# 最新花店创业计划书免费 花店syb创业计划书(精选8篇)

来源：网络 作者：紫陌红颜 更新时间：2024-01-10

*计划是提高工作与学习效率的一个前提。做好一个完整的工作计划,才能使工作与学习更加有效的快速的完成。写计划的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？以下我给大家整理了一些优质的计划书范文，希望对大家能够有所帮助。花店创业计划书免费篇一以突出...*

计划是提高工作与学习效率的一个前提。做好一个完整的工作计划,才能使工作与学习更加有效的快速的完成。写计划的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？以下我给大家整理了一些优质的计划书范文，希望对大家能够有所帮助。

**花店创业计划书免费篇一**

以突出“新鲜”“精致”为主要特色。坐落于河北区昆纬路的一个小店，主营鲜花与礼品的零售。它没有亮丽的装潢设计，而是着重朴实的风格，突出了产品的“精”与“美”，成为人们五彩斑斓生活中不可缺少的一部分。

曾从事过酒店服务工作，对于这种服务企业所应具备的重要因素都能恰到好处的掌握。如服务及时、服务质量好、对顾客热情周到、收费合理等。在参加完“创办你的企业”（syb）的培训课后，有了更深的研究，自主创业是推动社会进步与经济发展的根本动力。

（一）目标市场选择。

随着国家经济发展和人民生活水平的提高，情趣生活水平质量也在提升，那么鲜花在情人节、母亲节、父亲节等节日中人们带去祝福和关爱的同时，也增进了家人与朋友之间感情与距离。所以近几年鲜花的市场容量在不断的扩大。鲜花本身就诠释了送花人所要表达的愿望。如红玫瑰代表热恋、我爱你，百合好和，勿忘我代表友谊地久天长，杜鹃代表艳美华丽、生意兴隆的等等，在情侣之间，朋友之间：在会议、乔迁、祭祀、开业庆典等活动中都有广泛应用。

（二）行业及竞争者的情况。

在市场需求利好情况下，应考虑的是店铺所处位置在未来几年是否有拆迁可能，辛苦维系的客户不能因拆迁而流失；另外所处地理位置是否有竞争对手。我选址的地方在纵向两公里处就有两家相同规模的花店，通过我们积极宣传和优质服务，在这条街上我们的市场占有率要达到40%以上。

竞争对手的主要优势：

1、店铺位于车站附近，流动人口多。

2、有时货品的价位较我们的低。

3、较我们店开业早，已有一些固定消费者。

竞争对手的主要劣势：

1、店铺门口不方便停机动车，购买力出现局限性。

2、商品陈列不够整齐，不便于顾客直观选购商品。

3、写条幅的字迹不够规范。

根据以上的优劣分析，我们把竞争对手的劣势变成本企业的优势，同时又增加了一系列优惠包装服务，区域内可以送货上门等相关便民服务，同时店里布满关于花文化的信息和资料，让顾客有更多的选择。我们写的条幅又规范又漂亮常常受到顾客好评。

花束的造型也别具风格。通过各种资源的整合对旧事物老产品进行新的改造，新的提升及新功能的完善和开发，进一步提升产品的专业含量和附加值。如在产品成形过程中，我们让顾客加入的设计过程中，亲自体验设计与创作的乐趣，在专业人士指导下独立完成花篮的制作，体验diy带来得乐趣。

1、产品。

产品或服务。

主要特征。

双层花篮。

大众消费的常用品种、新鲜、颜色齐全。

手捧花。

突出精致、艳丽。

桌摆花。

大方、布局合理。

小礼品。

新颖、时尚。

2、地点。

地址。

面积（平方米）。

租金或建筑成本。

河北区昆纬路50号。

13平方米。

1200元。

（2）选择该地址的主要原因：

把该店选在距离学校附近，有大片居民区的地方，充分体现了客源充足的量。另外，店铺临街兼具广告效应，更方便开车的顾客群。在销售方式上，面对的是终端消费者，这样资金周转就快，减少赊账。充分利用信息资源及网络，捕捉商机，最大限度的创造商业价值。

