

2024年礼品店项目计划书三篇

作者：小六 来源：网友投稿

本文原地址：<https://xiaorob.com/zhuanti/fanwen/166755.html>

ECMS帝国之家，为帝国cms加油！

光阴的迅速，一眨眼就过去了，成绩已属于过去，新一轮的工作即将来临，写好计划才不会让我们努力的时候迷失方向哦。我们该怎么拟定计划呢？以下是小编为大家收集的计划范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

礼品店项目计划书篇一

某礼品开发和策划机构曾经专门就礼品市场对数千人做过调查，一个人一年中送礼次数最高的达到267次，最少的两次，平均为3.9次。在送礼金额中，最贵重的达到1288元，最便宜的11元，平均35.6元。按照上述数据，推算礼品市场：全国人口13亿×每年送礼人次3.9次×每人每次送礼金额35.6元=市场容量为1805亿元。情感是具有普遍意义的概念，它包含亲情、友情和爱情。情感无处不在，凝聚在同学、同事、战友、师生、上下级、父母、兄弟、姐妹、长辈、晚辈、知己、情侣、爱人……等关系中，人们表达感情的方式，最简单、最直接和最有效的方法是赠送礼物，情感礼品行业是一个充满诱惑力的新兴产业，作为新的经济增长点，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，各种层次，各种款式的产品充分满足了日益增长的市场需求。而在国内，这一行业尚处于初期发展阶段。其市场潜力巨大。

- 1.公司名称：西安市新锐商贸有限公司--x98工艺礼品专业连锁店
- 2.公司宗旨：让快乐相伴相随,将平价进行到底
- 3.公司服务:一份礼品、一份心意、一份祝福、一份快乐
- 4.公司形式：股份制
- 5.公司经营方式：自主连锁经营

1、行业现状

一方面是专门围绕生日主题开设的生日礼品专卖店和时尚饰品连锁店.目前在西安主要有“广州多彩”“爱情氧吧”、“快乐365”、“花样年华”、“5151”“色可儿”“阿呀呀”“时尚青年”等等.经营方式以加盟形式，其价格较高，平均利润率至少在50%以上，有的高达100%甚至200%以上。管理体制也不完善，各盟店发展不均衡，没有真正形成规模效益。

另一方面是传统的个体店或夫妻店.其经营虽存在了多年，但都形不成规模，没有品牌效应，知

信度低，经济效益也不是太理想，只当是养家糊口的一种谋生手段。

2、市场分析

据调查,目前有三种送礼现象：一是一些企业把为员工过生日作为提高企业凝聚力的重要手段，这种现象非常普遍;二是一些商务人士纷纷把生日送礼作为业务往来的亲情筹码，大打亲情牌;三是在学校，为同学过生日，已经成为一种风气蔓延开来。这三种现象导致了送礼的范围已经超越了过去单纯的亲情、友情和爱情的范畴，尤为学生送礼。西安市有各类高校、民办及其他高等教育机构100多个，在校学生达100多万人。这就使礼品市场变得更广阔。

3、经营模式

以自主经营专业店的连锁形式进行策略扩张，针对大学生消费市场，集中主力于大学周边商业街大学城开设专业店，充分利用当地的批发商以铺货分期结算的方式进行合作。进行品牌推广，力争在三年内把公司品牌做大做强，进而较快的推动公司滚雪球式的发展。

4、营销策略

实行统一店面、统一品牌、统一形象、统一采购、统一售价、统一服务质量，统一的管理体系等进行全面统一的管理。打造规模效益。

1、竞争对手——个体店夫妻店。他们的经营理念比较落后，市场经济意识和法律意识都比较淡薄，因此，他们经营的局限性壁垒比较大，小农思想比较严重，故其所经营的商品质量得不到保证，进货渠道比较杂乱和局限，品种单一,服务较差.同时，商品的时尚性新颖性不强，特别是不能吸引青年一代的个性需求。而作为连锁店则是以强大的资金实力和统一的运做模式来作为后盾，从进货源头上就把住了商品的质量关，以及从流通等各方面着手降低了商品的成本，进而以更优惠的价格，更好的商品来面对消费者。同时连锁店可进行一些促销活动，以及做广告宣传，而农家店夫妻店是各顾各，一般只停留在传统的口碑上。且他们的店面较小，从几方面上看他们都是不能与之相抗衡的，加上购物环境的不胜理想，不能给消费者提供更好的购物享受和自由度。

