# 饰品创业计划书

来源：网络 作者：梦回唐朝 更新时间：2025-07-22

*第一篇：饰品创业计划书ⅰ.标题页把你的产品的一幅颜色图像放在首页。但需留出足够的版面排列以下内容：a.公司名称b.注册年月c.公司性质d.公司地址e.融资负责人姓名f.职务g.电话h.传真i.e-mailj.公司主页k.报告机密性密级l....*

**第一篇：饰品创业计划书**

ⅰ.标题页

把你的产品的一幅颜色图像放在首页。但需留出足够的版面排列以下内容：

a.公司名称

b.注册年月

c.公司性质

d.公司地址

e.融资负责人姓名

f.职务

g.电话

h.传真

i.e-mail

j.公司主页

k.报告机密性密级

l.创业计划书编号

公司名称：

签字：

日期：

ⅱ.目录

初步商业计划书后，注意确认目录页码同内容的一致性

ⅲ.执行摘要

a.计划书的目的a.为有意的vc提供信息

b.为本计划未来的经营活动提供基本数据和原则

b.公司概述

a.成立日期

b.从事行业，例如婴儿产品制造商，铅笔的分销商，医药服务的供应商

c.公司的合法成立的形式，例如：有限责任公司、股份有限公司、合伙制

d.出资所有权构成e.我们的主要办公地点[x]

c.业务

a.描述产品或提供的服务，公司处于[种子，启动，成长

]期、刚[

开发了我们的第一个产品，雇用了我们的第一位售货员，签了我们的第一张订单]。

b.在近期[

时期

]，我们公司完成了[

x

]的销售额，并且显示出[益利，亏损，盈亏平衡]

考虑到资金问题，我们期望完成[

x

]的销售额，在[年]完成[

x

]的税前利润。在[下一年]完成[

x

]税前利润。

c.如果资金充足我们将[描述你利用资金做的事情

例如：

1.新产品的营销

2.制造或补充设备满足增长的市场需求，3.增加零售点或采用其他方法完善分销渠道，4.增强新产品的研发或改进现有产品]

d.产品与服务

a.陈述你的产品或服务以便让别人能够看懂。[

公司

]

生产下列产品[这里简短列出产品，主要强调生产线的意义和它能带来的最高销售量]

b.当前我们的[

产品或服务

]处于[

导入，成长，成熟

]期。我们计划扩大我们的生产线用于完善我们的[产品或服务]

包括[

x，y，z

]。

c.我们产品的生产或配送等方面的关键特征有[

x，y

]。

d.我们的[产品或服务]的独特性是因为[

x，y，或

z

]。

e.我们的市场定位优势是因为我们的[

专利，销售速度，商标名字等]。

e.管理团队

我们的团队由下列成员组成[

x

]

男性和[

x

]女性，他们有[

x

]年的合作经验；有销售[

y

]年的经验

有[

x

]年的产品开发经验，并且有在[其他方面][

x

]的经验。

f.营销概述

g.竞争环境

a.分析与我们直接竞争的[公司名称]，或我们没有直接的竞争对手，但在市场上有我们[

产品或服务

]的替代品或相关产品。

b.我们产品独特性是因为如果我们能

[

x

]，或我们有竞争优势因为我们的[

销售的速度，已建立商标品牌，低成本制造]。

h.资金需求

a.我们寻求[x￥]作为追加投资，用于[

]

它将使我们能

[

描述你为什么需要资金，这机会为什么鼓舞人心]。

b.[

x

]

年内我们将利用剩余的利润分红或者再次融资，或者公司的出售，或者上市融资退出。

i.风险与机会

a.我们经营的最大的风险是

[

市场风险，定价风险，产品风险，管理风险

]

b.我们感到我们能克服这些风险因为如果我们能[

x

]

c.我们面前的商业机会对我们非常有意义；如果我们能做到[

x

]我们就有机会将[

市场上的局部优势，变为整个行业的巨大优势]。

ⅳ.公司概述

a.远景目标

a.我们的目标是成为

[

描述你的最终目标，例如：要成为低脂肪奶酪的第一品牌]

b.我们渴望在市场中保持良好信誉，并且为市场提供

[节省的时间，更好的生产方法，合理的价格]。我们能实现这些是因为采用了[优异产品的开发、掌握市场发展趋势和需求，赋予创新精神并且采用有效的分销和包装]

c.为了实现我们的目标，我们应该感谢那些关注我们发展的人士，客户，和公众[描述你们所追求的荣誉]以下这些人为我们的成功提供了帮助[描述每一个群体对你的公司的相关帮助]

b.远景

c.公司成立于[日期]并且[

描述你的产品或服务。例如，铅笔的分销商，医药服务的供应商

]。

d.符合法律规定公司全称[

x

]。公司的合法形式例如：有限责任公司、股份有限公司、合伙制、个人独资、我们主要负责人的办公地点[x]。给出办公地点距离厂房和仓库的距离。

e.按月统计我们近来的生产量，如果我们希望月产量达到[x]就需要更大的〔厂房、研发队伍、…〕。在得到资金帮助后，我们估计现有的设备能够满足今后[某年

某月

某日]的需求。

f.如果公司从事[污染水源、军备武器、遗传工程、爆破工程以及在生产和服务中使用国家禁止的资源]营业执照就会被马上吊销，同时从事政府授权以外的活动也是不允许的。

g.公司符合一切运营规定，拥有最新的检查纪录。这些记录包括[主要几项]。这些机构负责管理我们业务的那些方面，我们必须确保我们员工的责任心。

h.公司的战略合作伙伴：如何保持与战略伙伴的关系很吸引投资者的注意，解释你是如何和他们一起工作并提高你的工作成绩。在即将建立的更大规模的合作过程中，你的公司可以为合作伙伴提供重要并且是有利可图的自身发展。描述关于你的每一个合作伙伴在市场中位置的细节，并且说明你们之间的合作最大的隐患是什么？举例来说，我们与[x]建立了市场协议，与橡皮擦领域的市场领导者建立了联盟，有利于我们销售学生用铅笔。供需方共同分割零售业同样可以占领市场，这可以帮助我们快速的切入市场。合作关系的风险在于合作者可能选择自己销售[铅笔]将我们排处在外。

i.另一种对公司有利的战略关系是同[x]共同建立合资企业。我们从不投资于研究的初始阶段，我们可以把研发时间一分为二，我们充分利用那些没有被充分利用的人力和设备，这可以有效避免支出[员工工资、设备购买]，我们愿意为此支付一笔提成费，以感谢我们的发展伙伴为我们的最终成功所做出的贡献。

j.我们与供应商有着紧密的联系，批量采购时价格降至市场价的80%，并且他们同意

6个月内不把产品大批量投放市场，或者是给我们一个特惠的价格

k.我们还有一些oem战略合作伙伴，假如我们是生产滑冰轮的，那么生产长靴的几乎是靠我们才买出他们的滑冰鞋附件。这些关系保证了我们有一个巨大且稳定的市场，这些环节使我们占据市场，尽管他对我们来说市场份额很小，并且没有商标。

ⅴ.行业分析

a.我们将进入何种行业

b.行业

a.历史

b.现状

b.客户分析

c.竞争分析

a.海外

b.本地

d.原材料的供应

e.新入者的威胁

a.海外

b.本地

f.替代产品

g.结论

a.进入时机

b.成功因素

ⅵ.产品与风险

a.产品介绍

a.研发历史

b.技术规格

c.实践证明

b.产量目标

a.规模经济

b.公司的使命和销售预测

c.运作流程和功能设置

d

运作方式

a.理由

b.可行性

e.选址

a.原则

b.比较

f.劳动力需求

g.研发

h.物流管理

c.原材料及设备的供应和采购

d.运输

e.其它

h.质量控制

i.产量计划

ⅶ.竞争分析

a.描述你在产品、管理、价格、厂址、财务计划上的核心竞争力是什么。错误和不明确的信息都会被认为是对投资者的不诚实和忽视。不要让你或vc在你的竞争优势上感到迷惑。通过电话黄页书、当地图书馆里的行业目录，在线的数据库，了解其它公司的竞争力。看一下行业的有关杂志，寻找刊登行业广告者。

b.我们没有直接的竞争对手，但我们有生产我们产品替代品的竞争对手。或者我们产品的竞争对手有[a，b，c]，给出你的每一个竞争对手的详细分析，要很详细。[比如：董氏公司是东北地区的铅笔制造商，他的销售额有300万元，它是acam集团的下属公司，全公司的销售额有800万元，包括生产铅笔、钢笔及其他书写绘画用的文具。子公司目前发展停滞，因为总公司没有提供改进机器设备的运营资金，该子公司由一位副总裁负责，他上任已经6个月了，前一任管理者负责了11个月。

c.你和你的竞争对手是否采用了相同的分销渠道，借助相同的商业杂志宣传促销。

d.我们的产品是独一无二的原因[x]，我们为什么具有领先的竞争优势[低成本、快速进入市场、以有的品牌]

ⅷ.市场和销售战略分析

a.市场分析

对于大多数的创业计划书来说，这部分至关重要同时也最难准备

a.定义目标市场

我们希望可以在行业中明确的市场环节中展开竞争，参考相关的地理条件，在[y]以前这个市场在[批发/零售]已经接近[x￥]。未来市场的发展趋势会是关注产品的环保性，价值性，高质量，小型化等因素。市场研究的数据报告(提供数据来源)显示市场将会于[年]出现[上涨，萎缩]至[x%]。我们希望在这一段时期业务[上涨/萎缩/保持/停滞]。对业务变化产生影响的主要因素是[电脑产品的降价，基于家庭消费的发展等]，行业成长的最大规模将是[x].。鉴别一下你的信息来源，以及它是否是及时更新的。

b.市场环节

我们定义我们的市场环节[为家庭/学校/公司提供文具的生产商、食品领域内的低脂肪奶酪生产者]，这个市场环节在过去的几年里是[稳定/不稳定]。行业专家[姓名]，预言在未来的几年中[x]。简要的列举市场的主要环节[a，b，c]，你想要争取到的客户的类型[电子产品的订货商，目录手册的购买者，零售商]。在[x]市场环节中[x]产品依据[产品型号]，它的零售价格一般在[x-y]这个范围。这一市场环节中的产品销售的配送是通过[零售商，制造商，原材料提供者]。我们的典型客户目前正在使用我们产品的替代品，什么原因促使他们想要购买我们的产品[价格/性能/质量]。我们如何知道这些主要的[客户反馈/广告咨询/商业展览]。我们感觉顾客关注我们的产品[价值/性能/品味]。尽管我们的产品存在[价格高/品牌保护不足]等问题，我们正努力明确我们的产品在市场上的[x]定位，以克服我们的弱点.b.市场营销

a.我们的营销计划是根据以下条件制定的[x]。我们希望成功渗透到[x]市场的[x]部分，因为我们将[零售/分销/邮寄/互联网]作为我们产品的主要销售渠道。我们预计会取得[x%]的市场份额。

b.[市场定位]

