

### 一、项目介绍。

考虑到大多数人都是小本经营，就拿 5 万元举个例子吧。

由于资金有限惟独 5 万元，所以也不能选大投资的项目，所以暂就来个传统行业，服装行业。

项目是做服装行业，就开个女式服装店。

在选定行业之前，一定先衡量自己的创业资金有多少，5 万元。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。

### 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。是居住区，或者挨近大型商业街，交通发达，人口密集的地方，如果能在车站、地铁站附近就更好了。

店面的租金约 5000 元/月，付三压一，（以上海北京为例）。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干进行。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，在与房东签约之前，一切能做的筹备工作与书面数据（包括营业证照的办理等，这里我就不在熬述了），都先准备好了。在与房东签约时，租期不要太短，如果只签一年，可能一年后才开始回收，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。普通可以签三年，即使将来经营出了问题也可以转租出去。店面承租下来，需要一段装璜期，所以要向房东商议，租金起算的日期让他扣掉装璜期，以降低租金支出。

### 三、店面的装璜

租好了店面，下面要装修了。店面装璜关系到一家店的经营风格，及外观的第一印象，因此，装璜厂商的选择十分重要，所找的装璜厂商必须要有相关店面的装璜经验。譬如，开咖啡店就一定要找有咖啡店装璜经验的厂商，开儿童美语就必须找有儿童文教装璜经验的厂商。因为，装璜厂商如果没有同类型店面的装璜经验，到时候所装璜出来的店面，在实务操作上，就未必能彻底符合需求。届时，如果再打掉重做，固然就费钱费时。

所以，在装璜前不要怕麻烦，请装璜公司先画图，包括平面图、立面图、侧面图、所要用的材质、颜色、尺寸大小等，都要事先注明清晰。为便于沟通清晰自己所想要装璜的样子，先带装璜厂商到同类型的店去实地观摩，说清晰自己想要装璜的感觉，这样装璜出来的店面，才会比较贴近自己的想法。

我要求的装璜效果如下：

- 1、门口醒目的广告明确，让路过的人一目了然店内是卖什么东西！重要的一点，相同的衣服挂在不同档次的的店铺会用不同的效果，不要因自己店内整体的形象影响到自己的衣服的档次，影响到顾客的购买欲！固然本店刚开张简装为宜。

- 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！灯光也能让衣服更动人，但是不同的灯光会有不同的效果，冷暖结合是服

装店最适合的，如果全部是冷光(也就是平时所看见的白色灯光)店铺虽然亮堂，但是给人的感觉惨白不够温馨，衣服会显得不够柔和!加之暖光灯(平时看见的射灯之类的黄色光)能中和惨白感觉，照射出的衣服也更动人!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，身上粘滋滋的，试衣服也不会有心情的!

#### 四、选货

万事具备只欠东风，下面进入正题，我该讲讲怎么买生财的工具：衣服了，怎么进货选货

选货：选样，款式，品牌，数量

选货要掌握当地市场行情：浮现哪些新品种销售趋势如何社会存量多少价格涨势如何购买力状况如何大体上能心中有数。

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，固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。

进货安排在每一个星期的三或者四，这样每一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!

象“三八”“五一”“国庆”等几个销售高潮，不要等到差不多时间时再准备货品，提前半个月就可以先开始准备了!要给自己有足够的安排时间才行!

## 五、人力规划

店面不大的话，三个人足够了，两个小姑娘是漂亮 MM，爱美之心人皆有之，漂亮 MM 容易招揽顾客奥，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，一定要自己亲自在店里看着。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%，收银出了问题要负责任。

## 六、投资金额分析，每月费用分析

- 1, 房租: 5000/月, 付三压一, 20000 元
- 2, 装修费 5000
- 3, 第一次衣服货款 20000 元
- 4, 其他费用 1000 元
- 5, 员工工资可以在第一月底结, 不用算在初期 5 万内
- 6, 余下 4000 做流动资金使用

## 七、营销策略

### (一)、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。

## (二)、衣服的陈列

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!橱窗里的出样要时常更换，这不能偷懒!

