# 创建服装公司论文范文(通用5篇)

来源：网络 作者：烟雨迷离 更新时间：2024-12-02

*创建服装公司论文范文 第一篇>公司摘要：本公司位于郑州市二七纪念塔旁边的步行街，是郑州的中心，这里交通发达，人口密集，市场是没问题，平时无论白天晚上人来人往，特别是周末各大院校的学生聚集于此而情侣装的消费对象主要是追求时尚和浪漫的年轻人(以...*

**创建服装公司论文范文 第一篇**

>公司摘要：

本公司位于郑州市二七纪念塔旁边的步行街，是郑州的中心，这里交通发达，人口密集，市场是没问题，平时无论白天晚上人来人往，特别是周末各大院校的学生聚集于此而情侣装的消费对象主要是追求时尚和浪漫的年轻人(以大学生为主)，这给我们的店铺带来了更大的经济效益。

>二市场分析：

这是一个新兴的行业，这是一个紧跟流行和时尚的行业，它的消费对象主要是追求时尚和浪漫的年轻人(以大学生为主)、有一定消费能力的白领阶层、有一定经济基础的已婚夫妇，这里蕴藏着巨大的市场。这是一个冲动消费行业，爱情的力量有时会使人消费失去理智，情侣产品就是这样一个冲动的消费行业，没有计划，没有理由，看到喜爱就去购买……掌握这种爱情玄机，你就拥有了市场。只要爱情存在，这个市场就会永不饱和。爱情无处不在，这个市场也无处不在，无论是大都市还是小城市，这个市场都存在。大城市的消费者可能会对产品的品牌、质量要求较高;小城市可能对产品的品质、档次要求略低点，只要选择好你的客户定位，任何地方都会有市场潜力。

>三产品和服务：

做情侣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来销售!产品陈列上要突出自己服装的特点，训练营业员的基本素质，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多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。产品一定要围绕市场需求，一切要以满足市场需求为指导，才能提高销售业绩，才能赢利。

>四营销策略：

在刚开业前段时间里我们要搞各种“买就送”的活动，争取薄利多销，提高店铺的知名度。我们也知道，服装经营是一种感性经济，产品要跟着时尚潮流走，上个月的跑火货到下个月可能就要变死货了，如果你一直抱着死货眼巴巴地盼望消费者的垂怜，那你就会成为消费者遗忘的角落。因此，处理滞销货一定要当机立断，在“将滞未滞”时就要动刀，由滞销到死货就是你的损失过程;动刀早，往往损失少，而且新品上架快，成交量才会拔高，货流量才能最大化，利润也就最大化，同时又消除了库存风险。因此，要尽量避免死货，决不能让“死”货挡了“活”货的财路。要不然，你就真的是“不知死活”了。

>五管理团队：

我计划雇佣五个人，四个人年轻人，分成两组主要负责接待顾客，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(除了进货或者重要的事，自己创业累点是应该的)。四个年轻人的工资，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%，若收银出了问题它要负责。

>六财政预测：

1，房租：6000/月，付三压一，24000元

2，装修费5000

3，第一次衣服货款20\_0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

**创建服装公司论文范文 第二篇**

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

店铺压金：3900x2=7800（2个月租金）

租金：20平米x160=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

**创建服装公司论文范文 第三篇**

服装促销方案与服装促销活动安排

20\_-04-27 1618

>一、促销计划的种类随着促销目的的不同促销计划有下列不同的种类 一年度促销计划一般而言为营造卖场的气氛与动感应以年度为计划基准规划年度促销计划时程并且以下列为主要重点

>1、与当年度的营销策略结合专卖店与消费者接触最为亲密公司与消费者之间是有赖营销沟通策略的展现每年推出不同主题的营销策略可以建立消费者对品牌形象的认知更为肯定因此年度促销计划结合营销策略将可以使得品牌形象更加强烈消费者对品牌好感度增加同时结合营销策略也能使得资源运用更为集中具有延续效益。例如某休闲服饰店年度营销沟通策略主题为社区生活伙伴举办的促销活动以社区为主要目标群体表现出对社区的关怀与共同生活的信念因此举办社区休闲大赛促销活动以凝聚社区情感并且增加社区消费者对本店的好感度。

