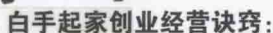


[illegible]

拒绝平庸，激发欲望；选准项目，充满激情；
确定目标，一心一意；顺时而谋，果断行动；
诚信为本，满足需求；与众不同，出奇制胜；
不断积累，增强实力；享受生活，拥抱成功。

(白手起家系列)

拥有自己的 服装店

王 慧 编著



 经济科学出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

拥有自己的服装店 / 王慧编著. —北京: 经济科学出版社, 2011. 9

(白手起家)

ISBN 978 - 7 - 5141 - 1119 - 4

I. ①拥… II. ①王… III. ①服装 - 商店 - 商业经营
IV. ①F717.5

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2011) 第 200183 号

责任编辑: 周胜婷

责任校对: 徐领弟

技术编辑: 王世伟

拥有自己的服装店

王慧 编著

经济科学出版社出版、发行 新华书店经销
社址: 北京市海淀区阜成路甲 28 号 邮编: 100142

总编部电话: 88191217 发行电话: 88191538

网址: [www. esp. com. cn](http://www.esp.com.cn)

电子邮件: [esp@ esp. com. cn](mailto:esp@esp.com.cn)

北京东海印刷有限公司印刷

710 × 1000 32 开 7.5 印张 170000 字

2011 年 10 月第 1 版 2011 年 10 月第 1 次印刷

ISBN 978 - 7 - 5141 - 1119 - 4 定价: 16.00 元

(图书出现印装问题, 本社负责调换)

(版权所有 翻印必究)

前 言

生意做遍，不如开店。

衣食住行衣为首，足见服装业是一个永不言败的行业，因而开办一家服装店是一个非常好的投资项目。

随着中国经济的飞速发展，人们的生活水平不断提高，对衣食住行的要求有了很大的变化。人们更加注重对美的追求，对自己的穿着更加讲究，这无疑给服装市场带来了巨大的商机，于是，嗅觉敏锐的生意人纷纷进入服装市场，开办了属于自己的服装店。其中很多人不仅赢得了事业的成功，而且还收获了巨大的财富。你如果正有自己创业的想法，开办一家服装店是一个非常好的投资项目。

近年来，在林立的店铺中，逐渐刮起了一股“小服装店”之风，并大有蔓延之势。“小服装店”投资不算很多，却完全是“我的地盘我做主”。有很多店主凭着自己独特的经营理念和商业眼光，从这些看似不起眼的街头小店做起，一步步做到大店、连锁店，甚至知名的品牌店。正是小店这种“船小好掉头”的优势和独特的亲和力给了开店者无限的商机。

每个服装店主都希望自己的店成为旺店，但是，在经营过程中，总会碰到各种各样的难题：想开服装店，却不知道什么样的衣服好卖；磨破鞋底也找不到物美价廉的进货渠道；和批发商磨了半天，对方也不愿意便宜一毛钱；费了很大力气进的货，一件也卖不出去；明明在闹市开店，却无人光顾；……

要想使自己的店铺生意兴隆，在开业前、开业后需要掌握的窍门很多。本书紧紧围绕开店的全过程，系统地介绍了开服饰店的前景及经营的全过程，重点讨论了如何做好规划和调查，比如，如何筹集开店资金，如何锁定顾客，如何精选货源，如何选好店址，如何装潢店铺，如何别致陈列货品，如何选到好店员，等等，帮助你掌握开店的实用技巧，具有很强的知识性和可操作性，就像一位开店专家手把手地教你打理自己的服装店。