## (三)、长期发展营销策略

1、原则：每周都要有新货上架，以中档为主，高低档为辅(高档点缀低档适量)

2、方针：尽量把其中的每一个环节作成标准化，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：

### (1)初次来店的惊喜

①免费赠送小饰物，小挂件，让其填一份长期顾客表(做客户数据库)

(2)增加其下次来店的可能性

①传达每周都有新货上架的信息

②利用顾客数据库，以某种借口施以小恩惠，使其来店领取或者告知打

折消息，或者免费送过季衣服(要定量)或者送生日礼物等

③购适量女士手袋告知顾客一次购物满 400 元送一只女士手袋(女士手袋要在店内陈列出来，进货以 38 元标价 300+的那种为宜，给顾客物超所值的感觉)或者积累消费 600 元及以上。(获得奖励之后在从新积累)

(3)满意购物并使其尽可能介绍其他买家来店购买

①告知顾客量大或者团购可优惠，如：一次购满 500 元及以上打 8 折等，或者个人积累消费 1000 元既获得一张 8 折的金卡

②介绍新顾客，如：每介绍一位新顾客并购满 200 元及以上送推荐人 50 元购物卷等。

(4)不定期打折

①人一定程度上都喜欢贪小便宜，女人就更是如此了。“店铺开张大赚送”、“本店商品八折优惠”，也可以采用买一送一的策略(送的货以滞销货为主，过季货为辅)

这些招牌通常能抓住女人的心。

(5)一年中做几次短期促销，售价定为 10-30 元，非常聚人气!再把店内滞销款低价一起处理!如五一，十一，三八等时间。

2022 大学生创业计划书样本

自上初中以来我便开始住校，深知令人头疼的“吃饭”问题，也就是食堂的饭菜问题。由于学校食堂普遍都是以大锅菜的方式做的，因此虽然价格较低但很少能真正让学生欢迎。

#### 一、餐馆名称：

某某某某某。命名规则说明：低调，简单，易记，有特色(这里的特色不是说直接反映风味)但不古怪，不超过四个字，不带湘字。目前预定的形式是“某某某某酒家”或者“某某某某莊”

#### 二、餐馆风味：以湘东地区的农家风味为主

#### 三、餐馆估计面积： 280~350m<sup>2</sup>

#### 四、目标城市：广州

#### 五、选址要求：

1. 在周边 1 里内起码要有一个中型居民小区，周围一定量的流动人口，应该是白领往来或者是租房目标区；

2. 如果条件不能满足第 1 点，则位置需要交通比较方便，往来有一定量私家车和有消费能力的人员能醒目的看到餐馆的位置；

3. 租金不能超过 60 元/m<sup>2</sup>，40 元/m<sup>2</sup> 为，是 1 楼有一个 10m<sup>2</sup> 摆布进出铺面，主要营业面积在二楼；

4. 餐馆本身需要能停车 7~10 辆家用轿车的能力，或者是附近不超过 200m 有停车场。

选址总体评价，由于新手投入资金不宜过大，因此餐馆位置不能为现今已经很繁华处，但希冀往来比较多的人员，并且具有消费能力，希冀通

过餐馆的风味特色能吸引到老客户，要求能在三个月后能做到盈利 1 万元/月。

六、餐馆布局要求：大厅内部要求能摆放 4 人小台或者小圆桌 12~15 张，10 人大台 4 张，16m<sup>2</sup> 包厢(4 某 4m 规格)4~5 个。（但具体要看店铺的布局）

七、餐馆开张预算：

1. 租金：两按一租，以 300m<sup>2</sup> 计算，每 m<sup>2</sup> 估计 50 元，此应一次支付 4.5 万元；如果面积有出入，无论如何不能超过 5 万

2. 装修设计费用： 800 元

3. 装修费用：

a. 门面外部装璜能突出特色、显眼、但不夸张费用为某元；

b. 内部大厅装修风格以突出农家风味为主，装修普通，但要求装修完不能有异味，费用为某元；

c. 厨房面积为 40m<sup>2</sup>，装修强调排污、通风，费用为某元；

d. 厕所两个，男厕为 1.5m<sup>2</sup>，女厕为 1m<sup>2</sup>，要求通风，其他无特殊需求，装修某元。自己买材料，总共估计 8 万元