**花店创业计划书免费篇二**

2、支付方式。

3、订货方式。

4、客户特点。

年轻化，100%为青年人，以男性学生为主；他们信誉高，文化素质高，无坏帐现象。

5、消费特点。

60元以下的鲜花最受欢迎。

6、信息基础设施。

公司网站主要是以虚拟主机的形式存在的，故公司暂时不需要具备信息方面的硬件设施。对于信息软件的开发和网站的建设，公司将通过内部成员中计算机较好的同学和招聘有这方面特长的成员来共同完成。

**花店创业计划书免费篇三**

花店是美丽幽雅的场所，花艺是花店的灵魂。美丽的花儿为人们传播着各种各样的情感，千姿百态的花儿述说着千言万语，每一句都述说着美好，特别是现在随着人们的生活水平不断地进步，生活质量不断地提高和对生活的追求。鲜花已经是人们生活不可缺少的点缀。花卉消费近些年来呈越来越旺的趋势，除了花卉本身所具俏丽姿容，让人们赏心悦目，美化家居等功效外，它还可以开发人们的想象力，使人们在相互交流时更含蓄，更有品位。我从小就喜欢花艺，所以长好大了就特别想能拥有一个属于自己的花店。花店创业也是我追求的一种理想。

我的花店叫做诗语花店，一个好的名称更能吸引别人的注意。花儿是美好而又温柔的象征，“诗语”寓意着花儿更多的内涵，表明了花儿像诗一样韵味无穷，同时也像吴侬软语一样甜美温柔，给人以无限遐想的空间。

我把诗语花店定位于我们徐州市睢宁县的九月广场旁边，因为这里人流量最多，而且经济繁荣，附近还有住宅区，地理位置占有特别优势。同时就目前而言，九月广场附近没有花店，诗语花店缺少竞争对手，这也是我们的优势之一。毗邻九月广场还有三家医院也成为了我们最大的消费群体。

经营范围定位：主要包括鲜花、盆花、干花、花器、工艺绢花等，因为刚开始的原因，所以其次才是花卉意境设计、婚庆服务等。

我们诗语花店经营各种花卉，鲜花，盆花，干花，插花都有，经营范围较广。主要是面向社会大众群体尤其是对买花送人这一消费群体。

一个几十平方米的店面要布置好基本所求。门外处，用六束大的花篮分两行均匀摆放在门市两侧，以吸引顾客眼球;大门处上面，摆放一个较大的合适的横幅条，让顾客醒目;进门内处右侧边是收银台，有专门的电脑、打印机、传真机等设备;旁边有一个客桌，供顾客商谈和休息等;中间为员工工作区，以设计花等工作;墙壁的三面，较上部分设为橱窗，橱窗里面放着鲜花、花篮、花瓶等标本设计，较下部分放着一些综合设计的花体和备用的鲜花、花瓶、花篮等，能看能摸，让顾客切身感受体会。

本店面积不大，但是店面设计却富有特色。因为是经营花店，所以本店前半部分以玻璃为主要建筑材料，可以使阳光充足的照射进来，正好可以满足花店的需要。同时，可以使得店里显得明亮透彻，充满阳光，充满活力。我们因为还设有插花艺术，所以在店内后半部分还配有典雅，高尚，清新的装饰，是顾客进来会有一种心旷神怡陶醉其中的感觉。

1.行业分析。

我国花卉业从20世纪80年代开始起步，90年代进入快速发展期。据有关部门统计，目前我国花卉种植面积为万公顷，年销售总额达163亿人民币。特别是近几年，随着我国国民经济的快速发展，我国花卉业的发展速度也明显加快。在广东、云南、广西、上海等地，花卉业已经发展成为当地的一项支柱产业。参加99昆明世博会花卉研讨会的200多位中外花卉专家预言，21世纪的花卉大国将在亚洲出现，而且主要是中国。花卉的发展必将推动鲜花业的发展。然而在睢宁地区，专业花店少之又少，几乎没有。同时，在拥有三家大医院与住宅区的九月广场开办一家花店，站足优势。除此之外，九月广场是一个人流量聚集的地方，经济繁荣，人流量大，购买力大也使得诗语花店可以在此立足。

