# 开店计划书

来源：网络 作者：翠竹清韵 更新时间：2025-07-19

*第一篇：开店计划书随着社会的进步，现代社会的人们住房条件越来越好，对家的装修也越来越趋向典雅，大方，简约。甚至在有些大城市买房的时候地产商已经帮助顾客把房装修好了。但现代社会的人们越来越追求个性化，这就需要在家居方面来补足！家居种类很多，...*

**第一篇：开店计划书**

随着社会的进步，现代社会的人们住房条件越来越好，对家的装修也越来越趋向典雅，大方，简约。甚至在有些大城市买房的时候地产商已经帮助顾客把房装修好了。但现代社会的人们越来越追求个性化，这就需要在家居方面来补足！

家居种类很多，为什么我偏偏选择创意类的家居饰品这块呢？因为产品比较新颖、很有创意性，让人回家一看到就有一种舒服的感觉，大似带点儿童喜欢玩具的那种感觉吧！因此我们要把我们的产品定好位，让新的理念和创意去赚取利润，让我们引领时尚把创意带进我们平凡简单的生活当中去。

我们开店目前面临的困难是：

一、店铺的选择；

二、货源地和产品样式的选择；

三、正式开业前后的设计店名及店内装修、陈列摆设、宣传手段和经营方式。

首先，店铺的选择。一个人流量大经济发达的地段等于是给了我们一个梯子，这样说吧，客流量带来了购买量，购买量带来了钱流量！看看开店的根本目标是什么吧？我们的目的是利润的效益，积累原始基金！要做到这点就必须要很多的购买量，能带来购买量的就是客流量了！

还有我们必须要把我们的顾客群体给定位好，创意产品让人产生很多的联想，拥有这种想象空间大的顾客群体是属于那群40之前的顾客群及本身受过良好的教育基础的顾客群体！所以能在人流量其次的地段找到这类群体集中的店铺也是个非常不错的选择！有一篇叫做店铺选址制作商圈地图的文章，是这样的：

1.对本地的运动用品店进行调查，将它们的位置标在地图上。看看它们的选址特点，比如周围人群密集的范围半径，总人口多少，与其他同类企业的距离等，量出其独享的市场的半径，也就是商圈的范围。

2.根据地图，标出你看好的地点。

3.在选定的地方周围，按照之前量出的商圈半径，用圆规划出你自己的商圈。

4.确定该商圈内是否有你的竞争对手，对彼此的实力进行权衡，然后决定是否需要更改地点。

5.了解商圈内的人口、人口统计特性、购买力和其他相关信息，帮助你了解顾客群。

6.画出可走到你店面的街道或公交者线路，了解顾客是否能很方便地到达那里。

看着这样一张地图，我们就可以对于自己选定的地址是否处于合适的商圈而一目了然了。在选择店铺的时候我们不妨可以学人家的试试，画一张我们市的商圈范围，来尽可能的有计划有目的的寻找好的店铺！然后做生意选址里还有这个说法，就是开店不一定要客流量大的地段，也可以选择在已经成行成市的区域里寻找心中理想的店铺。而符合这点的就是金华路和城北路交叉口的万克隆家具市场那一块范围。店面放在那的话，整体感觉档次也提升了！门面的租金我预估3000以内是可以承担的，高租金的店铺他的地段和人流量一定也很高，这是成正比的，个人觉得租金这块投资应该要舍得花钱。呵呵，古书有云：办事，要天时，人合，地利三者成一线时方可成事。我们必须要有耐心和花资金去解决地利这个重要的因素，人合是我们家庭这个团队的统一性，就现在而言我们一家三口的整体方向是一致的。就个别而言，妈妈方面缺少了些照顾家里和支持开店做生意的激情！总之我们这个大家庭如果能够齐心一致，我很有信心把这个店给经营好，不管有多困难有多累毕竟这是我们人生理想的第一步，我会尽自己最大努力去克服前面的困难完成这项事业的！

其次，货源地和产品样式的选择，我们可以在去义务考察以后再决定！反正要本着进货便利，价格便宜，质量有保证这三项原则去选择我们的货源，产品种类基本已经敲定，大致分为：钟类产品、毛绒玩具、陶瓷工艺产品、杯类产品、灯类产品、CD架、音箱、床上用品、相片镜框等！在产品样式这块我们可以走为有需要的老顾客淘货路线，可以在他们提出想要的产品之后我们在网上套货以百分之10-20%利润来卖给他们。这样不仅是为我们自己打下了良好的顾客人缘，还为我们以后发展的路“服务”“产品多元化”及“灵活的经营方式”打下了基础。目前在我心中的两个进货地点：

