

动漫店创业计划书

篇一：大学生创业计划书动漫周边店创业计划书

动漫周边店

创业计划书

计划人：xxx 班级：xxx 2012-12-2 时间：

动漫周边店创业计划书 中国动漫和游戏两大行业的发展正如火如荼，前景不可限量。中国有 13 亿人口，其中有将近 4 亿青少年，据不完全统计，80 年代以后出生的人群中 62.3%是在动漫教育下长大的，这其中又有 37%的群体深受着日本动漫的影响。进入二十世纪 90 年代，网络开始普及之后，游戏又逐渐成为中国青少年的主要娱乐项目。但无论是动漫还是游戏产业，作为知识经济时代的一座富矿，其意义远远不止停留在文化传播层面。中国动画学会秘书长张松林也表示：“

市场经济条件下的成熟动漫产业包含了动画片电视播放、卡通图书及音像制品发行、衍生产品推广 3 个层次，而且后一个层次比前一个层次的周期更长，经济利益更显著。”他举例说，迪斯尼每年以 10 亿美元的速度增长，迄今已是拥有 700 多亿美元资产的世界巨无霸；日本动画已经打入美国市场，其出口额是钢铁产业的 4 倍以上。同样的道理也可以用在游戏行业，当游戏文化深入中国网民人心的时候，其潜在市场规模应该是现在 24.7 亿的十几倍以上。

所谓周边产品，就是指与所有和行业内容密切相关，但是又在行业本身之外的有形或虚拟的产品，其实质就是行业文化在生活中的渗透。

一、动漫周边店概况

1. 本店发属于饰品服务行业，名称为“洛樱动漫天堂”，是个人独资店铺。主要为人们提供扭蛋、模型、食玩、积木人、bjd 娃娃（ball joint doll 球型关节人偶）、景品、可动人型、手

办、gk、杂志、光碟、手表、抱枕、小挂坠等产品。

2. 本店打算开在学校旁,开创期是一家中小档动漫产品店,未来打算逐步发展成为像动漫 sky 一样大市场。
3. 本店需创业资金 3 万 3 千元。

二、经营目标

1. 由于地理位置处于学校旁,客源相对丰富,但竞争对手还算少,特别是本店刚开业,想要打开市场,做动漫周边还要注意人们的品牌选择,时刻注意当前动漫周边的走势,在种类上先取胜。短期目标是在贸易街站稳脚跟,1 年收回本钱。长期目标则是逐步发展成为一家经济实力雄厚并有一定市场占有率的动漫周边连锁公司,在众多动漫周边店品牌中闯出一片天地,并成动漫周边市场的著名品牌。

三、市场分析

1. 客源:本店的目标顾客有:学校学生。

3. 竞争对手：根据调查结果得知学校旁比较正规的动漫周边比较少，所以这样对于我们也很有利。

四、经营计划

1. 对开店后的顾客的年龄、收入、性别、职业、消费倾向、地域性、作息规律等因素有个明确的判断。然后依据这些原则开设店铺。
2. 首先开业的半年内应该和各种批发商及生产厂家做好沟通，在价格及产品质量方面做到优势；随后配合动漫游戏的进度进行同期宣传，使得周边产业能够与动漫游戏行业本身并驾齐驱；其次，积极和周边开发商合作，沟通产品类型和市场销售定位；做到全部了解产品的生产流程和出厂模式。
3. 动漫周边连锁店要充分利用其本身所可利用的任何媒介，加强向消费者的宣传，以激起消费者的消费与购买欲望。尤其是过路人一眼就可以看到的店面，在设计时一定更要吸引人。

店铺的店内通道设计,是店铺装潢布置的最基本要件。

最为理想的是尽量采取最单纯的做法,不要有过多的回旋环绕。要让顾客能在无意之中,顺路参观完所有的商品。

1. 开业行销：开业前到各大院校进行宣传，形式为卡牌发放，得到卡牌者可以在开业前三天内以 8 折优惠价格购买产品。到各客流量大的地方发放传单，对象是青少年群体，凭传单首次进店可以享受 8.5 折优惠。传单有编码，复印无效。开业当天所有进店消费人员均赠送动漫或者游戏主题日历牌一个。（或其他实用小型物品价值不超过 5 元）
2. 而良好的服务态度,建立起属于自己的顾客群体。
3. 可印一些广告传单,以优惠券的形式发放,以达到广告宣传的效果
4. 根据产品的特点,顾客群体,价格定位想好方案

