都有一定的基础，起步快，转化率快。

后期： 在店铺达到一定的级别，自己有时间进货之后，利润提高，开始自建网站，利用一些建站软件或是再招一些计算机学院的同学来合作，基本上能解决网站建设的要求。

2.经济可行性分析:

相对于其他投资项目而言，网店资金投入相对较少，风险较小，

见效也比其它创业项目快，做好之后，投资回报率可观，成功率也相对较高。

3.实施可行性分析：

①团队成员协作程度高，分工明确，团结一致，都有在电子商务方面发展的共同愿望和创业构想，对开店有一定的认同和自信。

②现在团队成员都是电子商务专业学生和，在知识和实践上有一定的基础，并有两个独立的网店进行营业。其中一个上钻，发展较快，另一个网店四心，正在筹划发展之中。

③ 课余时间较多，可利用闲暇时间发展网店，积累经验，提高信誉，并积累一定资金。半年之后面临找工作，到时就可以全职经营网店，做大做强。

四、项目总体规划

1. 目标定位

①主网店主营业务不变，以男装为主，定位年轻一族，副网店主营家纺。以后可能还会陆续开放几个网店，做大做强，主次协同发展。

②朝公司发展，分三步走。

第一阶段：近期到暑假之前，提高店铺信誉，提高成交量，提高利润，把主副网店做好。

第二阶段：暑假到 11 月份，寻找货源，做好专业服务，提升网店档次，打出自己的品牌和服务，进一步提升业绩，提高利润。

第三步：毕业后，创立自己的电子商务公司，整合主副网店资源，建立一个服装家纺自有网站，全职做网店，进一步开拓市场，深化品牌，扩充团队，实现快速发展。

2. 商务策划

3.网站技术及域名规划

(1)网站技术：利用自有平台，开源系统，及专业相关的建站技术，打造一个品牌网站或是平台批发网站。

(2)域名规划：自建网站，申请注册域名。

(3)网站管理维护，这个在后期具体计划实施。

五、网店系统设计及后期网站建设

(1) 网店装修及美化

①提高店铺标准，升级到拓展版;②运用所学 DIV+CSS，进行自定义布局，设计网店标识，优化店铺名称及布局;③运用 PS 技术打造更具吸引力的促销宣传图。

(2) 后期网站建设及维护推广

建立网站，进行 SEO 优化推广，进行日常管理，维护网站安全。

六、项目实施方案

(1) 团队成员分工：

(2) 具体步骤实施时间计划：

(3) 实施过程中的问题处理及协商制度：

问题处理：专业的顾客咨询服务;网店流量、成交量，转化率问题;资金运转问题;网店退换货问题的解决;支付宝安全问题等

协商制度：

1.网店从初期经营开始，组员每周每星期定期对网店进行分析总结，相互协商找出解决方案，使网店更好发展。

2.后期人员增多之后建立团队平等协商制度，并不断完善。

(4)新客户的开拓和老客户的维系推广过程：

A.开拓新客户：在淘宝，拍拍，百度有啊等网购平台上开通各种软件，利用各种网络营销方式提高店铺的搜索排名，吸引更多新顾客，采用各种促销方式提高店铺吸引力和转化率。同时，后期电子商务网站建立之后，吸引更多批发商合作。

B.老客户的维系：本店提供优质化售后服务：及时为有需要的顾客提供物流跟踪信息;顾客快递快要到的时候以短信方式温馨提示顾客;发短信告知顾客对服装的正确使用方法，比如不同的服装正确的洗涤方法等等;对退换货问题的及时了解与改进;加强与网站老客户的联系与合作等。

七.项目运营管理计划

(1) 推广计划

① 线上推广：

A：在店铺开展各种促销，充分利用限时折扣，搭配套餐，满就送活动等。

B.付费推广：直通车推广，见效较快，效果较好;淘宝客推广，支付佣金;钻石展位，付费在站外推广;

C.论坛发贴，求购论坛，相关人气服装论坛，微博营销，注重互动集聚人气，提高威望，拉动潜在客户。

D.有机会加入服装类平台，获得展示和推广机会，加大曝光度，如 51 批发网等。

②线下推广：线下推广效果成效不大，网店侧重于网络营销。不过可以让同学朋友帮忙宣传，口碑营销，逐步深入。

(2) 组织管理计划

A、项目运营成员计划：从 4 月份到 11 月份，团队成员由刘建君，谢明，何喜文，裴成浩 4 人组成，按项目实施方案中成员分工表协调一致运营。如果期间销量增加，据业务需求可以找 1 到 2 个同学朋友加入。11 月份之后，找 1 个计算机专业的同学一起创业建立服装家纺网站。

