

服装网店策划书 服装网店策划书项目平台(4篇)

作者：有故事的人 来源：范文网 www.wtabcd.cn/fanwen/

本文原地址：<https://www.wtabcd.cn/fanwen/meiwen/160acdd82b17a9348a22d24b070f3d91.html>

范文网，为你加油喝彩！

在日常的学习、工作、生活中，肯定对各类范文都很熟悉吧。相信许多人会觉得范文很难写？下面是小编为大家收集的优秀范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

服装网店策划书 服装网店策划书项目平台篇一

在网上购物的用户中，占主要比例的是在校学生、职业白领等，年龄以中青年为主，性别上女性大于男性。其中，学生用户购买比例较高的商品为书籍、音像制品、服装以及游戏类商品等；职业白领购买比例最高的商品为服装、化妆品、饰品和母婴用品等。

买家收入的高低也影响着其购买倾向。收入高的群体购买比例较高的是数码类商品，而中等收入买家的消费比例最高的是服装、首饰、化妆品，游戏点卡类商品则是低收入买家群体的消费比例较高。

总体来看，女装、化妆品、饰品的成交额长期排名靠前。可见，女装及童装行业应该有不错前景。

（一）优势？

1. 团队成员具有相对充足的闲暇时间，包括上班都可以实时在线。
2. 网络销售与实体销售结合，投资成本低，可行性强
3. 同城可直接配送，免运费。

（二）劣势

1. 网络推广经验不足仍然是我们的一大劣势，对各种网络推广方法不熟悉。
2. 可能对市场把握不好，而且货源是个很重要的问题，必须尽快解决。
3. 资金问题。

4.而且该行业的竞争对手不在少数。

（三）机会

1.网络化销售以灵活和速度取胜，其品种繁多、不受时间和空间限制、价格相对低廉等因素决定其存在具有良好的生存空间。

2.货物价格定位不高，与实体销售店相比，成本较低，利润空间较大。

3.潜在客户较多。

4.可开拓不同的进货渠道以降低成本。

（四）威胁

1.网络销售无法实现服装试穿，顾客无法体验穿着效果，此点无法与其它实体销售店相比；

2.在电商网站或者电商客户端开网店面临威胁是很正常的事，因为淘宝和其他电商网站已经发展了好几年，里面已经有很多大卖家。不但是老卖家的威胁，新卖家同样是危险。而且，市场需求是供大于求的行业，现在进入就是面临很大威胁，有一定的失败几率。

3.目前可了解可操作的进货渠道都不够稳定，囤货具有风险，无货则不利于推广，货物数量、货物尺码等都需要结合经营分析试算确定入货款式和利润统计再进行详细确定。

4.如网络推广的产品滞销，转向实体销售的成本和难度较大。

1、初期投资

初期（第一年）的投资主要是进货成本、网络宣传推广费用、物流配送等其他流动资金。预计人民币3000元。

2、第二期投资

若第一阶段业务量扩大，需要扩大规模或者需要有较多的流动资金用于进货、发货等，预计人民币5000-20000元。

3、其他成本

电脑、数码相机、网费等为自用品，可不计成本。

1.阿里巴巴服装批发

2.周婷（自主设计并打版生产，地址位于广州十三行路新中国服装批发城）

3.柳州、桂林等较近的纺织品/服装批发中心

4.广东、宁波、义乌等服装集散地

其他具备可行性的货源方式（重点问题）

1、团队人员组成（具体分工有待讨论）

农素婷、黄腾虎、景悦、黄玉宁、

2、营销策略分析

（1）品牌策略

第一，网店要有一个独特新颖，且易被人们记住的店铺名，并设计出美观大方的名片、logo、包装袋等，在发货给顾客时随件发出，加深顾客对本店铺的印象，打造店铺的外在品牌形象。

目前方案：定制印制与店铺相关的包装袋和标志贴纸（成本约为0.5元/个包装袋，0.07元/个5cmx5cm尺寸的logo贴纸）

第二，保证产品质量、版型、个性等，努力提高服务质量，要让每一位顾客都能感受到一种贴心的售前、售中和售后服务，打消客户在购物时的后顾之忧。必要时还可对顾客制定个性化服务方案，打造店铺的服务品牌形象。