我们将把我们的产品定位为[低价/高质/物美价廉]，这些将是我的竞争对手当前所不能企及得。我们根据不同类型的顾客比如[国籍/生活的年代/老年人等]对产品的不同需求适当的调整产品。

c.[价格]

我们的价格[战略策略]是依据成本、毛利润、还是市场。我们达到这个价格是根据[毛利润，市场上的价格，成本，或可被感知的产品价值]。我们每月，每季，每年都观察我们的价格，以保证不丧失市场上的潜在价值。客户愿意为我们的产品支付多少钱？为什么？

d.[分销渠道]

我们产品的分销渠道有[批发、商场零售或其他方式]。[季节的变化/地理的位置/客户的特征等]这些都将决定我们是否将产品送达最终用户的手中。市场上的竞争采用这些途径[批发、商场零售或其他方式]，但我们的优势在于[x]

e.列举你的主要顾客[前5位]，用一两句话描述他们。详情可见附录，展示我们是如何将产品延伸到消费者手中。

f.[广告、促销、商业展览]，你的目标是在市场上介绍、促进、支持你的产品，尽管合适的广告设计、商业的促销活动需要花费资金。公司已有了全面的广告策划和促销战略。当资金达到位后，就会实施。我们希望在全国范围内的商务杂志上登广告。我们策划我们自己的广告，并把它作为我们原料提供商和合作伙伴的整体战略广告之一。我们的公关计划是保持与商务期刊记者和编辑之间的良好关系，并且提供报到素材以提高我们在市场上的信誉，和让客户了解我们。

g.我们通过多种渠道促销我们的产品[现场制作样品/展示产品的不同的侧面]或其他的方式，我们的目标是扩大我们的客户群，提升我们产品的品牌知名度，加强我们与公众之间的联系。公司参与了那些商业展览，列举主要的几个：主办者，参加的厂商，参展的位置以及展位的标准，这些有利于我们推介新产品。或者我们参加了几个展览，我们只对那些对我们的产品感兴趣的购买者展示产品。展览对于我们散发公司的介绍给目标顾客是否有利，展会的地点是否合理，时间是否合理，它是否是一个我们必须去的展会

ⅸ.风险与机遇

a.创业风险

a.这一点对于整个计划书来说也是至关重要的，vc对于你的企业所面临的挑战和应对的措施都很感兴趣。把你在企业发展过程中遇到的问题和应对的策略记录下来。

b.我们成长过程中所遇到的主要问题有[有限的运营历史，资源的短缺，管理经验的不足，市场和产品的不确定性，对于关键管理的依靠.c.企业弱点的评估

d.应急计划

e.新技术

b.机遇

a.这一点对于整个计划书来说也是至关重要的，它将给整个商业计划带来闪光点，使人为之激动。

虽然我们的经营伴随有风险，我想我们能够战胜这些困难因为[x]。我们将展开广泛的学习，或者和一个了解市场的更大的公司合作。我们将会集中尽力与[x]，用于解决在市场、产品、管理等方面的问题。

b.如果我们能够战胜风险，我们就将在某一市场领域占据优势，成为行业的主要力量。我们的品牌将被客户和vc所认识，我们能够实现这个目标在[x]年特别是我们的领先产品将有机会在某些领域影响人们的生活状态、改变生产，提高性能。我们因此也可以进军我们以前未涉足的领域[国际市场/不同年龄段的市场]

ⅹ.管理团队与所有权

a.管理

a.公司类型

b.结构

c.管理者职责和简历

d.员工

不仅要说明你的管理者，更要阐明他们是怎样作为一个团队共同工作的。我们的团队有以下一些人员构成[x]。[x]男性、[x]女性，他们已经有了[x]年的共同工作经验，[x]在市场有了[x]年的经验，[x]在场品研发有了[x]年的经验，其他一些人在[x]领域有了[x]年的历史。坦率的讲，如果你有更多的人从事管理，将会很好。总裁/财务副总/市场副总/运营副总/销售副总/研发副总/法律顾问说明他们是谁，多大，他们的公司股票所有权是多少。

b.所有权结构

姓名

股票

所占比重

[a

b创建者]

52[52%]

[c.d投资者]

[22%]

[管理团队]

[10%]

[种子期投资者]

[10%]

c.专业机构

财务公司/法律顾问/其他咨询机构

d.其它指导

我们还有一些其它的帮助，用于协助我们进行决策，把握商机。列举这些人或机构的帮助，他们有什么样的经历，可以为公司的订单作出什么贡献。他们在什么地方，以及为什么会为我们的战略带来益处。

ⅺ.资金需求

a.需求量

a.金额

b.时间

c.资金类型

d.资金来源

b.其他资金需求

c.资本金的使用

我们寻求[$]作为追加投资[净资产，重组债权，或其他形式的更高级投资]

它将是我们能

[

描述你为什么需要资金，并且你为什为这机会而激动不已]。

最初的投资将会被用于[员工的工资/项目的开发/市场的推介/获得竞争者的信息/购买设备]列表如下

完善发展

[$x]

购买设备

[$x]

市场及新生产线

[$x]

运营资金

[$x]

[

x

]

年我们将利用剩余的利润分红或者再次融资，或者公司的出售，或上市融资退出

。这些为什么会实现。

ⅻ.财务计划

a.损益预估表

b.现金流预测

b.资产负债预估表

c.盈亏平衡分析

d.资金的来源和应用

[收入预估表]我们建议前两年以月为单位统计，如果有年的单位尽量将它变为多少天。在新产品或改进的产品推出后，销售预计会增长。在以下的计划中我们简要的介绍一下我们的产品[详细的情况]。我们希望在推介的每个月销售额的增长率在[x]个月之内，会达到[x]

我们将会在市场上购买更高效的原料或者利用新的设备减少生产环节，降低损耗。这样就可以减低我们的消耗比例[x%]。

毛利润将保持不变[新的产品推介将等到具有更多的盈利空间的时候]。出售和管理的费用将提高，但所占成本的比例会减小[列举最大的一些订单，以及他们的意义]，因为我们会拥有更高的市场回报。

早期的销售中所占的比例较大的研发将随着百分比的变化而减少。投资于[代理商/研发/其他的销售渠道后]我们将会得到更大的价值。

你组织这些数据的依据，以及你面临这些数据时的冷静态度，对于投资者来说非常重要。讨论一下市场大小，市场的容量，把握市场的时机，以及你的竞争压力对于这些数据的影响。

谈一下，其中一些数据从某段时间到某段时间变化的重要意义，包括你的业绩之所以会上升的原理，和企业扩张的原因。

[收支平衡表]

对一些项目作出标注，比如现金/支付能力/增长的债务

[现金流和盈亏平衡分析]

这比收支平衡表还重要，在最终的日子里你将会有多少钱的盈余是投资者很关心的问题。

我们估计我们每个月所消耗的资金达到[x]时，我们的供给就将满足我们的需求区间[x]，这时，我们估计我们的需求量将会增加。我们估计我们可以在[x]时间内聚集资金，因为我们拥有[大客户的特殊付款方式，货到付款的方式，信用卡的收费方式]等

我们预估我们的第一笔投资将用于[x]年月，收支平衡于[x]年月。我们将于[x]年月盈利，赢利点时的价格是多少。

附录

a.信件

e.供应商的报价单

b.市场研究数据

c.协议或合同

附1：行业分析中的关键问题

1.在过去的5年中该行业的销售总额？

2.该行业预计的增长率？

3.在过去的3年中，该行业有多少新加入的公司？

4.最接近的竞争者是谁？

5.该行业最近有什么新产品？

6.你的企业如何经营才能超过该竞争者？

7.你的每个重要竞争者的销售额是在增长，减少还是持平？

8.你的主要竞争者的优势和劣势是什么？

9.你的客户的特点？

10.你的客户与你的竞争者的客户有什么区别？

附2：风险企业分析中的关键问题

1.你的产品或服务是什么？

2.产品或服务的具体描述包括专利、版权、商标的情况？

3.公司将建于何处？

4.你的建筑是新的还是旧的？需要整修吗？，列出成本

5.该建筑物是租赁的还是自己拥有的？

6.为什么该建筑物或地点适合你的企业？

7.企业的运营需要什么额外的技能和人员？

8.需要什么办公设备？

9.这些设备将购买还是租赁？

10.你的商务背景是什么？

11.你具有什么管理经验？

12.叙述个人资料如：教育程度、年龄、特长及爱好

13.你参与这个企业的原因？

14.为什么你会在这个风险企业中获得成功？

15.到目前为止有什么开发工作已经作完？

附3：生产计划关键问题

1.你将负责全部还是部分制造产品？

2.如果某些制造工序被分包，谁将成为分包者？（给出分包者姓名和地址）

3.为什么选择这些分包者？

4.分包制造的成本怎样？（包括几份书面合同）

5.生产过程的布局怎样？（如果可能应列出步骤）

6.产品的制造需要什么设备？

7.产品的制造需要什么原材料？

8.原材料的供应商是谁？相应的成本怎样？

9.产品制造的成本是多少？

10.该风险企业将来的资本设备需求怎样？

如果是零售或服务型企业：

1.货物将从哪里购买？

2.储存控制系统如何运营？

3.存货需求怎样？存货如何被促销？

附表4：组织计划关键问题

1.组织的所有制形式是什么？

2.如果是合伙制企业，谁是合伙者以及合伙协议的条款是什么？

3.如果是股份公司，谁是主要的股票持有者以及他们拥有多少股票？

4.发行什么类型的股票？以及发行了多少有表决权股票和非表决权股票？

5.谁是董事会成员？（给出姓名、地址和简历）

6.谁有支票签字权和控制权？

7.谁是管理小组的成员？他或她的背景怎样？

8.管理小组的每个成员的角色和责任是什么？

9.管理小组的每个成员的

**第二篇：饰品创业计划书模板**

饰品创业计划书模板

时间的脚步是无声的，它在不经意间流逝，我们的工作又进入新的阶段，为了今后更好的工作发展，来为今后的学习制定一份计划。好的计划都具备一些什么特点呢？以下是小编为大家整理的饰品创业计划书模板，欢迎大家分享。

