

XXXX時尚創業企劃



報告名稱：XXXX時尚創業企劃
學生：陳CC、邱CC、蔣CC、謝CC

目錄

- 壹、前言
- 貳、創業機會與構想
 - 一、創業背景與機會
 - 二、公司組織架構
 - 三、商標設計
- 參、產品服務與內容
 - 產品服務與內容
- 肆、市場與競爭分析
 - 一、商圈分析
 - 二、競爭分析
 - 三、可行性分析
 - 四、五力分析
 - 五、SWOT分析
 - 六、STP行銷策略分析
 - 七、PEST分析
 - 八、7P行銷戰術分析
- 伍、財務計畫與經營效益
- 陸、風險評估
- 柒、風險因應措施
- 捌、結論與未來展望

壹、前言

本公司預定在2017年7月01日在南高雄成立「**CHANGE**」租衣，中文的意旨為**改變**，希望藉由租衣的樂趣改變枯燥乏味的生活每天都煥然一新，其中也含有音義「**前進**」的意思，希望能帶給消費者自信，前進時尚並突破自我。

本團隊看準女性**愛美**的需求卻**不想花大錢**意識現代年輕族群的煩惱及衣服選擇逐漸多樣化，服飾為重要必需品，本公司針對**年輕上班族**及**女性大學生**，由於大學生不用著校內制服，時尚租衣使消費者不必為今日的服飾而煩惱，每天都有新鮮的打扮，也不必花大筆治裝費。



貳、創業機會與構想

一、創業背景與機會

現在網路購物相當方便，很多人因此常常不小心「**手滑**」就買了不需要的東西，尤其許多女性都會利用網拍買衣服，穿不到兩三次就不穿了變成一種**浪費**，藉此本公司結合以下三種元素：

（一）節省荷包

在「快時尚」消費文化的鼓勵下，時裝成為了一次性消費品，而在租衣的模式下，能節省治裝成本。

（二）共享經濟

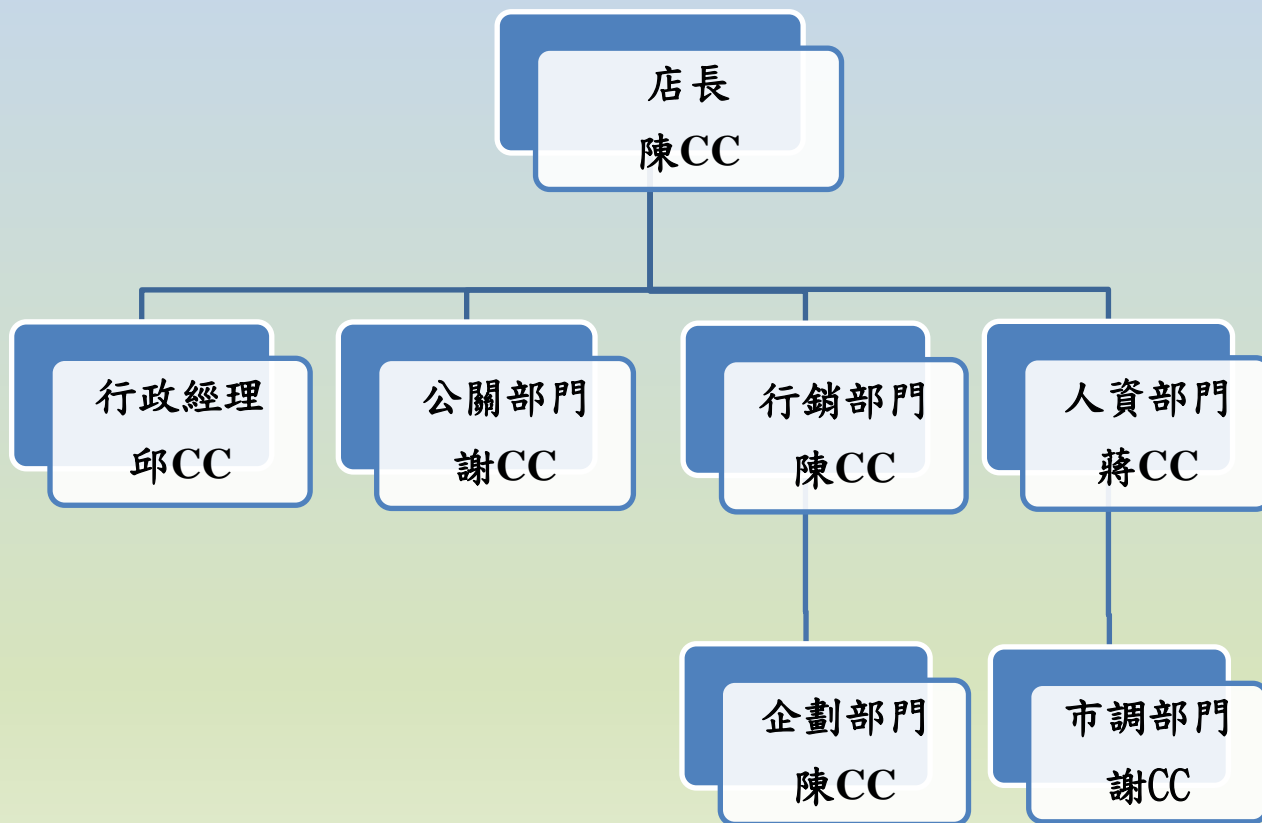
隨著全球化與網路環境日趨成熟，行動裝置快速發展，近年來出現許多創新商業模式，而「共享經濟」即為此一浪潮下所崛起新興商機。

