

# 2024 年服装店的创业计划书

## 服装店的创业计划书 1

### 一、市场预测和经营方针

自 20xx 年起，商品零售业蓬勃发展，促进国内宏观经济及居民消费的增长，消费力明显趋向品质好、品牌知名度大的商品，通过对行业的调查。

1、80 后的消费群体未来三年将成为市场的消费主流：对价格不敏感，对时尚度、舒适度要求高。

2、知名品牌加速扩张，国内大装品牌大部分切入三线市场，占据了百货商场、城市街铺的主流渠道，我公司现有店铺以商场店、专卖店为主，品牌知名度以及美誉度较高，能够应对竞争品牌和未来市场的变化。

在这种态势下，公司认真审视自身的优、劣势和经营情况，确立品牌的市场定位——二线市场的二级商圈、城市的一二级百货及三线市场的一级商圈，未来将成为公司的主流渠道。

因此，公司今后三年年度的经营方针确定为：提升品牌知名度和美誉度，强化终端视觉表现力；

围绕核心店铺动销率的提升，提升单店盈利水平，促进资金的良性回笼，保证企业的平稳发展。

## 二、公司经营目标

### （一）核心经营目标

20xx--20xx 年，公司核心经营目标为：

- 1、每年度销售 1300 万元
- 2、年度销售增长率 25%
- 3、每年度毛利润 520 万元

商品毛利率：

40%--45%

费用预算：

管理费用 56 万元，营运费用 130 万元，商品折损 34 万元。

### （二）销售目标细分

销售总指标

### （三）经营管理目标

1、采购管控目标：

1000 万元。

2、人力行政管控目标：

56 万元

3、财务管控目标：

150 万元

4、物流公司管控目标：

10 万元

### 三、主要经营策略

20xx-20xx 年度主要经营策略将从商品的风格创新、价格立体化、消费群体拉宽、渠道升级、品牌力提升及终端视觉表现加强等几个方面延伸制订。

#### （一）市场策略

1、调配公司内部所有资源，以市场需求为导向，支持前端销售部门的业绩达成。

2、通过在目标市场标杆店铺的复制，进行推广，有效拉升各核心店铺的视觉形象表现力和销售业绩。

3、通过每季单店盈利模式的固化实施，将直营打造成公司核心销售人员的培训基地。

4、渠道拓展的主攻方向是公司直营和重点市场，以“发展优质加盟客户和优质区域代理客户为核心方向，做好公司的基本盘面建设。

5、20xx--20xx 年，公司强势进驻已有一定知名度和实力的商场，作为品牌形象提升的另一核心策略。

#### （二）商品策略

1、商品的风格调整：拉宽消费群，贴合 80 后主消费业态，错开相应风格品牌的直接对抗竞争。

2、围绕企业商品力的提升，将对企业现有体系进行改造。

#### （三）品牌策略

## 1、提升品牌终端视觉表现力

1) 新开设店铺质量管控：20xx 年起，以“小城市开大店”的策略，执行新开店审批流程，并加强开店店铺的施工质量，强化店铺视觉表现并严把开店的质量关。

2) 调整品牌商圈。20xx 年开始，公司将大力推进二线商圈店的拓展加盟，以迎合品牌的重新定位。

3) 提炼店铺陈列标准并复制推广，提升商品表现力。

## 2、展开广告投放与广告投放的配套工作，进行品牌塑造，聚焦推广

1) 公司进行电视媒体广告和各种平面媒体广告投放，进一步扩大品牌知名度与影响力。

2) 20xx 年，计划在承德区域进行不少于 10 次大型促销活动进行平面拉动。

## 四、公司年度费用点控制

年度总费用控制 220 万元，费用点 17%，各费用项目如下：

1) 管理费用：56 万元

2) 营业费用：130 万元

3) 货品折损费用：34 万元

## 服装店的创业计划书 2

### 一、租金支出情况

包括店面租金和转让费，从蔡先生的情况来看，由于地处东

莞工业区，店面租金仅 1200 元每月，两按一揭，前期也只需要一次性支付 3600 元，所以，租金并不是一笔很大的支出。转让费才是应该重点考虑之处，不过，无论是铺租还是转让费，都可以通过和原租客进行商讨，争取分期付款，不过，分期付款往往要付利息，对于有能力一次性付清铺租和转让费的经营者，伍小姐不建议进行分期付款。