目前方案：学习成功的网店或实体店的相关销售经验，建议团队每个人都提出3个以上的针对完善服务方面和扩大店铺影响力的提议。

（2）价格策略

淘宝价格竞争十分激烈，刚开的店铺由于没有信用度，可以说低价销售是吸引客户相对较好的方法，所以在营业初期价格要尽量低，甚至是零利润销售。待积累一定的信用度后可逐步提高价格，要在全面考察同类卖家价格的基础上合理定价，薄利多销是主要的策略。

部分优质款式可以结合消费者心理进行定价。

（3）销售策略

销售渠道：

1.线下：找高校或其他学校的代理分销、格子铺、地摊

2.线上：淘宝；微店；赶集、58同城、桂林生活网等同城交易平台；
推广方式：qq空间、群、微信朋友圈、微博等

促销方式：

开店初期可进行“包邮”、“打折”、“有买有赠”等促销活动，以吸引客户；每年的各种节日（如五一、十一、圣诞、元旦等）期间，进行一些适合本店客户的促销活动，如“满就送”、“满就减”等，以增加成交量；在店铺信用等级上升时进行一些促销活动，如“冲钻包邮”、“冲钻打折”等。

- 1、善保管好入货和发货凭据，以便进行详细数据统计
- 2、在店铺里完善服务方式，例如列出电话服务、在线时间。
- 3、咨询即时回复。
- 4、避免顾客查询订单，主动把底单/流水号/快递号发给顾客。
- 5、对于货到付款，请尽量先致电给顾客。
- 6、接到顾投诉电话后，应给顾客以放心答复。
- 7.交易及支付方式问题
- 8.财务记账问题，现金日记账采用流水记账方式，每周每月进行结算汇报

如出现质量问题、售后服务务必在2天内联系我们提供照片以此为依据，确定质量问题属实后给予调换同款，邮费全由我们承担。以下不属于质量问题：好透明，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，跟想象中不同等客观理由退货。

如未按买家地址或者订单而发错货，调换邮费由本方承担；如因大小尺码问题买家要换货,买家承担往返邮费,本方免费调换同款同色，均码衣服无法调换。

发货之前必须详细检查货物质量情况，确保发货时货物的完整、完好。

思考总结：

要想比竞争对手做得更好，就必须在满足消费者需求和欲望方面比竞争对手做得更好，因此我们在关注竞争者经营管理方式和营销策略的同时会更加关注消费者对产品的反应，不断改进产品及服务，以满足消费者的不同需求，在消费者心目中树立强有力的竞争地位，形成独有的竞争优势！从我们自身而言，因为现在的市场是买方市场，产品同质化严重，因此我们会在供应商、产品、服务（包括售后服务）等方面不断提高自己，满足消费者，满足市场最大需求，以赢得自己独特的竞争地位！

服装网店策划书 服装网店策划书项目平台篇二

最流时尚女装专营店/女人世界（暂名）

淘宝店 先在各批发市场拿货，到一定阶段可直接寻找厂家拿货以提高竞争力和取得更高利润（以后依情形开设实体店）

可网上网下相结合的方式经营 在没有实体店前可把一些库压商品拿到别人实体店代卖以提高流动资金

时尚女装 休闲女装

物美价廉 时尚有特色 引领潮流

18-28岁时尚女生 这个年龄段的消费群体，主要是学生和刚走上社会工作不久的人。她们喜欢并有时间上网，这群人对服装的追求标准主要在流行和新颖上，是更换服装最快的群体，她们对品牌有一定的认知，但大都无力购买名牌服装，这个群体正是我们网店的目标客户。

在社会经济不断发展的今天，爱美，爱个性已成为大多数年轻女性追求的目标，对于公司白领，上班疲劳且没有时间，网购便能为其带来很大的便利且网店还具有价格优势。

服装对于每个商家来说，都是一项热门的选择，市场竞争对手也必然数不胜数，所以我们要想在淘宝中脱颖而出，可以在推广上做些努力。在利用好淘宝本身的推广方式外，结合其它各推广技术多方位推广以提高店铺曝光率，增加销售量。