（三）綠色消費

本公司將挑戰傳統商業行為中「**所有權**」的概念，而「**使用權**」取而代之，希望消費者清楚知道「需要」跟「想要」兩者之間的差別。



二、公司組織架構



三、商標設計

- (一) 「葉子」
- (二) 「衣架」
- (三) 「CHANGE」

結合以上三種創業元素，不僅大幅減少治裝費，更將資源友善利用，透過租借衣服的共享方式，減少地球汙染，讓綠色消費落實在生活中。



參、產品服務與內容

產品服務與內容

(一) 會員制度

(二) 物流

貨運物流固定合作廠商為黑貓宅急便

(三) 清洗

衛生清潔與台灣大洗e聯盟潔衣家配合



<p>會員登入 SIGN IN</p> <p>電子郵件 E-mail</p> <p>密碼 Password</p> <p>驗證碼 <input type="text" value="7858"/> 不分大小寫</p> <p>忘記密碼? Forgot Password <input type="button" value="Sign in"/></p> <p> Sign in with Facebook</p>	<p>加入會員 JOIN US</p> <p>成為會員不定時享有會員活動與優惠</p> <p>姓名 Name</p> <p>電子郵件 E-mail</p> <p>密碼 Password (由英文或數字所組成的4~16字)</p> <p>確認密碼 Confirm Password</p> <p>生日 Birthday 西元年 月 日</p> <p>手機 Cell Phone Number</p> <p><input type="button" value="加入會員"/></p>
--	--



肆、市場與競爭分析

一、商圈分析

(一) 主要商圈

本公司店面主要設置於高雄新崛江商圈附近，鄰近捷運，交通便利。

(二) 次要商圈

次要顧客為新興區上班族及學生族群

(三) 邊緣商圈

本店為市場上的創新產業，有別於一般的服飾店，較能吸引新興區以外的消費者。



二、競爭分析

競爭者	特色	競爭者位置	主要經營項目	品牌優缺點
<p>CHANGE</p> 	<p>流行、時尚服裝為主</p>	<p>位於高雄市新興區 玉竹二路</p>	<p>以流行、時尚服裝出租</p>	<p>優點：以時尚為主，提供消費者最新流行服飾。 缺點：熱門尺寸可能缺貨</p>
<p>高雄月光鳥派對服飾出租</p> 	<p>以派對服裝及 動漫服裝為主</p>	<p>位於高雄市鳳山區 新強路</p>	<p>派對服裝及動漫 服裝出租</p>	<p>優點：對於喜愛動漫服飾者而言此類產品較能吸引他們注意 缺點：市場成長空間有限</p>
<p>風揚劇堂藝術公司</p> 	<p>以戲服出租及 服裝道具為主</p>	<p>位於高雄市左營區 立莊路</p>	<p>戲服出租及服裝 道具出租</p>	<p>優點：提供完整的戲劇服飾 缺點：此類服裝出租對象有限</p>