## 二、服装店装修计划

蔡先生的服装店目标客户是普通老百姓，且店面只有 20 平方米，因此只需简单的货架、醒目的招牌即可。普通的招牌只需 100 到 200 元/块。从店内的整体规划上，到石灰、地砖、灯泡、货架等装修的材料购、到店内的装修过程等，最好是亲力亲为、亲自监工，这样既可以降低装修成本，又可避免偷工减料等情况的发生。另外，地板、墙壁、货架等各个装修部分要分别请不同的团队做，比一家装修队一条龙服务能省钱。伍小姐算了一笔账，假设店面需要 10 盏摄灯，自己配备好灯的话，只需装修团队花上一天的时间或一次性就可以搞定，费用大概只需要 100 元。

## 三、服装店进货策略

经过初步计算，由于店面只需要简单货架，每月有 6000 元的资金可以补充，转让费平摊下来按每月 20xx 元计，蔡先生首月尚有 13000 元左右的剩余资金，在前期投入上并不存在资金紧缺的问题，如果用 1 万元的资金用来进货，按每件衣服 20 元的进货成

本来计算，可以一次性进货 500 件，支撑一个 20 平方米的店面有过之而无不及。她建议，对于没有经验的经营者，首次进货最好拿多几款，每款少拿货，这样虽然拿货的成本可能高一点，但不用承担滞销的风险。经营一段时间后，确定哪个款式比较热销再补货。等经营到比较成熟之时，再拓展业务，比如通过低价倾销等手段促销，或通过购次品进行再加工来降低进货成本

#### 四、新店如何招员工

开店初期，应尽量节约人力成本，20 平方米店面，一名店员就足够了，最好规定一个约 2 个月的试用期，不但可以节约人力成本，也可方便店主和劳工双向选择。东莞的劳力成本比起广州等大城低，且工资月底结算，可以用每月的营业收入补给，试用期间每月 1300 元对蔡先生来说，应该不会构成负担。

### 服装店的创业计划书 3

#### 一、介绍

主要经营\_版服装、饰品，兼卖韩国风格设计独特的生活用品。采用网络、店面相结合的方法，利用 21 世纪网络技术蓬勃发展的大前提，根据网络购物热潮推出的购物新理念，旨在带动新一代年轻人的购物热情，快捷、方便、多样、韩流是我们的特点。

#### 二、店面选址

为了减少资金投入，直接用靠近 xx，xx 对面的 x 个相连车库位。

### 三、店面装潢

店面装潢关系到一家店的经营风格，及外观的第一印象。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：

1、要紧扣韩国风格，在店面的装潢上一定要下功夫，给人强烈的视觉冲击力和感染力，有耳目一新的感觉；

2、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！灯光冷暖结合，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！预计花费 xx 元。

### 四、选货及进货的渠道

1、选货：首先和 x 国的. 品牌商交涉网上代理的相关事宜，争取最小代价，争取更多的货源。其次瞄准 x 国 x 城的散货批发市场，选择精品。再次瞄准 x 国购物网，直接挂到我们的网上，低买高卖；

2、进货渠道: x 国进货直接邮递回中国，必须谈好物流公司，建立良好的合作关系，争取最低成本。

### 五、人力规划

创业初期减少成本，锻炼个人能力。不准备雇服务员，由我(x店面装潢、开业收银等注：提倡顾客用支付宝等支付，但不排斥顾客现金交易)、xx(网页维护、到韩国后进货)、xx(进货)、xx等同学(店面服务员)负责。赢利后才用投资分红的方法。