一.公司宗旨：新颖时尚,浪漫温馨

名称：饰品小屋

经营策略：

1.合消费者心理，比如现在非常流行的日韩风格，情侣系列，充满野性张力或与众不同的饰品....2.想要赚钱，就要与众不同，我们没有MIX-box那样充足的资金去做广告，就要另辟蹊径。例如DIY，Do it yuorself.它兴起于近几年，逐渐成为一种流行。简单来说，DIY就是自己动手，没有性别、年龄的区别，每个人都可以自己做，利用DIY做出来的物品自有一份自在与舒适。而且，自己动手做非常新颖，也很有新意。

3.开店选址很重要，饰品店如何选址，饰品店选址要考虑哪些因素?这个问题其实很简单，答案就是人流以及消费能力。人流越大，消费能力越高，你的市场也就越大，但是由于中国的经济发展的太快，很多市价被高估，所以这种地段的租金以及转让费都是新开店的人难以承受的。一般来说有经济能力的首选：步行街、市中心街道、商场、大型购物超市里，人流是保证，越好的地方你的空间也就越大，这些店面一般都是可以让你赚大钱的，当然风险也高。

经济能力一般的首选：大学附近、大型小区附近、二、三级街道、尽量避开中学、小学，那不是开饰品店的地方，消费能力有限的。同时大家要尽量避免和当地的批发市场相冲突，除非你有固定的良好货源，有希望做批发。

面积：传统意义上的饰品店20个平方是最合适的面积，也是现在门面中最多的面积，当然很多朋友选择只卖项链或者只卖一类商品，2-3个平方都够了，但是如果面积再大，如30平方、40个平方，我个人觉得已经超过了饰品店所能销售的能力了，应该要搭配衣服、包包来卖了。饰品店选址没有诀窍的，走的越多，看的门面越多，你成功的机会也就越大!同时我也希望刚开始开饰品店的朋友不要着急，一定要细心观察，因为选店址是最最重要的，良好的开端让你成功的几率要大很多很多。一个好位置，不愁你的东西卖不掉。

4.店面设施：店面装修重点突出商品个性。结合当今的潮流方向和产品定位，把铺子的整体风格定位为简约、质朴。天花板采用灰蓝色调，地板采用浅灰色调，再配置几款白色的货架，简约装修与颜色鲜明的装饰品相映成趣。店铺的摆设力求个性，要给顾客留下深刻印象，把店铺打扮成亮丽风景，家居饰品店也应该给顾客留下温馨、舒适的感觉。

二.产品

货品讲究“天下无双”发饰、耳环、项链、吊坠、毛衣、链胸针、手链、戒指、丝巾扣等，还可分为水晶类，塑料类，银饰等，DIY布类。

三.产品分析

(一)市场分析目前，饰品连锁店在我国还不是很多，很有市场潜力。

成立或加盟饰品连锁店是个不错的\'主意，通常能获得比其它产品的连锁经营更高的投资回报。

(二)消费群类型1.冲动型购买：年轻女性很少有经过时尚饰品店而不入者，有的一逛就是好几家。

一个女孩子笑称，看到这些小店，常不由自主就走了进去，不管买不买，都要过过眼瘾。面对这些工艺精美、造型新颖的饰品，女孩们很难控制自己的购买欲!

难以控制的购买欲成就了空前巨大的购买力!

2.潮流式购买：时尚从出现到形成潮流，打开无数女孩的钱包!因为对她们而言，时尚的缺失意味着个性和品味的缺失，她们不能容忍“人新我旧”。潮流式购买必将带来潮流般的财富!

3.消费更频繁：时尚与季节的更替，设计理念的更新以及“喜新厌旧”的心理，都要求女孩子的饰品消费必须常换常新，每季不只买一两次，每次不只买一两件，频繁的购买必定让饰品专营店财源滚滚!

4.花钱更随意：购买饰品不需要特别的购买能力，只花很少的精力去比较和选择，消费者的心理是“只要喜欢我就买”，价格适合的小饰品当然使女孩们该出手时就出手。

四.销售及宣传

将店开在学校附近，可以请一部分学生来发传单，也可以举行小晚会，歌唱大赛等。开业和节日时搞促销。商品定价不能太贵，尤其在学校附近开店，要迎合学生的消费水平。

**第三篇：饰品创业计划书**

篇一：饰品店创业计划书

创业计划书

企业 名称 创业者姓名

通信地址 邮政编码

电 话动情淘艺有限责任公司232001

一、背景分析

据我国权威机构对中国女性饰品市场的调查显示，目前我国女性饰品市场人均占有率不足5%，而发达国家一般都在45%左右，其中最高的是日本东京的为98%。据专家预计，我国女性用品消费率正按每年19%的年增长率递增，可期待的巨大市场空间和可怜的市场占有率形成了鲜明的对比。就目前而言，可供消费者满意的产品并不多，市场中的产品和店面形式也参差不齐、良莠不分。所以说饰品行业的市场发展空间是很大的。

二、计划摘要

个性饰品店起源于美国，流行于日本，意为风格独特、更具专业化、创意鲜明的饰品店铺。在店铺漫天飞的今天，个性是店铺的灵魂，是店铺的生命。为了区别于普通的女性饰品店，我们将以壁挂、藤编容器等家居小饰品作为经营项目，以专业化和个性化为主导理念，以普通消费者为客户群。我们将采用网上经营的模式，构建自己的饰品店网站，采用“一站式”销售实现经营利润的最大化。以电子互动平台来全面提高产品供销链的上市速度，及时补货，与客户进行充分的交流。经营饰品店的想法源于我们自身对个性饰品，家居装饰的浓厚兴趣，以及饰品行业巨大发展潜力的吸引。我们希望我们的产品——一个藤编花瓶，一副泰式壁挂，一盏贝壳灯具，能为您的温馨小家增光添彩，营造出浪漫满屋的氛围。

三、公司介绍

1、公司名称：动情淘艺

2、业务范围：家居小饰品——各式壁挂、藤编花瓶、布质靠垫、陶瓷画、陶瓷花瓶、小地毯、电器套等。

3、公司经营宗旨及目标

本公司坚持诚信为本，顾客利益至上的经营宗旨。我们会时刻关注顾客需求，以公司网站为平台，留意客户反馈信息，为客户提供各种咨询服务。并以市场为导向，加快产品更新速度，从而保证我们的家居饰品的优质与时尚，满足人们追求个性、简洁、潮流的欲望。靠薄利多销，走经营流水，凭品质和设计，赚客户认可度，这就是我们的经营之道。相信依靠公司同仁的努力，我们的产品会赢得良好的信誉，在获得丰厚利润的同时，也帮顾客创造出温馨舒适的家居气氛。实现公司与客户的双赢，这便是我们的目标！

四、战略规划

1、销售形式

商品以零售、批发的形式对外销售，并可提前预定。

2、实行会员制度

（1）会员条件：凡在动情陶艺购买任意一件商品即可成为本店的会员（普通会员）。

（2）会员等级：会员分为普通会员、贵宾会员、钻石会员。普通会员的积分达到1500分（每花一元积一分）时即可上升为贵宾会员，贵宾会员积分达到3000分时即可上升为钻石会员。（3）会员守则：

a.自由选择是否成为本店的会员

b.领取会员卡，需提供本真是人身份证明c.使用会员卡时需提供卡号和本人身份相关证明 d.用户应当保证在使用淘宝网网上交易平台进行交易过程中遵守诚实信用的原则，不在交易过程中采取不正当竞争行为，不扰乱网上交易的正常秩序 e.用户有义务在注册时提供自己的真实资料，并保证电子邮件地址、联系电话、联系地址、邮政编码等内容的真实有效性及安全性，保证动情淘艺方便联系。同时，用户也有义务在相关资料实际变更时及时更新有关注册资料(4)会员权利：

a.享受本店的打折优惠服务。普通会员可享受9.8～9折优惠，贵宾会员可享受9～8折优惠。钻石会员可享受7.5折优惠。

b.享受本店所有的拍卖品和特价商品优惠活动，但不能与打折优惠同时享用。c.钻石会员可享受免费邮寄或免费送货服务（淮南市内），但不能同时享受打折优惠。d.凡重要节假日（中秋节、圣诞节、春节）根据会员等级赠送不同的小礼品。(5)会员的义务： a.遵守会员守则

b.自觉维护本店的名誉、形象

c.若本店会员因假冒本店商品的外观等构成侵权，原公司要求赔偿的应承担相应的责任

3、品牌建设以最优的服务和最优惠的价格，树立动情淘的品牌。提供多种搭配方案，满足不同使用者的需求，达到物尽其用，花最少的钱买到最合适的工艺饰品。

4、客户关系建立

对使用过我们公司产品的客户，我们将留底备案，并向他们进行跟踪服务，征求他们的意见和建议，以达到改进我们的服务，丰富产品的种类的目的。真正将我们的服务理念贯彻落实到我们的工作和服务中，与客户保持经常的联系。将我们公司的详细联系方式制作成网络名片，在练习中分发给顾客，并安排产品服务人员专门进行客户联系工作。

5、公司管理

（1）管理思想：以质量管理理论为指导，要求人员和产品必须不断完善、学习、成长，同时对经营过程彻底进行再思考和再设计，以便在业绩衡量标准（如成本、质量、服务和速度等）上取得重大突破，完成企业再造。公司采取网络化层级管理体制，实现集权和分权统一，稳定和变化统一，一元化和多元化统一。