B、网店管理计划：前期以飞扬潮流品质男装网店为主，兼有淘宝家纺店，拍拍男装店，或者还会据情况建立一些其他的网店。后期主要发展电子商务公司，整合各大网店资源。

(3) 后期网站运营维护计划

后期组建电子商务团队对网店和电子商务网站开展日常的维护和经营。

八、项目预算

预算说明：

①现用旺铺标准版，受限颇多。提升到拓展版，可以自定义店标，突显品牌，店铺装修也上档次，更加专业，吸引顾客，留住顾客。

②淘宝服务的开通，减轻店铺管理重负，优化宝贝，时时监测店铺，数据分析，提高店铺综合实力。

③营销工具可以提高顾客购买欲，促成成交，提高顾客与店铺粘度，促成回头客成交。

④ 直通车推广，竞价排名，点击付费，连续使用效果较好，引流成交，在竞争强烈的淘宝店铺中，才能走得快，走得好，缺点是前期费用较高。直通车推广(按点击付费，长期用效果很好)：最低充值500 元，预算 3000 元，随着店铺发展，追加投资。

⑤ 流动资金(非常重要)：发货后，到买家收货确认，大致 10 天左右，在这期间，资金无法立即收回，同时还得下单，一天大约 300 元，随着销量增加，资金需求更大，周转不开，直接影响店铺发展，流动资金很重要。随着销售数的增长，周转资金需要更多。

⑥ 进货及相机费用。由于团队现在的网店较小，资金不足，无力进货，拍照上传，只能做分销商，而供应商给的商品价格较高，商品没有竞争力，同时供应商不及时更新库存，商品质量不能保证，导致店铺退款退货率居高不小，致使店铺效益下降，排名靠后，让网店经营风险增大。所以很有必要自己找货源，自己拍照展示宝贝。

⑦ 拍拍上开男装店，可先不列入预算，等主网店实现赢利即可进行投资。

⑧家纺店：因为主营男装店，所以收支暂不列入预算范围，后期网站建设及电子商务公司可先不加入预算。

九、项目评估

(1) 风险评估

① 技术风险：技术风险主要体现在网站建设方面。后期建设网站时，自有技术力量不足，得出钱通过第三方建站公司建设，投资增大;网站管理经验缺乏，黑客攻击，硬件设施出现故障，数据受到攻击，客户受损。

②

经营风险：由于网络营销宣传推广不到位，流量不高，成交量少，收益大于支出。解决方案是落实各项营销推广方案，总结经验，提高营销效果;市场竞争对手的增加，使竞争激烈，导致预期收益减少，防范措施是加强自身管理，及时调整战略;由于供货商的库存没有及时更新等原因导致的退款率升高，影响店铺排名，同时由于供货商的商品无质量保障，导致退换货升高，影响店铺的销售和排名;由于资金投资不到位，影响网店的扩大发展，解决方案是提高预算，增加流动资金。

(2) 运营管理评估

①由于团队人员自身知识储备及经验不足，导致客户流失，客户满意度下降。解决方案一是提高自身的知识，多淘宝论坛和万堂书院等卖家学习的地方多学习他人的成功经验，提高应对风险的能力。二是针对网店服装，补充业务知识，提高在服装方面的知识。请教服装专业的学生，上网查相关资料，熟悉商品的属性，总结积累经验。

②协调配合风险，由于团队成员交流不足，导致团队松散，无凝聚力。解决方案是加强团队成员之间的沟通交流，制定相关约束及奖惩制度，明确分工，及时完成任务。

③提高风险意识，通过平时的经验积累，制定相关应急措施。

十、其它需要说明事项

①为了能提高竞争力，自找货源，进货，希望能申请到一个小点的仓储地。

②为什么要建立多个网店?会不会多而不精，没有重点呢?

因为网店虽然投资较小，但发展也相对较缓慢，如果全职做网店的话，必须要有不止一个网店，才能维系网店初期的发展运营。但是我们的主网店为飞扬潮流品质男装店，淘宝家纺店是为了挖掘家纺市场的巨大潜力，拍拍男装店是为了探索正在发展壮大的腾讯拍拍平台。

②副网店家纺市场的巨大发展前景：

我国每年有 10，000，000 对新人结婚，以每对新人在家用纺织品上消费 2000 元计算，则每年仅此市场就有 200 亿元的市场容量。加上近年来，国内房地产市场发展迅速，居民住房条件的改善，促使家用纺织品行业的进一步发展。旅游业的发展，使涉外单位在配套的卧具，装饰用品的使用上，有了新的增长需求。另外，全球经济一体化和我国加入 WTO，国际市场对中国家用纺织品的需求非常旺盛。有人预测，在以后的发展中，家纺行业将在纺织品中三分天下。比如日本家纺行业在纺织品中已达到 40%的市场。

据我们小组的调查，现在淘宝上百分之六七十的家纺店都是近一两年开创，而且信誉销量都做的较好，我们团队可以借鉴它们发展家纺店。

十一、有关附件

网店创业项目计划书

4　　20 世纪 90 年代以来，我国水果超市发展迅速，这种新型水果产品零售业态的出现将对我国农业产业链产生深刻的影响，而收入水平的提高，物流技术的发展，消费需求与消费方式的变化，激烈的市场竞争则是我国水果超市经营发展的主要动因。根据我国的现状，水果超市将是我国城市农产品零售市场的主导形式，而农贸市场依然是农村农产品零售的主要形式，;我国水果超市的经营发展不能一蹴而就，必须循序渐进。