4. 目标明确，并且一直朝这个方向努力。尽量在品种上做到齐全，让买家有足够的挑选余地。
5. 建立会员制：方法：一次性购买 300 元商品，或者累计购买 600 元商品即可成为会员。成为会员后赠送 300 积分，并从此之后持积分会员卡购买本店商品均 8.8 折优惠，每实际消费 1 元人民币得积分 1 分，积分累计每增加 100 都有礼品赠送，也可以积累至一定分数得大礼。所有积分累计超过 2000 分之后升级为贵宾会员，持积分会员卡购买产品均销售 7.5 折优惠。
6. 成立俱乐部并定期每月举办活动：
 - 1、俱乐部和学校联合进行，或者和学校已经有的动漫俱乐部进行联手，目的是活动使用场地不需要租金，活动宣传方便快捷，活动影响面广，并有利于和学校进行进一步接触。

2、所有会员均为俱乐部 vip 成员，其他只要在本店购买两次以上产品并报名加入即可。或者在学校报名参加及可。

3、地点为学校礼堂或者教室，活动内容以动漫游戏剧情表演、动漫游戏知识问答、游戏升级技巧讲解、游戏攻略讲解、动漫最新资讯报告及游戏大赛、动漫游戏 cosplay 大赛等为主。在全程参加活动者中每期抽一名会员奖，即被抽中者即时成为本店会员，五名 8 折优惠奖，即被抽中者一周内在本店购买产品均 8 折优惠，十名卡牌赠与奖，即被抽中者当场得游戏动漫周卡牌一套。

1. 店面设计：

1、整体将动漫和游戏分开陈列，全有机玻璃陈列柜台。

2、店内设立休息区，摆放桌椅，陈列多种动漫游戏时尚杂志，可以免费阅读。也可在此 diy 手办等。

3、店门面两侧均设立大玻璃橱窗，下 1/3 部分张贴各种时尚海报，并在靠近门的两边部分分别设两个看板，公布当前最新动漫及游戏周边产品或资讯，特点是最新或者是最吸引人部分。

4、橱窗上半部分分别陈列两大屏幕，左侧是动漫主题，主要播放最新最热门最经典的动奥妙 dvd、歌曲及资讯，新闻等；右侧是游戏主题，主要是最新游戏介绍，游戏对打、试玩、比赛，游戏攻略讲解等。

5、橱窗外对应屏幕位置摆放凉棚和桌椅，方便观赏及互动。

7. 在量上，基本保持 2 万左右的商品在手上，缺货时及时补充，保证不耽误生意。。

五、财务估算

启动资产：大约需 5 万元

设备投资：1. 房租 5000 元。2. 门面装修约 5000 元 (包括店面装修和灯箱) 3. 货架和卖台投进约

2000 元 4. 员工 (2 名) 同一服装需 500 元 5. 动漫周边产品 2 左右万元

月销售额 (均匀) : 最少 20000 元。占有关内行人士评估, 如此一家小型动漫周边店的经营在走上正轨以后, 每月销售额最少可达 20000 元。

每月支出: 12200 元. 房租: 最佳选址在青少年较密集的小区、社区贸易街、及靠近小孩子的地段 (如学校), 约 5000 元。

货品本钱: 30% 左右, 约 5000 元。职员工资: 10 平方米的小店需要看店员 1 名, 工资计 1500 元。

水电等杂费: 700 元 设备折旧费: 按 5 年计算, 一年左右即可收回投资。

六、核心竞争力

产品种类齐全, 花样繁多, 涵盖各种国产进口动漫游戏种类, 面向大众, 主要吸引喜欢爱好动漫或游戏的群体, 更设立精品区, 专业销售限量版和珍藏版产品, 吸引广大收藏爱好者。

七、项目风险分析及应对措施

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/788014121000006052>