（2）管理队伍：以总经理为管理中枢，下设产品服务总监，市场营销总监、网站技术主管，财务主管。

（3）管理决策：以总经理为核心召开公司会议，各部门主管参加，共同讨论公司相关事务。涉及公司战略方向选择以及不同工作单元自主性劳动的范围与边界确定等问题，总经理拥有最高决策权。公司管理在强调统一指挥和一定程度集权的同时，也注重分权。工作单元内的一线人员，也就是各部门主管，有权在公司战略参数的范围内自主篇二：饰品店创业计划书(1)2025年攀枝花市中等职业学校学生技能大赛 创业方案设计大赛作品登记表目录

一、项目概况 1．项目名称 2．项目介绍

二、产品分析

1.货源地选择与进货方式分析 2.产品类别特点分析

三、市场分析 1.总体市场概况 2.消费者行为分析 3．swot分析

四、竞争分析 1.竞争者分析 2.自身竞争优势

五、营销策略 1.营销手法 2.售后服务 3.开设网店

六、财务计划 1.预算投资 2.经营效果分析

一、项目概况 1.项目名称：“the only”精品屋 朝饮木兰之坠露兮,夕餐秋菊之落英。这句话出自我国著名浪漫主义爱国诗人屈原的《楚辞》，木兰坠露在这里的意思就是食用的高洁芬芳之物，即人的精神素养境界高。这句诗意象玲珑，境界虚空，读之如醍醐灌顶是人心底一片澄明。衬托出我们店的档次与品位。2.项目介绍：

我的项目是精品行业，主要经营男女生饰物，精品礼物等。选择开精品店的优势是对产品熟悉，易上手，且其投资小，利润高，回报快，容易进入也容易启动；另一方面，他需要的地方比较小，大约20平米就已足够，而且自己对这方面也感兴趣，加上自己学有所长，希望能尽快积累一些资金。

二、产品分析

1.货源地选择与进货方式分析（1）.货源地选择：

我们进货会选择正规的信誉度高的批发商，尽量缩减进货费用，节省成本，当地市场拿价格可能会稍微高点，但我们讲究快进快出，追求利益最大化。必要时也会去北京上海等地勘探一下那里的市场价格，对比比较，寻找最优进货源地。经过走访调查，目前有义郑配货中心和新瀚城饰品批发两个较为合适的货源地。（2）.进货方式：

经过走访调查一些饰品店以及对消费者心理的一些调查，我们总结出了一些进货的技巧和注意事项：

饰品进货讲究四个方面：头饰要全，首饰要精，百货要奇，化妆品要常用。头饰要全，头绳有粗细，有布的，有透明的，有无缝的、有有缝的，一款头绳黑色要多，其他颜色搭一点，另外，头饰又有很多种种类，每个种类又有不同的款式，种类、大小，都可以搭配一点。首饰要精，首饰讲究的是快，和潮流，首饰是饰品店重要的收入来源，但是饰品店货物的破损率最高的也是首饰，掉钻、掉色现象太严重，所以一定要精挑细选。百货要奇，奇特的百货类的商品才能带来可观的利润，而且情侣的东西要有，因为情侣的永远不会过时，一次还能卖两个，利润也高。化妆品里，要少进高档货，多进点基础护肤类的，比如面膜、眼贴、鼻帖、眼影这些小东西。

第一次进货，全、广，种类多，款式多，数量少，是我们追求的。即使自己再喜欢也少拿点，因为顾客未必喜欢，要尽量避免存货积压，减少成本。通过第一次配货，1-2个月的销售，慢慢的在做的过程中总结出经验，同时还尽量从批发商那拿到换货的待遇。2.产品类别特点分析

（1）.产品类别主要包括：毛绒玩具、手链、脚饰、胸饰、包饰、车饰、手机饰品、化妆品工具类、头饰、钱包、香水等礼品饰品类物品。（2）.产品特点：

由于店址在校园附近，主要消费群体是学生，而大学生又没有工作收入，我们将以中高档定位产品，追求款式和质量，以中档为主，高档点缀，低档适量，进去消费，既不失面子，又不多花钱。

现在是信息社会，我们也会通过网络寻找各种信息渠道;关注最近的时尚杂志的一些新款饰品，最新热播的电视剧里女主角带的是什么饰品等，并尽快找到货源。另外一方面可以尝试自行设计些款式，或者向设计出色的消费者提供来图销售，通过向厂商定做等方式给消费者提供个性化的产品。

三、市场分析 1.总体市场概括：

社会的发展，生活质量的提高，越来越多的青年男女关注时尚，花在时尚饰品上面的时间和金钱也剧增，饰品行业不容置疑地成为一个热门行业，特别是现在的80，90后，更是追求生活品位和个性，对时尚敏感，对中档饰品有强烈需求，而大学校园里的学生大部分都是18—25岁的青年人，客流量大且集中，这正好符合我们的消费群体要求。2.消费者行为分析：

市场构成：购买者众多，差异非常大 与卖方关系不密切，不稳定 需求特点：最终需求

购买批量小，频繁，及时性 需求弹性大 季节性显著

决策特点：参与决策者少，购买决策过程短 专家购买，可诱导性强

3.对此，鉴于自身条件和市场特点，我们做了一个swot分析：

篇三：饰品店创业计划书 饰品店创业计划书

112194庞通（信息工程学院）

一、计划摘要

地址：河北省保定市朝阳南大街 经营者：庞通、王红佳、李楠 背景分析

据我国权威机构对中国女性饰品市场的调查显示，目前我国女性饰品市场人均占有率不足5%，而发达国家一般都在45%左右，其中最高的是日本的东京为98%。据专家预计，我国女性用品消费率正按每年19%的年增长率递增，可期待的巨大市场空间和可怜的市场占有率形成了鲜明的对比。就目前而言，可供消费者满意的产品并不多，市场中的产品和店面形式也参差不齐、良莠不分。所以说饰品行业的市场发展空间是很大的。而女性对于饰品的情有独钟无疑为我们的订单提供保障。小投资，更让人容易实现创意的梦想。饰品拥有广大的进货渠道，而简单的手工，巧妙的创意更藏有巨大的商机。项目概述

个性饰品店起源于美国，流行于日本，意为风格独特、更具专业化、创意鲜明的饰品店铺。在店铺漫天飞的今天，个性是店铺的灵魂，是店铺的生命。为了区别于普通的女性饰品店，我们将以壁挂、藤编容器等家居小饰品作为经营项目，以专业化和个性化为主导理念，以普通消费者为客户群。我们将采用网上经营的模式，构建自己的饰品店网站，采用“一站式”销售实现经营利润的最大化。以电子互动平台来全面提高产品供销链的上市速度，及时补货，与客户进行充分的交流。经营饰品店的想法源于我们自身对个性饰品，家居装饰的浓厚兴趣，以及饰品行业巨大发展潜力的吸引。我们希望我们的产品——一个藤编花瓶，一副泰式壁挂，一盏贝壳灯具，能为您的温馨小家增光添彩，营造出浪漫满屋的氛围。而一个小巧的发夹，一个精致的挂件，能让你得美丽加分；一个diy的创意会让你们拥有好得心情。经营范围：

（1）家居小饰品——各式壁挂、藤编花瓶、布质靠垫、陶瓷画、陶瓷花瓶、小地毯、电器套等。

（2）diy小饰品——各种珠编小桌子、花瓶、小动物等（3）创意手链、耳环、发夹、头饰温馨小挂件等

店内有一些小材料，可以让顾客自己动手制作独一无二的商品，会放柔和的音乐，安排一些休息的地方。

资金筹集： 初始资金，自主筹借10万元，20万元的贷款，分10年偿还。这笔贷款将主要用于支付店铺的租金，饰品材料的购买，店内装修及相关设备的购置，广告费等零星开支

二、店面介绍

本店地处于步行街所在地附近，靠近城区经济文化发展较为繁荣的地段，顾客去店里的动机主要是购买新潮时尚的饰品礼品。合理的价位、新颖舒适的环境给他们好的心情，齐全的品种满足了他们的各种需要。且本店临近学校，店面十分抢眼，同样被认为是非常理想的饰品店的地理位置。处在这一有利位置易抓住顾客的消费心理，将过往的行人吸引到本店来。本店采取饰品零售、饰品换购、饰品银行、饰品寄售4种经营模式。并且在店内增设一定区域的制作，试戴休息区，能够让顾客舒适的制作、挑选，这就解决了本店无人上门，太过拥挤时所会遇到的尴尬局面

三、战略规划 经营宗旨及目标

本店坚持诚信为本，顾客利益至上的经营宗旨。我们会时刻关注顾客需求，以公司网站为平台，留意客户反馈信息，为客户提供各种咨询服务。并以市场为导向，加快产品更新速度，从而保证我们的家居饰品的优质与时尚，满足人们追求个性、简洁、潮流的欲望。

占领市区一定的市场，拥有稳定的客源。不断提供更好的服务、更新颖的产品。成为饰品界的佼佼者，同时靠薄利多销，走经营流水，凭品质和设计，赚客户认可度，这就是我们的经营之道。相信依靠公司同仁的努力，我们的产品会赢得良好的信誉，在获得丰厚利润的同时，也帮顾客创造出温馨舒适的家居气氛。实现公司与客户的双赢，这便是我们的目标！

四、创业团队概述

我们公司的三位创建者，王红佳和李楠均已走向社会多年，拥有广泛的人际关系和社会阅历，了解市场需求。而我又有营销多方面的知识。三人均对经营有着浓厚的兴趣，能够各司其职，管理得当

以下便是公司四位成员简介 王红佳

职务：店长兼网站技术主管

业务素质：见闻广博，具有良好的组织协调能力，在我们中具有一定权威性，值得信赖。喜爱专研网络技术，担任过人文风、就业期刊主编，管理能力较高，责任心强。富于创新意识，乐于接受他人意见，不断调整自我，完善自我。庞通职务：市场营销总监兼产品服务