2、竞争对手生日礼品专业店和时尚饰品店。具有一定的规范化、规模化、专业化，其产品也较时尚、个性。但其价位较高，利润空间大。而且其加盟公司实力存在较大差异，管理体制不健全。尤其有些公司，只注重发展加盟店的数量，收取加盟费。而忽略了加盟店的扶持、跟进服务和区域保护。造成了加盟店的后期管理混乱，发展不均衡，难以统一，各自为阵，从而失去了加盟连锁的优势和规模效益。而作为专业连锁店，没有中间环节直接管理，连锁经营。拥有更加丰富的产品储备，更加专业化的经营，更加实惠的价格，更加人性化的服务。从而最大地满足人们个性化、时尚化的送礼需求，解决送礼难，送好礼更难的实际困难。一份礼品、一份心意、一份祝福、一份快乐，传导快乐消费理念，引领快乐消费新潮流。与此相比具有较强的竞争性。

1、员工要求：a.营业员：诚实守信，有责任心、上进心，有较强的表答能力和敬业精神;

b.店长：必须从事营业员工作满六个月，经考核合格方可当任。

2、人员配备：一星标准店长一名，副店长一名，营业员2名(50平方米)。

3、薪酬体系：建立人性化工资体系，工资奖金动态分配,员工可参股分红。最大限度留住人才;

- 4、用人原则：充分给予每个员工以信任和机会，用其所能，用尽所能;
- 5、店铺规模：一星标准店50-100平方米，三星形象店100-200平方米，五星旗舰店200平方米以上;
- 6、定价原则：a.新产品(特色品)上市一律以x9.8元的形式，如9.819.829.8;
- b.促销品(一个月后滞销品)改9.8为5,如51525

礼品店项目计划书篇二

生日送礼日趋看重，礼品专卖应运而生。某生日礼品开发和策划机构曾经专门就生日礼品市场对数千人做过调查，一个人一年中送礼次数最高的达到267次，最少的两次，平均为3.9次。在送礼金额中，最贵重的达到1288元，最便宜的11元，平均35.6元。按照上述数据，推算生日礼品市场：全国人口13亿 × 每年送礼人次3.9次 × 每人每次送礼金额35.6元=市场容量为1805亿元。另外，主要的送礼对象依次为：业务关系户、恋人、儿女、父母、配偶、兄弟姐妹、要好的同事、亲密朋友。

调查中发现，有三种送礼现象值得关注：一是一些企业把为员工过生日作为提高企业凝聚力的重要手段，这种现象非常普遍;二是一些商务人士纷纷把生日送礼作为业务往来的亲情筹码，大打亲情牌;三是在学校，为同学过生日，已经成为一种风气蔓延开来。这三种现象导致了生日送礼的范围已经超越了过去单纯的亲情、友情和爱情的范畴，市场变得更广阔。20xx年开礼品店正是在这种情况下，专门围绕生日主题而开设的生日礼品专卖店应运而生，目前珠三角等地已经涌现出了多家生日礼品专卖店品牌，例如“快乐365”、“花样年华”、“麦琪的礼物”等等，据说生意蛮不错。

广州某品牌生日礼品专卖店的负责人透露，来生日礼品店消费的消费者不会太计较价格，生日用品无价格可比性，投资者可根据当地的消费水平任意上浮价格，故生日用品的平均利润率至少在50%以上，有的高达100%甚至200%以上。像生日报，不同年代价格都不一样，配以精心设计的统一包装的精美套饰，以及当年当月当日出生的世界名人介绍等等，有的甚至可以卖上百元，而且这类店面没有淡旺季之分，每天都有人过生日，只要店面有足够吸引力就可以赢利。生日用品市场如此广阔，难怪一些外地投资者趋之若鹜。

前期投资4万左右，店面至少10平方米。据了解，生日礼品专卖店大可成旗舰店，小可成迷你店，不大不小则为标准店，但是目前这类专卖店处于市场培育期。为了减少风险，首先开一家小型店面以“投石问路”，小型店面至少在5到10平方米左右，刚好够三四个顾客流连。经营的礼品不必追求大而全，但要精选其他商场买不到的畅销品，如生日报纸等，这类产品本小利厚又畅销，利于初期经营。初期投资约4万元左右，主要用于店面租金、装修以及首批进货。装修应该做到精致温馨，以营造一定的生日氛围。

按照定位选择店铺，策划之后进行采购。店铺选址小型店面有限，因此定位需要精准，例如以学生及年轻白领生日礼品为主，则应选择在学校和商务写字楼楼底一隅。但是，这些地方人流量有限，如果产品和服务相对广泛，则可以考虑在繁华的商业街，靠近鲜花店、蛋糕店、礼品店，或者地下商场以及大型商场、超市内。办理证照申办一般性营业执照即可，如涉及到食品，须办理食品卫生许可证。

产品采购生日礼品专卖店出售的礼品，应该针对儿童、学生、情侣和老人的不同需求，专门设

计相应礼品，同时还可以做到集生日party策划、生日祝福服务、生日鲜花、生日蛋糕等服务于一体，小型店面则根据定位“量力而行”。生日礼品的采购相对有一定难度，目前市场上专门策划、研发生日礼品的生产企业并不多，如果从市面上其他礼品销售点采购，可能混同一般礼品概念而无法突出特色。为此，投资者应该精心做好系统设计策划工作，有针对性地进行采购，也可以联系北京等地的品牌生日礼品专卖店，成为其加盟者，这样，产品设计和采购都有着落。

