

XIAO FUZHUANGDIAN
YENENGZHUANDAQIAN

小服装店 也能赚大钱

赵亮亮◎著

近400万的网络博客点击量



1200多家服装实体店主精选问题解答 已解决数千家店主的经营难题
被网友誉为最具实战价值的开店赚钱秘笈!
告诉你服装行业鲜为人知的经营绝招!



中国纺织出版社



賺大錢

互联网成为提高资源配置效率的平台，网络经济
将使你足不出户走遍整个人类的信息空间。

小服装店

也能赚大钱



赵亮亮◎著

 中国纺织出版社

内 容 提 要

本书以“实体店、网店、地摊”为中心,囊括服装进货、批发市场考察、议价、选址、装修、命名、促销、陈列、销售技巧、宣传推广等各种方法,全方位体现“手把手教你开家服装店”的指导效果。

为避免与现今市面上数目繁多的服装类书籍雷同,本书不仅结合“实体店+网店+地摊”等多种方式,而且摘录了真实的实体店主、网店店主、地摊主在经营过程中遇到的现实难题,理论结合实际,更具有操作性和可行性。本书除了对服装网店经营进行指导外,还对近一两年来兴起的网上批发市场和服装加盟等进行了讲述,尤其对网上进货及加盟如何防骗有系统的讲解,让服装新手可以避免因进货或加盟被骗而“走错第一步”。书中案例解答及经验分享具有实战效果,让读者有“身临其境”的感觉,很多服装老手都能在本书中看到自己曾走过的弯路或教训、成功经验。

本书不仅适合服装新手,服装经营老手在提高销售技巧等方面也会有所收获。

图书在版编目(CIP)数据

小服装店也能赚大钱/赵亮亮著. —北京:中国纺织出版社, 2011. 9

ISBN 978 - 7 - 5064 - 5838 - 2

I. ①小… II. ①赵… 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 152196 号

策划编辑: 刘晓娟 特约编辑: 马福祥 责任校对: 寇晨晨
责任设计: 何 建 责任印制: 何 艳

中国纺织出版社出版发行

地址: 北京东直门南大街 6 号 邮政编码: 100027

邮购电话: 010—64168110 传真: 010—64168231

<http://www.c-textilep.com>

E-mail: faxing@c-textilep.com

三河市华丰印刷厂印刷 三河市永成装订厂装订

各地新华书店经销

2011 年 9 月第 1 版第 1 次印刷

开本: 710×1000 1/16 印张: 17.25

字数: 279 千字 定价: 28.00 元

凡购本书, 如有缺页、倒页、脱页, 由本社图书营销中心调换

Preface

序

襄阳市人大常委会副主任
九三学社襄阳市委主委
罗琼玖

辛卯年春于襄阳

欣闻赵亮亮先生《小服装店也能赚大钱》付梓，顿觉一阵墨香，心生敬意：经商成功已经很难，能将体会和经验付诸文字更是不易。

我虽长期从事行政管理工作，对商贸行业不很熟悉，但是观遍全书，感受有三：一是具有新颖性。书中讲了诸如淘宝店等虚拟店铺的开设问题，颇有新意。文字中透露的观点、想法更有韵味；二是具有实战性。书中对实体店面的选址、装修、进货、市场分析、宣传策划、营销技巧……娓娓道来，具体而深入。对欲入此行者可以拿来即用，是现代商战的“孙子兵法”。三是具有启发性。全书本言商而意在商外，条理清晰而不紊，思维开阔而深远，对善发散思维者，不无裨益，大可指导其他行业。

总之，“三人行必有我师”。从释疑解惑的角度来讲，赵先生给像我这样的读者上了一堂如何从商、务商、拓商的课。

说实话，我跟赵先生的接触不是很多。他给我印象最深的是两个字——儒、商。赵先生年纪不大，学问较深，对中国传统文化、国学、哲学、经学等多有涉猎，侃侃而谈，时有智者禅语闪现。忙于经商而精于学问，确实难得——是谓“儒”。在商谨从“君子爱财、取之有道”，而不泥商，胸中自有丘壑在。赵先生深谙做商即做人的道理，故有忍耐、宽容、担当之胸襟，这就不仅仅是“商”了。他快人快语，古道热肠，开通免费咨询邮箱便是明证。但愿出校门不久、涉世未深的“80后”、“90后”大学生，能从本书中体会到学问与经商的辩证关系，在如何创业、创什么业、怎样创大业方