一、项目背景

21 世纪是信息的时代，然而信息最最广、最快的传播媒介就是 internet。对于商业而言快速及时的信息更是不可或缺的，因此商业与 internet 的结合也成为了一种必然的趋势。internet 这匹千里马将落载着商业进入一个新的商业时代－电子商务时代。我们里主要是在学校外摆摊卖水果，为了能够进一步的发展，我决定在发展摆摊经营的同时走网络的销售路径。具体是建立自己网站，再有就是以目前最大的电子商务平台淘宝网为依托，开设自己的网店。以下是开设淘宝网店的策划：

二、店铺简介

店铺名称“水果店铺”于 20xx 年 xx 月 xx 日成立。我们吸取了摆摊卖水果经验，调整传统卖水果的经营思路，我们本着“顾客第一”

的原则，遵循“以人为本，服务到家，追求完美，永远领先”的企业精神，结合我校的实际情况，建立独具特色的管理服务体系！

(a)经营范围：

主营苹果，香蕉，梨，橘子等水果

(b)经营模式：

电子商务网络营销（以淘宝平台为主），电话短信 qq 微信等方式订购

三、市场分析

①、行业分析：根据初步的一些市场调查我们发现我校水果行业前景还是相当不错的。我们主要就学生老师这一块对其做分析。他们追求快捷、方便的生活消费方式、网络已成为他们生活的一部分。学校有网上订购盒饭的`网店，但还没有水果网店，水果网店市场潜力大。

②、具体消费人群：学生，老师等

四、风险分析

由于网络销售投资相对较小风险也就不会很大。主要的还是网上交易的存在一些风险，不过随着淘宝平台的完善风险也逐渐降低。

五、店铺运营流程及人员安排

①开设淘宝店铺流程

（1）准备工作：个人网银店铺名店标

（2）进行注册（另附注册流程）

（3）装修：修改店铺二级域名、上传店招、根据经营范围进行分类设置。

②需熟练装修人员一名定期根据发展情况对店铺进行装修调整。

③数据上传即商品的上传。需熟练编辑数据（熟知相关软件如淘宝助理、甩手掌柜等），有一定的文采，会 PS 之类的图片处理技能的人员两名。保证店铺有一定的数据量，数据要定期的更新。

④需要若干名业务人员保证打字快、使用基本的交流工具（QQ、阿里旺旺，短信），有一定的交流技巧及销售能力。人员要根据时间安排在线工作。人员还要主动的到各个论坛网站发布信息做宣传。

六、店铺运营期间所遇问题及处理方法

①技术问题：

此类问题主要还是对店铺的打理及维护上、数据处理上，由先关技术人员做处理。

②发货问题：

（1）除特殊情况发货速度一般较快 3 小时。若是送货人员的原因要其做相关处理。同时安抚顾客。

（2）若是顾客问题常见为写错地址，因此网销人员在确定地址之前要反复向客户确定信息避免出错。

七、管理

①人员管理：

我们的人员必须保证经常在线，尤其是在一天中的重要时段（12:30－14:00、16:30－20：00）当然全天在线更好。

②店铺管理：

既然是淘宝店就必须利用淘宝的一些专用软件。例如阿里旺旺（买卖、店铺装修、宣传、学习等）、淘宝助理（数据上传、导入、导出）、甩手掌柜（数据上传、数据复制、窃取数据）。根据不同的季节、活动对店铺进行适当的修饰。

③送货管理：

包括送货速度、送货人员服务态度。同时，店面的发货人员也要做到及时有效。

④服务管理：

（1）保证客服人员阿里旺旺的全天在线，及时接收买家询问信息。

（2）客服人员要做到态度和蔼，有耐心，细心解答问题，只有好的态度才会使买家对该店铺存好感。要及时去解决，帮助买家减少不

网店创业项目计划书 5　　一、创业来源

随着网络时代的来临，人们的消费习惯正发生着巨大的变化。以大学生为代表的年轻一代开始频繁的网络上寻找他们喜欢的商品，网络购物已经在全世界成为了一种新的潮流。但在国内市场，网店还大多是小型的地摊店铺形式，还很少有形成针对某个特定群体的特色整体行销专卖店，尤其是对一直走在时尚前沿的大学生群体。

二、网店简介资料

优质的生活：一件简单的产品，细细玩味，清新的色调、可爱的造型、柔软的材质、逗趣的喜感还有实用的生活功能。我们始终认为，产品也是有感情的，喜怒哀乐，自成风格。有感情，有温度的产品才会生动，有趣起来;因此我们将一些充满人性的，有趣的，充满创意的产品与客户和消费者来共享。希望可以让消费者感到愉悦。网店为您提供各类别致创意餐具，让顾客的生活美妙有神韵。用心的体会，你会发现生活真美。绿丝淘别致餐具，生活有我，爱家，爱生活!

三、网店的组织结构

网店一共四名成员，组织管理如下：

网店店长：一名，主要负责淘宝网店的货源，淘宝网店货物，物流等一系列的具体问题。要在商品的服务，物流等个个环节为买家做好服务工作，统计网店的数据。

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/436000010200010111