一、阿里巴巴论坛里组织的家居采购联盟，他们有很大的价格及起批量的优势，但是他们的家居样式只有少部分符合我们店铺的需求。不过按联盟老大的计划以后联盟运作可以采取团购、供货两条腿走路的方式：“一是直接按照大家意愿采购并供货：大家意愿主要通过加盟店专用群每周一碰头会及团购论坛（还在盟员店内部试用阶段）反映。二是组织大家团购，即由发现理想货源的盟友发布价格及起定量信息，盟友跟贴表态。最后由发布盟友或联盟统一组织采购，货物分摊后在要货盟友下次订货时随货发出。联盟也鼓励盟友发挥地域产业优势直接供货，这样既可以让更多的盟友找到便宜又有特色的货源，也可以使供货盟友得到额外的利润和发展机会。”这样我们的进货压力，压货程度，资金占压，及初次开店的整体风险都会降低的。二是邵东的家天下公司，为什么选择它呢？因为它是在网上家居类批发做的比较好的一个公司，依网站的设计及公司的介绍他们应该有着一个非常不错的团队，本来我们做零售的就要找一个好的平台才能更好的发展起来。而且他们的产品也定位在创意、新奇、实用这几点上，与我们需要的产品很吻合，他们也在不断的增加产品的种类及样式。在我们开店的初期可以避免一部分去外地考察新货源的时间及金钱消耗。【www.feisuxs第 一范文§网整理该文章，版权归原作者、原出处所有。】

最后就是正式开业前后的设计店名及店内装修、陈列摆设、宣传手段和经营方式。店名的初步设想——浪漫满屋，一部非常有人气的韩国电视剧。取这个名既是为了让人们容易记住我们的店名，也是为了给消费的顾客带来一种非常温馨非常浪漫的感觉。让我们的产品装饰他们的小屋，点缀他们的生活，把浪漫融进他们小屋里的一切装饰！店铺装修方面要本着大方、时尚、明亮的原则去执行，要达到一种让顾客进来逛的时候感觉到舒适，让他们对我们的店铺有种档次高的感觉。装修时还应考虑到腾出一块顾客的休闲区（顾客休息与我们交流的地方），总之能让顾客在店铺呆的越久就越有可能让他们在我们这消费。产品的陈列摆设大致分几个区域，钟类饰品区、毛绒玩具区、床上用品区、灯饰用品区、相框相架区等。尽一切办法让产品摆设的有区域性、不紧凑，让顾客能够一目了然的去挑选他们喜欢的类型产品。

宣传方面我有几套思路，开业前后一段时间，找厂家设计一些店铺的广告到现在比较实用的钱夹式面巾纸的包装上，然后找些人去派发。开业时可以搞些优惠活动，比如赠送出100张优惠卡，凡拿着优惠卡的顾客买家居饰品的同时赠送一件小礼物。礼物我准备挑选动漫类的周遍产品，和我们自己本身的产品有一定的联系，价格方面又比较便宜。经营模式我打算走实体店零售与网店批发的两脚走路模式去发展，实体店针对本市区的消费群体零售，网上虚拟店主要针对那些为货源难找或者是幕名而来的经营商来做批发。实体店走专卖店的形式，货品都打出价格标签和产品名称，明码明价谢绝还价。这样一方面以避免与顾客在价格上的磨檫，另一方面无形的提高了我们档次。在我们与顾客的交流时要时刻把握主他们的消费心理和产品需求，可以为一定的老顾客去淘货。让他们说出他们想要的产品样式，我们从网上或者批发商那去找货源，然后以比较低10%-20%的利润去卖给他们。

这些都是筹备中的初步思路和构想，当然实际中遇到的情况可能有差别。我们要以小本灵活经营的模式一步一步的解决所有的问题，店铺的后期主要重点我打算在网店批发这块，以一个零售商的皱型转换成一个湖南地区创意类家居饰品的批发商。下面就是一些风险评估和成本预算了。

针对现在家居这个行业，我市也已经初具规模有一定的竞争，我们一定要时刻把自己的定位把好，产品的选择上要独具慧眼，以创意赚取利润、让创意融进生活的经营理念谋求家居市场的一地之席！我们所面临的风险在于产品的价位、产品的独特性和样式、进货以后的产品积压、本市消费群体的审美能力及对我们产品的接受程度。成本预算上：

