

工贸精品店

创业计划书

项目名称 工贸精品店_____

负责人所在系部_____电气自动化系_____

项目负责人_____梁添发_____

负责人所在班级_____12 电信 3 班_____

制作时间_____2013 年 3 月_____

大学生创业是发展创新型社会对我们的要求。我们大学生正在接受良好的教育，学习各种创业知识，为我们创业打下良好的基础。目前，国家的许多政策也鼓励和支持我们大学生自主创业，还给予我们许多的优惠，所以我们的创业机会很大。根据对广东工贸职业技术学院各类店铺和商品的调查，我们发现学校内部经营精品店的目前没有一家，所以我们决定开一家精品店。

一、产业背景和概述分析

（一）项目简介

工贸精品店是一个以专门出售各种时尚精品，包括发饰、首饰、小礼品等。我们以为工贸同学及周围高校学生提供便利为宗旨，以锻炼自己能力。全力为大家提供各种精美、时尚、个性、实惠的精致商品，以满足广大学生的需求。由于时代潮流在不断发展，作为大学生，我们可以紧跟时代步伐，将时尚带给我们的同学，帮助大学生树立正确的时尚观念。

根据我们的实地考察，目前，本校学生对时尚精品的需求量比较大，加之学校所处区域距离精品市场比较远、交通不便，所以我们有理由工贸精品店的市场潜力很大。

成立初期，通过宣传促销活动如派传单、优惠促销等过大知名度，以打开市场，满足广大学生对时尚精品的需求。在成立中期，适时举办一些礼品反馈活动，对新老顾客实行不同的优惠活动。同时，不断完善管理制度、经营制度，不断总结积累创业的经验，提升自己的经营水平。我们会利用好网络这一平台提高我们的市场占有率。我们的长期目标是逐步扩大自己销售范围和产品种类，站在广大学生的立场上考虑产品的实用性，顺应时代潮流。短期目标是满足广大学生对日常基本物品的需求。将精品店的长远目标和短期目标相结合，注重项目的可持续发展。

（二）产业背景和概述分析

在精品店内所有的商品都实行明码标价，以便顾客能充分了解该商品的有关信息，我们的经营范围具有人性化设计、特色经营、简单时尚的特点，具体包括如下：皮包、挂件、手链、项链、民族娃娃、扎染布包、发夹、手机饰品、梳子、镜子。我们开店主要以锻炼为目的，通过不断提升自己，达到自己的目标。并且我们拥有优质的服务，优美的产品，优惠的价格。本店奉行以顾客为中心，以顾客满意为目的，通过使顾客满意，最终达到公司经营理念的推广为宗旨。

二、市场预测

时尚精品店是一个让顾客根据自己的喜好去挑选时尚潮流物品的地方。我们学校暂时没有精品店无法完全满足在校大学生这一特殊群体需求，另外由于我们的地理位置较特殊加上交通不便很多学生在需要购买这些东西时很不方便，我们的精品店这个时候成立正好弥补了这一市场空缺。另外我们的店面不仅面向广大学生，我们会将会建立自己的网店面向整个社会来拓展市场。

（一）市场需求分析

目前，针对我们学校内的各类店铺的经营范围和校内共计 9000 多师生的情况，考虑到平时过年过节、生日派对等都离不开要送礼，特别是一些女孩子喜欢的精美礼物，人们越来越追求时尚，而我们学校内部还没有一家提供这方面的店铺，只有离学校有一段距离的钟落潭镇有这样的店铺，所以在学校内开一家具有特色的精品店，经营各地特色的产品肯定有市场。

(1) 精品店源于新一代年轻人消费观念与消费方式的改变。年轻人追求一种轻松、时尚有个性的消费理念。现在的精品店不仅在店铺设计上独具一格，而且还有很多现在流行的 DIY 产品和各式各样精美的产品，再加上年轻人的经济基础不是很好，所以在一定程度上又要物美价廉。精品店的存在就满足了当代年轻人的消费需求。校园内的大学生当然成为了是精品店的主要目标群体。

(2) 人与人之间情感的交流在一定程度上带动的校园精品店的发展。过年过节，如情人节、圣诞节以及同学的生日等都离不开要送礼，一般会在自己的能力范围内用心挑选礼物送上祝福。特别是人们越来越追求时尚，而女孩又大多喜欢精美的礼物。