## 六、投资金额分析，每月费用分析

- 1、装修费 xx；
- 2、店面摆放衣服，饰品，小东西等 xx；
- 3、其他店面内费用 xx 元；
- 4、员工工资在赢利后的月底结，暂不算在投资内；
- 5、余下 xx 做流动资金使用。

共计：xx 元

## 七、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。开幕当天为吸引顾客，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、长期发展营销策略

(1) 原则：坚持走自己的路线，网络更新要快，如果运营得当可以慢慢适当拓宽销售范围。

(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: 训练营业员的基本利益, 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: 初次来店的惊喜: 免费赠送小饰物, 小挂件, 让其填一份长期顾客表, 并传递我们店的特色。

增加顾客购买的可能: ①传达我们购物方式的先进, 如每三天网上都有新货更新等信息; ②利用顾客注册信息, 以某种借口想顾客发送邮件, 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根据顾客购买的金额设置累计奖励机制。

## 服装店的创业计划书 4

### 一、项目介绍

我的项目是做服装行业, 男女休闲服装店。服装主要以休闲简约为主, 入门左边是女装, 右边是男装。选择开服装店的优势是对服装行业较为熟悉, 项目需要的成本较低, 容易进入也容易启动。而且自己对服装也有点感兴趣, 算是兴趣与事业相结合吧。

### 二、店铺的选址

店址选择在佳县农行对面, 人流量还可以, 但流动人口少, 所以货品必须多样化, 但不能打破整个店的购物氛围, 此店铺位

于小县城，不适合销售高档消费品，我的定位就是中低档符合市场需求。价格中等。进去消费，是既

不失面子，又不多花银子的地方。

### 三、投资金额分析

基建费：25000

店铺押金： $3900 \times 2 = 7800$ （2个月租金）

租金：20 平米  $\times 160 = 3200$ （月租）

装修费：1 万

首次货款费：2 万

流动资金 6 万

### 四、进货及进货渠道

1、选货：选样，款式，品牌，数量，要掌握当地市场行情：出现哪些新品种？销售趋势如何？价格涨势如何？

购买力状况如何？大体上能心中有数。

2、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

款式一定要给顾客的选择余地大。

### 五、营销策略

1、就绪之后，就准备择期正式开张。开张当天为招揽顾客，

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、初次来店的惊喜，免费赠送小饰物，小挂件，让其填一份顾客表（做客户数据库）增加其下次来店的可能性，传达每周都有新货上架的信息

3、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

## 六、店铺销售管理

1、日销单（下班之后用电脑统计）

2、每日盘点货物记录

3、每月进销存表，留进货单，便于月底进行统计

## 七、专业管理制度

1、每天两次大扫除，早晚各一次，营业时间内保持店里、店外干净卫生

2、每星期二、六模特衣服更换一次，每星期一货物调换一次。

## 八、售后服务

1、凡在本店购物如发现质量问题（不包括人为）在未洗水前（三天内）凭收据可换货

2、出售货品如有脱线，修改等情况，可免费维修

3、凡在本店购买产品，可免费整烫

## 服装店的创业计划书 5

项目概况：在白领较为集中的附近开一家具有特色的、适合文化层次较高、年龄在 25~40 岁之间的成熟的职业服装店创业计划书。

### 市场分析

#### 一、市场需求分析

(1)服装市场中，高、中、低档女性服装都有，但女性服装风格大多过分偏重于随意、休闲、舒适。或者是偏重于标新立异、与众不同，都不能满足白领女士的需求。

(2)一些很高档的时装虽然能满足白领职业女性的穿着要求，但定价太高。

(3)也有一些价格适中的职业套装，虽然有的质地与手工都不错，但过于职业化，让人觉得少了一点女人味。

(4)一些中档、高档的杭派职业女服的设计风格优雅，面料精美，手工考究，色彩与款式大都比较明亮与柔和，价格也能为大多数收入在中等偏上的较成熟的白领职业女性所接受。

#### 二、目标群体分析

文化层次较高(大专及大专以上)、年龄在 25~40 岁之间的成熟的职业女性是女装店的目标群体。这一目标群体的月收入在 20xx 元以上，或家庭月收入在 5000 元以上，应属于小康生活家