此外，本书结合一些服装店经营过程中的热点问题作了详细的解答，让没有经验的新手能够迅速入门，让有经验的店家能够迅速提高自己的能力。

卖服装的同时，你也是在推销你对生活的理解、你的品位、你理解的美。开服装店关键要有：兴趣、经验、人脉、专业、财力和心态。你准备好了吗？

编 者

目 录 / Contents

第一章 开服装店,你准备好了吗 < 1

第一节 开服装店前的心理因素 / 2

第二节 好的店名是店铺的招牌 / 6

第三节 选择好的店铺地址很重要 / 16

第二章 市场分析及商圈调查 < 23

第一节 调查所在城市的情况 / 24

第二节 城市服装业状况调查 / 28

第三节 服装店应该进入什么样的商圈 / 30

第三章 装修设计影响小店的效益 < 41

第一节 服装店主要区域的装修要点 / 42

第二节 装修过程中的点点滴滴 / 45

第三节 设计不一样的店内照明 / 47

第四节 设计舒适的试衣间 / 51

第五节 收银台设计要点 / 57

第六节 服装店的背景音乐不容忽视 / 58

第七节 装修的几个错误倾向 / 60

第四章 服装的进货和仓储 < 65

第一节 进货渠道的选择 / 66

第二节 服装采购 / 80

第三节 服装店进货的技巧 / 87

第四节 服装质量的检验 / 96

第五节 服装库存的原则 / 117

第五章 服装的陈列及搭配技巧 < 125

第一节 服装陈列的重要性及陈列原则 / 126

第二节 服装陈列的技巧 / 133

第三节 服装陈列设施的选择 / 141

第四节 色彩要素在店铺陈列中的作用 / 143

第五节 服装店中灯光的布置营造 / 147

第六节 服装颜色搭配的方法 / 151

第六章 员工的招聘、管理和培训 < 159

第一节 制订合理的员工招聘计划 / 160

第二节 制订有效的员工培训计划 / 168

第七章 了解顾客的购买心理 < 179

第一节 服装定价的技巧 / 180

第二节 把握顾客的需求心理 / 194

第三节 捕捉顾客的购买信号及如何向顾客
推销 / 212

第四节 如何处理顾客的抱怨和投诉 / 216

参考书目 / 226

第一章 开服装店,你准备好了吗



第一节 开服装店前的心理因素

第二节 好的店名是店铺的招牌

第三节 选择好的店铺地址很重要



第一节 开服装店前的心理因素

一、你是哪种创业者

想要开服装店的人，大体可分为以下三类：

第一，感性创业者。

当看到某些经营成功的店面时，他们就想，如果自己开个这样的店该多好啊。这种创业者属于感情用事型，对开店过于乐观。

第二，理性创业者。

又可分为两类：一是水到渠成型，这类人拥有专业技能，科班出身，从基础做起，经历过公司各项营运阶段，实力强；二是停、看、听型，他们不急于投入，心中对开店仍存疑惑，想通过各种渠道进行了解，找寻最好的方式。

第三，综合型。

就是以上两种综合的创业者，带着浪漫主义理想的创业者。

二、开服装店的首要问题是心理

第一，想开服装店需要把心态放平，有多大实力才能做多生意。因此开店前首先要考虑一下自己的投资实力，以及能支撑的亏损预算。

第二，开服装店到底是一时冲动，还是长期打算？开店是一门生意，不是一时的玩乐兴趣。年轻人尤其要考虑好，丢了工作，再赔了家当的事情，每天都在发生。

第三，有没有守店的毅力？有没有吃苦的精神？见过无数女同胞提着货袋（进的货）艰难地行走、赶车、逛市场，也见过无数眼神无光的老板坐在店里发呆。你有守店的那份耐心吗？你有起早贪黑的精神吗？

第四，敢赚敢赔的心理。做生意和人生是一个道理，不可能像顺风行舟那么顺当，一时的惨淡、一时的亏损，你能承担吗？还有再前进的信心吗？

三、开服装店资金的应用以及预算

开服装店需要多少钱？很多朋友问，我想开个服装店，要多少资金啊？资金的应用是根据不同的店面、不同的货源和不一样的装修来预算的。很多时候，是没办法一句话回答你的。一般来说，一个实体店铺的经费支出包含以下四项。