（一）每月费用支出表

支出项目 支出金额 备注

网站制作及宣传费 ￥6000÷12个月=500元 按月平摊

店面租金 ￥1500.00 店面为30平方米左右

员工工资 ￥500.00 店员1名（家里亲戚）

税收及水电费 ￥1000.00 税收采用定额税

装潢费用 ￥15000元÷12个月=1250元 装潢采用一年内分摊

合计总支出为 ￥4750.00元

1、销售利润

以每天实际人流量，由于我们店的店址选在我市一级商圈的重要通道，虽然是在巷子里但是打出招牌的话还是比较显眼的。从这条巷子经过的人流量预计每天可以达到10000人以上。10000人中30%的为目标消费人群，则目标人群为3000人；其中20%的人入店，则入店人数每天为600人；其中20%的人对商品感兴趣，则拥有120个潜在消费者；120个人中通过介绍推荐达成10%购买率，则实际购买人数为12人，按照商品的平均价格为50元/件计算，则当日销售额=50×12=600元，年销售额=600元×365=210000万。年销售毛利为：210000×50%利润=105000元。每年店铺的不加货物的所有支出为4750元×12=57000元，店铺零售每年销售纯利为=105000元-57000元=48000元。加上网点的批发最保守的预估每月两个1000元的单，利润在20%左右=2025元×20%=400元×12=4800元。那一年店铺的所有销售纯利为48000+4800=52800元。再除去税收等杂费及其他不定因素产生的费用，年获利4万以上。

2、店铺每月盈亏平衡点：

每月总支出为4750元÷50%(毛利率)=9500元(每月只销9500元即达盈亏平衡)

每天的盈亏平衡点：9500元÷30天=317元

（二）投资风险分析

1、首期投入4.5万元(包括以下)：

装修费用1.5万元

首期进货费用2万元

房租水电费用6000元

宣传费用为4000元

3、投资回收

每月销售额达到10000元一年时间即可回收所有全部成本。

计算标准：[15000(装潢费用)+6000(网站制作及宣传费)+18000（一年房租）+12000（一年税收及水电费）+6000（一年员工工资）+3000（杂费用）] ÷50%（毛利率）÷12个月=10000元/月÷30天=333元/天

**第二篇：开店计划书**

油 作 坊 计 划 书

一、摘要

我开的是主要以加工各种粮食作物的食用油，次要的是为广大消费者代加工食用油，我们的消费对象是大众。从而满足消费者的需求，给他们带来健康、卫生、放心的食用油。

二、经营宗旨

卫生、健康、放心

三、市场及竞争分析

1、市场介绍

通过市场考察及研究，在方圆二三十里的市场上，缺少系统化的专业的油作坊，它还可以为消费者代加工。固定式的粮油店、便利店、超市等，也不会引起消费者对油的质量和食用后健康的关注。而现在许多人正忽视健康方面，正好弥补了市场上的需求

2、市场竞争分析

由于市场上只有粮油店、便利店、超市等，虽然他们都是竞争对手，但他们不是很正规就是不专业生产加工粮油，所以这个项目还没有形成一种系统的氛围。所以我们要通过油作坊，代加工粮油。主要是吸引消费者的目光，从而让消费者关注卫生健康，渐渐扩大信誉度，让消费者从知道到了解，最终成为长期顾客。