4. 办证费用：要求有消防、环保、卫生许可和营业执照等，费用估计 6 万元

5. 购买用具费用：

a. 3 台 5p 的空调，包厢 4 台小 1p 空调，共元(也可能使用中中央空调)；

b. 十把吊扇或者壁扇，共 3000 元，

- c. 两个冰箱，两个冰柜，一个消毒柜，共计 1 万元；
- d. 厨房用具，共 4.5 万元；
- e. 桌凳，共 5000 元；
- f. 其他(请见清单)，共计 2000 元，
- g. 自动洗衣机 1 台， 1000 元
- 6. 其他不可估计费用， 2000 元

#### 八、餐馆装修风格说明：

1. 门面装修要求显眼，突出特色，不夸张，简炼，能体现其消费水平

#### 2. 大厅说明：

a. 桌凳使用原木色的大小八仙桌和长条板凳，或者是使用外观上比较结实的大小圆桌，大小圆桌上覆上比较好的米黄色桌布；

b. 墙面和厅中原有柱子的 1m<sup>2</sup> 摆布以下以深色瓷砖，厅中为了装修目的自立柱子均以深色为主，天华板不进行彻底装修，使用射灯，射灯以上的天华板喷为黑色，大厅灯光要求柔和，但桌面上的灯光要求璀璨。（这里只我的想法，实际以最终的设计为准）

3. 包厢装修与大厅一样

4. 其他无特殊要求

#### 九、人员配备：

1. 厨房：共 6 人， 1 个主厨， 2 个副厨， 1 个配菜切菜， 1 个洗涤人员，  
1 个洗/捡菜人员

2. 包厢：以 5 个包厢计算， 5 个服务员，

3. 大厅： 5 个人，每四张台 1 个

4. 其他：其他暂时人员 1 人(主要用于服务歇息时的轮换)，店主 1 人。

#### 十、运营费用明细：

1. 物业管理费用：每平方不能超过 2 元/月，以 300m<sup>2</sup> 共计 600 元/月

2. 排污费用： 600 元/月

#### 2022 大学生创业计划书样本

随着居民收入水平的提高，对果品的消费需求呈增长趋势。水果行业是发展的行业。并且该行业没有什么大的销售巨头。市场空间非常大。并且连锁经营也是的热点。

#### 项目简介

社区水果店的建立：在社区的居民达到 3000 个家庭(每一个家庭 3 人计算)的小区建立水果店。

#### 市场分析

中国的水果市场巨大，与国外人均年消费水果 85 公斤相比，国内人均消费才刚到其一半。通过对大多家庭的调查， 80%的 3 口之家每月消费水果的金额在 80 元以上。 10%的家庭消费水果在 50-80 元之间。惟独 10%的家庭消费水果在 50 元以下。

我国目前人年均果品占有量约为 45kg，与健康标准要求(70kg)还有不小的差距，与发达国家人年均消费水果(80kg)的水平相比差距更大。若

考虑到未来人口增长因素，按照健康标准计算，全国果品消费量将达到 11550 万 t。

### 选择理由

行业的需要：中国缺少水果的销售大户；

创业者的需要：进入门槛低，很小的投入就可以经营；

全新的销售机会：惟独水果连锁店还是空白。而其它行业连锁店都处在微利竞争状态下

新颖的销售方式：开放式的自选

多样的服务项目：提供自动榨汁服务。提供组合包装箱，及在店内介绍各种水果的特征和适合食用的人群，引导健康消费

水果的购买状况和消费者的心理：时间忙，没有多余的时间用来购买水果。超市和批发市场因为是购买别的产品为主，所以不会购买不少的水果

庞大的市场：国家计划在 2022 年使人均消费水果达到48 公斤， 2030 年 53 公斤。也就是说要 2030 年，水果要有2500 万公斤的消费增长。市场巨大。是现在市场的 40%

