
创意手绘个性 T 恤创业计划书

【此文档为 word 格式 您下载后可自由编辑】

目 录

一、执行总结

1、产品概述1

2、团队概述1

3、市场环境竞争优势1

4、经济状况和盈利能力预测2

二、项目简介

1、运作过程3

2、产品介绍3

3、项目发展方向及发展愿望4

三、市场调查和产品分析

1、目标市场的定位与分析5

2、市场容量估算和趋势预测5

3、竞争分析和竞争优势6

4、估计的市场份额和销售额7

四、营销策略

1、产品策略8

2、价格策略8

3、销售策略9

五、经营管理

1、生产工艺10

2、设备购置、人员配备、生产周期11

3、服务质量控制与管理11

4、日常管理	12
5、购物流程	12
六、 创业团队	
1、团队组织构架	13
2、团队能力	13
3、团队成员背景	14
4、团队分工与互补	14
七、 工作室经济、财务状况	
1、资金需求	16
2、融资计划	16
3、资金运营计划	17
八、 费用预算	
1、设备投入	18
2、设施投入	18
3、广告投入	18
4、物料投入	18
4、人力投入	19
5、其它杂项	19
6、预算总费用	19
九、 销售额预算	
1、第一季度	20
2、第二季度	20
十、 关键风险和问题	

1、风险分析 21

2、规避风险方法 21

十一、附件 22

一、执行总结

（一）产品概述

手绘服装,即在原纯色成品服装基础上,根据服装的款式、面料以及顾客的爱好,画师在服装上用专门的服装手绘颜料绘画出精美、个性的画面,在不影响服装使用性的基础上,更增添其可观性。服装的画面,可以是漫画卡通,真人素描,亦可以是风景、图案或装饰纹样;可以是故事片段配上文字,亦可以是顾客自己的所爱图片加真情告白。只要是可绘画的,无论国画效果还是油画效果,基本都能在文化衫 T 恤衫上呈现出来。简单的说,服装上有手工绘画图案的服装就称为手绘服装。

（二）团队概述

- 1、团队名称：手绘衣族
- 2、团队口号：手绘衣族，时尚无限
- 3、团队成员：

（三）市场环境和竞争优势

1、市场环境

在前期营业中,我们的市场主要集中于本校学生,类似的创业机构相对较少,市场环境良好,前景广阔。在后期营业中,我们的市场不断向外扩大,环境容量也不断扩大,产品发展路径也不断增多。