业务素质：具有敏锐的市场洞察力，人际交往广泛，社会人脉发达。表达能力，沟通能力较强，工作认真负责，平易近人。善于关注各方信息，乐于接受新事物，适应性强。业务素质并且工作勤勤恳恳，任劳任怨，始终如一。与供货商关系密切，对家居饰品了解甚多。做事认真负责，富有集体责任感，为人谦虚谨慎，与同事关系融洽，自我要求严格 李楠

职务：财务主管

业务素质：做事踏实认真，工作一丝不苟，小心谨慎。亲和力强，善于敛财，与同事关系融洽，沟通能力较强。接受别人意见，向他人学习，取长补短是其最大特征。富于团队合作精神。

五、产品/服务的优势（1）、功能：价格合理温馨的家居饰品、创意diy、精美礼品等（2）、价值：幸福小家庭必备，所有女生的最爱、送得出心意和温馨。（3）、应用领域：所有爱美追求幸福的人（4）、服务方式：零售、换购、寄售（5）、附加特色服务：提供休息区及清茶【1元每杯（可续杯），休息区免费】，内设有梳妆台和简单的工具

2、特色描述：（1）顾客可自己动手制作改装（2）顾客可以用自己的旧物折价选购，或易物

（3）有休息室，顾客可以梳妆，教授一定的搭配技巧

六、饰品行业的市场前景和营销现状

饰品行业是从珠宝首饰、工艺礼品行业中分离出来，综合形成的一个新兴产业。饰品作为新经济的增长点，发达国家已逐步走向成熟。各种档次的专卖店、销售点星罗棋布;各种款式、各种层次的产品充分满足了日益增长的市场需求。而在中国内地，这一行业尚处于初期发展阶段。随着社会经济、文化的飞跃发展，人们正从温饱型步入小康型，崇尚人性和时尚，不断塑造个性和魅力，已成为人们的追求。

1、饰品市场前景

据我国权威机构对中国女性饰品市场的调查，女人占据饰品消费市场的最大份额。世界四大时尚之都以及东京、香港等城市的饰品年贸易总量近1000亿美元，我国女性饰品人均占有率不足5%，而东京68.2%、新加坡48%、香港54%、韩国68%、马列来西亚为47%, 泰国为68%。市场经济的飞速发展，女性的生活品味、生活质量，正在发生着质的飞跃。崇尚人性和时尚，不断塑造个性和魅力，更崇尚文化和风情。随着国内经济的不断发展和国民收入的高速增长，女性对饰品的需求与俱增。仅2025年，女性饰品的消费量全球超过800亿人民币。据专家预计，到2025年中国的女性饰品占有率将增加由现在的5%增到55%以上。需求旺盛、潜力巨大，极具开发价值。中国有13亿的人口，6亿多为女性,按每十人有一件饰品计算,需要6000万件。

时代的饰品文化显示出强大的发展势头和越来越广的市场，从事饰品销售有着广阔的利润空间。时尚饰品让女人释放美丽,美丽情结让女人慷慨解囊。而街上的女性人流四处寻找着时尚饰品，可是却零零散散，专业时尚消费经济圈仍是一个空白。因而经营饰品市场潜力巨大，女人无奈的叹气声，敲击和触动着商家投资者的神经。女人天性爱美，当拥有了从生存消费向享受型消费转化的条件，她们对美的追求也在升华，审美情趣的时尚化和生活品位的提高，使当代女性对饰品爱不释手，因为有饰品的装点，女人变得更加妩媚动人。饰品所展现的魅力，使女人成为它最大的消费群。

2、饰品营销市场现状

从营销方式来讲由于饰品行业在大陆尚处发展阶段，所以仍采用传统的、落后的营销方式。产品经过几道环节后才最后到达终端顾客手中。这种经营方式的弊端是：商品流通周期长，层层加价使商品价格居高不下，零售店利润小;产品雷同，缺乏个性，价格混乱，市场缺乏规范的管理和服务。

按产业结构来讲以香港、日本、台湾和韩国生产的高档饰品占据了内地部分大型商场，昂贵的价格使不少顾客望而却步。而一些大型企业(主要是外商投资企业)生产的高、中档产品主要以出口为主。充斥国内市场的产品多数是一些小型作坊企业的低档产品。价格低，质量却太差，使人们对饰品的品质和信誉产生怀疑。最后由于饰品品种多，款式翻新快，新工艺，新材料应用层出不穷。零售店对季节性、流行趋势的把握和预测缺乏经验。在经营中遇到问题往往不知所措，缺乏应对措施。品牌经营由于现在顾客对品牌意识、质量意识越来越强，对有质量保证和服务保障的品牌商品信任度提高。而在内地，几乎没有一家企业能够提供品牌支持，缺乏持续经营的潜力。

3、产品优势

此产品系列集生态、绿色、环保、装饰、休闲于一体，壁画直接悬挂于墙上（不占空间），它外观古朴典雅，美丽动人。保持了大自然的原汁原味，和室内装饰相映生辉，让人惊叹叫绝，不失为家居装饰与绿色生活的首选。它的设计自然、简洁、清新、时尚，“即要流行、又有个性”为您打造现代家居装饰风格提供了新的思路！让空白的墙壁会说话！您可以在恰当的时候，在恰当的地方，挂一幅生态壁画，过一种怡然自得的生活，这是生活的智慧，那么就让你的智慧来点亮生活！无论是在您家的入口、餐厅、客厅、卧室、过道、玄关或者是大型商场、办公场所以及公共场所、酒店、咖啡吧、茶吧、美容院等等?都可以为您倾情营造一个绿色的、属于现代休闲风情的理想生活！让我们一起来美丽吧！特点：悬挂墙上（不占空间）,集格调和情调于一身,简约时尚, 外观造型的观赏性较强,市场潜力巨大,绝对价廉物美,物有所值。

▲新：装饰新潮流，藤木的大学艺术生手工打造，别具一格。▲奇：超凡神奇壁画，轻盈悬挂，巧夺天工。▲特：材质生态环保,芳香宜人的藤木材质。

总的来说，饰品店的核心竞争力就是：有特别、新颖时尚的产品，全面人性化的服务。尤其是服务，因为“店里出售的所有东西里，只有服务是自己的产品”。当然，点缀饰界的定位不是一次就能适当合理的确定，也不是一成不变的。必须根据市场情况和竞争对手的变化，需要适时适当的不断加以调整和改进。

七、营销计划

l、产品简介及规划

点缀饰界主要从事家居饰品、礼品、创意diy等手工艺品等艺术产品销售。（l）服务规划

商品的零售、批发、预定(2)会员管理

1·会员条件：凡在点缀饰界购买任意一件商品即可成为本店的会员（普通会员）。

2·会员等级：会员分为普通会员、贵宾会员、钻石会员。普通会员的积分达到1500分（每花一元积一分）时即可上升为贵宾会员，贵宾会员积分达到3000分时即可上升为钻石会员。3·会员守则：（1）、自由选择是否成为本店的会员（2）、领取会员卡，需提供本真是人身份证明（3）、使用会员卡时需提供卡号和本人身份相关证明（4）、用户应当保证在使用淘宝网网上交易平台进行交易过程中遵守诚实信用的 原则，不在交易过程中采取不正当竞争行为，不扰乱网上交易的正常秩序（5）、用户有义务在注册时提供自己的真实资料，并保证电子邮件地址、联系电话、联系地址、邮政编码等内容的真实有效性及安

**第四篇：饰品创业计划书**

饰品创业计划书范文1

在青春时尚的今天，越来越多的少女对精美别致的饰品情有独钟，免疫力低下，开一家物美价廉的饰品店是创业的一个不错的选择。时尚饰品让女人释放美丽，美丽情结让女人慷慨解囊，而街上的女性人流四处寻找着时尚饰品卖家，可是却零零散散，找不到成型的女性时尚专业经济圈。女人无奈的叹气声，敲击和触动着商贾投资者的神经。开一家小饰品店，首先成本较低，只需2万元足够，而且我们也正处在青春年少时期，对同龄人的喜好比较了解，开店比较占优势。当然，现在的饰品店比比皆是，想要赚钱，就必须要与众不同。刚开始创业，也可以加入连锁店，积累一些经验，干两年后再开自己的店。

一.公司宗旨：新颖时尚 浪漫温馨

名称：饰品小屋

经营策略：

1.合消费者心理，比如现在非常流行的日韩风格，情侣系列，充满野性张 力或与众不同的饰品....2.想要赚钱，就要与众不同，我们没有MIX-box那样充足的资金去做广告，就要另辟蹊径。例如DIY，Do it yuorself.它兴起于近几年，逐渐成为一种流行。简单来说，DIY就是自己动手，没有性别、年龄的区别，每个人都可以自己做，利用DIY做出来的物品自有一份自在与舒适。而且，自己动手做非常新颖，也很有新意。

3.开店选址很重要，饰品店如何选址，饰品店选址要考虑哪些因素?这个问题其实很简单，答案就是人流以及消费能力。人流越大，消费能力越高，你的市场也就越大，但是由于中国的经济发展的太快，很多市价被高估，所以这种地段的租金以及转让费都是新开店的人难以承受的。一般来说有经济能力的首选：步行街、市中心街道、商场、大型购物超市里，人流是保证，越好的地方你的空间也就越大，这些店面一般都是可以让你赚大钱的，当然风险也高。

经济能力一般的首选：大学附近、大型小区附近、二、三级街道、尽量避开中学、小学，那不是开饰品店的地方，消费能力有限的。同时大家要尽量避免和当地的批发市场相冲突，除非你有固定的良好货源，有希望做批发。

面积：传统意义上的饰品店20个平方是最合适的面积，也是现在门面中最多的面积，当然很多朋友选择只卖项链或者只卖一类商品，2-3个平方都够了，但是如果面积再大，如30平方、40个平方，我个人觉得已经超过了饰品店所能销售的能力了，应该要搭配衣服、包包来卖了。饰品店选址没有诀窍的，走的越多，看的门面越多，你成功的机会也就越大!同时我也希望刚开始开饰品店的朋友不要着急，一定要细心观察，因为选店址是最最重要的，良好的开端让你成功的几率要大很多很多。一个好位置，不愁你的东西卖不掉。

4.店面设施：店面装修重点突出商品个性。结合当今的潮流方向和产品定位，把铺子的整体风格定位为简约、质朴。天花板采用灰蓝色调，地板采用浅灰色调，再配置几款白色的货架，简约装修与颜色鲜明的装饰品相映成趣。店铺的摆设力求个性，要给顾客留下深刻印象，把店铺打扮成亮丽风景，家居饰品店也应该给顾客留下温馨、舒适的感觉。

二.产品 货品讲究“天下无双” 发饰 耳环 项链 吊坠 毛衣链 胸针 手链 戒指 丝巾扣等，还可分为水晶类，塑料类，银饰等，DIY布类。

三.(一)市场分析 目前，饰品连锁店在我国还不是很多，很有市场潜力。成立或加盟饰品连锁店是个不错的主意，通常能获得比其它产品的连锁经营更高的投资回报。

(二)消费群类型 1.冲动型购买： 年轻女性很少有经过时尚饰品店而不入者，有的一逛就是好几家。一个女孩子笑称，看到这些小店，常不由自主就走了进去，不管买不买，都要过过眼瘾。面对这些工艺精美、造型新颖的饰品，女孩们很难控制自己的购买欲!