>2、考虑淡旺季业绩差距任何品牌几乎都会有季节趋势的特性对于业绩会有不同比率的变化因此在年度经营计划应已考虑此特性当然促销活动的规划必须要考虑淡旺季的影响淡季的促销活动除了会延缓业绩下降外并可以尝试以形象类促销活动来增加品牌形象的认知旺季的促销活动因竞争较为激烈通常以业绩达成为主要目标

>3、节令特性的融合节令包括国定假日与非国定假日国定假日型例如国庆日等非国定假日例如情人节、母亲节、父亲节等另外中国传统习俗

节令也是不能忽视的。

>4、年度促销行事历年度促销行事历是以年度营销计划为策略始点将整年度的促销活动以行事历的方式表达目的在使得品牌以策略的观点充分掌握年度促销活动的重点同时也能以整合性的营销策略规划促销活动。二主题式促销计划所谓主题式促销计划是指具有特定目的或是专案性促销计划最常使用在店铺开业、周年庆、社会特定事件以及商圈活动。

>1、店铺开业店铺开业代表新通路点的服装促销方案的制定正文开发以及服务地区的延伸为专卖店的一大要事开业期间能吸引多少顾客会影响未来店铺营运的业绩因此通常店铺开业期间会搭配促销活动以吸引人潮并且刺激购买欲望。店铺的经营有赖顾客的维系因而顾客资料相当重要所以在开业期间的促销活动就得在此多费心思不妨利用开业促销留下顾客资料作为未来商圈耕耘的基础。

>2、周年庆店铺既然有开业当然也有周年纪念因此周年庆的促销活动成为目前最常被炒作的话题。虽然周年庆年年都有若是能多加一点创意多用点心仍然可以走出刻板的模式创造出新鲜感的话题。

>3、社会特定事件专卖店除了销售外就另一种层面而言也是资讯信息流通中心是以专卖店对于社会发生的事件必须时时保持敏感度平时与顾客接触时可当作闲聊话题拉近彼此距离建立情感遇某一事件发生时也可以举办促销活动一则表示企业关怀社会一则刺激购买提高业绩。

>4、商圈活动零售店的经营具有区域性商圈

顾客的掌握为最根本之道连锁店虽然拥有多家店经营的规模利益仍不能脱离商圈耕耘的基本动作三弥补业绩缺口的促销计划业绩是专卖店维持利润来源最主要的管道也是代表品牌在竞争下市场占有的态势营业人员每日所为即是在确保业绩的达成因此以月为单位以周为单位或以日为单位都应设立预警点若发现到达预警点即以促销活动来弥补业绩的缺口为了能有效而准确地达到目的平日应建立促销题库遇有状况即能派上用场。至于预警点的设立标准则会因各业态及专卖店特性而有差异不妨以过去正常业绩趋势为参考值某店铺在当日下午六点累积业绩通常为该日业绩的60。诸如此类以专卖店特性建立预警点的参考值对业绩的达成有相当大的帮助。当然设立预警点不能一成不变必须随时参酌每一个时点的各种因素才能符合当时的效益。四对抗性促销计划经营本身是动态的在市场的激烈竞争之下专卖店随时要有接受挑战的准备由于连锁店的蓬勃竞争的加速化是可以预期的消费者长期地笼罩在促销的诱惑竞争对手的促销活动很可能使得我们的顾客流失造成业绩的减少必要的对抗性促销活动因此而产生由于对抗性的促销活动通常较为紧急可运用的时间较短若能平日建立促销题库在面对应变时将可以立即运用。