2.顾客分析。

a.目标顾客：探病亲属朋友，小区住户。

毗邻医院，人们去医院探望病人可以买花看望，病人也比较喜欢看到鲜花之类的花束。因此对于探望病人的家属或者亲朋好友来说，花是必不可少的，我们在这附近开办花店恰好满足了他们的需求。此外，为了家庭装饰人们会购买各种花束或者插花放在家中，不仅可以使家庭更温馨还可以使家庭环境更加舒适自然。由此住宅区的居民消费者也是一个很大的购买力。

b.潜在顾客：来往行人，情侣，学生，平较低端人群。

九月广场人流量大，聚集的人比较多，我们要拉住来往人群成为我们的购买力之一。我们可以在节假日人流量汇集的时候搞促销等活动，留住行人，化潜在顾客为目标客户。以及情侣逛街，我们可以在特殊的节日推出情侣套餐，让花使情更浓，意更切。除此以外，有的消费低端人群比较喜欢鲜花之类的花花草草，但是因为价格原因而迟迟做不出购买力，我们可以选择在适当的时机推他们一把，加速他们购买的欲望。

1.价格策略。

花店鲜花价格走中低档价格策略，在原料，包装，服务上要求尽善尽美，具体将采用两种定价策略。

对于数量较少的包装，如1支玫瑰普通包装，采取尾数定价为元人民币，主要满足消费者讲求价廉的心理。

对于数量较多的包装，如20支以上的玫瑰，采取整数定价为29元，价格中包含吉祥数，目的是为了满足消费者求名心切。

2.促销策略。

(1)宣传策略。

**花店创业计划书免费篇四**

一、摘要：

在不少人心中，开花店是个不错的职业。一方面，每天工作在充满鲜花的环境里，心情很愉悦;另一方面，现在人们对鲜花消费的水平提高了，逢年过节、探亲访友，鲜花已是人们比较青睐的礼物，大家的日子越来越好了，买花的人自然会越来越多，开花店的前景也一定不错。

从做生意的角度讲，花店应该算是典型的小本经营。一间面积不需很大的屋子，简单的装修即可，四面白墙也能显出鲜花的美丽。小花店就可以开张了。现在不少下岗的人都寻思着做点小买卖，开花店的成本正是他们所能承受的。我看到过一份花艺学校的学员调查，百余名学员几乎有95%以上的人都打算开花店。再加上现有的花店，竞争的激烈程度可想而知。

但是，开花店并不是想象中那么容易，毕竟花是鲜活的东西，花店是一个充满风险的行业。花从一买进时就要有损耗，如果生意不好，只能眼睁睁地看着花变枯变烂。有些高档花卉更不能多进，若卖不掉损失可就太大了，可如果没有高档花卉出售，可能会失去利润较高的定单，这又不得不让人费上一番脑筋。

从人类历史发展角度来看，当人们的物质生活得到满足后，对精神生活需求就会非常强烈，有人曾说过在中国“花如手机一样普及的时代即将到来，抓住每一个重大节日，如。

春节。

情人节圣诞节。

母亲节。

教师节。同时开发。

七夕情人节。

秘书节。

护士节。

父亲节。

记者节等有潜力的节日，扩大潜在消费人群，激发市场潜能，加强市场喧传力度。

花店是美丽幽雅的场所，花艺是花店的灵魂。美丽的花儿为人们传播着各种各样的情感，千姿百态的花儿述说着千言万语，每一句都述说着美好，特别是现在。随着人们的生活水平不断地进步，生活质量不断地提高和对生活的追求。鲜花已经是人们生活不可缺少的点缀。花卉消费近些年来呈越来越旺的趋势，除了花卉本身所具俏丽姿容，让人们赏心悦目，美化家居等功效外，它还可以开发人们的想象力，使人们在相互交流时更含蓄，更有品位。

二、花店概况：

名称：幽幽花香花店。

花店使命：有效的打通销售渠道，以提供产品服务为根本，促进鲜花市场的大发展。我们的花店开将成为一个可爱的信使，把祝愿和幸福送到千家万户，为人类创造最佳生活环境!