(二)、目标群体分析

1、在校的学生：追求时尚的学生是精品店一个广大的消费群体。朋友间互换礼物是人之常情。特别是各种节假日的时候，大学生会需要各种礼物来送给同学、朋友、老师。

2、在学校的女生占学生比例比较大：女生大多追求时尚，喜欢逛精品店，女孩子也比较喜欢一些装饰品或生活所需的物品，本店销售的商品正好迎合了他们的消费心理。

3、情侣：现在很多情侣都喜欢将对彼此的情感付诸在一些情侣饰品上，所以他们也是我们的重点消费群体。他们有时需要比较特殊的礼物，有时需要实在的，有时需要惊喜点的。

(三) 竞争对手的分析

第一、我们占有地理位置上的优势。本校暂时没有经营精品的商店，这给我们经营精品店提供了绝好的市场机会。只要我们能抓住这些市场机会，不断改善经营上的诸多缺陷，同时，发挥我们的特色，工贸精品店还是有很大发展前途的。第二、作为在校的大学生，我们更了解目标群体的需求。第三、我们的产品款式齐全，方便同学们购买消费，具有较强的竞争优势。

③ 三、精品店主要经营产品

本店为消费者提供价格合理、款式新颖、总类齐全，方式便利的商品服务。比如：

- 1、包类
- 2、饰品：手链.项链.戒指.耳环等
- 3、动漫周边产品
- 4、数码周边产品
- 5、布艺饰品

- 6、化妆品类：眉笔.眼影.香水.化妆棉.指甲油.双眼皮贴
- 7、时装装饰类
- 8、布艺饰品：小布偶、抱枕套等
- 9、民族特色饰品
- 10、其他

四、营销策略

店铺布局定位于古典与现代之间，既要保证商品的货架式摆放，一目了然，又要给人一种美感，觉得很实惠。店内的货物可以分三类摆设：①特产区（具有民族特色之类）。②情侣区（具有时尚实惠之类）。③销售类（优惠特别推荐之类）。销售模式可以采取积分卡和会员卡等形式。特别值得一提的是本店会根据顾客的要求，货架上没有的商品，打印几本产品目录，由顾客选购订货并在一定的时间内送货到顾客的手上。此外店铺开幕之时，可以引发大量的广告，大力宣传本精品店的产品，突出产品特色，也可以利用校内的产品进行宣传。服务以“微笑服务”为目标，为顾客提供周到的服务，同时根据产品的生命周期我们也可以采取不同的措施。在投入期，就要建立知名度，推出产品；在成长期，就要扩大市场份额，创造特色产品；在成熟期，就要固定市场地位，维持市场份额，并不断开发新产品。这样才能让我们的产品在市场上始终占有一定的位子。

五、销售策略

1、不定期现场活动促销

定期举行活动和不定期促销活动相结合,推出“超低价”、“特价”、“惊爆价”商品，让客户感觉物有所值。

2、网络促销

网络促销是指利用计算机及网络技术向虚拟市场传递有关商品和劳务的信息，以引发消费者需求，唤起购买欲望和促成购买行为的，各种活动。设立精品店网站进行网上预订、购买服务利用大多免费网络资源优势进行网络广告促销。

3、不定期打折

“店铺开张大赠送”、“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有力促进消费。

4、赠品促销

定期对滞销商品进行附带赠送，提高顾客满意度，降低店内库存积货。

六、成本预算

成本预算具体情况如下：

- (1)、在校内租一个店铺 400 元每月。（前提是学校的架空层可以尽快建成商铺）
- (2)、购买货架及装修费用 1400 元。
- (3)、雇两名兼职大学生共计 600 元每月。
- (4)、购买音响等音乐设备共计 250 元。
- (5)、首批货款 2000 多元。
- (6)、剩下的 1000 多元就用来做日常开资等。

工贸精品店的首批启动资金总计 6000 元左右。

七、管理团队

自己经营店长职位、寻找销售员 1 名。对于店长应该能够很好的协调内部关系，具有出纳、收款、记账、管理现金等方面的能力。且能与供应商搞好关系、诚实细心、口头表达能力和应变能力较强，有明锐的观察力和责任心。作为销售员应该性格活泼开朗，能言善辩，在与顾客交谈的过程中能很快抓住顾客的需求，做到服务周到，正真实践“顾客就是上帝”的理念。