面，走出一条适合自己的路。

与赵先生结识缘于九三学社的一次聚会，了解赵先生缘于此书。愿更多的读者能从中受益。大凡成功人士共有的秘诀是：做正确的事和正确地做事。尊敬的读者朋友，立即行动起来，赶快去干你喜欢的事业吧！

九三学社广东省文化委员会主任
九三学社广东省综合二支社主委
姚苏捷

2011年4月16日于广州

当今时代，中国社会的竞争日益激烈。举目所及，人潮涌动，终日奔忙，虽然为事业、为家庭全力打拼，不尽如人意者依然居多。在这由无数毕业生、下岗工人、离职者以及自由择业人员组成的庞大队伍中，创业是他们的重要选择之一，这也是今天商业时代的大势所趋。

创业是一个很大的课题。但凡创业者，却多数从小事做起，从平常事做起，如餐饮、服装、小百货等。他们由此积累经验、资金、人脉，再图发展。本书的作者写的就是如何开好服装实体店的内容。对一般人来说，开个小服装店，门槛不高，难度不大，进退自如。但要把小店开好、做大，稳步发展，却非易事。本书作者并不是什么资深作家，而是我们九三学社的一位普通社员，在九三学社“民主科学”的精神感染下，他关心社会、关爱民众、关注民生，积极参政、议政，务实奉献，为广大的创业者出谋划策，把自己的经验体会、看法意见和大家进行了真诚而深入的沟通交流，积极、耐心、热情地回答网友们的问题，实是难能可贵。在此过程中，作者悉心整理的一些文章，也被众多的网站广为转帖，一时成为无数网友的“服装店必修课”，得到了大家的一致称赞。

有鉴于此，为了能让更多的人系统地掌握开服装店的各个环节的具体做法，作者决定将多年来的经验，以及和无数网友交流后的心得体会，加以分析归纳，整理出版。本书的最大特点，就是一个“实”字。谈实战、求实效、很实用。紧紧结合其本人的具体实践，全面详细、条理分明地介绍了开

服装店的每一个步骤该怎么做、做什么以及一些很关键的，诸如定价、促销、物流等方面的技巧。无论是摆地摊、开网店、开实体店的从业者，还是大型服装企业的从业人员，都能从中找到解决问题的方法，既会有感同身受的读后体会，更会有“他山之石”的惊喜和收获。翻阅此书，会使读者有一种豁然开朗、幡然醒悟的感触，从而轻巧化解生意中遇到的“疑难杂症”。更重要的是，这样一本以“实”为主的书，读者只要从中体会到一两点有益的、关键的“妙方”，都会对开店工作有极大的帮助，这也是我们平常读一本书的目的、意义所在，也是作者的初衷所在。

前言

Preface

赵亮亮

2011年7月于广州

历时两年，这本书终于面世，颇有感慨。

从第一次写关于服装的培训课件、做第一场服装培训、回复第一封服装店主的咨询邮件开始，我知道这个行业注定与我“有缘”。

写这本书缘于两个原因：

第一，开通免费咨询邮箱以来，已经收过数千封邮件，大都是关于店主在服装经营中所遇到的难题。每一封邮件回复得都很辛苦，因为是无偿服务，又不想耽误正常工作，所以经常“秉烛夜复”。2010年下半年，每晚回复邮件都要超过凌晨一点钟。但是，尽管如此，这种一对一的回复，对于广大读者来说也只是“杯水车薪”。如果可以集结成书，不就可以帮到更多创业者吗？

第二，去年有幸加入到九三学社的大家庭，参加了几次社务活动，一种震撼感油然而生。在这个物欲横流的时代里，有这样一群人，他（她）们用自己的行动书写着团结和友爱，展现出热情和活力，他们虽参政议政、双岗建功，但却又淡泊名利、无私奉献。他们的社会责任感深深地感染了我。而目前大学生创业又正是九三学社工作的重中之重。作为九三学社的一块“砖”，能够帮助到更多的创业者起步，我责无旁贷。

