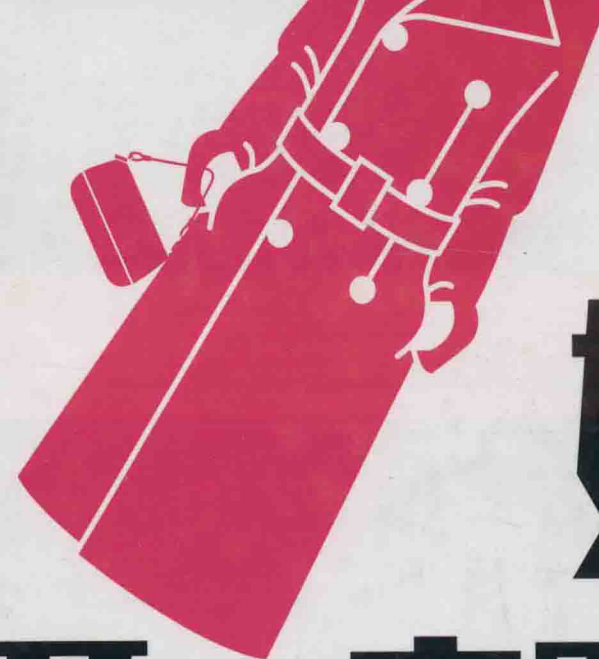




如何开一家赚钱的

服装店



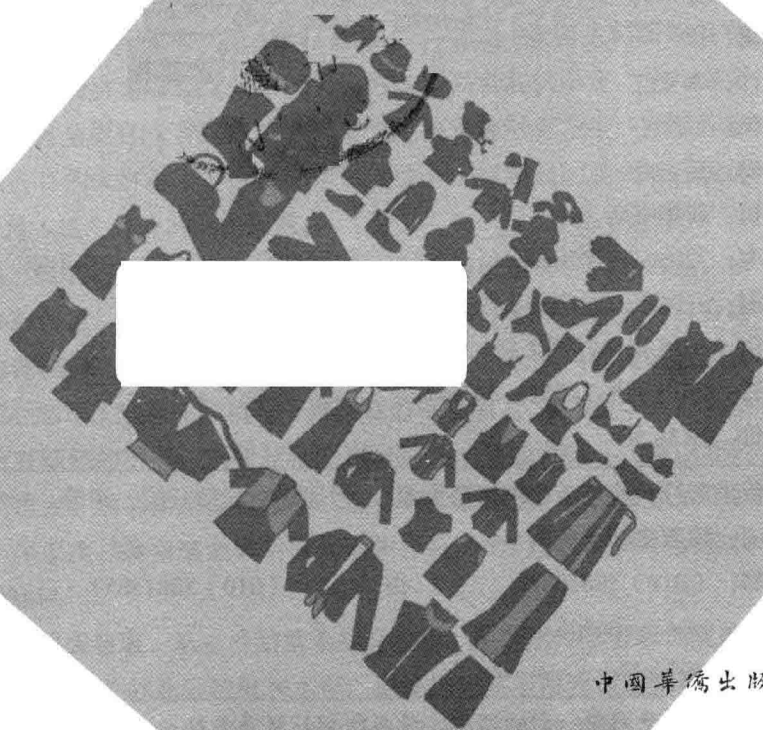
服装店经营从入门到精通

同行永远都不会告诉你的经营诀窍

开店新手入门必备的百科全书，老店主提升经营空间的必备法宝

如何开一家赚钱的服装店： 服装店经营从入门到精通

秦凤超◎编著



中国华侨出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

如何开一家赚钱的服装店：服装店经营从入门到精通 / 秦凤超编著. —北京：
中国华侨出版社，2015.5

ISBN 978-7-5113-5426-6

I . ①如… II . ①秦… 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 (2015) 第 090425 号