三、可行性分析

(一) 經濟可行性

隨著整體經濟環境的成長，許多年輕族群經常利用空閒時間透過手機APP及網路平台來購買衣物。

(二) 技術可行性

本經營團隊結合專業洗衣公司，衣物出貨前都會經過高溫殺菌的處理，保證消費者穿衣不過敏。

(三) 執行可行性

看準消費者追求流行、時尚及對衣服品質的要求，藉此改善及提升服務內容。

(四) 地點可行性

本店開設於新崛江商圈，鄰近捷運站及百貨公司，因交通十分方便，吸引許多人潮。



四、五力分析

供應商議價
能力（中）

潛在競爭者威
脅（中低）

現有競爭者脅
（低）

消費者議價
能力（低）

替代品威脅
（高）



五、SWOT分析

優勢 (Strength)

- 服飾風格多樣化
- 配合物流不必外出
- 不用花大筆治裝費
- 地理位置佳
- 服務親切、安全保障

劣勢 (weakness)

- 缺貨及衣服問題
- 創業風險高

SWOT

機會 (Opportunity)

- 市場創新
- 實現社會價值
- 創造消費者剩餘心態

威脅 (Threat)

- 租借衣服尚未普及化
- 衣料品質的下跌
- 消費者習慣



六、STP行銷策略分析

市場區隔

- 地理位置位於**新興區新崛江商圈**，人口密度**高**，消費者族群分布在**學生及上班族**，年齡約**18~35歲**之**女性**為主，追求時尚、流行的消費族群。

目標市場

- 目標市場選定在**大學生**以及剛出社會的**小資女性**，欲享有知名品牌、短暫卻百變的穿搭。

市場定位

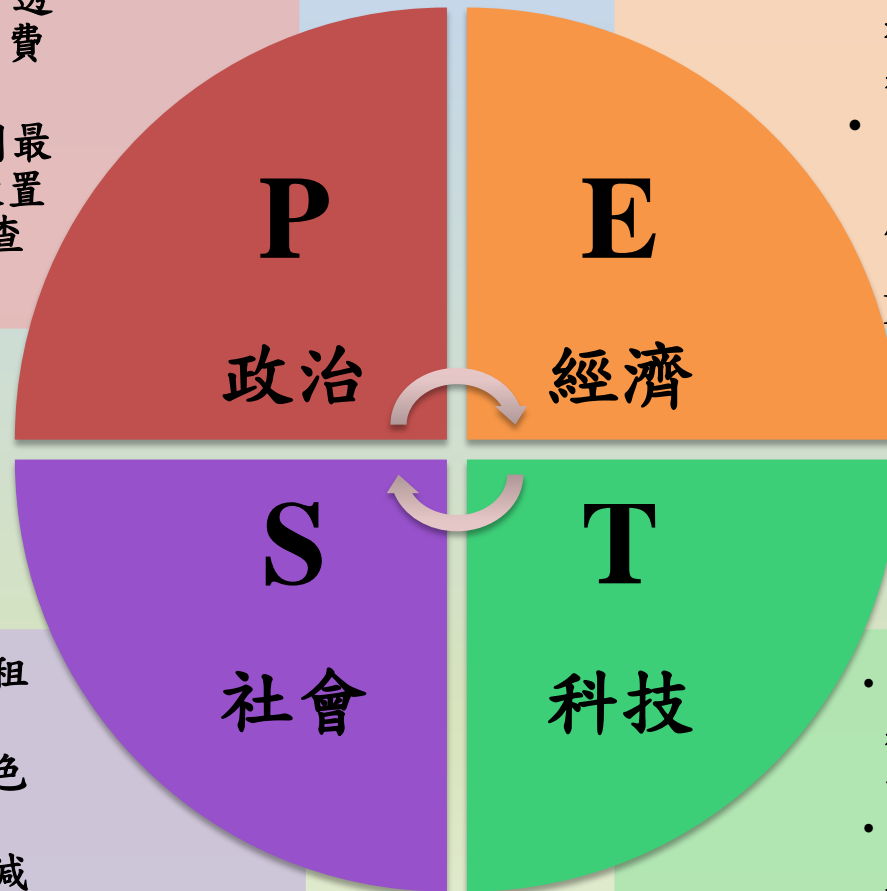
- 透過租借行為達到**經濟共享**，且將**綠色經濟**結合購買行為，在消費當中，減少地球污染負荷，以及達到永續發展。