2、竞争优势

在前期营业中,我们以学生为市场主要来源,竞争压力小,并且学校能提供部分有利资源,优势明显。后期营业中,随着竞争压力不

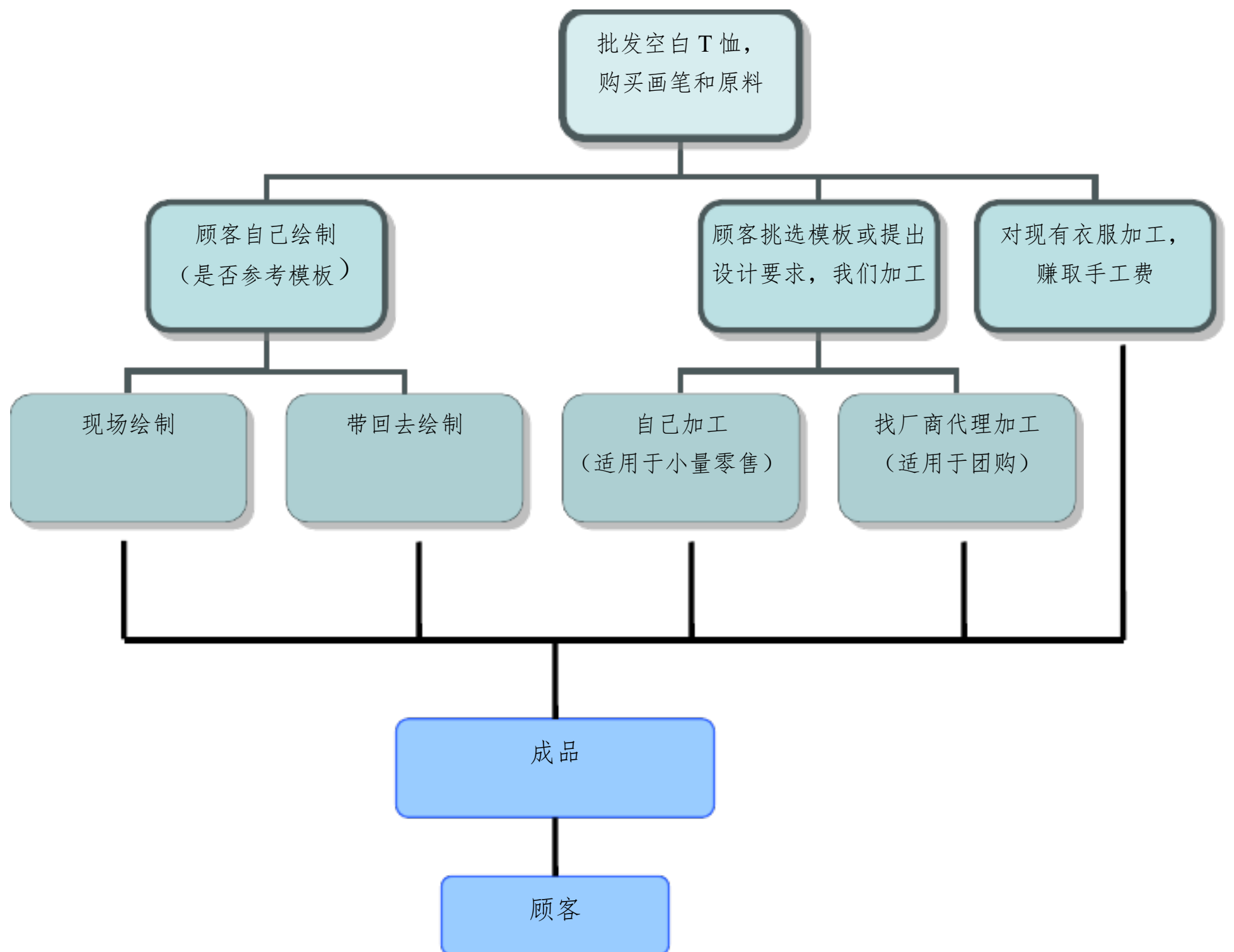
断增大，我们也不断扩大市场来源，仍然有较有利的优势。

（四）经济状况和盈利能力预测

我们前期营业中，盈利不明显，投资较多，成员都为在校大学生，拥有的经济基础薄弱，能提供的资金有限甚至不足，需要得到学校方面的支持与赞助。而在后期营业中，盈利额相对增多，基本可以填补投资空缺，相对经济状况也有明显改善，资金周转也开始得心应手。随着团队的壮大，盈利能力也不断加强，经济状况也逐渐好转。

二、项目简介

（一） 运作过程



（二） 产品介绍

众所周知，年轻人喜欢追求新鲜事物，而对于时尚，我们也有着
自己的向往。手绘 T 恤，作为一种独特的视觉符号，因其个性十足已
经逐渐在年轻人中流行开来。一件独具特色的 T 恤衫，可以体现出穿
着者的品味和性格，可以借此向周围的人传达一个想法、一种品味或
是价值观。而且，我们给了顾客不同寻常的得到商品的方式，由自己
亲自动手绘 T 恤，让他们在得到商品的同时也得到了快乐，在这个过
程中我们卖的是不仅仅是商品，还有快乐和过程。我们的最终的主营

产品是个性时尚的手绘 T 恤，我们的辅助经营商品是空白 T 恤、手绘鞋、手绘包包、手绘袜子、手绘抱枕、手绘钱包、时尚手机套、颜料、画笔、调色盘等相关商品。

（三）项目发展方向及发展愿望

经多方面的查资料，分析得出如下结论：本行业在经济发达的省份和地区发展迅速，追求时尚潮流的年轻人正在逐渐成为这个行业的主要消费人群，关注这个行业的人员越来越多，连儿童也加入到了 DIY 手绘 T 恤的行列。

我校长期在校人口约 3 万人，并且各种团体众多，比如班级、寝室、社团等，因此，本行业不仅能满足个人需求，而且能够满足团队需要。此外，我校没有任何相关性产业，市场空白，基本上不存在什么竞争力。