庭，对服装的品味要求较高。这一群体侧重于白领女性。

### 三、竞争对手的分析

这一类职业服装店创业计划书还比较少，且大多为专卖店，品种单一，个性化不强，价格较高。

#### 成本预算

##### 一、前期投入

店面装修：10000 元

租金：（两押-租）28000 元

进货：18000 元

工商管理、税务登记费用：1200 元

顶手费：20000 元

流动资金：10000 元

合计 1：87200 元

##### 二、每月固定费用

工资：5500 元/月

其中：店面人员 2 人： $1500 \times 2 = 3000$  元/月

经理工资：2500 元/月

水电：300 元/月

工商管理费、税收：500 元/月

租金：10000 元/月

合计 2：16300 元/月

三个月即 48900 元

三、前三个月共需投入资金

$87200 + 48900 = 136100$

盈利状况

(1) 中档服装按平均每套服装批发价之后为 240 元/套,毛利 90 元/件;

(2) 高档服装按平均每套服装批发价 150 元,零售价 300 元计算, (八折 280 元, 零售价 500 元计算, (八折之后为 400 元/套) 毛利 120 元/件。

市场风险分析

一、服装行业最大风险就是对行情的把握, 如果把握不好, 很容易造成商品积压。这就需要细心研究市场行情, 从平时的销售业务中把握客户需求, 做到既不盲目紧跟潮流, 又不落后于潮流。

二、同行竞争是主要风险之一

本店要严格服装质量关, 提高服务质量, 实行贴心服务, 尽量不打价格战。

三、顾客对服装质量的投诉也是风险之一

在把好质量关的前提下, 有理、有节的处理好顾客意见非常重要, 树立顾客就是上帝的服务意识。

人员机构配置

## 职员及岗位职能

(1) 店员 2 名：负责与顾客的各项工

(2) 经理 1 名(自己本人)：统筹全

## 服装店的创业计划书 6

### 一、介绍

主要经营韩版服装、饰品，兼卖韩国风格设计独特的生活用品。采用网络、店面相结合的方法，利用 21 世纪网络技术蓬勃发展的大前提，根据网络购物热潮推出的购物新理念，旨在带动新一代年轻人的购物热情，快捷、方便、多样、韩流是我们的特点。

### 二、店面选址

为了减少资金投入，直接用靠近公园，霍家村口对面的 2 个相连车库位，剩下租金。

### 三、店面装潢

店面装潢关系到一家店的经营风格，及外观的第一印象。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。

1、要紧扣韩国风格，在店面的装潢上一定要下功夫，给人强烈的视觉冲击力和感染力，有耳目一新的感觉。

2、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!灯光冷暖结合，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!预计花费 x 元。

#### 四、选货及进货的渠道

1、选货: 首先和韩国的品牌商交涉网上代理的相关事宜，争取最小代价，争取更多的货源。其次瞄准韩国汉城的散货批发市场，选择精品。再次瞄准韩国购物网，直接挂到我们的网上，低买高卖。

2、进货渠道: 韩国进货直接邮递回中国，必须谈好物流公司，建立良好的合作关系，争取最低成本。

#### 五、人力规划

创业初期减少成本，锻炼个人能力。不准备雇服务员，由我(安阳店面装潢、开业收银等注: 提倡顾客用支付宝等支付，但不排斥顾客现金交易)、董羽(网页维护、到韩国后进货)、王硕(进货)、张维佳等同学(店面服务员)负责。赢利后才用投资分红的方法。

#### 六、投资金额分析，每月费用分析

1、装修费 x

2、店面摆放衣服，饰品，小东西等 x

3、其他店面内费用 x 元;