高档商品定位：100-300元

中档商品定位：50-100元

低档商品定位：50元以下

团队分工：

采购：

客服：

财务管理：

（分工待完善）

服务宗旨：低价格 高品质诚信经营 优服务

网店宗旨：打造最受欢迎的时尚女装网店

进货理念：休闲 时尚 个性

销售理念：高质量低价格高品质的服务

促销策略：1尽可能参加淘宝各种活力

2设定特价区，增加产品销售量

3 积分促销 可信度高 操作方便

4 购买多件可包邮或送些小礼品

5 在适当时机降价，吸引更多消费者

6 不同宝贝每天轮流上架 增加店铺曝光度

7 在某些产品可在不贴本的情况下，以零利润出售，以增加信誉度，带动其它商品的销量，这样周转率也会提高。

以买家的评价为引导，杜绝差评（差评对淘宝的打击是严重的。）以和平心态处理客户的各种意见

售后分析：在消费者购物的同时我们可以对他们进行分析，以年龄，收入，消费习惯，工作情况等进行统计分析，同时建立起与本店相关的论坛，经常更新，可以也一些小文章让大家知道我们网店的最新动态，同时给大家一个交流的平台。

1 建立财务

设计好网店的销售报表、财务报表、客户管理、货品统计与分类表每天用一点时间填好各种统计报表，每天小结一次，一月总结一次

2 分析与总结销售情况

仔细分析各种数据，包括一个月内登录商品的数量，成交率的情况等。

3 登记顾客评价记录

记录顾客意见评价，如有差评，记录好差评原因和解决方案，进行周会月会讨论并制定下一目标。

货物堆积无法出售前期每件衣服进货以少量多次的方式进货，保证不堆积货物供不应求想办法紧急进货，若没货要及时下架更新网上信息更换图片，如果还是有顾客要求要保持信誉为先。

买家退货跟客户交流 问清缘由，不要引起顾客的反感，力求下次不再有这样的情况发生。

选择关键字是很重要的事情，因为大家访问到你的产品都是通过关键字来链接到的，seo，优化的都是通过百度的关键字来的。所以你得选择好自己的关键字，建议不要选择太热的关键字去做，因为那样的话竞争压力会很大，新人可以选择第一页不全是主域名在做的。万事开头难，一步一步来，不要想着一步就能登天，那样是很不实际的，先学会走后来学习跑。

服装网店策划书 服装网店策划书项目平台篇三

随着网络的不断发展，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东西，这种方式正慢慢地推广开来。然而在服装行业尤其是“女装”发展较快；今天在网上存在着成千上

万种款式为买家提供了不同程度的满足，加上大部分买家都是中上层收入者或者学生，其较多的时间是上班或学习同时在这一部分人群中绝大部分都熟悉网购的流程这就对于网店创业来说就有了顾客那么也就有了市场。

1、网店名称：普罗旺斯女装店

2、经营模式：个人零售

3、主营商品：普罗旺斯女装以连衣裙为主打商品。

4、商品特点：普罗旺斯服装以“时尚”、“高贵”、“休闲”等品种迎对广大买家，我们店坚持让大家进的舒心，看的放心，买的安心；我店品种丰富，样式齐全有利于满足广大女士对个性美的追求！

女性更加追求完美与时尚个性。从中实现自身年轻与美丽。拥有活力的气质，我们店锁定这一特点。定位女性为我们店服务对象。其中以18—40之间上班白领簇和学生。

目前，不管是现实市场还是网上市场，服装已充实了整个市场，面对其它行业的服装存在的竞争是显然易见的，对于新手网店要，一：信用不足；二：网店的影响力不够，品牌定位过高中低档，适合不同的消费人群价，唯一只要以底价吸引顾客，因为摩村是直接从厂家取货，价格可低于专卖店一半以上，基本是在百元左右。

1、宏观与微观：今天的女性尤其是18—35之间的女性，存在很大的追风现象，目前不管是那个城市都进驻韩版服装，这种非正式具有很个性美的服装深受广大女性的喜爱，担这种服装在任何一个专卖店的价格都是相对贵的，对于上班和学习不能经常上街的女性来说，更多不需要花这个心思买那么贵的衣服，那么这对于网上韩版服装就会拥有一定的市场，同时，在这方面不需要更多的中间费用。价格更底。而在网上价格则采用其它网店风格服装相对底价格，目前信用达到钻以上的网店其服装价格都是相对高的，对于我们这些网店信用较底的‘新手来说只要把握这一点，一定会得到顾客的认可。