>二、促销方案计划经过上述阶段的策略思考之后接下来便是拟定促销方案 一目标对象只针对某一群消费者举办的促销活动以便拟定最适合的促销手法。

二主题主题的设定必须具有创意性、话题性若能创造出口语或标语则可兼具广告效果。三诱因诱因是指消费者获得的部份例如赠品、折扣等诱因的大小要同时考虑消费者的接受度以及企业成本的负担。四参加条件参加条件是界定哪些消费者可以参加以及如何参加此促销活动例如购买金额满300元可参加抽奖。五活动期间活动期间指促销期间的设定依过去经验及消费行为特性六媒体运用媒体的运用是指通过讯息传递的管道将促销的讯息传达给消费者由于讯息是否准确且即时的传达给消费者对于促销期间的来客数会有相当的影响因此必须谨慎地评估及选择媒体。

**创建服装公司论文范文 第四篇**

【活动目的】:元旦是一年中第一个重要节日,此时消费者经济比较宽裕,购买能力强.我们通过\_现金\_即时回报提升入店人气,烘托喜庆气围,且\_抓钱能手\_寓意感强,使消费者产生联想和期盼,易刺激消费者的购买欲望,最终达到冲刺年终销售高锋的目的.

【活动时间】:20xx年12月28日至20xx年1月6日

【活动地点】:

【活动主题】:金鸡嘉奖抓钱能手

【活动广告语】:手有多大,奖金就有多大

看\_谁\_是20xx年的抓钱能手

过年恒源祥全家喜洋洋

【活动宣传】:

1,通过当地电视台,当地商报针对目标消费群作信息告知;

2,通过手机短信一对一告知活动信息,达到有效针对VIP客户;

3,通过别致的店内外布置,使销售终端气氛隆重热烈.

**创建服装公司论文范文 第五篇**

一、项目介绍

由于资金有限只有5万元，所以我想来想去没有什么更好的项目，时间紧张也没有更好的灵感所以暂就来个传统行业，服装行业。

我的项目是做服装行业，开个女式服装店。

在选定行业之前，我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。

选取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

地点的选取对日后店面的营运好坏影响很大，所以必须要找个商圈位置好的店面。经过调查我发此刻中央大街这快商圈不错，中央大街作为哈尔滨特色旅游购物场所之一，交通发达，人口密集，市场是没问题。而且那里是一个大的商品交易中心，前景广阔。最后我把店面选在了中央大街金太阳附近，平时无论白天晚上人来人往。而且走一段距离就是公交站，人流量是可想而知的。周围又有老居民区，固定人口多，地块成熟，消费力旺盛。另外我发现附近虽有一些服装店，但大都定位居高，价格昂贵，款式单调稀少。因此我的定位就是中低挡贴合市场需求。同时和其他几家店没有冲突，差异性存在。

店面的租金也不高5000元/月，。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，务必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（包括营业证照的办理等，那里我就不在熬述了），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能够转租出去（那里的房租一向在涨）。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，谁让咱只有5万元起步金呢。

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，装潢厂商的选取十分重要，所找的装潢厂商务必要有相关店面的装潢经验。譬如，开咖啡店就必须要找有咖啡店装潢经验的厂商，开儿童美语就务必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，就未必能完全贴合需求。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、色彩、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。

我要求的装潢效果如下：

1、门口醒目的广告明确，让飘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！当然本店刚开张简装为宜。

2、灯光等硬件配备也十分重要的，如果店铺不够亮膛，给人感觉就是象快倒闭的！晚上门头的灯必须要亮，一下子能吸引飘过的顾客的眼球！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（也就是平时所望见的白色灯光）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！加上暖光灯（平时望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，试衣服也不会有情绪的！

店面装潢一共花了5000元，这还是省着点花的，包括我自己做小工，就5万省着点吧。

四、选货及进货的渠道

万事具备只欠东风，下面进入正题，我该讲讲怎样买生财的工具：衣服了，怎样进货选货选货及进货

选货：选样，款式，品牌，数量

选货要掌握当地市场行情：出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，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必须要......

本DOCX文档由 www.zciku.com/中词库网 生成，海量范文文档任你选，，为你的工作锦上添花,祝你一臂之力！