4、员工工资在赢利后的月底结，暂不算在投资内；

5、余下 x 做流动资金使用。

共计：x 元

## 七、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、长期发展营销策略

(1)、原则：坚持走自己的路线，网络更新要快，如果运营得当可以慢慢适当拓宽销售范围。

(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：训练营业员的基本利益，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：

初次来店的惊喜：免费赠送小饰物，小挂件，让其填一份长期顾客表，并传递我们店的特色。

增加顾客购买的可能：①传达我们购物方式的先进，如每三

天网上都有新货更新等信息;②利用顾客注册信息,以某种借口想顾客发送邮件,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根据顾客购买的金额设置累计奖励机制。

## 服装店的创业计划书 7

### 一、项目介绍

在选定行业之前,我先衡量自己的创业资金有多少,因为,各行业的总投资有高有低,每一种行业都不一样,所以,先衡量自己所拥有的资金能够做那些行业,再来做进一步的规划。

选择开服装店的优势是服装行业较为成熟,项目需要的成本较低,容易进入也容易启动。而且自己对服装也有点感兴趣,算是兴趣与事业相结合吧,呵呵。

### 二、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,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,都先准备好了。在与房东签约时,租期最好不要太短,如果只签一年,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。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。

### 三、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。

### 四、选货及进货的渠道

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，这样每个星期六店内肯定是有新品到货的，但只上部份新货，一部份留着星期天上!如果进入销售旺季，三四天就补一次货!

## 五、人力规划

我计划雇佣三个人，两个小姑娘最好是漂亮 mm，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。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。

## 六、营销策略

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。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!

## 七, 总结

综上所述我用5万元开一个女式服装店,是不是能够成功当然还需实践中去检验了,任务完成。

## 服装店的创业计划书 8

### 一、商机及产品介绍

这是一个信息年代,而按照淘宝对外公布的数据,20xx年淘宝成交额超过4000亿元,而到20xx年马云公布流动资金已达1万亿,目前平均每天成交按照他们提供的支付宝交易额更高达接近7亿元,这更加给力人们带来了网上创业的机会,优秀的平台,必定会造就优秀的企业。而实体店的模式又适合进货和喜欢逛街类的消费群体,结合了广大消费群体需求。

### 二、环境分析

#### 1、实体店的优势:

不仅满足对个别地区人的需求,而且对了解潮流趋势,了解消费需求都有现实的意义。

#### 2、网店优势:

买一件应季的衣服,采用传统的途径解决问题,需要空出专门的时间,到商场逛、挑、试。从各个方面来说,买一件衣服所化的除了标价之外,还要花费时间成本,交通成本等等,劳心劳力,相对于网购,可以通过半个多小时的挑选,其余的成本都节

省了，价格相对来说也会比商城的优惠。可谓既省时间，又省金钱。

### 三、综合分析

#### 1、目标市场：

男性消费者，虽说女性是服装行业的主流市场。但是相比较女性而言，男性市场的消费力更加大于女性，男性通常在购买衣服时很少会还价，经常挑选等习惯，而男性更加注重自身形象，对穿着将就，能保证质，而女性通常以低价的. 廉价货品居多，难以做到中端，高端。如果将实际购买者和购买决策者的数量统计出来，男性这个比率将会更高，所以我把18~35岁的消费者作为我的最大客户群。

#### 2、产品消费群体、方式的因素分析：

随着网络的发展，大多数年轻消费者越来越喜欢网上购物，网上购物可以节省购物时间，还可以提供大量的商品让消费者选择，非常便捷。网店的信誉是最重要的，不论实体店还是网店，信誉是首位，因此我的营销模式将采用实体店与网店结合起来运营。

### 四、营销策划

#### 1、销售政策的制定：实体店营销与网店营销结合

2、销售渠道和售后服务：网上销售和实体店销售，专注服务从前期店面选择到店面设计，帮助进行合理配货，全方位服务模

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/526035041120010111>