难以控制的购买欲成就了空前巨大的购买力!

2.潮流式购买： 时尚从出现到形成潮流，打开无数女孩的钱包!因为对她们而言，时尚的缺失意味着个性和品味的缺失，她们不能容忍“人新我旧”。潮流式购买必将带来潮流般的财富!

3.消费更频繁： 时尚与季节的更替，设计理念的更新以及“喜新厌旧”的心理，都要求女孩子的饰品消费必须常换常新，每季不只买一两次，每次不只买一两件，频繁的购买必定让饰品专营店财源滚滚!

4.花钱更随意： 购买饰品不需要特别的购买能力，只花很少的精力去比较和选择，消费者的心理是“只要喜欢我就买”，价格适合的小饰品当然使女孩们该出手时就出手。

四.销售及宣传 将店开在学校附近，可以请一部分学生来发传单，也可以举行小晚会，歌唱大赛等。开业和节日时搞促销。商品定价不能太贵，尤其在学校附近开店，要迎合学生的消费水平。

六.发展前景 如果开饰品店成功的话，可以一步一步的使之变成连锁店，这样它的影响力就会越来越大啦，我的创业也算成功喽。

饰品创业计划书范文2

据我国权威机构对中国女性饰品市场的调查显示，目前我国女性饰品市场人均占有率不足5%，而发达国家一般都在45%左右，其中最高的是日本的东京为98%。据专家预计，我国女性用品消费率正按每年19%的年增长率递增，特别是在校学生，随着社会的发展对饰品的需求越来越高，可期待的巨大市场空间和可怜的市场占有率形成了鲜明的对比。就目前而言，可供消费者满意的产品并不多，市场中的产品和店面形式也参差不齐、良莠不分。所以说饰品行业的市场发展空间是很大的。

项目概述 个性饰品店起源于美国，流行于日本，意为风格独特、更具专业化、创意鲜明的饰品店铺。在店铺漫天飞的今天，个性是店铺的灵魂，是店铺的生命。由于学生对饰品的需求相对比较大，我们将会以出售学生饰品为主，提供各种各样饰品以满足学生的要求，以玩具和各种家居装饰品为辅，提供各种玩具及有个性的装饰品!

市场分析

中国是一个人口众多的国家，随着中国经济的发展，人们对生活的要求也越来越高，特别是小孩对各种新奇的玩具及饰品。中小学生对饰品的要求不再是好看，简单，便宜，更要求新颖。女孩都是爱漂亮的，大多数女孩都留着飘逸的长发，头花成了她们必需的饰品，大方美观自然成了他们对饰品的最低要求。说到玩具，每个小孩都有，大学生中大多数女孩都喜欢玩具，经过调查，很多女生花费在饰品上的金钱是她们总花费的30%~40%，这是个很好的市场。

但由于饰品店很多，所以竞争也很大，所以我们必须提供最新奇的饰品，最具个性的饰品，和最好的服务才能在这个市场中得到发展，因此，我们提供学习自己做各种各样饰品的机会，让她们不仅饱眼福还能亲身体验做饰品，体验其中的喜悦!

市场环境

网上开店，好处多多，最主要的有以下几个突出的优势：

1)从启动资金来看，传统的地面开店，门面租金加装修费，还有首批进货资金，少说也需要几万元的启动资金。而网上开店所需的启动资金却少得多，按照我们的计划，你只要有一台可以上网的电脑和你的勤奋(是用来管理你自己的网站)您就可开店营业!网上商店比同等规模的地面商店要低得多，在网上，您不用为增加营业面积而增加租金，也不用为延长营业时间而增加额外的费用。

2)从流动资金来看，传统商店的进货资金少则几千元，多则数万元，而网上商店则不需要压资金，您完全可以在有了定单的情况下再去进货。

公司介绍

1、公司经营宗旨及目标

本公司坚持诚信为本，顾客利益至上的经营宗旨。我们会时刻关注顾客需求，以公司网站为平台，留意客户反馈信息，为客户提供各种咨询服务。并以市场为导向，加快产品更新速度，从而保证我们的饰品的优质与时尚，满足人们追求个性、简洁、潮流的欲望。靠薄利多销，走经营流水，凭品质和设计，赚客户认可度，这就是我们的经营之道。相信依靠公司成员的努力，我们的产品会赢得良好的信誉，在获得丰厚利润的同时，也帮顾客创造出温馨舒适的家居气氛。实现公司与客户的双赢，这便是我们的目标!

2、公司简介

1)公司名称：霓裳饰品

(2)业务范围：各种头花，玩具，及家居饰品，如各式壁挂、花瓶、布质靠垫、陶瓷画、陶瓷花瓶、小地毯、电器套等。

3、公司管理

1)管理思想：以质量管理理论为指导，要求人员和产品必须不断完善、学习、成长，同时对经营过程彻底进行再思考和再设计，以便在业绩衡量标准上取得重大突破，完成企业再造。公司采取网络化层级管理体制，稳定和变化统一，一元化和多元化统一。

2)管理队伍：以总经理为管理中枢，下设产品服务总监，市场营销总监、网站技术主管，财务主管，饰品设计师等。

3)管理决策：以总经理为核心召开公司会议，各部门主管参加，共同讨论公司相关事务。涉及公司战略方向选择以及不同工作单元自主性劳动的范围与边界确定等问题，总经理拥有最高决策权。公司管理在强调统一指挥和一定程度集权的同时，也注重分权。工作单元内的一线人员，也就是各部门主管，有权在公司战略参数的范围内自主地处理可能出现的紧急情况。

市场与竞争

根据社会的发展，由于现今每个家庭大都只有一个小孩，理所当然这个小孩会的到大家的宠爱，家长之间也就因宠爱小孩而出现竞争，给小孩的各种玩具当然也会追求创新，所以本公司会推出最新玩具以求满足家长们的要求。对能够自己支配金钱的学生来说，购买精美的饰品对他们来说也是一种竞争，性价比比较高更能体现她们的追求，因此本公司将会有极大的市场。

现今大多数精品店都是门面店，为了赚取店面房租，很多店都会以抬高产品价格已达到获取利润，而本公司会将所有商品明码标价，由于本公司是网上店铺，所以没有店面费，商品的价格理所当然比市场上的价格要低，顾客通过在网上比较价格就可以决定是否值得在网上购买，这便是本公司与其他市场店铺在竞争方面所占的优势!从网络发展看，现今大多数家庭都有电脑，网上购物比去市场购物要方便得多，市场购物不但要考虑是否拥挤外，还要担心是否会遇到小偷，使得根本就不能全身心的去挑选自己喜欢的物品，而本公司是网上购物公司，不会出现市场拥挤的现象，也不会担心自己的钱包。

除此之外，本公司是货到才付款，只有顾客满意本公司的产品后才付款，使得顾客能够更放心在本公司选购产品，而不必担心会被欺骗。

市场营销

诚信，时尚，忠诚，精美。

——霓裳饰品的品牌内涵

根据市场分析，市场竞争及公司经营目标，本公司确定了自己的品牌营销战略，主要分为三个阶段，第一阶段，用一年的时间在网上树立自己的品牌形象。这个阶段主要是以“精美，美观，大方”为主题进行宣传和策划，打造全新的企业形象，让广大消费者了解我们的品牌，关注我们的品牌，爱上我们的品牌。第二阶段是在宣传阶段树立品牌的诚信度，在品牌的信任度基础上增加品牌内涵，强化品牌想象，将“诚信，时尚，忠诚，精美”的理念注入到品牌中。第三阶段将我们的品牌时尚化，让人们更加了解我们的品牌，信任我们的品牌，继而设立一个免费体验的基站，我们将聘请专门的设计师来教爱好饰品设计的消费者，让顾客在饱眼福的同时“饱”手福。

同时霓裳饰品店制定了较为详细的市场销售策略，分三个阶段。

第一，公司形象建立期，及产品引入期：以网络为工具，大力宣传公司产品的形象;

第二，公司形象成长期，及产品成长期：通过网络宣传为主，媒体广告为辅进行宣传;

第三，公司形象成熟期，及产品成熟期：通过前两个阶段，公司的形象在人们心中及基本已经建立，人们对产品也相对比较了解，在这种情形下，利用广泛的关系营销网络宣传，以扩大品牌知名度和影响力及强大的品牌效应。

公司将根据不同的阶段，采取不同的营销手段进行广泛宣传，此外，公司坚持不懈地走品牌化的道路，一次树立品牌策略，强化品牌策略和延伸品牌策略。其中树立品牌策略是关键阶段，公司在完成企业形象设计后将逐步通过各种宣传活动建立品牌的良好形象。风险与对策知难而进，稳中求进，坚持不懈。

——霓裳饰品的经营态度

市场经济必然是风险与收益并存的，霓裳饰品要做的是科学规避风险，制定正确的对策。我们认为主要存在如下风险：

第一，市场风险，主要是我们的产品和服务能不能被市场接受的问题。通过严谨的市场调研和科学的数据分析可以帮助我们降低这种风险，但主要还是要依赖与我们对于市场变化的敏感性和市场机会的把握，细化市场和准确的产品定位是关键。

