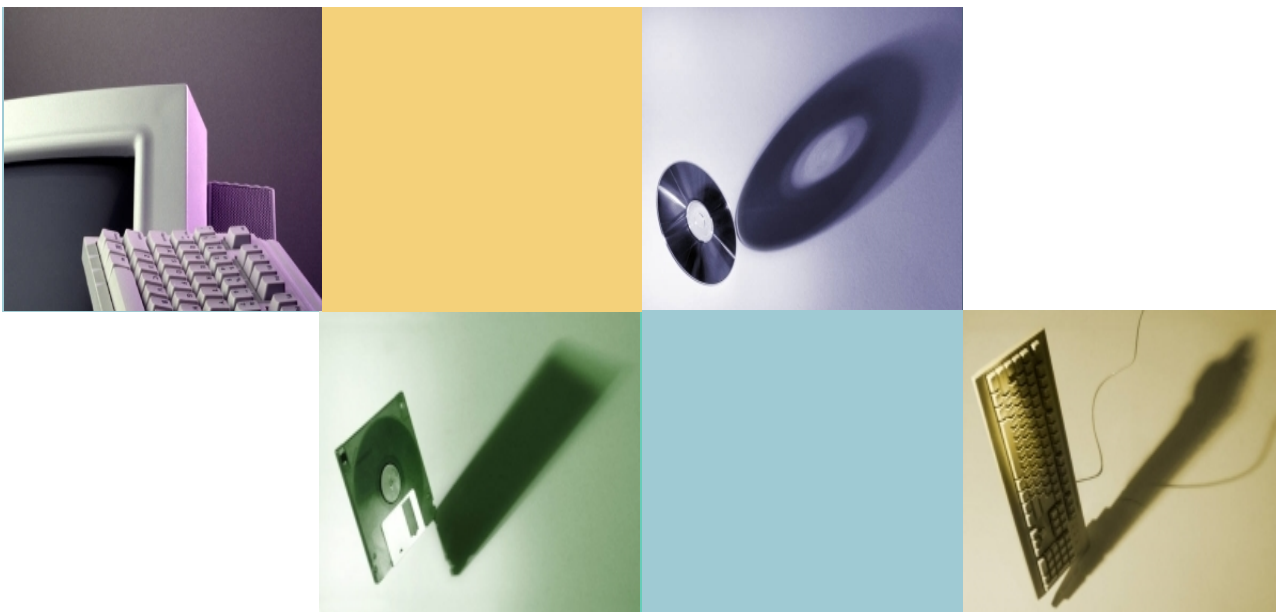


电脑饰品开店策划



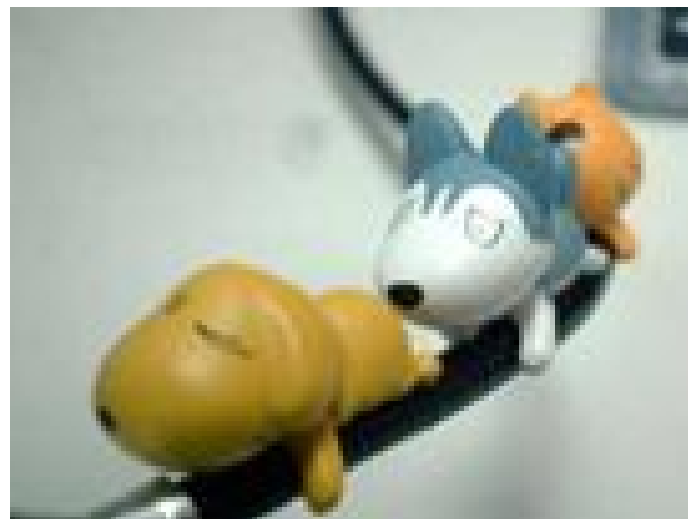


据统计，中国的网民数量已超出**2.53亿**，电脑顾客已超出**1.25亿**，今年比去年同期增长了**2300万人**，同比增长**28.7%**。



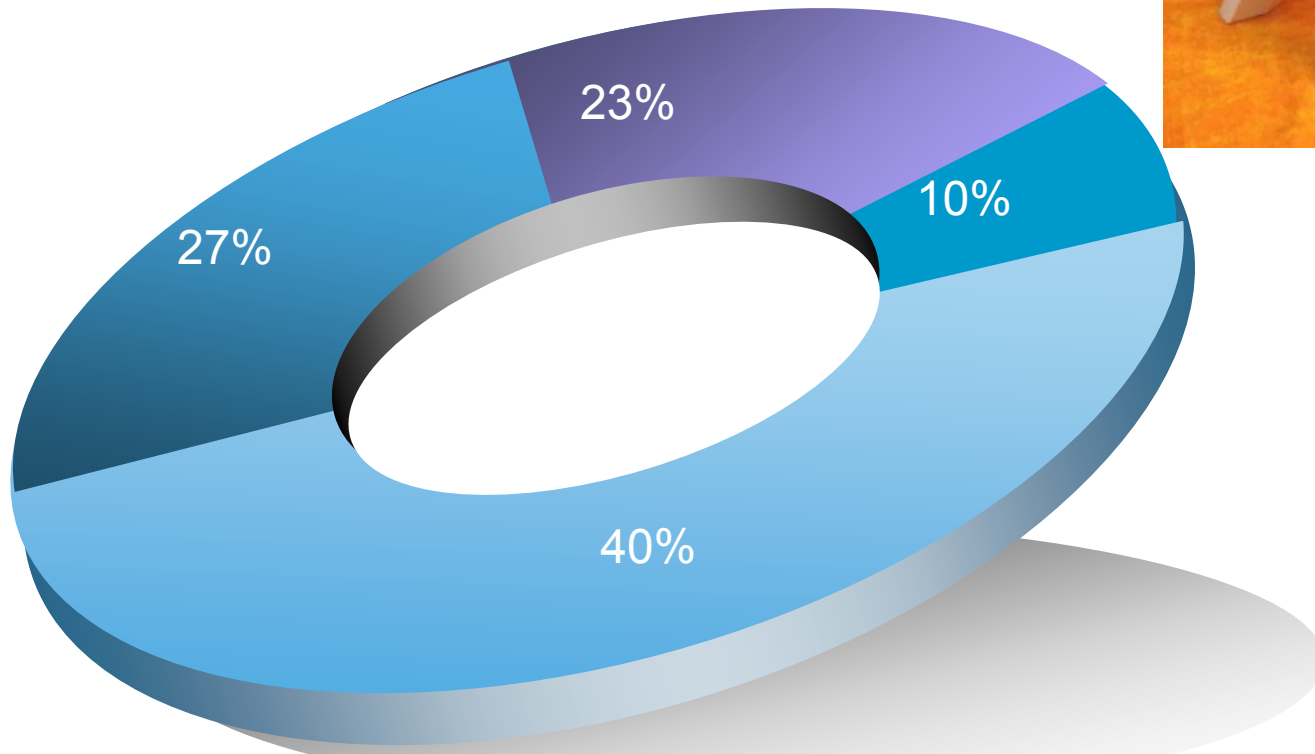
伴随人们对生活质量的要求提升，生活节奏加紧，电脑在人们的工作、生活中占据了越来越多的时间。再次，在这个追求个性化和潮流的社会里，电脑饰品就像化装品那样，满足人们对个性和美的需求。于是，电脑饰品就成了人们的选择。

业内人士分析，从目前的电脑后续服务市场来看，有关行业只局限于维修、销售等领域，其他方面的配套少之又少，只有少数散落在电脑城和电子市场，明显缺乏专业化、个性化的品牌服务，像电脑饰品、电脑休闲品等项目更是少有人问津。可见，电脑饰品的发展前景非常广阔。



当然，巨大的电脑顾客数量只是一种基数，电脑饰品的主要消费群体是面对充斥活力的年轻一代，他们对潮流和个性充斥追求。而在这年轻一代里，年轻女性又是最主要的目的对象。据网上调查得，有接近**40%**的女性电脑顾客乐意消费为自己的电脑装饰，其中年龄段在**13岁到22岁**的女性电脑顾客中，有**80%**有购置电脑饰品的欲望。同一种调查里，只有**20%**的男性电脑顾客乐意为自己的电脑“打扮”，其中年龄段在**13岁到25岁**的占**50%**。





- ：调查人群中没有购置电脑饰品欲望的男性
- ：调查人群中没有购置电脑饰品欲望的女性
- ：调查人群中有购置电脑饰品欲望的男性
- ：调查人群中有购置电脑饰品欲望的女性





alibaba.com.cn

三、选址

电脑饰品店选址一般有两种情况，第一，接近电脑城或电脑配件零售店，维修店。第二，接近学校，尤其是高中，大学。

结合开店的条件，决定新店开在番禺硅谷电脑城旁，或者广州大学城里边的某些电脑维修点附近。



店选址分析：

- 1、接近本地的商业街、步行街。人流密集。
- 2、附近也极少类似的电脑饰品店



1. 市场分析

2. 目的人群

3. 选址

进货时一定要根据本地的消费水平和消费观念来选择电脑饰品的种类，价位则要根据店铺周围消费群体的年龄段和收入情况来拟定。

5. 投资计划

6. 员工安排

7. 经营方案

8. 成本及盈利分析



1. 市场分析

2. 目的的人群

1、固定设施

3. 选址

4. 供货计划

5. 投资计划

6. 员工安排

7. 经营方案

8. 成本及盈利分



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/497020031104006154>