七、PEST分析

- 根據消費者保護法，透過定型化契約保護消費者權益。
- 網路買賣為詐騙集團最常用的手法管道，設置165反詐騙專線提供查詢。

- 快時尚使消費者對於時尚和配件的消費力逐年成長，藉此提升銷售量。
- 紡織產品可區分為三大產業用：工業用、傢飾用、服飾用，預計2018年所產生的收入是18.78 (USD Billion)。



- 透過新的商業模式將租借經營引入潮流
- 與消費者一起實現綠色社會責任
- 改變消費型態，進而減少資源浪費之隱患。

- 網路蓬勃發展，消費者能藉由網路得到相關資訊，尋找自己喜歡的款式。
- 綠色科技，保護人體健康並促進經濟持續發展。

八、7P行銷戰術分析

(一) 產品

主要內容包括：派對狂歡、基本休閒、度假旅遊、職場女王等類型款式。



(二) 價格

分為月租\$999及\$1,999

月租999休閒系列



月租1,999 OL系列

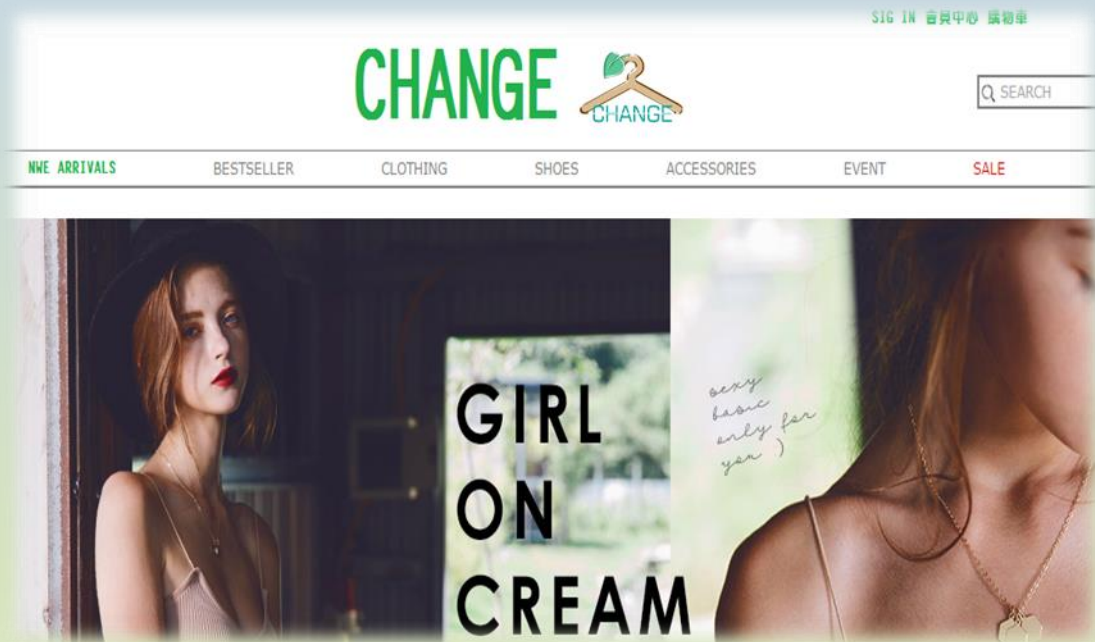


(三) 通路

實體店面及官方網站、APP，提供顧客選購。



➔ APP



官方網站

(四) 推廣

本團隊配合節日及暑假、寒假等假期推出輕旅行組合，消費者非常喜歡的服飾我們將以三折起的價格售出。

(五) 人員

- 以專業經理人做指導訓練，培養員工熟悉工作內容與細節流程，提升本公司服務人員服務態度。
- 降低客戶的投訴比率、提高員工績效、增加公司正面口碑及形象。
- 帶領消費者了解租借模式，取得未消費顧客之認同、接受。