礼品店项目计划书篇三

一、店铺的选择;

二、货源地和产品样式的选择;

三、开业资金

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有很多的购买量，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。生日礼品店创业计划书。

二、正式开业前后的设计店名及店内装修、陈列摆设、招工问题、宣传手段和经营方式。

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，也可以选择已经在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1万以内是可以承担的，高租金的店铺他的地段和人流一定也很高，这是成正比的，个人觉得租金这块投资应该要舍得花钱。以我的打算来看，店面确定之后，马上就会着手进行装修，与此同时，前往上海，进行为期15天的培训以及协议的签定等等，与此同时，在北京装修进行时，需在装修门外树一立牌：北京第一家生日礼品专卖店装修中，给您造成不便，深感抱歉。

装修期间，请在门外小姐处登记您的生日和住址，以后每年在您生日之时，我们都会有免费小礼物相赠。以及承诺您第一次来我店购物时，享受8折优惠。以情交友，是我们的经营理念。（此举意为从未开业阶段就吸引大众眼球，毕竟免费小礼物还是有吸引力的。其实之后每年，只需要送上一张贺卡就可以，但区区每年每人几毛钱的贺卡，却可以让人记住我们的店，另外，还可以给人一种这店是正规在做的感觉，这时已经可以做出宣传单去发出了。这个不会很困难，初始广告的投入是绝对要舍得的）与此同时，我会在各个网站以及自己所建立的平台上进行宣传，争取在店开业前就造成一定的声势。这是第一步。如果一切顺利，这步的初始打算就是积累别人的生日资料，这是第一步的根本目地。

其二，就是员工的问题，因为我还要上学，所以只能在周六周日和平常有空的时候来照顾这个店，雇人是必要的。但是其实这是一个很关键的问题，一个营销人员的好坏，将会很大程度上影响到这个店的经营状况。我的打算是雇一个人先。倾向于雇一个女生，再通过本人想办法雇佣1~2个大学（大专）生兼职。

当然之前，我会对其员工进行深入交流，向他们灌输我的理念，这件事我现在就会着手开始做。待遇方面，我是这么想的，主要雇佣的一个女生，每周上5天班，800~1000元/月。另外根据销售提成。雇佣的另外2个兼职大学（大专）生，面向大学（技校）招工，每周换人（当然我不会随便选），每次来20元底金，另根据当天销售提成。换人的想法是，通过她们在各自的校园里进行更广泛的宣传，毕竟这是北京的第一家生日礼品店。

而且还可以请他们做校园的代理进行分成~以及收集学校里的生日资料，这样业务就拓展开了。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是成功的必要因素。总之我们这个大家庭如果能够齐心协力，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！这两步完成之后，店面就该开业了，配置一个好的电脑和音箱是必不可少的。主要在于营造那种温馨的气氛。

开业第一天，我会请很多朋友过来撑场子的，毕竟人越多的地方，大家就越好奇。我的想法是，开业第一天，进店就送气球。然后进行产品演示。总之，我的想法是搞的越轰动越好，如果可行，我还想请来报社记者进行采访~。我还想开展一项独特的业务，本店实行送货上门业务，如果您没时间或者因为别的原因没办法给您朋友送上生日礼物的话，本店可以代送货上门并送上您的祝福。此服务加收20元费用，但以后的每年今天，您的朋友同样会收到我们的一份小礼物。我店还可以把常来店买礼物的客户拉到一起，给大家发由我店特制的vip会员卡，这样您在以后每年的每个节日都会收到我店送给您的节日礼物，祝您节日快乐。

第三步，就是和蛋糕店的联营，其实北京这儿的蛋糕店还是够多的吧？这也可以看出生日礼品是多大的一个市场了。和蛋糕店合作，做为我们的合作蛋糕机构，进行个性蜡烛的联营。可以和鲜花店进行合作，推广diy鲜花的业务，等等。

第四步，就是进货途径，目前在我心中的两个进货地点：

一、阿里巴巴论坛里组织的礼品采购联盟，他们有很大的价格及起批量的优势，但是他们的礼品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。当然慢慢的我还可以自己做礼品的，好的话也是一个货源嘛，慢慢说不定以后还能开一家礼品制造厂呢。

接下来,如果一切都很顺利的话,就是再开分店的问题啦,租个一年5~6万左右的店面,如果半年一付,那么估计加上2万左右转让费,1~2万装修加其他费用。1~2万的其他费用,10来万应该可以搞定了吧。

更多 范文大全 请访问 <https://xiaorob.com/zhuanti/fanwen/>

文章生成PDF付费下载功能，由[ECMS帝国之家](#)开发