开通咨询邮箱以来，每每看到服装创业者失败或被骗的哭诉邮件，我都会同创业者一样心痛，我知道这些创业者为筹集启动资金花了多少心血，更知道有些创业者投入了全部的积蓄家当。值得庆幸的是在与这些创业失败者

的交流中，我发现了他们的坚持、恒心和绝不放弃的勇气。服装行业对创业者的行业专业性、启动资金、经验等要求都不是很高，很容易上手。为了方便及帮助到更多小资金创业者，本书还列举了关于“淘宝店主”和“地摊主”在经营中所遇到的问题。所以即使你只有1000元启动资金也可以从这本书中学到服装经营的经验。

这本书的案例全部来源于真实的服装店主在经营中遇到的问题，可借鉴性很强。为了获取更精准的一手信息，在闲暇时间，我跑遍了广东大大小小的批发市场，并同数百位服装店主、淘宝店主进行现实和网络沟通、交流、取经。我也经常去各大服装商场收集导购员与客户沟通的真实案例。所以，本书的特点是不“空”而“精”、不“大”而“全”、不“虚”而“实”。无论实体店、淘宝店、地摊，都可以从中看到自己在服装经营中出现的类似问题，并可以及时自救，相信本书会给你带来新的突破口和经营灵感。

古人云：“君子终日乾乾，夕惕若，厉无咎。”大意是：“有才德的君子在白天勤奋努力，夜晚谨慎反思，像随时可能会遇到危险一样保持警惕，所以才不会有危险（过错）。”作为服装创业者，如果能在选择项目前谨慎小心，在创业过程中警惕反思，那被骗和失败的可能性就小很多了。创业不是一场游戏，我宁愿创业者在选择前徘徊，也不要在选择后痛苦。这是我与数万失败创业者交流的最大体会，也是给所有创业者的忠告，望各位共勉。

一句感谢不足以表达我的感激之情，但还是想向对这本书有帮助的所有人表示真挚感谢。感谢领我入门的襄阳市人大常委会副主任，九三学社襄阳市委罗琼玖女士、九三学社广东省委秘书长黄惊雷先生、九三学社广东省文化委员会主任，省综合二支社主委姚苏捷先生、九三学社襄阳市委办公室主任胡杨先生。感谢我的好朋友九三学社襄阳市社员计虹女士。也感谢与我交流的这数千位服装店主，没有你们，就不会有这本书。

在此一并感谢大家的付出。

服装实体店 / 1

1. 为什么要开一家服装店? (分析篇) / 1
2. 开家服装店, 得从几方面考虑? (分析篇) / 2
3. 开家服装店, 到底得用多少钱? (分析篇) / 3
4. 对于新手开店的几点建议 (分析篇) / 4
5. 开家“格子铺”, 轻松月入数千元 (分析篇) / 5
6. 想开服装店, 却不知该从何做起怎么办? / 6
7. 让马云告诉你“现在开服装店晚不晚” / 8
8. 开服装店, 请不要把赚钱看得太重 (分析篇) / 9
9. 新手开服装店的几大问题大汇总 / 10
10. 开服装店, 为什么总是“栽跟头”? / 12
11. 开服装店, 懂得太多反而会很“痛苦” (分析篇) / 15
12. “90后”女孩开服装店的困惑 / 16
13. 老公以离婚相逼, 反对开店, 怎么办? (分析篇) / 18
14. 打工九年才存一万元, 该不该开家店创业? / 19
15. 有80%成功把握再开店会“死”得很惨!? / 21
16. 开服装店, 该打“游击战”还是“阵地持久战”? / 22
17. 贷款开店, 行得通吗? / 24
18. 两个月投20万元血本无归, 我该怎么办? / 26
19. 想开店创业选择太多, 反而不是好事? / 27
20. 男装店远远少于女装店, 原因何在? / 29
21. 新手开店, 直接让别人看店是否可行? / 30
22. 咬着20元不放, 丢掉150元利润! / 32
23. 开服装店该不该“进厂、进校”学经验? / 35
24. 想走“自主品牌”, 到底有多难? / 37