2、竞争对手：就目前的形势看每天就有一千个卖家在淘宝上注册网店，其中服装这个行业更是以惊人的速度在增加。对于我们因为是新手级别是比较低的，然而绝大部分的服装网店都有钻以上的级别，因此我们存在的竞争是蛮多的；但由于我们是以加盟摩村网店服务，快速的把网店渡过了新手期，同时对我们网店而言因为是新手各方面的装修管理还有很多不完美更多的需要关注做的比较高级的网店其店铺装修的风格和特点，加盟摩村！摩村管家专业级的管理，您的店铺才会更加出色

3、风险预测：优势：我们货源是由厂家直接提供的，（）货源比较充足。由于我们专注于一个固定的商家为买家提供充足的货源让买家能在第一时间拍下宝贝能在最短的时间内受到货、

劣势：由于现在网店是新手信用级别比较低，对于很多的买家而言他们更多的在信用级别更高的店铺购物这对服装的销售也就大打折扣了。同时我们的服装并非是品牌影响力不足同时网店经营的力度不够，因为是兼职卖家投入也就很少而且网店里创新的元素不多这对很好吸引买家的注意是非常难的。

存在的威胁：对于我们这些新手很多不怀好意的买家就会抓着我们新手不懂就故意玩弄我们，他

们会以欺骗的手段或者拿投诉来威胁来敲诈或者给个差评这对于刚起手的网店的级别的提升存在着不同程度的威胁！

1、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 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的最前面同时要以独特的方式出现在顾客的眼前。每一件商品的图片都必须经过ps处理要以最清晰的像素留给顾客，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。

2、价格策略：从淘宝上搜索店铺内3到5件在其它网店类似商品的价格然后取最低的价格作为摆在淘宝上的价格下一步就相对地提高运费以此来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。随着更多的人涉及网络这种消费也算是一种享受那么价格方面还得参上高低价相融。

3、促销策略：实行限时购买策略，对一些与淘宝上比较热卖的类似商品规定一个短促的时间给买家来一个先斩后奏。为了更好的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）并且再每增加一件减1元。

（1）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、宝贝名称以宝贝的为中心通俗且易记。

（2）物流管理

主要以申通快递、ems特快、圆通和中通为主，不推荐有平邮。由于第三方快递公司原因造成延误，实属正常，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。

（3）顾客管理

- 1、诚信的对待每一位顾客，细心的了解顾客的对每一件商品需求的特性从中分析这一类服装热卖度。对于有两次以上的买家把他列为店内的忠实顾客以后其再买则实行9折优惠。
- 2、对每一笔交易的顾客尽可能的加其为好友，主动与其沟通巩固老买家利用他们去寻找新买家！
- 3、利用好旺旺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。

（4）宝贝管理

对上架到淘宝上的宝贝的图片要通过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的宝贝，每天都保证有新的商品上架同时也下架一些点击率不高的商品；处理好各种服装的分类

，做好服装各方面的描述！

（5）售后服务

如出现质量问题务必在2天内联系我们提供照片以此为依据，确定质量问题属实后给予调换同款，邮费全由我们承担。不管是任何一个卖家都不可能令买家100%的满意，每个产品肯定存在一定的瑕疵率，我们始终在尽力降低这个瑕疵率。我们真诚跟每一个买家做交易同时也希望尊敬的顾客能尊重我们不要刻意地捉弄我们。

以下不属于质量问题：好透明，，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，跟想象中不同等客观理由退货。

如未按买家地址或者订单而发错货，调换邮费由本方承担；如因大小尺码问题买家要换货，买家承担往返邮费，本方免费调换同款同色，均码衣服无法调换。我们很希望给任何一个买家更好的服务，但对于我们无法做到的希望得到您的谅解。

1、充分利用qq、博客、论坛、邮件等进行宣传。

2、与公司内开有网店的同学或者旺旺上的好友建立友情链接，从中把我们的网店推广出去。

服装网店策划书 服装网店策划书项目平台篇四

从古到今，衣服行业长盛不衰。随着国民经济的飞跃式发展，人们生活水平跨越式提高，大家对衣服的要求不再是原始的遮羞，而是对美的追求。爱美之心，人皆有之。衣服就是艺术。用艺术来装扮自己，这对大多数年轻人来说，极具吸引力。