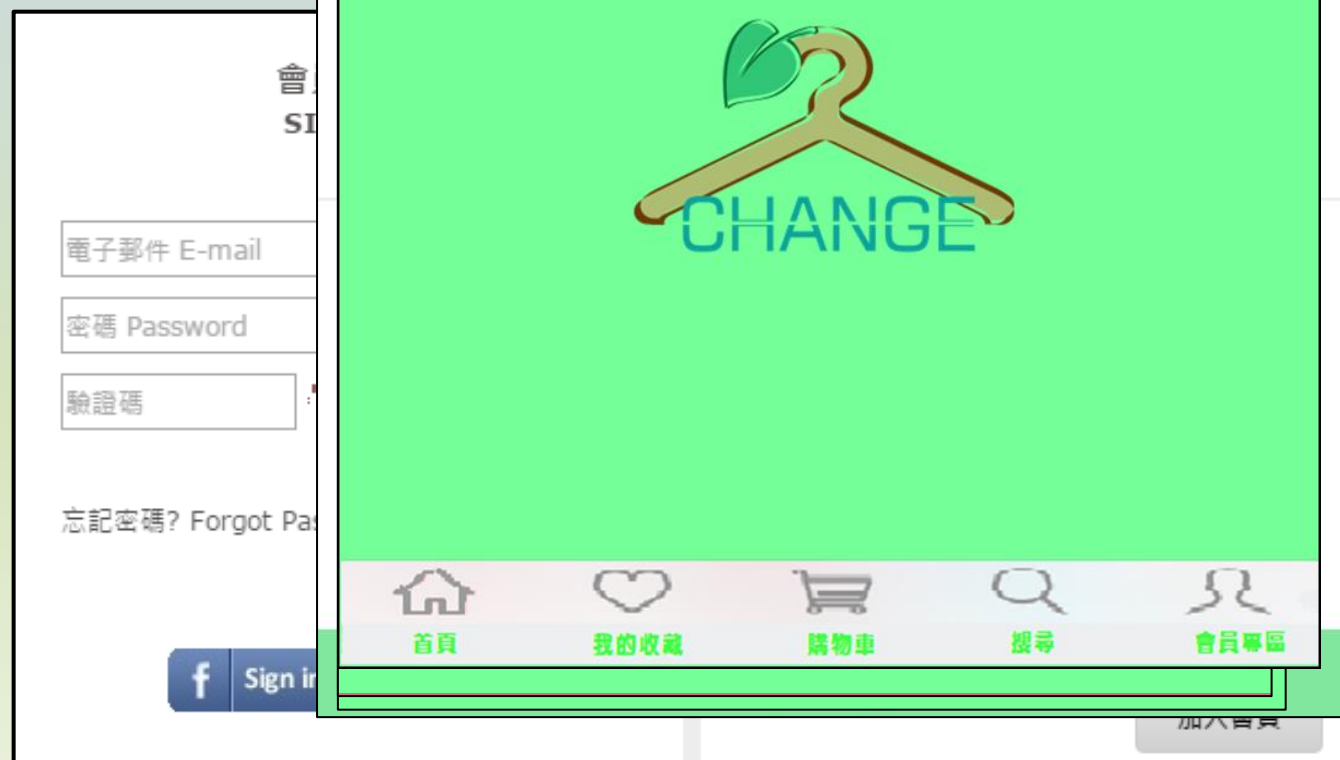
(六) 有形市場展示

預計未來實體店面設計圖



(七) 服務過程

- 註冊會員
- 確認同意書
- 網路登錄租借
- 付款完成 (貨到付款)
- 服務宅配到府或自取
- 送回廠商再繼續租借



伍、財務計畫與經營效益

資金來源彙整表

資金來源	金額
自有資金	200萬
青年創業貸款	150萬
總資金	350萬

CHANGE未來三年預估損益表

年度	2017年 (開幕)	2018年	2019年
租金收入	\$2,338,200	\$3,741,120	\$4,676,400
營業費用			
租金費用	\$80,000	\$80,000	\$80,000
服飾費用	\$780,000	\$889,524	\$909,872
洗衣費用	\$144,000	\$216,000	\$252,000
運費	\$36,000	\$57,600	\$72,000
薪資費用	\$1,008,000	\$1,056,000	\$1,104,000
利息費用	\$29,250	\$29,250	\$29,250
折舊費用	\$107,600	\$107,600	\$107,600
水電費	\$12,000	\$12,000	\$12,000
廣告費	\$31,068	\$33,768	\$23,436
網路費	\$11,880	\$11,880	\$11,880
宣傳及行銷費用	\$60,000	\$45,000	\$39,000
開辦費	\$20,000	\$0	\$0
辦公用品	\$10,000	\$8,000	\$9,000
招牌	\$40,000	\$0	\$0
營業費用總計	(\$2,369,798)	(\$2,546,622)	(\$2,650,038)
稅前淨利	(\$31,598)	\$1,194,498	\$2,026,362
減：營利事業所得稅	0	(\$203,065)	(\$344,482)
稅後淨利	(\$31,598)	\$991,433	\$1,681,880

資產負債表

CHANGE 租衣
資產負債表
2017年12月31日

資產金額		負債金額	
流動資產		長期負債	
現金	\$807,968	長期借款	\$1,500,000
銀行存款	<u>\$1,500,000</u>	負債總額	\$1,500,000
流動資產合計	\$3,807,968	業主權益	