八、可行性预测

对于精品店的创业计划，根据 SWOT 分析法对可行性预测：

S：位于校园内部，地理位置比较优越，接近广大学生群体，方便学生购买，而且店内的产品有各式特色，迎合了各类学生的心理需求且价格便宜。

W：精品店内的产品仅限于精品，产品种类不齐全，同时也有较多的竞争者，行业竞争较为激烈。

O：目前国家为大学生创业提供了很多优惠政策而且我校也极力鼓励学生创业，且精品店这个行业的市场前景也较为广泛。

T：距离校外的钟落潭镇拥有好几家这样的同类店铺，对其构成一定的威胁。

九、附录

附录 1：问卷调查表

附录 2：问卷调查分析

大学校园精品店需求调查问卷

亲爱的同学：

您好!这是一个关于大学校园精品店的市场调查，为了打造一个在校学生的精品小屋，为此我展开这次调查活动，希望您在百忙之中抽出一点时间帮我们完成这次调查，请根据自身的情况在选项前面打勾，我们将会对你们的选择进行保密，谢谢您的参与，祝您生活愉快!

1、您的性别：*****

- A、男 B、女

2、您所在的年级：*****

- A、大一 B、大二 C、大三 D、大四

3、您平均每月的生活费：*****

- A、500元以下 B、500-800元