经营理念：花店本着以诚为本，服务至上的经营原则，真诚服务于消费者。树立竞争意识、市场意识、讲信誉、讲品牌。经营花店要学会做人，人生在世，做人是第一位的，搞经营活动，更要重视做人。目标：有效的打通销售渠道，以提供产品服务为根本，促进鲜花市场的大发展。让顾客明白理解花的真实意义，把祝愿和幸福送到千家万户。带给顾客美好与幸福!尽可能的提高花店的知名度和美誉度，建立属于自己的一套完整体系，最终推向全市、全国，甚至全世界，做大做强。

三、花店定位：

选址定位：呈贡大学城(雨花街十字路口一门市处，人流量多而集中，属于大学城内，位置优越，交通方便，效果明显，容易带动生意)。装饰定位：以现代风格装饰，给人以时代的气息，现代化的心理感受，这对大多数时代感较强的消费者具有激励作用。店内气氛活泼(但都要以节约成本为主)。

经营范围定位：主要包括鲜花、盆花、干花、花器、工艺绢花等，因为刚开始的原因，所以其次才是花卉意境设计、婚庆服务等。宣传定位：要以消费群体相符合，针对性强，不能片面撒网。

服务定位：引导消费，让顾客了解其花语，顾客有需要，可以上门服务，为其布置厅堂，进行花艺设计;教会消费者养护保鲜知识，经常访问客户，掌握其新要求、新动向，向有租摆业务的客户及时更换新鲜花等;可为消费者灵活安排经营时间，这样都可有很好的增加其回头客和占有率。

四、产品结构：

花色、品种齐全，盈合市场需求;。

包装精美，特色花艺，花材品质优;。

五、卖场布置：

个较大的合适的横幅条，让顾客醒目;进门内处右侧边是收银台，有专门的电脑、打印机、传真机等设备;旁边有一个客桌，供顾客商谈和休息等;中间为员工工作区，以设计花等工作;墙壁的三面，较上部分设为橱窗，橱窗里面放着鲜花、花篮、花瓶等标本设计，较下部分放着一些综合设计的花体和备用的`鲜花、花瓶、花篮等，能看能摸，让顾客切身感受体会。

六、目标消费系统：

大体是老、中、青年，年龄是18岁——60岁之间，最主要消费群体为大学生，因为地点本就在大学后街，主要客流量就是大学生，也最为集中，所以他们作为第一和首要消费群体;其次就是。

其它。

青年工作者、中年人、老年人;最后是为其它过路客等。

七、经营方式：

(一)、小组成员：

王晓霞(组长)主要负责花店的经营管理。

张三主要负责开发计划。

李四主要负责经营策略与项目规划。

杜花秦主要负责市场调查和结果分析。

1、以自己五万元的资金开此店，在节约成本的前提下，开好花店。

**花店创业计划书免费篇五**

千姿百态的花儿述说着千言万语，每一句都述说着\"美好\"，特别是现在随着人们的生活水平不断地进步，生活质量不断地提高和对生活的追求。鲜花已经是人们生活不可缺少的点缀!

立足郑州，服务河南，辐射中原。创建网上花店一流的公司。本公司将用一年的时间在武汉的消费者中建立起一定的知名度，并努力实现收支平衡。

暂定的目标消费，将来逐步扩大市场，以中国地质大学为例，各类在校生近2万人，则投入8校共有近20万的目标消费者。

而最新的统计表明，全国在校大学生有650万左右，这样的市场规模是相当庞大的，而且考虑到将来在校生毕业后仍将成为网站的忠诚客户这一现实，目标市场的容量将是相当可观的。

本公司对武汉的各高校大学生为重点进行客户分析，主要采取问卷调查(问卷调查表见附录一)和个别访谈的方式。此次我们共发出问卷50份，收回37份。由于时间有限，问卷数量不多，但是问卷从一定程度上反映了广大消费朋友的消费心理和需求。

这个只是花店创业计划书的大致概括内容，在具体实施中还要将一些细微的环节进行补充，并在建设中灵活运用，体现该创业计划书的最大效益。

**花店创业计划书免费篇六**

我们销售的不仅仅是建材，更是一种感性和超前的理念;是一种积极乐观的现代的装修方式;是一种生活享受!

