

案例：

创 业 计 划 书

创 业 名 称 呼和浩特市蒙元民族服饰店创 业 者 姓 名 娜仁花日 期 2023年6月8日通 讯 地 址 呼和浩特市大召前街168号邮 政 编 码 010010电 话 0471—6950338传 真 0471—6965896电 子 邮 件

一、企业概况

主要经营范围：民族服装、饰品、鞋帽及各类舞蹈服的加工与零售。

注：假如你已经有企业，请将你的营业执照中的经营范围填写在此即可。

企业类型：

生产制造 零售 批发 服务
农业 新型产业 传统产业 其他

注：你属于哪一类就在下面的方框内打勾

二、创业计划作者的个人情况

以往的相关经验（包括时间）：

1994~2023年在商场从事过服装销售工作，对服装行业比较理解，包括服装的品牌、质量、款式、进货渠道、市场需求、服装利润都比较熟悉。并且一直与厂家有着良好的合作关系。运用自己以往的经验 and 渠道，从事该行业比较轻易成功。

教育背景、所学习的相关课程（包括时间）：

1992~1994年呼市正风职业学校学习会计。

1994年6月在呼市第三职业高中商场营业专业学习。

2023年6月在内蒙古博锐信息技术培训学校参与了SYB创业培训。

三、市场评估

目的顾客描述：

重要是针对来呼和浩特旅游的游客、呼市和周围地区的各演出团体、机关、学校及农牧民。

市场容量或本企业估计市场拥有率：

通过市场调查和对本行业的理解，目前本企业附近共有同类型企业三家，年销售额约为200万元，本企业的年销售额约为70万元，占市场总销售额的35%左右。

目前这个市场拥有率已足够我们这个小企业的生存和发展，并且伴随经验的积累和经营管理水平的不停提高，本企业的市场拥有率还会继续增长。

三、市场评估（续 1）

市场容量的变化趋势：

经预测，未来民族服饰及演出服饰的市场规模和发展将呈上升趋势，这对我们企业的发展提供了良好的市场机遇。

伴随我区经济的迅速发展，内蒙古的著名度也在不停地提高，来内蒙古旅游的客人越来越多，因此人们对民族服装和民族服饰的需求量也越来越大。

此外伴随人们生活水平的不停提高，人们对精神文化生活的需求越来越高，各企事业单位及演出团体对演出服的需求量也不停增长。

三、市场评估（续 2）

竞争对手的重要优势：

- ①资金比较充足；
 - ②有一定的著名度；
 - ③ 经营时间较长，回头客相对较多。
-

竞争对手的重要劣势：

- ①缺乏民族服饰及专业演出服的专业知识与技能；
 - ②追求利润心切，一般价格都定的比较高；
 - ③服务质量一般，缺乏经营的灵活性；
 - ④店面装修陈旧，不能很好的吸引顾客；
 - ⑤员工没有通过专业培训。
-

三、市场评估（续 3）

本企业相对于竞争对手的重要优势：

- ①店面装修新奇，视觉效果好，能吸引顾客；
 - ②有专业设计与制作技术，有市场营销及企业管理经验；
 - ③服务到位，服务质量一流，经营方式灵活多样；
 - ④规模较大、产品新货多、竞争力较强；
 - ⑤有良好的社会关系及人脉，对产品销售有积极增进作用。
-

本企业相对于竞争对手的重要劣势：

- ①资金相对缺乏；
 - ②初期没有老顾客；
 - ③著名度相对较低。
-

四、市场营销计划

1、产品

2、价格

注：折扣销售及赊帐销售假如有就填，没有可不填。

四、市场营销计划（续1）

3、地点

(1)选址细节：

填写企业的详细地址		注明是租还是购

(2)选择该地址的重要原因：

客流量大，交通以便。（租金合理、靠近顾客、竞争对手少）

(3)销售方式（选择一项并打钩）：

将把产品或服务销售或提供应：最终消费者 零售商 批发商

(4)选择该销售方式的原因：

由于我们的目的顾客都是直接顾客，因此选择该销售方式。

四、市场营销计划（续2）

4、促销

			/ 50
			/1000

注：该表所填数字为年成本，应折算成月成本，
后来

的所有计划均按月成本计算。

五、企业组织构造

企业将登记注册成：

个体工商户

有限责任公司

个人独资企业

其他

合作企业

拟议的企业名称：呼和浩特市蒙元民族服饰店

企业的员工（请附企业组织构造图和员工工作描述书）：

	职 务	月 薪
业主或经理	娜仁花	
员 工	斯23琴	
	李凤英等4人	4800

五、企业组织构造（续1）

企业将获得的营业执照、许可证：

类 型	估计费用
营业执照	47
税务登记	30
许 可 证	

企业的法律责任（保险、员工的薪酬、纳税）：

类 型	估计费用
社会保险及商业保险	15000
税 金	6000

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/788134130120006116>