网上购物是互联网作为网民实用性工具的重要体现，随着中国整体网络购物环境的改善、网上支付和网上银行的快速发展，网络购物市场的增长趋势明显。

宗旨：诚信经营、服务客户！提供最好、价格最优的产品以及最优质的服务。

目标：我们追求的目标是价格更低、品种更全、服务更好。杜绝假冒伪劣商品，确保商品质量。
)

阶段目标：寻找合适自己网店的货源保质保量，慢慢深入市场，开发客户。为了提升自己店铺的人气，在开店初期，应适当地进行营销推广，但只限于网络上是不够的，要网上网下多种渠道一起推广。

下面是对各大电子商务网站分析

1拍拍网在营销上有着自己强大的平台传播优势—腾讯qq以及特色性的营销模式，与任何形式线上线下的营销合作

2购物与qq完美结合。时尚生活，新潮人类，

3财付通提供了包括在线充值、提现、支付、交易管理等丰富功能；针对企业用户，财付通提供

了安全可靠的支付清算服务和极富特色的qq营销资源支持。

易趣的收款方式：易趣主要是安付通，方便快捷的收款功能，兼收16种货币让您的外贸收款高枕无忧。易趣在交易过程中自始至终充当第三方并且控制付款流程。2易趣的盈收手段：易趣的盈利模式即收费模式分两种：一是收取商品登陆费，目前易趣向卖家收取商品登录费，登录费1元至8元不等，以商品最低成交价为计费基数；二是在每次交易成功之后，收取相应佣金也就是交易服务费，价格按每件商品在网上成交金额的0.25%到2%收取，如果未实际成交则不收取。

1覆盖广结合百度大搜索优势，共享百度众多推广资源

1、产品及服务：主要用于商品网上零售，还有近期推广出来的淘宝商城，目前已经创造了网络最大销售量的奇迹。

2、特色服务

与易趣不同的是，会员在交易过程中感觉到轻松活泼的家庭式文化氛围。

高黏度的卖家、买家，行业理解深度，行业影响力行业公司网站访问量

3、买卖通

买卖通会员不仅可以通过自己的商务中心来查询符合自己需要的采购信息，自己亲自订阅采购商机，还可以通过专门在线洽谈会，im等即时通讯工具来获得一手采购信息。

慧聪发发是即时沟通软件，助您轻松把握商机，在线洽谈生意。

1) 规范的经营环境：其销售的产品、商家资质、营销思路，均为淘宝淘宝商城奠基了规范、良好的经营氛围及前景。

2) 强大的品牌传播：依赖互联网强大传播力量，轻松快速提升品牌知名度和影响力。

3) 更密集的客流量：，被搜索几率大，迅速吸引买家注意，带来海量浏览量。

4) 进销存管理明细：独有的店铺销售数据报表，随时掌握店铺销量及进销存管理

店名：唯衣衣衣当先

业务范围：女装为主。精美饰品等为辅。

本店将提供企业介绍，产品的种类、数量并提供详细参考资料，以图片和视频等方式展示产品，同时提供在线订购服务、24小时留言管理服务，保证每一个订单和咨询都能得到妥善解决。bbs提供广大爱好者的交流平台和技术支持服务。

(1) 管理思想：以客户至上为原则，我们的一切行动和服务都是为了客户能得到满意的商品，以这个原则对产品质量等一系列问题进行严格管理，保证客户的利益。

(2) 管理队伍：主要合伙人为管理阶层，每个人都秉承着管理思想的原则，并以实际行动推动企业发展。

(3) 管理决策：以管理思想为导向制定管理决策，以相关规定来保证出厂的每条鱼都是健康状态。如果是外送，同样要保证运输途中的安全。

1、市场介绍（网上消费市场大环境、目标市场）

随着时间的不断前行，人们对于时尚的追求也越来越强烈，对于美的定义也不在单一化，各种新版服饰的不断创新和改善，时尚潮人门的崇尚心情也更加明显，我店经营的时尚服饰和各种精美饰品必然是极有发展的。