商业模式:btoc的商业模式;。

网站和实体相结合。

二、平台概述。

网站将把本地最好的承包商、室内设计师和供应商集中在一起，为想装修的顾客提供一站式服务。

三、市场分析。

随着社会经济、文化的飞跃发展，人们日益注重生活元素的改善和对美的追求。家庭装修作为日常生活里必不可少的一部分，怎么样做好装修已成为众多家庭必不可少的头痛课题。越来越多的客户已经意识到，建材在影响着装修质量的同时，施工会同样起着举足轻重的作用。但是施工队是更难寻找而且不好管理!建材是到处都可找到，但是施工却不是那样好找!在这个行业竞争非常激烈的社会里，每个老板都想让自己装饰企业能异军突起多接一些生意，但是装修行业经过多年的发展，价格透明度越来越高，盈利也少的可怜!所以减低付出格外重要。通过大概了解中国现阶段有几百万个装饰公司，几千万的装修民工--------如果把传统装修公司引导走向电子商务话是一个很好很值得研究的客题!

另外据相关统计显示，中国上海市场装修消费需求近年来每年可达数亿元，总消费量占全国消费量近3成，装修文化显示出强大的发展势头和越来越多元化的市场趋势。

全球产业结构的调整和房地产行业的迅猛发展为装修相关行业的就业和创业活动提供了全新的基础和空间。装修在拉动经济建设的同时，日益显现出自身的价值和优势。

时下正值今年家庭装修旺季的中后期，记者近日采访时了解到，大部分家装相关商品都十分畅销。而随着不少市民开始入住新房，家具、家电等相关产品均出现了持续旺销的局面。

在三站家具市场，前来选购家具的市民络绎不绝，商家也是大力展开打折促销活动。据商家介绍，板式家具和时尚家具是比较旺销的家具种类，如卧室高门柜、客厅板式书柜、视听组合家具套装等，许多品牌的销量都十分可观。一位经销商告诉记者：“现在年轻人比较青睐时尚家具，特别是一些具备‘欧式’设计风格的板式家具，简单大方，销量不错。”记者了解到，布艺沙发、原木家具及高档的红木家具也成为不少消费者的首选。

记者走访市区几大商场了解到，随着价格的不断下调，同为家装连带商品的\'彩电和厨卫家电近期也呈现旺销状态。家住黄海城市花园的吴先生就说：“新房刚装修完，彩电冰箱洗衣机这些必备的家电少不了。而现在不少高档产品的价格都下调，感觉挺实惠的。”

业内人士表示，随着港城市民生活水平的提高，家装市场也逐渐提升档次，时尚并且实用的中高档家装相关用品开始成为市场的主流。但消费者购买时不应只注重款式，也要考虑家装用品与整体装修风格的搭配。

上海零点团购网是全国唯一家专业从事装饰装修施工与建材直销供应相结合的网站，主要从事(木工、瓦工、水电工、油漆工)的信息与发布，为广大公员提供一个免费发布信息的机会!网站的宗旨是“免费到底，互惠互动。共同开拓，共同发展。”

我们的目标是建成本地最大的家居与办公室装修入门网站。我们的服务是为将计划装修的家居客户和办公室消费者提供担保服务。装修家居是很耗神的事情，您必须自己找承包商和设计师，我们的网站为会您解决烦恼!