C、800-1000元 D、1000以上

4、您平均每月去精品店购买的次数：*****

- A、从来不 B、1-2次 C、2-5次 D、5次以上

5、您曾经购买精品店商品的较多的地方：*****

- A、商场 B、精品店 C、网上商城 D、街边

6、如果您需要在精品店消费，您能接受价格区间是：*****

- A、10元以下 B、10-30元 C、30-60元 D、只要喜欢，无所谓

7、你在精品店一般购买：**【可多选】***

- A、工艺摆设品 B、精制玩具 C、实用生活用品
D、化妆品 E、装饰品

8、在什么情况下，您会选择在同一家精品店消费：**【可多选】***

- A、适宜的价格 B、良好的服务 C、款式多样精致
D、经常促销 E、店铺的知名度

9、下列促销方式中您最喜欢的是：*****

A、多买多送

B、多购打折

C、设定会员积分服务

D、其他

10、您在精品店购买的决定因素是：【可多选】*

A、价格

B、质量

C、品牌

D、款式

E、其他

11、您经常接触的媒体有哪些：【可多选】*

A、网络

B、传单

C、现场活动宣传媒体

D、其他

12、如果学校有个精品店，您会经常光顾吗：*

A、会，因为喜欢饰品

B、看情况

C、不会经常去，偶尔会去

D、不会

13、如果您有男女朋友，您会靠女购买情侣饰品吗：*

A、会

B、不会

C、视恋人意见而定

D、如果看到喜欢就买

14、您认为现在的精品店有哪些不足之处：【可多选】*

A、货品不全

B、服务态度不好

C、价格偏高

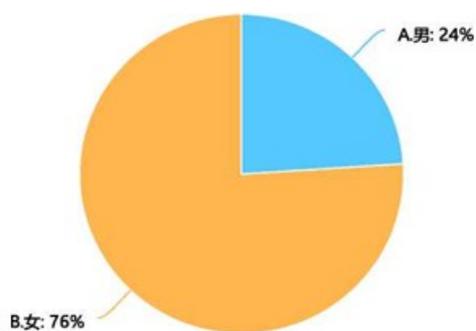
D、装修不好

E、其他

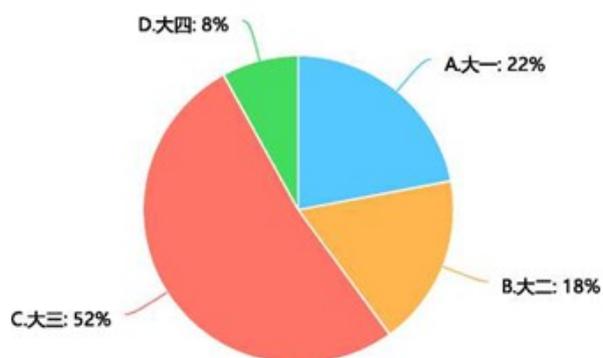
附录 2：问卷调查结果

关于大学校园精品店需求调查问卷的结果分析

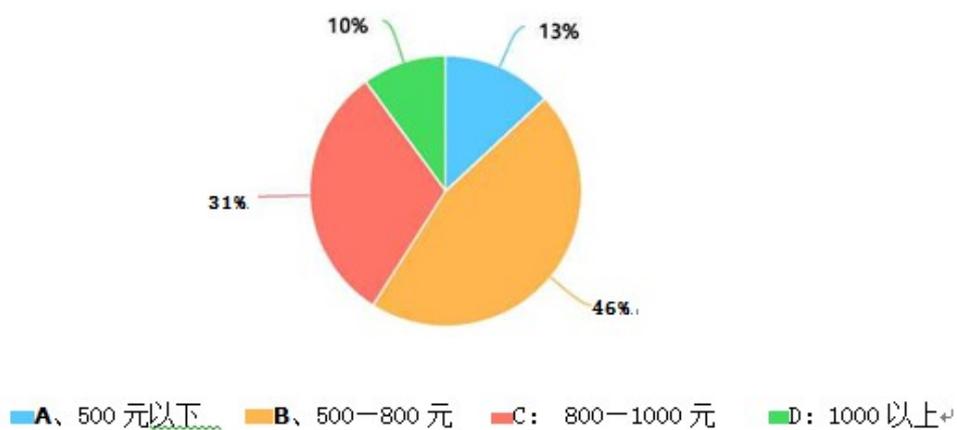
1、您的性别：



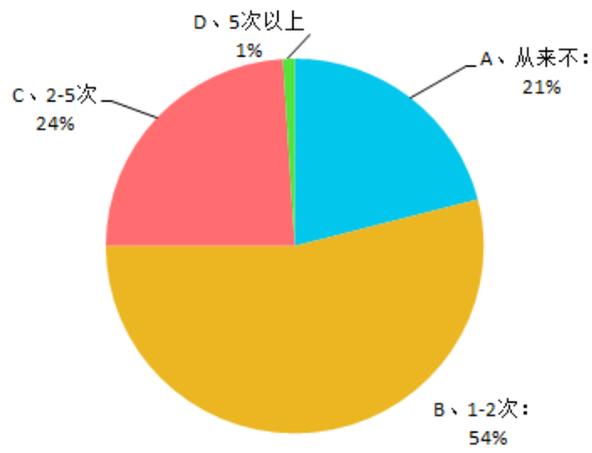
2、您所在的年级：



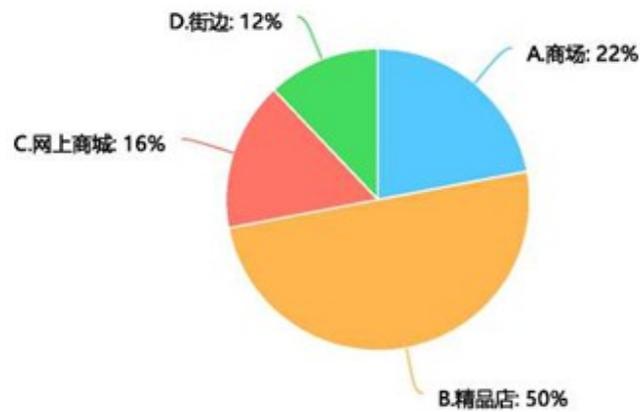
3、您平均每月生活费：



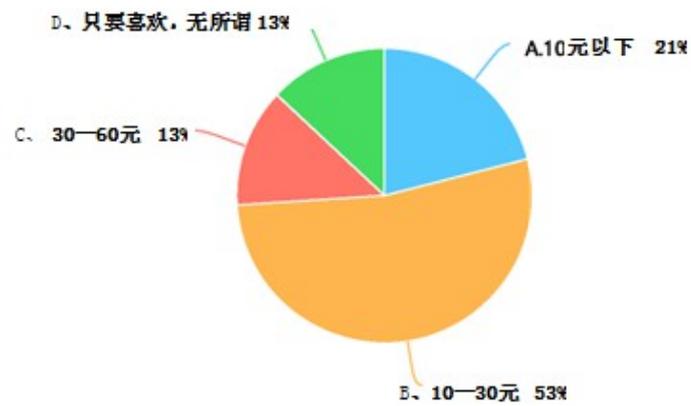
4、您平均每月去精品店购买的次数：