四、产品及服务特色

1、产品

我们的产品主要包括用大豆、花生、菜籽等一系列原材料做成的食用油安全放心、营养又健康。

2、服务

我们的服务规范、要求能以顾客的需求为主，即使解决异议，具有人情的效果，让消费者能感受到一份好心情。

五、店面设置

1、地址分析

主要是镇上找间方便装卸的门面。店面做到清洁光亮，窗明几净。给人清新的感觉，在个人卫生方面工人要统一着装，场地卫生要保持良好。

2、管理

油作坊的人员要有专业性，其中要有1名人员懂得制作炒料温度时间及加工方法，同样还有1名人员负责销售和采购，最后1名人员负责财务统计和店内的清洁等有关事务。

3、管理制度

进行严谨的服务管理制度和回访机制，同时进行奖赏制度。

六、财务需求及运用

榨油机、炒料机、灌装机等设备，预付店租，原材料以及工资。

七、促销决策

1、粮油加工过程手册

制定卫生健康的粮油手册，介绍粮油加工方式以及储存和销售图片放入店内，让消费者进行翻阅，了解粮油的加工过程的卫生，让大众放心食用。

2、通过广告宣传，让消费者知道这个油作坊。

3、通过节日活动进行打折、送礼物、优惠券、印有卡通图案的小礼物

等一系列的活动，加强在消费者心中的好感。

4、店内设有类似卡片积分，顾客在满一定的积分时，有惊喜等着你等。

八、成长

1、立足市场

2、占领市场

3、走向更广的市场，从而开分店

**第三篇：如何写开店计划书**

1、计划概述

店铺经营计划一开始就应对本计划的主要目标和措施作扼要的概述。计划概述的目的是为了让高层管理者在短时间内掌握计划的核心内容，内容附着计划概述之后。

2、市场分析

相关内容必须提供有关市场、商品、竞争以及宏观环境方面的尽可能详尽的材料。

（1）市场现状，主要提供市场相关的详细数据：如市场的规模、销售增长率、各类商品销售额，以及顾客的需求状况、消费观念和消费时尚转变等。

（2）商品状况。商品组合中每种商品的销售量、价格、边际收益以及净利润。

（3）竞争状况。了解最有力和有潜在威胁的竞争对手。以及它们的规模、目标、市场份额、商品质量、经营战略，并且尽可能地领悟它们进行某种商业行为的真实意图。

（4）宏观环境。宏观环境主要从社会背景的角度阐述与店铺创建和未来发展有关的环境趋势。

3、问题与机会分析

相关内容必须对店铺在整个行业中所处的地位柱有一个清醒的认识和恰如其分的评价，弄清自身的优势和劣势。

（1）问题分析。例如，国内某餐饮连笔锁公司发现它面临如下问题：

1、通过现场试验发现，顾客对本公司潜在的新快餐食品评价不高，（2）适于开设新销售网点的潜在地盘十分有限。（3）某竞争者在经营成年人快餐食品销售链方面表现出了极大的潜力。（4）各竞争对手都在推陈出新积极开发新市场以寻求市场机会。

（2）机会分析。该公司发现自身有着如下的市场机会：（1）店铺在非传统开店的场所开设销售网点相当成功；（2）店铺的地区合作团体和当地特许经营组织的市场营销能力在周行业都是最强的；（3）市场调查表明，顾客对店铺即将推出的自由挑选全营养组合系列食品做出了积极的反应，店铺投放市场的数种地方特色食品很受中年消费者欢迎。

4、经营目标

经营计划中，必须对经营目标作出决策。其中主要包括财务目标和经营目标。

（1）财务目标。店铺管理者希望每一个业务单位都能带来良好的财务业绩。销售部门可为商品确立如下的财务目标，如在下一个五年内获得15%的税后年投资报酬率；在两年内净润达到18万元。

（2）经营目标。财务目标必须转化为经营目标。例如，如果店铺想赚到20万元利润，并且

它的目标利润率是销售的1O%，那么，它在销售收入上的目标必须是200万元。如果店铺商品的平均单价是40元，那么，它必须销售出5万单位的产品。如果它对整个行业的销售计是可达到100万单位，那么，它就应占有相应的市场份额。为了保证这个市场份额，店铺必须制定一定的目标，如通过适当的广告或促销形式提高店铺的知名度等。

**第四篇：开店计划书**

一、项目介绍

精品店

二、店面的选址

中学门口，小学门口

不过旁边有2家书店，一个精品店

30平方铺面

三、店面的装潢

找设计，自己做一部分，要求地毯，墙纸，货架，招牌，玻璃门，共计5000

四、选货及进货的渠道

一、选货及进货、选货：选样，款式，品牌，数量、进货渠道：

小商品市场

六、投资金额分析，每月费用分析2 4 5，，房租： 900/ 月，付三压一，1000元 装修费 5000 其他费用 1000 元 工资，余下 4000 做流动资金使用

7.，货款10000

7.，2万开店

8，保险

9，监控，收银器，验钞机

10,营业证500

11.设计费

五、人力规划

只有自己，快递一个

七、营销策略

1.印刷明信片

2.qq群

3.微博

4.淘宝网（展示用）

5.快递配送

八,市场分析

以小学生，中学生为主

九，销售计划

商品按利润70%来计算，每天消耗（自己20，铺租30，灯油火蜡10）60元RMB，每天就要卖出86RMB的营业额.才不会亏本.所以不能依赖低价商品（1-5RMB的商品）.十，实体网店