四、竞争分析。

1.目前发展势头最为迅猛，但主作建材团购，办工、人员，终断，费用发展费用庞大，但他们目前已经走出上海，在苏州，南京，杭州设有办事处。

2.地处上海，处于发展中期，规模良好，但是主做现场，周期长，砍价为主，引起了商家反感。

3.地处上海，网络不是很成功，但正在赶上。

五、财务预测。

初期1年的营运费用大致在6万元(实际初期投入约3万元)，20\_\_年12月之前达到收支平衡。

六、营销组合策略。

因为我们是创业初期的电子商务型企业，所以采用以网络推广为主的营销方式。

传统媒体：虑到创业初期的成考本及效果，暂不考虑;。

网络推广：在google、baidu上买关键词、网络排名，购买网络实名(3721)，在淘宝、易趣上开店，成为阿里巴巴“诚信通”会员，并争取早点加入阿里巴巴“中国供应商”，同时在天涯、瑞丽、无忧团购、等知名论坛发贴，贴图，以增强宣传力度。

促销手段：通过qq群发，论坛发贴等方法，新会员入会或在某个特定时间段(比如10月1号到10月7号)注册会员并发贴者均有机会免费获得网站提供的家装设计，以提高人气指数，比如论坛同时最高在线人数。还有在免费的：

(1)24小时有问必答活动，分电话回答和论坛回答。应该说，从电话的咨询就可以带来收入，因为我们可以从事施工!不过这个要靠技巧!

(2)宣传单页的使用，还是很吸引人的，因为我们是网络平台做的是眼球经济，所以我们要每时每克都要利用机会，去开户楼盘发资料，以体现信息共享为主!别的装修公司宣传的是能帮他做事情，我们要告诉他们的是叫客户如何省钱!这样人气就聚起来了。(书里应该是建材的最低信息和施工队的联系方式!装修应该注意的细节)。

小区推广：小区飘浮着商务气息：据调查，中国人民银行25日公布的上海市金融运行报告披露，逾220亿元境外逐利资金在去年流入了上海房地产市场。

据不完全统计，1月至11月，境外资金通过多种途径流入上海房地产市场的总量超过222亿元。其中，用于房地产开发的约150亿元;用于购房的约70亿元。这些都是用于小区建设!怎么走进小区深入人心是我们的课题!开拓小区市场并不仅仅是获得了目前这一个市场空间，对企业的长远发展也很有意义;建议加强和物业的合作，利润共享!

社会形象:力所能及的支持国家希望工程，逐年增加资助名额，培养企业员工的社会责任感，树立企业良好的社会形象。在农村之间建一条装修人才输送的高速公路!很有影响力!

七、资金需求及筹措方法。

资金需求：初期1年的营运费用大致在6万元，吸引投资入股，但投资方占有股权不得超过49%，具体面议。

合作方式：投资方出资，实行财务监督，不参加网站具体运营。

八、团队概述。

**花店创业计划书免费篇七**

尊敬的领导：

您好!当我写下这封信的时候，内心很矛盾，斟酌再三，还是决定告诉您。很高兴，我能够来到这里，感谢缘分，我已经在人大做了两个月。然而世事无非缘生缘灭，在再三思考之下，我决定辞职考研。离开校园已经有段时间了，似乎我还是忘不了学校里的生活，那种单纯，那种快乐。本以为来这里上班会很忙很快乐，但是并非这样，整日“无所事事”，让我产生了回学校读书的念头，与日递增。

于我，一生难得做一次前台接待员，一生难得地在让我充满留念的庐山度过一段时光，所以无论如何，我都感谢这段经历。说实话，不管我是以什么方式来这里的，我都很感激领导给我的机会，虽然在工作中做的并非那么好，甚至还给您增添烦恼，对此，我十分歉意。这段工作经历，对我来说，影响深远，并伴随着我成长。来庐山的两个月，让我学会了一些做人的道理，也增长了一些工作经验，更可贵的是得到了一些快乐。最让我庆幸地是，我在这里受到了同事和领导的照顾，在此，我万分感谢。不经意间，让我想到了刚来的那天，承蒙虞所长和董经理的盛情宴请，让出来乍到的我，感受到了人大的热情好客，心里十分感激。那将成为一段过去，一段美好而又难忘的回忆。