选址 / 39

- 25. 服装实体店之店铺选址 (分析篇) / 39
- 26. 开服装店租房的一些“猫腻”和细节 / 41
- 27. 租个好店铺, 不得不知的几个“绝招” / 43
- 28. 店铺位置不好, 怎样才能反亏为盈? / 45
- 29. 这样做, 包你能租到“赚翻”的店 / 47
- 30. 档口选择: 一楼二楼, 天地之别 / 50

进货 / 52

- 31. 服装实体店之服装进货 (分析篇①) / 52
- 32. 服装实体店之服装进货 (分析篇②) / 54
- 33. 服装批发市场进货怎样才能“稳赚不赔”? (分析篇) / 57
- 34. 新手开店, 怎样铺货才能稳赚不赔? / 59
- 35. 新手店主, 一进批发市场就发蒙, 咋整? / 61
- 36. 网上进货, 我来告诉你所不知道的秘密 (分析篇) / 63
- 37. 机缘巧合进“尾货”十天爆赚三万元 (分析篇) / 65
- 38. 服装进货失误或被骗的几种原因分析 (分析篇) / 68
- 39. 究竟网上进货好还是服装批发市场进货好? (分析篇) / 70
- 40. 网上进货与服装批发市场进货大PK (分析篇) / 72
- 41. 新手进货失误, 两万元进货款“交学费” / 74
- 42. 新手进货: 千万别把成本和利润作为货源好坏的标准 / 76
- 43. 服装进货, 如何辨别是厂家还是代理的秘诀? / 77
- 44. 服装厂拿货, 你所不知道的“猫腻”大揭秘 / 79
- 45. 怎样才能批发到最好卖的服装? / 81
- 46. 什么样的服装, 才值得店主“不得不进”? / 83
- 47. 网上进货: 该不该豁出去“赌一把”? / 85
- 48. 新手进货: “狸猫换太子”, 被骗三千八 / 87
- 49. 四招进货法宝, 进到最便宜的服装 (分析篇) / 89
- 50. 新手开店: 手把手教你新手进货秘籍 / 90
- 51. 教你如何开好一家内衣店 / 91

装修 / 94

- 52. 开家服装实体店之店铺装修 (分析篇) / 94

加盟 / 97

- 53. 服装加盟是“香饽饽”还是“陷阱”? / 97
- 54. 日流量2万人以上, 旁边服装店都赚钱, 为何我家生意冷清, 连房租都保不住? / 99
- 55. 满大街都是服装店, 还有得赚吗? / 100
- 56. 教你怎样开好品牌加盟(折扣)服装店 / 103

经营技巧 / 106

- 57. 30元的连衣裙为啥还被客户“砍价”? / 106
- 58. 服装开店经营失败原因大揭秘 / 109
- 59. 开服装店, 应该如何定位你的客户群?(分析篇) / 111
- 60. 教你在县城开家能赚钱的服装店绝招(分析篇) / 114
- 61. 教你开一家赚钱的童装店 / 117
- 62. 5万~8万元适合开什么样的服装店 / 119
- 63. 你在为开店该卖什么样的服装而烦恼吗? / 122
- 64. 是否要找合作伙伴?(分析篇) / 125
- 65. 服装小店应该如何应对大型商场的竞争? / 125
- 66. 开服装店, 你在浪费创业资金吗? / 127
- 67. 关注客户投诉是留住客户的有效方法(分析篇) / 129
- 68. 服装淡季, 照样也能赚大钱 / 130
- 69. 质量和价格并不差, 为啥回头客还这么少? / 132
- 70. 贴牌服装, 为啥你卖得这么火? / 134
- 71. 做好这几点, 不赚钱就太没“天理”了 / 136
- 72. 客户不买货, 是被店主“惯”出来的? / 138
- 73. 惨! 服装店成“杂货铺”, 压货两万元(分析篇) / 140
- 74. 县城卖高仿服装, 月入过万元并不难 / 141
- 75. 天啊! 开好服装店, 为什么这么难? / 143
- 76. 经营失误, 谁来救救我的服装店? / 145
- 77. 遭遇盗窃团伙, 光天化日被盗8000元(分析篇) / 146
- 78. 谁才是你开店失败而赔钱的“元凶”? / 148
- 79. “男生卖女装就会赔钱”, 你信不信? / 150
- 80. “薄利”了, 为啥也没“多销”? / 152
- 81. 赚钱的服装店, 转给我竟然赔了12万元 / 154