一个人怕做不来

**第五篇：开店计划书**

XXXX开店计划书

一、项目描述

1．项目背景（为何想要开这个店？说明你在什么状况或机会，想要开店实现创业当老板的梦想起源。）婴幼儿用品市场日益显现出巨大的市场需求空间，尤其是婴幼儿的早期教育市场随着中国独生子女教育观念的改变和更新，新一代父母将为孩子花费更多的金钱用于孩子的综合素质教育上。婴幼儿用品市场服务机构少，连锁式发展颇受市场关注随着国内零售市场的结构变化和中国老龄化社会的来临，我国婴幼儿用品市场正进入重新洗牌和整合的“调整”阶段，尤其是信息经济时代电子商务的兴起和人民消费观念不断变化，以及我国加入WTO后国内商业进一步开放，使婴幼儿用品市场面临更加激烈的市场竞争和盎然商机。对婴幼儿用品市场来说，网上营销和采购蔚为风行，为企业和商家增辟了新的销售渠道。目前，我国婴幼儿用品市场进入高速发展期，平均每年递增10%左右，高于同期社会商品零售的增幅。自2025年以来，我国的新生儿出生涌现出了第三次婴儿潮-前两次时间是20世纪50年代及80年代后。我国每年出生人数将达到1800-2025万，在我国GDP持续高增长带动消费升级、第四次人口出生高峰到来以及中国正从世界工厂向世界市场转型的背景下，中国的“婴童经济”出现了良好的发展时机。我国第一代独生子女目前已经到了婚育期，这一代独生子女在相对优越的环境中长大，他们的消费观念与父辈相比有很大差异，尤其在教育下一代的成长方面最为重视。这是婴幼儿用品走俏的一个很重要的原因。按照目前新生儿的出生数量进行累积计算，0至6岁的婴幼儿数量为1.08亿。以平均每个孩子花销4000元进行概算，0至6岁婴幼儿用品市场的远景容量为4000亿元，这是一个巨大的消费市场。我国婴幼儿用品市场进入高速发展期，平均每年递增17%以上，随着产品深度的逐步开发，这个市场的规模将有望得到进一步的拓展。婴儿用品市场特有的购买主体和消费主体分离的“代位消费”特点，传统的家庭对婴幼的宠爱消费心理及80后年轻父母超前的理财消费观念，仍将直接而深远地影响着孕婴幼零售市场乃至整个产业的格局，并赋予该产业市场崭新的消费特征，从而决定了孕婴幼用品消费的持续高增长性。婴幼用品市场潜力巨大，童装、玩具、奶嘴、奶瓶、奶粉、幼教用品、婴儿护肤用品„„许多商家和个人都把目光瞄准这一市场。婴儿产品也不断细化.新品层出不穷，朝着人性化、系列化、模块化方向发展。在婴儿用品愈来愈丰富，愈来愈系列化的同时，一些专卖店也逐渐改变策略，变单品推出为套装促销。在各个婴儿用品店里，都可以看到一些套装商品在销售，并且受到了年轻妈妈的喜欢。孕婴童市场迎来的不仅仅是阶段性的机会，而是跨越式大发展的时代。

2．项目介绍（描述符合你的优势和意愿的零售商店模式，包括店铺的店名、店铺业态、店内主要产品等。它有什么独特之处？你的商店将向消费者提供什么？）

开婴儿用品店投资分析 开婴儿用品店投资分析：市场前景：现在不少年轻父母是独生子女，他们的消费观念和消费水平相对于上一代父母已经有了很大的不同，在孩子的花费上尤其慷慨。2025年和2025年是中国传统生肖的狗年和猪年。一波结婚潮已在今年第一季度出现。奶瓶、奶嘴、奶粉；衣服、尿布、尿裤；澡盆、推车、童床；枕头、被褥、玩具„„没错，这些“东东”

都是婴儿用品。别看东西小，但林林总总的物什加起来，花在婴儿身上的开销，也要占据一个家庭消费支出的大头。3．项目宗旨与理念

二、店铺选址（店铺的位置在哪里？为何这样选址？）

三、竞争分析（相关的竞争对手有哪些？他们的经营状况如何？他们有何优势劣？）

四、目标市场分析（你的目标市场是哪些消费者？他们有哪些需求特征和人口统计特征？目标市场的规模有多大？未来又会如何发展）

五、店铺运营与管理 1．商品与服务策略 2．商品采购 3．价格制定与调整 4．促销策略 5．店铺设计

六、组织设计 1．组织结构

2．团队成员岗位描述和要求

七、经营目标（包括短期目标、中期目标和长期目标及达成的方式，如：多久达到损益平衡？多久要开始获利？或是有无扩增的计划。）

八、财务计划

1．资金需求与使用计划（开业和维持第一年的运营需要多少资金？它们分别用在哪里？）

2．融资计划（预计开店的资金来源，是一个人独资，还是和朋友合伙？如果合伙，每个合伙人的出资比例？同时还要考虑到现金、银行贷款的比例或运用，这关系到未来开店后的利润分配。）

3．现金流预测与损益预估表（规划头两年的每月现金流量和损益表，第一年应该达到多少销售额？如果没有达到，你将采取什么措施。）

九、风险评估（经营的过程中会遇到哪些风险?该如何避免与应对？）

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！