第二，管理风险，主要是决策的失误和企业规模扩大以后带来的管理问题。这种风险的对策主要是决策层必须密切关注行业动态，增强企业的执行力，使用合适的管理细听和模式，将人力资源转化为企业的战略部门。

第三，财务风险，虽本公司没事门面租金，但仍然存在财务风险，主要是筹资方式不当可能暗含杀机，化解此类风险必须注意筹资时选择的负债额度。

第四。网络风险，本公司是建立在网络的基础上的，而如今网络黑客有比较多，网络系统被攻击的可能性很大，一旦网络系统被攻击，我们的企业将会出现瘫痪状态，解决此类风险的策略是注意维护网络系统，定期对网络系统进行检查，并修复，以保证网络系统的正常运行，以达到对消费者的诚信，赢取消费者的信任。

本着对顾客负责的态度，我们公正客观第分析了可能存在的风险，并提出了相关的解决方案，“知难而进，稳中求进，坚持不懈”是霓裳饰品面对风险的态度。

饰品创业计划书范文3

背景分析

据我国权威机构对中国女性饰品市场的调查显示，目前我国女性饰品市场人均占有率不足5%，而发达国家一般都在45%左右，其中最高的是日本的东京为98%。据专家预计，我国女性用品消费率正按每年19%的年增长率递增，可期待的巨大市场空间和可怜的市场占有率形成了鲜明的对比。就目前而言，可供消费者满意的产品并不多，市场中的产品和店面形式也参差不齐、良莠不分。所以说饰品行业的市场发展空间是很大的。

项目概述

个性饰品店起源于美国，流行于日本，意为风格独特、更具专业化、创意鲜明的饰品店铺。在店铺漫天飞的今天，个性是店铺的灵魂，是店铺的生命。为了区别于普通的女性饰品店，我们将以壁挂、藤编容器等家居小饰品作为经营项目，以专业化和个性化为主导理念，以普通消费者为客户群。我们将采用网上经营的模式，构建自己的饰品店网站，采用“一站式”销售实现经营利润的最大化。以电子互动平台来全面提高产品供销链的上市速度，及时补货，与客户进行充分的交流。经营饰品店的想法源于我们自身对个性饰品，家居装饰的浓厚兴趣，以及饰品行业巨大发展潜力的吸引。我们希望我们的产品——一个藤编花瓶，一副泰式壁挂，一盏贝壳灯具，能为您的温馨小家增光添彩，营造出浪漫满屋的氛围。

市场及竞争分析

1、市场介绍

网上购物总的潜在消费市场很大.而我们所经营的有些项目如藤木壁画还是市场空白,有很大的挖掘潜力.根据中国互联网络中心(CNNIC)的最新统计，截至2025年12月31日止，中国的网民总数已达到约一亿人!而其中进行过网上购物的网民已达到31.67%--即3000多万用户!而随着国内上网费用的下调，网民总数及网上购物的网民比例将有更大的提高。

可见在中国开展电子商务，即在网上开店的时机已经趋于成熟，有眼光的商家已经或正在纷

纷建立自己的网上商店。

2、市场机会及环境

网上开店，好处多多，最主要的有以下几个突出的优势：

(一)投资少，回收快，而且无所谓存货，所以特别适合小商店和个人在网上创业。

(1)从启动资金来看，传统的地面开店，门面租金加装修费，还有首批进货资金，少说也需要几万元的启动资金。而网上开店所需的启动资金却少得多，按照我们的计划，你只要有一台可以上网的电脑和你的勤奋(是用来管理你自己的网站)您就可开店营业!网上商店比同等规模的地面商店要低得多，在网上，您不用为增加营业面积而增加租金，也不用为延长营业时间而增加额外的费用。

(2)从流动资金来看，传统商店的进货资金少则几千元，多则数万元，而网上商店则不需要压资金，您完全可以在有了定单的情况下再去进货。我们的货源就是当地金荷花池市场的商家，并且价格已经谈妥.从物流角度而言，荷花池是成都的最大的批发市场，而金荷花又以物美价廉看好.阿里巴巴，据其网站介绍，截止到2025年9月，阿里巴巴网站的商人会员总数已突破750万，分别来自全球220多个国家和地区，并以日均新增会员15881名的速度增长。市场内有效供求商机月累计1175万条，每日新增585537条。在很多方面都是专业批发市场所不能及的.(3)网上商店进退自如，没有包袱。传统商店当您不想继续经营时，您得先把原来积压的货物处理掉才行，而网上商店因为不需要存货，也就没有这个包袱，您随时都可以更换品种，或者改行做别的生意。启动资金少，经营成本低，特别适合小商店和个人在网上创业。

(二)销售时间不受限制，无需专人看守，却可时时刻刻营业。

网上商店无限延长了您的营业时间，一天24小时、一年365天不停地运作，无论刮风下雨，无论白天晚上，无须专人值班看店，您可照常营业!

(三)销售地点不受限制，小商店也可做成大生意。

尽管在地面上您只有一个小商店，或者干脆就没有门面，但在网上，您的生意却可以照样做得很大。一方面，网上商店不受店面空间的限制。尽管您只是街边小店，在网上您可以拥有百货大楼那么大的店面，摆上一万种商品(只要您愿意);

另一方面，网上商店不受码头好坏的影响。无论您的码头好坏，就算您是在拐999道弯的小胡同里，在网上，客户一样可以很方便地找到您的店子，不管客户离您的店子有多远，哪怕是离您十万八千里。

(四)网上商店人气旺，赚钱没上限。网上人来人往，客流量赛过10个游乐场所!只要您的商品有特色，只要您经营得法，网上商店每天将给您额外带来成千上万的客流量，大大增加您的销售收入。

(五)我们选择的是适合在网络上销售的是商品.家居壁画饰品,手工艺术饰品等样式多多,让你目不暇接,流连忘返.如果你来到我们的商店，跟地面商店比较,你会知道地面商店的零售价其实比网上的价格还要高很多。同时他们的利润也是非常惊人的，或许你看到两三百元的产品，进价也就四五十元。

3、市场竞争分析

项目说明：

(1)项目领域---装饰新潮流：藤木手工画,陶瓷画,陶瓷花瓶等工艺品,椰派手工饰品.(2)技术水平:国内领先

(3)所处阶段:产业化阶段

(4)专利情况:实用新型和外观设计

(一)产品优势

此产品系列集生态、绿色、环保、装饰、休闲于一体，壁画直接悬挂于墙上(不占空间)，它外观古朴典雅，美丽动人。保持了大自然的原汁原味，和室内装饰相映生辉，让人惊叹叫绝，不失为家居装饰与绿色生活的首选。它的设计自然、简洁、清新、时尚，“即要流行、又有个性”为您打造现代家居装饰风格提供了新的思路!让空白的墙壁会说话!您可以在恰当的时候，在恰当的地方，挂一幅生态壁画，过一种怡然自得的生活，这是生活的智慧，那么就让你的智慧来点亮生活!无论是在您家的入口、餐厅、客厅、卧室、过道、玄关或者是大型商场、办公场所以及公共场所、酒店、咖啡吧、茶吧、美容院等等„都可以为您倾情营造一个绿色的、属于现代休闲风情的理想生活!让我们一起来美丽吧!

特点：悬挂墙上(不占空间),集格调和情调于一身,简约时尚, 外观造型的观赏性较强,市场潜力巨大,绝对价廉物美,物有所值。

▲新：装饰新潮流，藤木的大学艺术生手工打造，别具一格。

▲奇：超凡神奇壁画，轻盈悬挂，巧夺天工。

▲特：材质生态环保,芳香宜人的藤木材质。

(二)行业前景

网上购物总的潜在消费市场很大.而我们所经营的有些项目如藤木壁画还是市场空白,有很大的挖掘潜力.随着经济水平的突飞猛进，装饰业的日趋兴起，人们对生活、家居品位的追求愈加重视，体现在经济形态中就是与之相关的休闲、居家装饰等行业日显蓬勃发展之势。居住、工作环境的生动化、温馨化也越来越和人的精神、情操、新的生活观念紧密地联系在一起。不单是画内的景致令人陶醉,各种外框的镶嵌，艺术的设计流畅立体感.清新典雅,高贵大方,还带了点休闲,让您仿佛回到了大自然当中,穿过艺术处理的背景,那是一个令人神往的世界,没有尽头.这样一幅美丽的充满生命力的彩图,在整个壁画行业里显得特别时尚,结合目前壁画藤木是中国市场的空白,消费需求量是无法想象的,二十一世纪流行绿色环保有品位的壁画.

**第五篇：饰品创业计划书**

商业计划书模板

Ⅰ.标题页

把你的产品的一幅颜色图像放在首页。但需留出足够的版面排列以下内容：

A.公司名称

B.注册年月

C.公司性质

D.公司地址

E.融资负责人姓名

F.职务

G.电话

H.传真

I.E-mail

J.公司主页

K.报告机密性密级

L.创业计划书编号

公司名称： 签字： 日期：

Ⅱ.目录

初步商业计划书后，注意确认目录页码同内容的一致性

Ⅲ.执行摘要

A.计划书的目的a.为有意的VC提供信息

b.为本计划未来的经营活动提供基本数据和原则

B.公司概述

a.成立日期

b.从事行业，例如婴儿产品制造商，铅笔的分销商，医药服务的供应商

c.公司的合法成立的形式，例如：有限责任公司、股份有限公司、合伙制

d.出资所有权构成e.我们的主要办公地点[x]

C.业务

a.描述产品或提供的服务，公司处于[种子，启动，成长 ]期、刚[ 开发了我们的第一个产品，雇用了我们的第一位售货员，签了我们的第一张订单]。

b.在近期[ 时期 ]，我们公司完成了[ x ]的销售额，并且显示出[益利，亏损，盈亏平衡] 考虑到资金问题，我们期望完成 [ x ]的销售额，在[年]完成[ x ]的税前利润。在[下一年]完成[ x ]税前利润。

c.如果资金充足我们将[描述你利用资金做的事情 例如： 1.新产品的营销 2.制造或补充设备满足增长的市场需求，3.增加零售点或采用其他方法完善分销渠道，4.增强新产品的研发或改进现有产品]