- 82. 开店赚的钱还不够店租，该放弃吗？ / 157
- 83. 奇怪？白送的衣服，客户都不要？ / 158
- 84. 开服装店该不该“画饼充饥”？ / 160

导购与销售 / 161

- 85. 10 个客户进店成交 7 个，厉害不？ / 161
- 86. 导购员，你是否把客户挡在了门外？（分析篇） / 162
- 87. 怎样判断何时是销售成交的最佳时间？（分析篇） / 164
- 88. 做导购要知道的真理：“吃亏是福”？（分析篇） / 164
- 89. 只有重视“小客户”才能收获“大客户”（分析篇） / 165
- 90. 不买你的衣服，客户就“该死”？（分析篇） / 167
- 91. 以貌取人，痛与 125 万元订单失之交臂（分析篇） / 168
- 92. 为了获得订单，销售员可以“不择手段”吗？（分析篇） / 169
- 93. 心甘情愿被商家“宰”的客户你见过吗？（分析篇） / 171
- 94. 最“傻”的销售员为什么是“销售冠军”？（分析篇） / 173
- 95. 5 天才卖两件衣服，该怎么办好？ / 174
- 96. 服装销售的几个技巧和注意点 / 175

宣传 / 179

- 97. 开服装店需要“赔本赚吆喝”吗？（分析篇） / 179
- 98. 愤怒！竟然成了新商场宣传的“炮灰”？ / 181
- 99. 重视服装店的“三张脸”，业绩最少翻一番（分析篇） / 182
- 100. 喊破喉咙，为啥也没客户上门？ / 184

定价 / 186

- 101. 进价 30 元的衣服竟然卖 186 元，活该你挨打（分析篇） / 186
- 102. 进价 10 元的服装为什么 50 元还卖疯了？ / 188
- 103. 180 元的衣服竟还价 30 元，我的衣服大风刮来的？ / 190
- 104. 开服装店，“巧定价”才能“赚大钱”（分析篇） / 192
- 105. 服装跟青菜一样利润：悲剧还是喜剧？ / 194
- 106. 120 元的连衣裙是怎样涨到 320 元的？ / 195
- 107. “上帝”啊，贵不行，便宜也不行，你想咋样？ / 198
- 108. 进价 50 元的货，同行售价才 40 元 / 199

网店 / 202

- 109. 什么样的人适合在淘宝开店创业? (分析篇) / 202
- 110. 打工三年, 还不如淘宝创业五个月 (分析篇) / 204
- 111. 只询盘问价, 却不下单的客户该怎么办? / 206
- 112. 手把手教你从“网络菜鸟”到“淘宝高手” / 208
- 113. 四钻的淘宝卖家还应该让厂家“代发”吗? / 210
- 114. 只因一个差评, 竟想放弃淘宝网? / 213
- 115. 教你从淘宝卖家成为服装生产厂家的完美转型 / 215
- 116. 淘宝开服装店, 没有模特怎么办? / 217
- 117. 教你推广淘宝店铺最有效的几种方法 / 219
- 118. 开网店卖童装, 不得不重视的几个问题 (分析篇) / 221
- 119. 为什么淘宝开店是小资金创业者的“天堂”? / 223
- 120. 售价 15 元, 快递费 10 元的服装也能卖到爆 / 226
- 121. 淘宝开店: 卖服装还是卖小商品? / 228
- 122. 淘宝开店, 需要关系、资金和人脉吗? / 229
- 123. 淘宝店+实体店: “双管齐下”的经营技巧 / 232
- 124. 淘宝开店: “舍不得孩子套不着狼”? / 234
- 125. 只靠一件衣服竟“救活”整个网店 / 235
- 126. 哥把淘宝店开成“百货超市”, 赚翻了 / 237
- 127. 开店快一个月了该做的努力都做了, 为啥还是无人问津? / 238