（一）店面租金

包括初期的房租费用及相应的水、电、暖费用；如果是盘购别人的店，则还包含店面转让费用，有时还会包含前任店主余留的货款。

（二）道具（货架、衣架、模特等）费用

道具里，货架是大头。当然，就简单的小店来说，货架是用不了多少钱的。其次是模特，价格在200元到几千元不等；最后是衣架、账本、扫把、拖把等细节的东西，都是一笔笔



开支。

（三）货品资金

这个问题比较常见，特别是首批货品。价格不同的货品资金的应用自然也是不同的，但是如果是对装修简单而且陈列不太复杂的店来说，200 件货品就能支撑开场。这个开场就是挂个样，卖了立刻就去补货。但这个方法是相当麻烦的，老手都明白这个道理。根据这个数量，就可以算出货品的平均价和所需要的货品资金。

（四）装修资金

装修，不同的档次有不同的价格，装修得越高档，材料越好、越豪华，费用自然就越高。一般来说，30 平方米以下的房子简单装修约在 3000 ~ 5000 元，40 ~ 100 平方米的房子简单装修约需 1 万元左右。当然，根据具体城市、地理位置的不同价格也会有很大差异。

四、开店成功率有多高

专家认为，店面经营成功之道，“技术”是基本生存条件。真正让店面落地生根，充足的竞争力是不可或缺的。只有留意市场信息，关注新形态消费文化及特性，才能使创业者在消费者偏向理性思考的情形下，免于落入削价竞争的恶性循环中。

五、开什么样的店

我们到底想开什么样的服装店——是品牌代理店，还是外贸服饰店，还是童装店，还真得好好琢磨琢磨。

下面是几个不错的建议：

其一，若你浑身充满创造力，内心热情如火，外表光芒万丈，可考虑经营时尚先锋店，创造流行趋势，做个时尚先驱。

其二，若你酷好精致有品位的物品，可经营二手精品店、精品服饰店，品牌专营。

其三，若你极度敏感，有爱家、恋家情结，童装店是个好的选择。

其四，若你崇尚与众不同的穿衣风格，具备百搭成趣的能力，外贸服装店会是一个好的选择。

另外，还须考虑个人性格特征、兴趣；在清楚手头上握有的资金数目后，进一步了解你所要开设的店面，是否因为业态属性不同，需要特殊能力，如业务开拓能力、表达能力；对即将投入业种的适应度作逐一评估，如工作时段、工作时间长度及工作进行方式。建议在尚未决定开店业种时，应多参与加盟业者举办的说明会，听听不同业种的声音，并亲自听听开店的酸甜苦辣。

六、以什么方式开店

是单打独斗、自己开店，还是邀亲友合伙？此外，合伙投资开店，日后须有面对股东意见分歧与权责划分的勇气。合伙最好避免2人组合，而以3人为佳，最多不超过5人。



第二节 好的店名是店铺的招牌

开服装店，我们首先要给店铺起个好名字。店铺的起名也是一个大学问，名字既要符合我们所卖服装的种类，又要符合目标顾客的审美需求。服装店的名称要有潮流感、时尚感，能对顾客产生较强的吸引力。

一、店铺起名的要点

人类的思维是建立在文字概念基础之上的。特定的文字代表着特定的概念，这种概念根植于人的心灵深处。服装店铺名称是以文字的形式和消费者接触的，必然和消费者心灵深处的概念发生相应的联系。

在现在过度沟通的时代，一个没有任何特点的服装店名称，是无法在消费者心中留下深刻印象的。好的服装店名称必须是有助于服装店生意的定位，而且是能让消费者知道服装店商品和服务好处的名称。

例如，“百信西服”在市场的成功，名称可谓是功不可没。该名称很容易让消费者对外服产品的质量有保证直接产生联想。

服装店名中包含着商业机会，服装店名能生财。由此可见，巨贾富商极重视名称并非小题大做。

商人们钟爱吉利、吉祥、有财源的名字，以致使专业起名的人发了不少财。美国有个叫“涅姆莱伯”的公司，只做为其

他公司起名这一项业务，看起来不起眼，但却赚了大把大把的钞票。据说，有时起一个名称要收 10 万美元。汉姆莱伯公司创办 10 余年，生意蓬勃发展、经久不衰，也足以体现商人们对名称的重视。