D.产品与服务

a.陈述你的产品或服务以便让别人能够看懂。[ 公司 ] 生产下列产品[这里简短列出产品，主要强调生产线的意义和它能带来的最高销售量]

b.当前我们的[ 产品或服务 ]处于[ 导入，成长，成熟 ]期。我们计划扩大我们的生产线用于完善我们的[产品或服务] 包括[ x，y，z ]。

c.我们产品的生产或配送等方面的关键特征有[ x，y ]。

d.我们的[产品或服务]的独特性是因为[ x，y，或 z ]。

e.我们的市场定位优势是因为我们的[ 专利，销售速度，商标名字等]。

E.管理团队

我们的团队由下列成员组成[ x ] 男性和[ x ]女性，他们有[ x ]年的合作经验;有销售[ y ]年的经验

有[ x ]年的产品开发经验，并且有在[其他方面][ x ]的经验。

F.营销概述

G.竞争环境

a.分析与我们直接竞争的[公司名称]，或我们没有直接的竞争对手，但在市场上有我们[ 产品或服务 ]的替代品或相关产品。

b.我们产品独特性是因为如果我们能 [ x ]，或我们有竞争优势因为我们的 [ 销售的速度，已建立商标品牌，低成本制造]。

H.资金需求

a.我们寻求[x￥]作为追加投资，用于[ ] 它将使我们能 [ 描述你为什么需要资金，这机会为什么鼓舞人心]。

b.[ x ] 年内我们将利用剩余的利润分红或者再次融资，或者公司的出售，或者上市融资退出。

I.风险与机会

a.我们经营的最大的风险是 [ 市场风险，定价风险，产品风险，管理风险 ]

b.我们感到我们能克服这些风险因为如果我们能[ x ]

c.我们面前的商业机会对我们非常有意义;如果我们能做到[ x ]我们就有机会将[ 市场上的局部优势，变为整个行业的巨大优势]。

Ⅳ.公司概述

A.远景目标

a.我们的目标是成为 [ 描述你的最终目标，例如：要成为低脂肪奶酪的第一品牌]

b.我们渴望在市场中保持良好信誉，并且为市场提供 [节省的时间，更好的生产方法，合理的价格]。我们能实现这些是因为采用了[优异产品的开发、掌握市场发展趋势和需求，赋予创新精神并且采用有效的分销和包装]

c.为了实现我们的目标，我们应该感谢那些关注我们发展的人士，客户，和公众[描述你们所追求的荣誉]以下这些人为我们的成功提供了帮助[描述每一个群体对你的公司的相关帮助]

B.远景

C.公司成立于[日期]并且[ 描述你的产品或服务。例如，铅笔的分销商，医药服务的供应商 ]。

D.符合法律规定公司全称[ x ]。公司的合法形式例如：有限责任公司、股份有限公司、合伙制、个人独资、我们主要负责人的办公地点[x]。给出办公地点距离厂房和仓库的距离。

E.按月统计我们近来的生产量，如果我们希望月产量达到[x]就需要更大的〔厂房、研发队伍、…〕。在得到资金帮助后，我们估计现有的设备能够满足今后[某年 某月 某日]的需求。

F.如果公司从事[污染水源、军备武器、遗传工程、爆破工程以及在生产和服务中使用国家禁止的资源]营业执照就会被马上吊销，同时从事政府授权以外的活动也是不允许的。

G.公司符合一切运营规定，拥有最新的检查纪录。这些记录包括[主要几项]。这些机构负责管理我们业务的那些方面，我们必须确保我们员工的责任心。

H.公司的战略合作伙伴：如何保持与战略伙伴的关系很吸引投资者的注意，解释你是如何和他们一起工作并提高你的工作成绩。在即将建立的更大规模的合作过程中，你的公司可以为合作伙伴提供重要并且是有利可图的自身发展。描述关于你的每一个合作伙伴在市场中位置的细节，并且说明你们之间的合作最大的隐患是什么?举例来说，我们与[x]建立了市场协议，与橡皮擦领域的市场领导者建立了联盟，有利于我们销售学生用铅笔。供需方共同分割零售业同样可以占领市场，这可以帮助我们快速的切入市场。合作关系的风险在于合作者可能选择自己销售[铅笔]将我们排处在外。

I.另一种对公司有利的战略关系是同[x]共同建立合资企业。我们从不投资于研究的初始阶段，我们可以把研发时间一分为二，我们充分利用那些没有被充分利用的人力和设备，这可以有效避免支出[员工工资、设备购买]，我们愿意为此支付一笔提成费，以感谢我们的发展伙伴为我们的最终成功所做出的贡献。

J.我们与供应商有着紧密的联系，批量采购时价格降至市场价的80%，并且他们同意 6个月内不把产品大批量投放市场，或者是给我们一个特惠的价格

K.我们还有一些OEM战略合作伙伴，假如我们是生产滑冰轮的，那么生产长靴的几乎是靠我们才买出他们的滑冰鞋附件。这些关系保证了我们有一个巨大且稳定的市场，这些环节使我们占据市场，尽管他对我们来说市场份额很小，并且没有商标。

Ⅴ.行业分析

A.我们将进入何种行业

B.行业

a.历史

b.现状

B.客户分析

C.竞争分析

a.海外

b.本地

D.原材料的供应

E.新入者的威胁

a.海外

b.本地

F.替代产品

G.结论

a.进入时机

b.成功因素

Ⅵ.产品与风险

A.产品介绍

a.研发历史

b.技术规格

c.实践证明

B.产量目标

a.规模经济

b.公司的使命和销售预测

C.运作流程和功能设置

D 运作方式

a.理由

b.可行性

E.选址

a.原则

b.比较

F.劳动力需求

G.研发

H.物流管理

c.原材料及设备的供应和采购

d.运输

e.其它

H.质量控制

I.产量计划

Ⅶ.竞争分析

A.描述你在产品、管理、价格、厂址、财务计划上的核心竞争力是什么。错误和不明确的信息都会被认为是对投资者的不诚实和忽视。不要让你或VC在你的竞争优势上感到迷惑。通过电话黄页书、当地图书馆里的行业目录，在线的数据库，了解其它公司的竞争力。看一下行业的有关杂志，寻找刊登行业广告者。

B.我们没有直接的竞争对手，但我们有生产我们产品替代品的竞争对手。或者我们产品的竞争对手有[a，b，c]，给出你的每一个竞争对手的详细分析，要很详细。[比如：董氏公司是东北地区的铅笔制造商，他的销售额有300万元，它是acam集团的下属公司，全公司的销售额有800万元，包括生产铅笔、钢笔及其他书写绘画用的文具。子公司目前发展停滞，因为总公司没有提供改进机器设备的运营资金，该子公司由一位副总裁负责，他上任已经6个月了，前一任管理者负责了11个月。

C.你和你的竞争对手是否采用了相同的分销渠道，借助相同的商业杂志宣传促销。

D.我们的产品是独一无二的原因[x]，我们为什么具有领先的竞争优势[低成本、快速进入市场、以有的品牌]

Ⅷ.市场和销售战略分析

A.市场分析

对于大多数的创业计划书来说，这部分至关重要同时也最难准备

a.定义目标市场

我们希望可以在行业中明确的市场环节中展开竞争，参考相关的地理条件，在[y]以前这个市场在[批发/零售]已经接近[x￥]。未来市场的发展趋势会是关注产品的环保性，价值性，高质量，小型化等因素。市场研究的数据报告(提供数据来源)显示市场将会于[年]出现[上涨，萎缩]至[x%]。我们希望在这一段时期业务[上涨/萎缩/保持/停滞]。对业务变化产生影响的主要因素是[电脑产品的降价，基于家庭消费的发展等]，行业成长的最大规模将是[x].。鉴别一下你的信息来源，以及它是否是及时更新的。

b.市场环节

我们定义我们的市场环节[为家庭/学校/公司提供文具的生产商、食品领域内的低脂肪奶酪生产者]，这个市场环节在过去的几年里是[稳定/不稳定]。行业专家[姓名]，预言在未来的几年中[x]。简要的列举市场的主要环节[a，b，c]，你想要争取到的客户的类型[电子产品的订货商，目录手册的购买者，零售商]。在[x]市场环节中[x]产品依据[产品型号]，它的零售价格一般在[x-y]这个范围。这一市场环节中的产品销售的配送是通过[零售商，制造商，原材料提供者]。我们的典型客户目前正在使用我们产品的替代品，什么原因促使他们想要购买我们的产品[价格/性能/质量]。我们如何知道这些主要的[客户反馈/广告咨询/商业展览]。我们感觉顾客关注我们的产品[价值/性能/品味]。尽管我们的产品存在[价格高/品牌保护不足]等问题，我们正努力明确我们的产品在市场上的[x]定位，以克服我们的弱点.B.市场营销

a.我们的营销计划是根据以下条件制定的[x]。我们希望成功渗透到[x]市场的[x]部分，因为我们将[零售/分销/邮寄/互联网]作为我们产品的主要销售渠道。我们预计会取得[x%]的市场份额。

b.[市场定位] 我们将把我们的产品定位为[低价/高质/物美价廉]，这些将是我的竞争对手当前所不能企及得。我们根据不同类型的顾客比如[国籍/生活的年代/老年人等]对产品的不同需求适当的调整产品。

c.[价格] 我们的价格[战略策略]是依据成本、毛利润、还是市场。我们达到这个价格是根据[毛利润，市场上的价格，成本，或可被感知的产品价值]。我们每月，每季，每年都观察我们的价格，以保证不丧失市场上的潜在价值。客户愿意为我们的产品支付多少钱?为什么?

d.[分销渠道] 我们产品的分销渠道有[批发、商场零售或其他方式]。[季节的变化/地理的位置/客户的特征等]这些都将决定我们是否将产品送达最终用户的手中。市场上的竞争采用这些途径[批发、商场零售或其他方式]，但我们的优势在于[x]

e.列举你的主要顾客[前5位]，用一两句话描述他们。详情可见附录，展示我们是如何将产品延伸到消费者手中。

f.[广告、促销、商业展览]，你的目标是在市场上介绍、促进、支持你的产品

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！