固定資產		資本	\$2,000,000
租賃改良物	\$450,000	保留盈餘	<u>\$125,968</u>
辦公設備	<u>\$88,000</u>	業主權益總額	\$2,125,968
固定資產合計	\$1,318,000		
資產總額	<u>\$5,125,968</u>	負債及業主權益總額	<u>\$5,125,968</u>

陸、風險評估

一、市場風險

「CHANGE租衣」是以**18-35**歲族群為主要的客群，本店開設於**高雄市新崛江商圈**，附近有許多服飾店，所以我們的客群很有可能會被其他的店家給吸引，進而大量降低本店的來客數。

二、災害風險

舉凡**不可抗力之災害與人為災害**都算在這一風險當中，當災害發生時，導致資產設備的損害，都會對我們帶來一些金錢與資產方面的損失。

三、人力資源

本公司是由大學剛畢業之**大學生**經營管理，本團隊對社會**經驗較不足**，沒有長期銷售服務經歷，可能對於公司的各項服務領域較不熟悉，且經驗與應變能力皆不足。

四、人工成本

初期創業，公司**人力不足**，採輪班制分成早、晚班，如果有一位員工臨時請假、意外傷害的問題，會出現臨時又無替代人力調度問題。

柒、風險因應措施

一、市場風險因應措施

針對此項風險本公司有因應之道，因經營模式特殊，服裝款式多樣化，結合**虛擬與實體**通路，以此克服其他店家的競爭力。

二、災害風險因應措施

針對此項風險，我們採取投保的因應措施，在店內也會設置一些像是滅火器、逃生路線圖等，來降低意外損失。

三、人力資源因應措施

此解決方法，投入**員工訓練**，提高員工專業素質，請問此行業有經驗的成功人士指導與經驗分享，讓員工及本團隊更快速進入軌道。

四、人工成本因應措施

此項解決方法，可在公司網站或人力資源網，應徵兼職人員，幫助調解調度人力，以及有效的利用員工制度規範員工，避免造成公司損失。

捌、結論與未來展望

本團隊希望透過此服務，不造成**經濟負擔**和**環境污染**，使消費者有更多選擇挑選自己不曾嘗試過的風格，尋找適合的自己。

本公司未來目標，希望在兩年內達到損益平衡，官方網站點擊率達**500次**，APP下載次數增加**3成**為短期目標，中期目標，與異業結合提供攝影及彩妝服務，建立口碑，提高**2~3成**銷售量，長期目標，逐步擴張公司規模，在北部及中部設立公司，增加市佔率。



謝謝聆聽