先声夺人可左右顾客的情绪，给人以心理暗示。服装店名和人名一样，一个响亮的名字可以让你声名远播。

因此，可以这样说，好的服装店名称是生意成功的最大保证。

在给服装店取名时，应当根据服装店的市场定位、社会心理效应来为服装店选取一个具备冲击力的名字。

（一）易读、易记原则

服装店在起名时要求易读、易记。比如卖运动装的李宁店，以得奥运金牌的运动员名字命名，既简洁又好记，品牌效应很快就显现出来了。服装店可参照下面的标准来起名：

1. 简洁。

名称单纯、简洁明快，易于和消费者进行信息交流。

2. 独特。

店名要标新立异，有其独特的个性。

3. 新颖。

店名要有新鲜感，给人一种耳目一新的感觉。曾经有一个服装店铺名称叫“变压器”，一看这个店名，着实让人为之一震。

4. 响亮。

响亮指的是店铺名称读起来要朗朗上口，掷地有声。如



“森马服饰”、“雅戈尔服饰”、“七匹狼男装”等。

5. 高气魄。

服装店名要有气魄，要起点高、具备冲击力及浓厚的感情色彩，给人以震撼感。

（二）支持标志物原则

服装店标志物是指店中可被识别但无法用语言表达的部分，如李宁的松鼠尾巴造型、耐克的毛笔字造型、阿迪达斯的三叶草造型等。

标志物是服装店名的一种反映，当消费者看到该标志物时，会立即联想到该品牌名称。因此，设计一个好看又好记的标志物也是至关重要的。如当我们看到有人背着一个包包，上面印有一只可爱的米老鼠时，我们会立即想到“米奇”这个品牌，因为米老鼠给我们留下了深刻的视觉形象。

（三）适应市场环境原则

服装店名对于相关人群来说，可能听起来合适，并使人产生愉快的联想；因为他们总是从一定的背景出发，根据某些他们偏爱的店的特点来考虑该零售店。店名不仅要适应目前目标市场的文化价值观念，而且也要适应潜在市场的文化价值观念。

文化价值观念是一个综合性的概念，它包括风俗习惯、宗教信仰、价值观念、民族文化、语言习惯、民间禁忌等。不同的地区具有不同的文化价值观念。

（四）受法律保护原则

服装店经营者还应该注意，绞尽脑汁想到的店名一定要能够注册，受到法律的保护。要使零售店名受到法律保护，必须

注意以下两点：

1. 该零售店名是否有侵权行为。

零售店经营者要通过有关部门，查询是否已有店名相同或相近的零售店被注册。

2. 该零售店名是否在允许注册的范围以内。

有的零售店名虽然不构成侵权行为，但仍无法注册，难以得到法律的有效保护。

二、服装店起名的原则

店名应该让人看起来就有一种美感，可采用一些符合中国人审美观的字样。不要剑走偏锋，为吸引人而故意使用一些低俗、惹人反感的名字，这样会适得其反。

（一）琅琅上口

店名一定要简洁明了、通俗易懂且读起来要响亮畅达。如果招牌用字生僻，读起来拗口，就不容易为浏览者熟记。

（二）别具一格

用与众不同的字眼。服装店铺有千千万万，要使自己的小店在名字上就显出一种特别，体现出一种独立的品味和风格，吸引浏览者的注意。如：衣见钟情、唯衣驿站。

（三）与自己经营的商品相关

要选择一个让人一眼就看出你经营范围的名字，店名用字要符合自己所经营的商品。如：棉麻时代、棉花记、女人衣柜等。

（四）用字吉祥

中国人都喜欢吉祥如意，不管是使用吉祥的数字还是词语