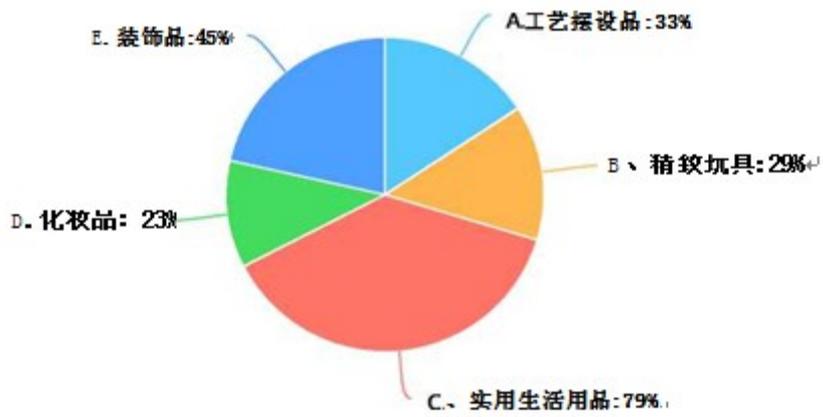
5、您曾经购买精品店商品的较多的地方：



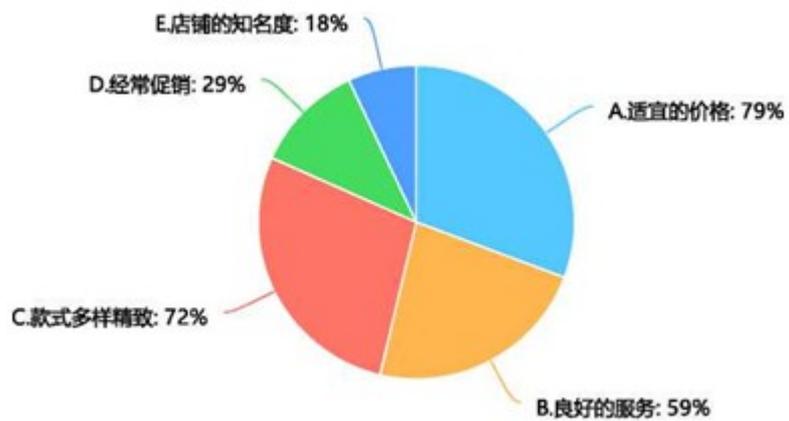
6、如果您需要在精品店消费，您能接受价格区间是：



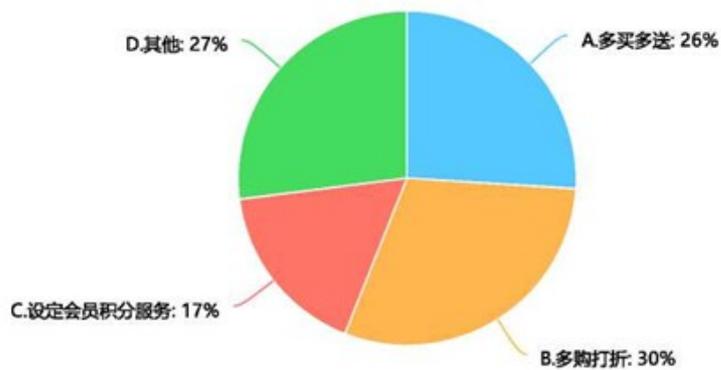
7、你在精品店一般购买：【可多选】



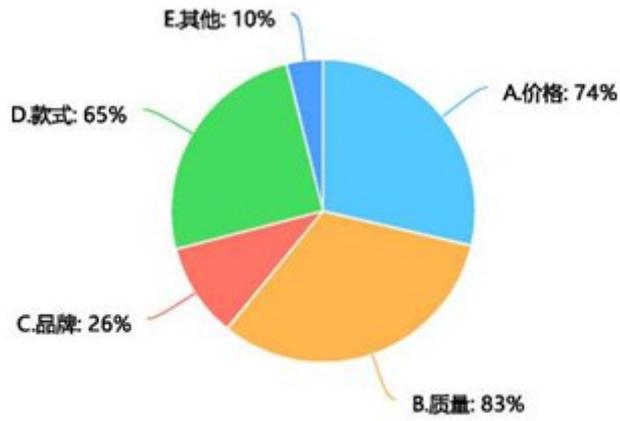
8. 在什么情况下，您会选择在同一家精品店消费：【可多选】



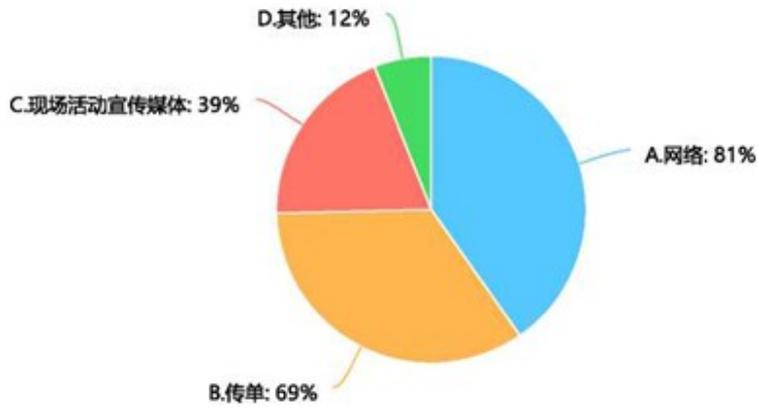
9. 下列促销方式中您最喜欢的是：



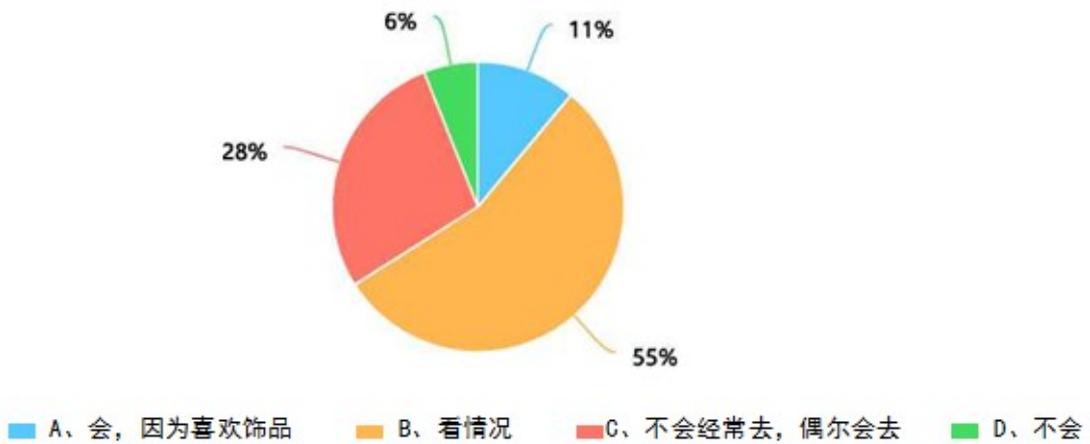
10. 您在精品店购买的决定因素是：【可多选】



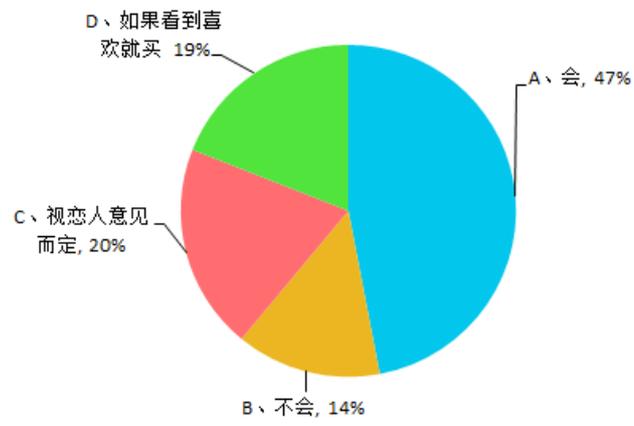
11、您经常接触的媒体有哪些：【可多选】



12、如果学校有个精品店，您会经常光顾吗：



13、如果您有男女朋友，您会靠女购买情侣饰品吗：



14、您认为现在的精品店有哪些不足之处：【可多选】