### 特色服务

1. 水果行业是发展的行业。并且该行业没有什么大的销售巨头。市场空间非常大。并且连锁经营也是的热点。

也是最多的投资者首选的创业方式。在南方，水果连锁店以小有规模，但都是地区性企业，规模不是很大，但其年销售量已经很大了。单店的年

销售额以达到 100 万，并以开始赢利。在已经取得成功经验的南方水果连锁店的基础上，再增加些服务项目，使水果连锁店更加人性化，并且使水果连锁店成为国内的水果零售、批发、连锁企业。

水果连锁店的存在首先方便了消费者消费水果。因为水果店的选址一般在社区(辐射范围：居住户在 3000 户)。在这以前，人们购买水果的场所普通为：超市、农贸市场、其它(游商和街头水果摊)。而德国的新鲜水果 2001 年的销售途径和情况如下：25, 5%是通过消费市场, 37, 6%是由连锁店, 11, 1%是水果蔬菜店, 8, 2%是周末市场等。所以说，连锁店是未来水果销售的重要途径。

分析购买地点，超市、农贸市场不是随便在社区门口就有的，不太方便居民购买。并且去以上地方的居民，主要的购买产品都不是水果，而是其它的日用品或者蔬菜。而水果的特性是分量重，体积大。对没有汽车的消费者而言，在去了超市、农贸市场购买其它商品后，只能在购买少量和品种单一的水果。在社区开设水果连锁店，可以让消费者购买更方便，增加水果的消费量。

## 2. 给顾客全新的、放心、保证质量和便宜的放心消费地点

更多的顾客选择去超市购买水果，除了是在购买其他商品的时候见到有水果销售，顺便购买外，剩下的原因就是超市的水果不管是从产品外观、产品质量、分量上都可以让消费者很放心。并且开放的自选方式可以让顾客有更多的挑选余地。对于我们的水果连锁店，采用统一装修、统一店面布置、统一采购、统一配送，并且全部产品都经过清洗、打蜡、分级、包装后在进行销售，彻底可以赋予顾客以上心理的满足。

## 3. 独特的引导消费

现在的顾客购买水果，彻底是凭借自己的口味和喜好来选择水果消费，而忽视了水果本身的特性和适合食用的人群。通过对众多的消费者的调查，发现几乎没有一个人能说出菠萝的特性和适合食用的人群，及肝病、胃病病人应该吃什么水果，不适合吃什么水果。这就说明大家都是在盲目的消费水果。没有什么水果消费常识也就会闹出给糖尿病病人送香蕉的好心办错事情的误会。作为一个水果零售商、我们的责任就是要教会大家如何合理的消费、食用水果。在这方面，我会在每家店面张贴每种水果特性的海报及适合食用的人群，和好坏等级的鉴别方法，引导大家健康的消费。

#### 4. 提供多种多样的服务来针对不同的消费群

水果消费者通常会分为自己食用和送礼 2 种。针对送礼人群的心理及包装需要，我们会专门设计些可折叠或者组合的不同容量(3g、5g)等包装组合，有偿提供给消费者。也就是说，顾客可以随意组合、购买水果。购买完后如果需要包装盒，只需要交纳一定的包装费，就可以得到店内的包装盒(可分为祝寿、探望病人、看望亲戚等几种)，并可以得到贺卡一张。这样，既让消费者明白消费，免去了在游商或者其他商家处购买的昂贵礼品装水果，又可以保证质量。

#### 5. 深入挖掘水果的特性及消费者的其他需要

随着人们的收入增加，更多的消费者开始饮用新鲜果汁。针对消费者的着方面的需求，每家水果连锁店都会有免费使用的榨汁机供顾客使用。顾客在购买完水果后，可以自助的免费使用水源清洗水果并免费使用榨汁机，将水果榨成果汁。如果顾客自带容器，公司将不收取任何费用。如果顾客想将果汁带到家庭、公司或者在路上饮用的话，公司将有偿提供一套容器(包括朔料杯、吸管、蜂蜜、砂糖等，并帮顾客封装好)的服务，便于顾