地摊 / 241

- 128. 只有 4000 元资金, 做点什么好? / 241
- 129. 男生闹市摆地摊卖女鞋: 月入过万元 / 244
- 130. 摆地摊想成功, 说说其中的诀窍和奥妙 / 246
- 131. 摆地摊卖服装, 赚钱绝招很简单 / 249
- 132. 你是摆地摊卖服装的“料儿”吗? / 251
- 133. 地摊卖服装必须要知道的几个绝招 / 253
- 134. 地摊卖服装: 鱼和熊掌可以兼得吗? / 256
- 135. 只有 300 元, 怎样摆摊创业? / 258

服装实体店

1. 为什么要开一家服装店？（分析篇）

开家服装店是一个不错的选择。原因如下：

（1）“衣食住行”衣排首位，可见衣对人类的重要性。人都会有穿衣的需求，而且此需求有大有小，比如追求品牌、价格、舒适、款式、颜色等，可选择性较强。

（2）衣服的更新度比较频繁。西装、休闲、运动服、旗袍，各式各样，再加上春夏秋冬各有不同，人们在服装选择上的需求也日渐升高。营销学上说：需求决定销量，销量决定市场，市场决定盈利。有了需求就有市场。

（3）想在淘宝开店的很大一部分人都不知道自己卖什么好，有些三钻，甚至四钻的淘宝店主竟然卖着几毛钱和几元钱的东西，这是一个很大的问题。信誉到四钻已经非常不错了，但是却带不来利润。打个比方吧，给了一个黄金地段的店铺，结果你却在店铺里卖袜子，这是可笑的情况，卖袜子不用租档口，地摊就可以了，这叫做资源浪费。实体店可以帮助淘宝卖家找到合适的产品，而且双管齐下，效果非凡。

（4）资金投入可多、可少，风险不高。有一个咨询者，大学毕业找不到工作，在老家开了一家服装店，店铺位置不算太好，面积不过 10m² 左右，主销 25 ~ 80 元的衣服，加上店铺租金和简单的装修、前期进货、水电费等总共投入才不过 1 万 ~ 2 万元。

(5) 利润高。服装的利润比较高，我曾做过服装，做的是尾货。我们进货的价格是18元一件，在普通的商场价格卖50元以上，在大型商场卖100元左右。还有的商场竟然标价是380元，打6折，即使6折后它的利润还是很高。最关键的是我们进货的18元进价是因为首次合作，所以并没有太低，如果量大的话可以再优惠，服装的利润可见一斑。

(6) 可操作性强，针对不同的客户可以获取不同的利润。同样的衣服在小档口可能卖50元，商场卖80元，超市卖100元。其实，很多人不知道质量和品牌、质料都是一样的衣服（品牌服装不在内），在不同的地方卖，价格是不一样的。所以，开服装店可操作性是比较强的，价格的空间可以由店主自己把握，而且可根据市场和季节自由调控促销及相关优惠政策。

(7) 服装销售可以让我们学到沟通、表达、思考、分析等人生的宝贵经验，这些经验是无价的。

总之开一家服装店最关键的是成本低、利润高、可控性强、市场大、风险小，这正是小资金创业者最必要的条件。

2. 开家服装店，得从几方面考虑？（分析篇）

开一家服装店要从以下几个方面考虑：

(1) 感兴趣：对项目感兴趣是关键所在，我们首先要选择有兴趣的项目，这是创业成功的开始。

(2) 熟悉：俗话说，“隔行如隔山”，选择项目的第二点就是要找自己熟悉的项目。比如，可以通过我们所学的专业和特长来选择，或者也可以选择朋友或亲人从事过的项目。因为一个熟悉的项目可以首先了解到利润、成本、销售模式、市场份额等，这些对创业成功有很大帮助。

(3) 无加盟费或加盟费低：加盟费也是很多创业者头疼的问题。因为有些项目是自己熟悉而且感兴趣的，但是由于高额的加盟费以及过高的库存，在经营出现问题后想要全身而退或选择其他项目就比较难。我遇到一些以前创业失败过的朋友，其中有很大一部分就是因为自己进货太多和高额的加盟费才造成进退两难的困境。

(4) 回款快：要考虑自己的投入有多大。我的一个朋友做服装公司的省级代理，租了一间几百平方米的商店，加上装修和首次进货的费用一下子