很抱歉，也许我的辞职是很不好的。我没有能够坚持下去，没有兑现来之前的承诺，没有贡献自己的能力在工作中。因为我是小敏推荐来的，也许正是因为这种因素，我很为难，觉得对不起她以及领导们的信任。可是现实的处境以及自身的原因，又不得不让我做出这样的决定。现实的处境，也许是我的私事，但是令我失去了一些勇气和目标，也没有了动力;自身的原因，就是我的挑食以及自己的笨手笨脚，不但没做到什么，反而还添加了麻烦。希望您可以谅解我，理解我，在此谢谢，衷心的感谢。

无论如何，我必须忏悔自己在这段时间中没有对人大创造什么价值，也没有让自己在社会这部大书中学到期望中那么多。从通常的视角出发，我这次庐山之行是失败的，不过我还是相信被火烧死的布鲁诺同志的一句话：世界是无穷无尽的原因导致的无穷无尽的结果，行为也是。作为一个有神论者，我还是感谢这段缘分，而且我对庐山之“吃”与最动听的庐山话依旧“恋恋不舍”。借用《再别康桥》里的一段话，“轻轻地，我来了，正如我悄悄地走，我挥一挥衣袖，不带走半片云彩”我开心地来，理应开心地走。

对于我的辞职，可能有点匆忙，让您有点意外，很抱歉，我令您失望了。对于何时离去，我听从您的\"安排，只是先前传达自己的想法，呈现自己的做法。我会在余下的日子里，尽心尽力，站好最后一班岗，贡献自己应有的能力，为人大，为关心我的人。以后有机会我会来庐山的，更会回来入住的。

最后，祝福领导，身体健康，家庭幸福，工作愉快;祝愿人大，生意兴隆，财源滚滚，节节攀升。

此致

敬礼!

申请人：xuexila。

\_\_年\_\_月\_\_日。

**花店创业计划书免费篇八**

（一）策划背景。

随着网络经济的不断发展，方便、快捷、实惠的购买方式使得足不出户就能买到称心如意的商品，这种方式正慢慢推广开来。特别在服装行业尤其是“女装”市场，网上有成千上万种款式的商品，为买家提供了不同程度的满足。而且大部分买家都是中上层收入者或者学生，其较多时间是上班或学习，这一部分人群绝大多数都熟悉网购流程，这对于网店创业来说，就有了稳定的顾客和市场。

（二）网店名称：“xxx”时尚女士服装店。

（三）经营模式：个人零售。

（四）主营商品：以女装与男装为主打商品，其中包含t桖、衬衫、裙子、韩版休闲裤子上衣、时尚包包、潮流男装等。

（五）网店特点：立足“时尚”、“高贵”、“休闲”。坚持让买家进的舒心，看的放心，买的安心；品种丰富，样式齐全，满足广大女士、男士对个性美的追求！

目前，不管是现实市场还是网上市场，服装行业的竞争是显然易见的。由于新网店信用不足，影响力不够，必须以低价吸引顾客。网店直接从厂家取货，价格低于专卖店一半以上，基本是在百元左右。

（一）宏观与微观。

现代女性，尤其是18-35岁之间的女性，存在着很浓的追“风”情结。韩版服装受到热烈追捧，这种非正式的具有个性美的服装深受广大女性的喜爱。但专卖店的韩版服装价格相对较贵，对于因上班和学习不能经常上街的女性来说，没时间也没心思买那么贵的衣服，这为网上韩版服装的销售提供了一定的市场。同时，网上购买不需要更多的中间费用，价格也更低。目前信用达到钻以上的网店，服装价格都相对较高，而对于网店信用较低的新店来说，只要把握住这一点，一定会得到顾客的认可。