基于以上背景和原因，我们团队为了给师学院追求时尚的年轻人提供一些便利，我们做了这个项目。一期主要是以在大学校园销售手绘 T 恤为主，以其它周边产品为辅。目的是引导更多的人了解 DIY，使他们也追求这种时尚的表达自己个性的方式。二期扩大规模，联合厂商，对产品实行批量管理及规模生产。三期将服装租借列入经营围，我们不仅可以针对个人，也可以面向各社团和各组织租借手绘相关产品，而且可以租借正装，满足本校学生的多元化需求。四期，扩大营销围，在宣传的基础上，在本市各高校以及本市区开设分店，同时，在网上开设网店，将销售围扩展到全国。

三、市场调查和分析

（一）目标市场定位与分析

手绘 T 恤比较能代表年轻人时尚、有个性的特点，且价格大众化、贴近生活，故将产品定位于广大校园学生，后期发展到校外年轻人市场。

（二）市场容量估算和趋势预测

1、市场容量估算

一期主要面对我校学生主要是有相关需求的消费者。我校现有在校大学生近三万人，而大学生又是追求时尚、潮流、个性的主流人群，且本校围这一产业目前来说较为空缺，但据目前调查来看，市场需求量非常之大，例如庞大的情侣市场、各个寝室、班级、相关团队等，接着将产品围将扩展到 T 恤之外例如个性礼物、鞋帽等，由此将吸引更多更大的市场需求；二期将进行厂商联合，联系好相关生产厂家，接受批量生产订单；三期则将扩展到其他衣物的租赁，由此市场将扩大到演出服装租赁行业，此时可以利用比同行业更低的价格吸引更多顾客；后期团队大围扩展到整个市区以及网店，带动更广围的消费。

假设按没做宣传时，知道我们的产品并且希望购买的大学生的比例为 5% ，那么我们就有 1500 左右的客户。经过宣传之后，假设宣传效果不是太好，仅仅把希望购买而且能够购买的同学们的比例提高到 25% ；假设宣传好的话，把想购买而且有能力购买的同学们的比例增加到 50% ，这样我们的客户量就会增至一万多。经上述分析可知，通过大力且有效的宣传，本项目所占市场份额将较大，市场前景非常广

2、市场需求调查

由于消费者的需求偏好直接影响到了我们的将要销售的产品种类和每一种的数量，我们团队对下面得三方面的容作了市场调查。主要采取问卷调查和小组访谈的方式。

调查容：1、对 T 恤的颜色、、款式、面料（网棉、净面棉）、价格的需求量的差异。2、对我们的服务方式的需求量（顾客自己动手绘制自己想画的图案、我们提供模板顾客画他们喜欢的图案、我们提供模板顾客选过后我们给顾客加工、对顾客衣物的加工等）。

3、对需要 **DIY** 的物品种类的需求。4、对手绘 T 恤这种方式的可行性及需求欲望的程度。

（调查问卷见附件一）

（三）竞争分析和竞争优势

校：据了解，现今我校大学生创业基地入驻团队中“零点设计”团队涉及产品也包括手绘 T 恤的制作。作为早期入驻创业基地团队之一，其发展历史较久，在其影响力、市场份额、工作经验等方面均具有较大优势；但另一方面，该团队并不是专注于 T 恤制作这一块，在实际上其专业特色并不强，力量分散，很难在这一方向进行扩展，而本团队则是专注于手绘 T 恤的制作，不论是在设计、做工，还是在产品生产方面都有较大优势，团队发展壮大之后将具有相当竞争力，故占领更多市场份额将不会太难。

校外：我们在校外初步调研发现致力于这一方向的商家较少，也

传，本团队发展壮大的阻力不会太大；另外，我们在淘宝网等相关网购市场也进行了一系列调查，调查发现这一方向的网店较多，但在产品质量、服务、价格、物流等方面参差不齐，网络购物已逐渐陷入信用危机。本团队在保证产品质量的同时，通过贴心细致的服务、易于接受的价格在消费者中间建立起良好的信誉与形象，扩大影响力，通过消费者的好评对团队进行宣传。

（四）估计的市场份额和消费额

产品利用易于接受的价格、较高的质量等优势迅速扩大影响力，占有目前较为空白的校市场，在校本团队预计市场份额可以达 80% 左右，等到发展壮大到一定程度再面向校外扩展。若几年以后市场上出现竞争者，而那时我们已经有了时间上和市场份额上的绝对优势，所占市场份额也将不会减少太多。

