

白手起家的开店指南

资深服装店

小老板

的生意经

服装企业的经营是一门科学，也是一门艺术。所谓“劳心者治人，劳力者治于人”同样是商战中的一条法则。在企业经营方面，有最新版本的教科书，但永远不会有放之四海而皆准的经营方式。企业家在严谨的利益型思维也是一门艺术。就是商业谋略，经营就但永远不会有放之四海而皆准的经营方式。

孙朦◎编著



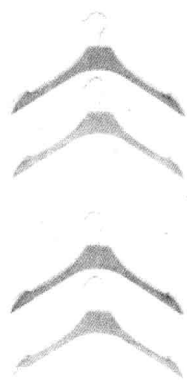
东北师范大学出版社
NORTHEAST NORMAL UNIVERSITY PRESS

白手起家的开店指南

资深服装店

小老板

的生意经



服装企业的经营是一门科学，也是一门艺术。所谓“劳心者制人，劳力者制于人”也同样是商战中的一条法则。在企业经营方面，有最新版本的教科书，但却永远不会有放之四海而皆准的经营方式。企业家在严谨的利益型思考的基础上，还必须学会随机应变。经营就是商业谋略，经营就是打还必须

孙朦◎编著



东北师范大学出版社
NORTHEAST NORMAL UNIVERSITY PRESS

图书在版编目(CIP)数据

资深服装店小老板的生意经 / 孙朦编著. — 长春: 东北师范大学出版社, 2011.7

ISBN 978-7-5602-7156-9

I. ①资… II. ①孙… 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 141337 号

□责任编辑:梁艺凡 □封面设计:大象设计

□责任校对:张晓方 □责任印刷:张允豪

东北师范大学出版社出版发行

长春净月经济开发区金宝街 118 号(邮政编码:130117)

电话:0431-84568220

传真:0431-85693386

网址: <http://www.nenup.com>

电子函件: sdcds@mail.jl.cn

北京业和印务有限公司印刷

2012 年 1 月第 1 版 2012 年 1 月第 1 次印刷

幅面尺寸:170mm×240mm 印张:18.25 字数:245 千字

定价:33.00 元

前言

Preface

中国是 13 亿人口的大国,是全世界最大的服装消费国和生产国。近几年,中国的服装业有着较大的发展,服装业的发展大大推动了中国国民经济的发展。2005 年纺织服装的总产值约占全国总产值的十分之一,并已连续五年出口创汇顺差第一,服装产业一直为中国出口创汇作出了巨大的贡献。同时,中国已成为全世界最大的服装生产加工基地,全世界每一件服装,就有一件是中国生产的。

如今,当我们走在大街小巷,你会发现服装店、服装卖场遍地都是。毕竟,衣食住行是一个人的基本需求。随着生活水平的提高,人们更加注重自己的衣着形象,服装店更是如雨后春笋般地涌现出来,然而,有的生意兴隆,有的门可罗雀。

“三分货,七分卖”是服装销售的至理名言,而导购则是这“七分卖”中最为重要的一环。因此,服装店生意的好坏,在很大程度上取决于服装导购员的销售能力。

现在年轻人创业自己当老板已经成为一股热潮,不管是小打小闹的网上商店,还是真枪实弹开起自己的小店,经营服装似乎都是他们的首选。而面对报纸上“月赚上万”、“日流水 3000 元”之类煽动性的报道,以及品牌服装铺天盖地的广告宣传,尚显稚嫩的创业者会不自觉地自我感觉良好,认为别人能赚钱的事情我也一定能赚钱,盲目跟着感觉走。然而服装店的投资额虽不大,看上去也并不复杂,但开店并非加减乘除那样简



资深服装店

小老板的生意经

单,它要牵涉选址、融资、进货、销售、财务管理等诸多环节,任何一个环节考虑不周都可能导致投资链条的断裂。因此,对于想投资服装小店的创业者而言,认真研究各个步骤的细节问题,是投资成功的关键。

本书从科学、实用的角度出发,将服装店开业准备如何选址、筹划、筹资、起名到经营过程中的商品采购、员工管理、卖场装饰布局、陈列以及怎样有效地进行商品销售推广、导购、定价、商品分类等店铺相关工作有机结合。本书旨在启发和唤起广大服装店店主赚钱的潜能,用智慧巧妙创造出属于自己的一套经营模式。