（二）竞争对手。

就目前形势看，每天有一千多个卖家在xx上注册网店，服装行业更是以惊人的速度增加。本网店因为是新店，级别比较低，而绝大部分的服装网店都有钻以上级别，是我们有力的竞争对手。但由于我们加盟了xx网店服务系统，可以快速渡过起步期。同时，就本网店自身而言，因为是新店，装修、管理的各方面还有许多不完善的环节，这同做得比较高级的网店相比，也缺乏竞争力。所以我们加盟xx，将以xx管家专业级的管理，把店铺做得更加出色。

（三）风险预测。

优势：我们的货源由厂家直接提供，货源比较充足；我们专注于固定的商家，买家能在第一时间拍下宝贝，在最短时间内受货。

劣势：由于信用级别比较低，很多买家更多的在信用级别高的店铺购物；由于目前的服装并非全是品牌，影响力不足；网店刚开业，经营力度不够；因为是兼职，投入也就很少，而且网店创新元素不多，这对吸引买家的注意力来说，非常难。

存在的威胁：对于新店，很多不怀好意的买家，会抓住其经营弱点，以欺骗或者投诉进行威胁和敲诈，或者给个差评，这对于新网店级别的提升，存在一定程度的威胁。

（一）商品策略。

每天保证有商品上架，不断地与上家保持联系，准确地了解有关商品的描述；选择上网次数最多的时间上架宝贝，最合适在10：00—14：00和19：00—23：30这两个时间段。系统做好各种服装的分类，处理好服装的摆设，把新上架的商品放在店铺最前面，同时要以独特的方式出现在顾客眼前。每一件商品的图片，都必须经过ps处理，要以最清析的像素迎接顾客，并且在促销区，上传多件服装，作为店里最近比较热卖的商品。

（二）价格策略。

从xx上搜索店铺内3到5件同其它网店相类似的商品的价格，然后以最低价格摆在xx上，下一步相对提高运费，以此吸引买家的注意和点击率。上传1到3件宝贝，作为拍卖的商品，规定一个适当的价格，运费由卖家出。随着更多的人来网店购物，价格方面要高低价相融。

（三）促销策略。

实行限时购买策略，对一些与xx上热卖的类似商品，规定一个时间，对买家“先斩后奏”。为了更好地刺激买家购买，对购买2件服装的买家，付费方面可少付5元（不规定是同一件服装），并且每增加一件再减1元。

（一）店铺装修。

1、店标要凸显个性与时尚，紧密结合服装的特色；

2、促销区实现每月更新，各种公告、活动的阐述、图片的设置要有吸引力；

3、宝贝名称取宝贝特征，通俗易记。

（二）物流管理。

主要以xx为主，不推荐xx。由于第三方快递公司原因造成延误，可让收件方与当地快递公司联系、督促，当地快递公司联系电话可查询快递公司网站。

（三）顾客管理。

1、诚信对待每一位顾客，细心了解顾客对每一件商品的需求特性，从中分析服装的热卖度。两次以上的买家，将其列为忠实顾客，以后再购买，实行9折优惠。

2、对有交易的顾客尽可能加其为好友，主动与其沟通，巩固老买家，利用他们去寻找新买家。

3、利用好xx聊天系统，在完成每一笔交易后，尽可能地询问顾客，听取他们的看法和意见。

（四）宝贝管理。

对上架到xx上的宝贝图片，要通过ps处理，以独特的个性抓住顾客的眼球。店铺内不宜上传过多宝贝，每天保证有新的商品上架，同时下架一些点击率不高的商品。处理好各种服装的分类，做好服装描述。

（五）售后服务。

出现质量问题，买家务必2天内与网店联系，提供照片依据。确定问题属实后，给予调换同款商品，邮费由网店承担。不管任何卖家，不可能令买家100%满意，每个产品肯定存在一定的瑕疵率，要尽力降低瑕疵率。

以下不属于质量问题：有线头，不合身，有色差，轻微的脏污，穿着不舒服，细节有差异，没有图片中的漂亮，上身不好看，跟想象中不同，等等。

如未按买家地址或者订单而发错货，调换邮费由网店承担；如因大小尺码问题，买家要换货，买家承担往返邮费。网店免费调换同款同色商品，均码服装则无法调换。

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！