（一）产品策略

1、产品定位：创意手绘个性 T 恤，迎合了广大高校学生追求个性的心理。

2、产品质量功能：本产品不仅有其他服饰应有的功能，更能彰显个性，集体着装更能提升着装者的集体归属感、荣誉感；同时我们团队必将在成本允许的范围内提高材料的质量，使消费者买到物美价廉的产品。

3、产品包装：用自制手绘图案的手提袋或礼品盒作为包装。节假日、朋友生日等特殊日子可以根据顾客的具体需求设计、绘制极具个性的图案；也可以印制个人偶像图像或是亲朋好友图像。包装形式多样，灵活新颖，必定能够赢得广大顾客的喜爱。

4、产品服务：学生创业团队秉承诚信经营的理念，凭良心做事，确保产品的质量，树立良好的信誉；对各成员及兼职人员进行就业的前期培训，确保每一个从业人员都清楚地了解我们的商店状况、产品情况，明确自己的工作职责，以便给顾客提供最优质的服务。

（二）价格策略

1、尽可能寻找价格低并有质量保证的货源，降低成本，初期低价吸引顾客，等到积累了一定的客源之后再根据我们的收益支出情况适当的调整价位。

2、以折扣和优惠为手段，促进消费者的购买欲望，具体有节假日打折优惠、会员优惠、组团购买优惠等等。

1、加大宣传力度，提高知名度，具体做法有：广发宣传单；联合电信学生创业营业厅和好汉坡打印店等已有商店帮忙宣传；充分利用团队各成员人脉优势宣传；借助院系老师同学的支持等。

2、推出组团购买产品折扣政策，寝室、好友团、班级或院系等集体购买分别给予不同层次折扣，具体折扣程度根据财务预算来定。

3、联合院系组织举行 T 台秀、照片展等进行宣传，同时展开促销。

（一）生产工艺

1、工具

（1）描线笔：选用笔尖又细又有柔韧性的塑胶毛笔，笔头长约 2 厘米，宽约 2 毫米。

（2）油画笔：选用塑胶毛的画笔。

（3）调色杯：调色杯一套（数量 15 个以上）。

（4）电吹风：吹干已上色的图案

（5）塑料水杯：用作洗笔和装消色粉使用。

（6）绘图铅笔：用于打底稿。

（7）橡皮擦：打底稿时配合铅笔使用的。

（8）草稿纸：用于绘制底稿

（9）白色或米白色棉布：测试混合的颜色，兼当抹笔布使用。

（10）丙烯颜料：该颜料是用一种化学合成胶乳剂（含丙烯酸酯、甲基丙烯酸酯、丙烯酸、甲基丙烯酸，以及增稠剂、填充剂等）与颜色微粒混合而成的新型绘画颜料。

2、方法、步骤

（1）打稿：准备好自己想画的图片后，参照图片用铅笔在衣服上画线稿。

（2）勾边：用颜料先勾一下边，也是为了接下来的上色做准备。绘画时，要在服装中间放置一块纸板隔开，以免颜料渗色到服装的背面。

3) 以防水不掉色的颜料在图案上绘上颜色，颜色可以加一点水，做深浅调配。

(4) 根据图案绘上不同颜色，也可做出颜色层层叠的效果。

(5) 再勾边，上完色后，再次将图案的边线勾出来，就有了清晰的图案了。

(6) 修饰：接下来是修修补补的工作，再次把边勾一下。

(7) 图案定型处理：放在阴凉的地方，待自然风干或者用电吹风风干。

(8) 完毕。

(二) 设备购置、人员配备、生产周期

1、设备购置：电脑3台，打印机一台，扫描仪一台

2、人员配备：全体团队成员，美术学院技术顾问一名，兼职人员若干。

3、生产周期：2天左右

(三) 服务质量控制与管理

1、树立服务理念。在工作室部树立服务理念，让服务观念深入每位团队成员的心中，做到人人为顾客服务，从根本上提高工作室的服务质量。

2、建立完善的服务质量标准。在服务理念的指导下，工作室建立了一套完善的部质量控制标准和服务流程体系，通过部控制标准和服务流程使服务工作形成一个完整的链条，各个环节之间紧密配合、相互支撑，形成工作室部服务体系，提高工作室整体服务质量，提高

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/715004140222011330>