目 录

Contents

第一章

要开店了,你准备好了吗

开店首先要想到的是什么 / 2

你是哪种类型的创业者 / 4

新手必知的开业前景 / 7

你必知的商铺出租合同的范本 / 10

不可不知的服装店的注册登记及相关法律条文 / 15

好名字是店铺的招牌 / 20

第二章

合理选址是你制胜的法宝

繁华的不一定最好 / 28

注意商圈的选择 / 30

租赁店铺不能马虎 / 35

好店址的特点 / 40

如何选择最佳店址 / 43



资深服装店 小老板的生意经

不同地点开店的利与弊 / 46

客流就是钱流 / 53

第三章

打造属于你自己的特色店面

别忽视店面的重要性 / 58

服装店室内设计的三个基本要素 / 60

店铺的外围设计 / 65

橱窗是店铺的心灵之窗 / 68

灯光对服装店的重要性 / 73

店内的布局设计 / 76

服装店的空间感和顾客走向 / 80

小细节成就好客源 / 83

服装店的装潢艺术 / 89

舒适的试衣间也是一种文化 / 94

店面设计流行风案例 / 99

第四章

给你的服装小店定位

经营趋势决定着你的成败 / 104

经营白领服装店 / 107

经营加肥加大服装店 / 109

经营婴幼儿服装店 / 112

经营青少年个性服装店 / 114

- 经营男士服装专卖店 / 117
- 改衣店成为投资新宠 / 121
- 老字号的新商机 / 125
- 经营形象设计室 / 128
- 经营时尚网店 / 130
- 成为旺铺的竞争技巧大揭秘 / 135

第五章

不可不知的服装相关知识

- 你了解服装专业术语吗 / 144
- 上衣分为哪些种类 / 146
- 裙装款式与变化 / 148
- 服装按用途分有哪些种类 / 150
- 服装按产销方式分类 / 153
- 各类服装衍生的分类 / 156
- 国家标准号型要知道 / 159
- 服装面料的原料构成 / 164
- 面料的分类及检验 / 168
- 服装质量检验全攻略 / 171
- 服装的洗涤和保养 / 178

第六章

服装店的采购与财务管理

- 服装进货应注意哪些问题 / 190



资深服装店 小老板的生意经

- 新手进货要注意什么 / 193
- 服装进货有玄机 / 195
- 服装店的采购流程是什么 / 199
- 进货经验以及进货禁忌 / 206
- 童装的进货技巧 / 208
- 如何区分童装质量的好坏 / 211
- 牛仔裤的进货技巧有哪些 / 216
- 服装店的财务管理 / 219
- 制定有效的财务计划 / 222
- 降低成本需要技巧 / 224

第七章

服装店员的岗位培训

- 制定严谨的员工招聘计划 / 230
- 店铺的规章制度要完善 / 232
- 重视导购员的形象 / 235
- 店员的表达与领会密不可分 / 238
- 礼貌用语必不可少 / 241
- 店员必知的服装销售技巧 / 244
- 面对顾客要求退货的处理办法 / 247
- 如何处理与顾客之间的冲突 / 252

第八章

服装店的待客之道

微笑是无声的推销策略 / 258

揣摩顾客的购买心理 / 262

准确地叫出老客户的名字 / 267

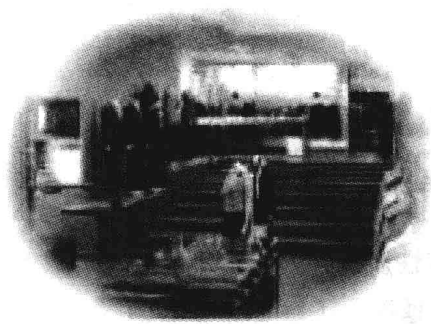
引导不同年龄的顾客有策略 / 270

想要好业绩,首先让自己成为专家 / 273

交易的成功靠主动 / 277

第一章

要开店了，你准备好了吗



开店首先要想到的是什么

现今,开服装店的人越来越多,不仅是因为服装店门槛低易入行,更是因为有利可图。那么,卖家应该如何开好服装店呢?如何才能赚钱呢?其实开好服装店并非一件容易的事。除了服装货源、装修、推广、服务外,卖家自身的心理和毅力也是非常重要的。开好服装店是一件辛苦的事情,或许可以坚持一天两天,但是贵在能坚持多久。

首先,做生意要先调整好自己的心态,不要期待有暴利的行业,也要有失败的准备。

不要以为找一家店面,进一批货就能每天在那里数钱,有些人他真的很努力但也不一定能赚到钱,因为市场竞争太激烈了。投资越大,风险也越大,往往回报也越大,这句话肯定是有他的道理的!所以应该与投资额度相同的人去比较才对。

其次,开服装店前应进行充分的调查。店铺所在地人口发布情况,附近聚集的单位性质、工作性质,本区域消费能力、习惯,有无同类店铺,若有,要调查其生意好坏。越深入了解目标客层,在店铺定位时便越能投其所好。对于转让的店铺切勿轻率接手。有的人一看见某某店铺转让,觉得其门面不错,价格也不贵,便贸然接手,殊不知开服装店之后才发现目标市场太小,甚至造成无人上门的窘境,但为时已晚。位置问题一直是服装店主要考虑的焦点,有时候,一些偏僻的小店可能生意照样红火,或者是曾经冷清的店铺一段时间之后会突然火起来,这就需要店主在选址的时

候具体情况具体分析,同时,更要以发展的眼光看问题,这才才能给服装店的经营开一个好头。

再次,店铺整体的形象、灯光及产品的陈列也会直接影响销售额。正所谓人靠衣装,佛要金装,卖衣服也需要包装。再好的衣服放在地摊上卖就是地摊货,让人相信他是品牌货就非常困难了。做折扣女装店,不要认为便宜的衣服,就可以随随便便装修一下就可以,整体的形象就应该到位。品牌为什么都要讲究整体的形象呢?重要的一点,相同的衣服挂在不同档次的店铺会有不同的效果,不要因自己店内的整体形象影响到自己的衣服的档次,影响到顾客的购买欲。做折扣女装产品关键要品种多,给客户足够的挑选余地,这与其他品牌专卖店不同,不是依靠主要几款衣服来销售。产品陈列上要突出自己服装的特点,把上衣、裙子、裤子、套装等分开陈列。