目标市场：追求时尚，个性，崇尚完美的时尚潮人。

2、市场机会及环境（宏观环境、微观环境）

所选择销售的商品在网上的同类竞争者比较多，但我有信心做得更好

3、顾客的购买准则

按时付款，交易后为我们的服务进行评价，如果买到的货物不符，我们将保证如约收货退款。

公司实力、产品情况（种类、价位、特点、包装、营销、市场占有率等）：经过对多家类似商品网店的调查，我们发现，我们的竞争对手已经比较成熟，目前这些网店的产品种类还可以，但是对于消费者而言信誉度还不够高，产品的知名度也是不够的，这些对我们很有利。服饰和饰品对于每个商家来说，都是一项热门的选择，市场竞争对手也必然数不胜数，所以，如果要在淘宝中脱颖而出，必须打出我们店铺独有的，与众不同的特色，突出我店铺中服饰和饰品的风格，永远保持在时尚的前沿，引领潮流。除此之外，还要注重我店铺的诚信度，金碑，银碑，都不如群众的口碑，做好这些，我们的店铺一定会很火的！

我们提供的商品绝对是货真价实，如果出现假冒商品我们会以一赔十。如果顾客收到的商品不合之前所描述的那样，我们将如约退款。同时我们会积极地和顾客去沟通，让他们更多地去了解我们自身，只有让每一位顾客都能满意，我们的生意才会做得更好！

1、产品

服饰对于每个人来说，都是必不可少的，对于时尚的男女来说，更是一种对于美，对于时尚的追求，各种特色饰品，也是张扬个性，突出自我，完善个性不可缺少的，所以，我店铺经营服饰与饰品是有很大发展空间的。

2、财务预测分析

(1) 成本分析：进货成本70%用于进货+流动资本20%用于货物的发送及其他用途+其他资本10%作为固定资金。

(2) 收入分析：每笔收入的10%归入其他资本+10%归入流动资本+剩下的资本用于进货。

(3) 计划成本在店铺运行初期，实行小规模经营，到投入资本收回，再扩大经营范围。

3、进货策略

从我自己熟悉的渠道和平台进货，控制成本和低价进货是关键。

4、促销策略

1) 主要促销方式：送小礼品，根据价格可选择免除一部分运费等，尽最大努力让客户满意。

2) 付款方式：支付宝、网银等多种方式并存，提高用户体验感，来促进销售。

5推广策略

<>利用用户的宣传，推广我们的网店和产品，用户推荐一个用户可以获得一定的积分和优惠；口碑是最好的营销方式。2) 充分利用这些网店从网上获得最直接的买家，同时也就把用户带到了主网店来。(贵在实践，掌握网店交易技巧)

3)、博客推广模式：充分利用各大门户博客宣传自己的产品和网店，可不要小看这个博客，有的博客栏目每天在线用户几百万人。

4) 利用其他的宣传方式：我们的销售人员可以到各个贴吧、论坛、微薄、人人网、嘀咕、qq群、msn中进行宣传。

1、压货的风险

1) 货源不是顾客所喜欢的样式。

2) 积压货物占了一定的库存空间，无法购买新货。

2、成本风险

主要现金流量表、资产负债表、资产利润表三个表来分析企业的财务状况。

3、资金的风险

1) 积压的商品不能卖出而不能得到货款。

2) 不能购买新货，使产品不能更新，顾客失去购买欲望。

3) 工人工资不能如期解决。

4、竞争风险

竞争激烈的时代需要明确竞争者的各种状况，主要从商品的价格、服务等方面与竞争者比较制定竞争策略，明确自己的优势与不足之处，以便更好地适应时代的发展。

5、交易风险

1) 网络的信息数据传输使数据被窃取或破坏。

2) 运输途中损坏或者纸箱包装不完整。

6、政策风险

市场变幻莫测，政府也会做出决策来应对市场的风起云涌，预测政府的宏观和微观政策。

第一个阶段：市场调研，分析问卷，了解客户需求。

第一阶段：淘宝网开店、维护。

第二阶段：宣传推广。

第三阶段：网店及实体店进入正轨运营。

第四个阶段：开发自己的网站。

第五个阶段：将网店做大做强。

终极目标：利用网店做成一个遍布全球的连锁“商店”，即在全国各地都设有我们的货仓，都能及时快捷的将客户的订单准确的送到指定地点。

总结：

一句话：用我们的宗旨行动，向我们的目标看齐！

更多 范文 请访问 https://www.wtabcd.cn/fanwen/list/91_0.html

文章生成doc功能，由[范文网](#)开发