最后,怎么把衣服卖掉,怎么去留住客户,怎么对待老顾客,客服的水平非常重要。对待进店的顾客,不能热情过头,但也不能爱理不理,如果顾客咨询某一件衣服要细心回答,并可以推荐类似的款式供他选择。对于老客户,尤其是一些经常帮你带来生意的老客户,如果坚持不议价的原则那就行不通了。接待这些老客户自己一定要在场,多聊聊当成朋友一样,他们在你店里还会给你拉生意呢,会跟新进店的客户说好话的。

总之,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。

服装开店指南

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。

你是哪种类型的创业者

店如其主,小店的风格里一定凝聚着店主的良苦用心,是店主个人梦想和性格的真实写照。一家咨询机构的随机访谈调查显示:有 90%想开服装店的创业者都有执著于自己一个梦想的初衷。

怀揣梦想初次开服装店的创业者,一定不知道不同性格特点会对开店创业有不同的影响吧!如果你想开服装店的话,就结合以下内容,根据你的性格给自己选择相应的服装店经营类型吧。

急躁型创业者

这类性格的店主性格较急躁,雷厉风行,适合开外贸休闲服装店。外贸服装通常质量有一定保证,而且服装以宽松舒适居多,顾客的投诉和退货率较低,买外贸服装的顾客通常看重舒适与休闲,一般不会太挑剔。

文静耐心型创业者

这类性格的店主比较柔和稳重,通常也比较有耐心,适合开淑女服装店、童装店、孕妇装店。这是因为童装店、孕妇装店的顾客是最需要细心对待的妇幼人群,挑剔的女性也需要这类店主耐心去对待。

新潮前卫型创业者

这类店主往往性格张扬,喜欢接受新事物,他们对流行时尚比较敏感,适合开时髦女装和新锐休闲男装店。如果开一家平实传统的服装店,很难满足他们对时尚的追随心理。只有开一家有创意的时尚服装店,才能让这类店主有自我价值实现感。

不管你是哪种类型的创业者,开服装店的首要问题就是要有良好的心理素质,以下就是你必须提前考虑的问题。

第一,想开服装店需要把心态放平,有多大实力才能做多大生意。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?开店是门生意,不是一时的玩乐兴起。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?

只有充分考虑上述因素,你才可以为开店做积极的准备工作。

另外,必须强调的是,初次开店的创业者,因为没有什么经验,所以一定要做好开店计划和市场调查工作,预算和资金的运用是必须要好好考虑的问题。

很多朋友问,我想开家服装店,要多少资金啊?资金的多少是根据不同的店面、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

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,首要的是货架。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元到几千不等。最后是衣架、账本、扫把、拖把等细节的东西,都是一笔开支。

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。就河南来说,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,地理位置的不同价格也会有很大差异。

服装开店指南

“衣食住行”以“衣”为先,开服装店的确是眼下很受青睐的投资方式。开店自己当老板,如果投资经营状况理想的话,不仅能独立自主,获得经济上的保障,还能够获得一种成功创业的心理满足感,的确是一件很有成就感的事情。

新手必知的开业前景

人们在最初创业的时候,总会为自己选择一个相对比较容易的行业进入。衣、食、住、行是人们生活的必需保障,而服装更是人们生活必不可少的。当创业者对其他高端行业没有把握的时候,或者由于自身条件所限无法涉足高端行业的时候,可以选择开一家服装店作为自己创业的基础。

开一家服装店,可以根据自己的实际条件来决定店铺的大小。当创业之初,自己的经验不足,或者资金不够的时候,可以选择开一家简易的小店铺;当赚到钱之后,可以扩大规模,甚至可以开多家连锁店。有很多人会问:“为什么要开服装店呢?”

首先,开服装店可以实现自己爱美的愿望。很多人都爱美,开服装店可以将自己爱美的愿望充分展现出来,可以在展示架上将店内的服装进行搭配,也可以在人体模型上尽情地展现出自己对服装搭配的创意。

其次,开服装店可以充分发挥自己的创意。店主们可以自己设计或者找人合作设计一些服装的款式,然后生产出来自己销售;也可以给自己的服装进行创意,比如,在白T恤上画一些有个性的图案,或者对自己的积压品进行改造,让它符合人们的审美要求。总之,在自己的服装店里完全由你做主,想做什么就做什么,想怎么做就怎么做,可以让自己的创造才能发挥得淋漓尽致。

除此以外,开服装店还可以锻炼自己的交际能力。如果你觉得自己在交际方面有所欠缺的话,就开家服装店吧!在这家服装店里,你需要和各行各业的人打交道,能够充分地看到不同类型的人;在这家服装店里,你也可以结识到不同行业的人,他们可以为你事业的发展提供足够的人脉。