如何开一家赚钱的服装店：服装店经营从入门到精通

编 著：秦凤超

出 版 人：方 鸣

责任编辑：伊 一

封面设计：李艾红

文字编辑：彭泽心

美术编辑：杨玉萍

经 销：新华书店

开 本：720mm × 1020mm 1/16 印张：28 字数：579 千字

印 刷：三河市万龙印装有限公司

版 次：2015 年 7 月第 1 版 2015 年 7 月第 1 次印刷

书 号：ISBN 978-7-5113-5426-6

定 价：29.80 元

中国华侨出版社 北京市朝阳区静安里 26 号通成大厦三层 邮编：100028

法律顾问：陈鹰律师事务所

发 行 部：(010) 58815874 传 真：(010) 58815857

网 址：www.oveaschin.com

E-mail: oveaschin@sina.com

如果发现印装质量问题，影响阅读，请与印刷厂联系调换。



前言

人有四大基本需求：衣、食、住、行，以衣为首，由此可见人们对穿衣的重视程度。如今，随着中国经济的飞速发展，人们的生活水平不断提高，人们更加注重对美的追求，穿着也更加讲究，这就给服装市场带来了巨大的商机。与其他行业相比较，服装行业的技术含量和市场准入标准相对较低，所以开办服装店的门槛相对较低。服装店的投资可大可小，既可以独立经营，又可以联营或者品牌加盟，其投资周期短、见效快，做对了路，短短几年的时间，就能完成从单店到连锁的整个发展过程，做到资金的快速增值。因此，服装店成为众多创业者创业的最佳选择。

虽然服装市场一片繁荣，但服装行业是入门容易做好难。又有谁知道，服装店的老板们也是几家欢喜几家愁，可以说赚到钱的不多，赚不到钱却得到一堆货底的人不少。目前，中国有数百万家各种各样的服装店，并呈现出有增无减的趋势。同时，市场洗牌的速度不断加快，竞争更加激烈，所以众店主们纷纷言称“生意越来越不好做”。经济大潮中，众多服装店的命运兴衰起伏不定，平均寿命不过3~5年，有的甚至更短，所以服装店频繁易主的现象时有发生。在如今整个行业挑战与机遇并存的大环境下，究竟如何做才能开一家赚钱的服装店已成为困扰想进入和已经进入这个行业的人的问题。

我们应该看到，服装行业是一个集艺术、技术和产业经济为一体的行业，所以要想成功地开办服装店，除了要做好开店准备工作外，经营者还要提升自身的素质，掌握一定的营销技巧。为了帮助广大开店者获得全新而实用的服装店经营管理知识，我们精心编写了这本《如何开一家赚钱的服装店》。本书旨在启发和唤起广大服装店经营者赚钱的潜能，用智慧创造出自己的一套经营模式，所以我们从服装行业的实情出发，以通俗易懂的语言，配合翔实的案例，揭秘多家成功服装店的经营绝招，多层次、多角度地解析服装店生意兴隆的门道和艺术，为你找到一条通往财富的捷径。

要想开一家赚钱的服装店，从一开始就要打好基础。服装店经营者在创业前，能否考虑得周到细致，事关创业后的盈利水平。服装店经营者需要运筹帷幄，才能决胜未来。本书为广大读者阐述了开一家赚钱的服装店的基础程序，像如何选

址、怎样选择合作伙伴、如何融资、如何办理开店手续、店面设计装潢、卖场的布置及定价管理等，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，让你步步为营，从一开始就打好基础，稳扎稳打地获取财富。

开服装店，对创业者的自身素质还有一定的要求。有一位在服装市场打拼多年的资深人士说：“开服装店，在创造美的同时，也在展示自己的品位，在创造别人的生活。”的确，在我们的生活中，服装服饰显然已经成为人们表达自己的一种方式，是穿者展示自己生活品位、传递个人信息的首选手段。不同行业、不同阶层的人们对服装的要求是不同的。为了满足目标客户的需求，让更多的人成为忠实顾客，服装店经营者需练就一双火眼金睛，要会淘货；其次，还要了解服装店针对的客户群的偏好、身材特点，懂得服饰、色彩搭配的技巧。本书就告诉了服装店经营者如何选择进货渠道及选货的技巧，让你轻松选到“爆款”；同时传授你服装面料的专业知识、各种体形的审美特点及变化的服装造型，让你提升自身的品位，使顾客一进店就被吸引。

此外，店员是否具备高超的营销技巧，也将直接影响店面经营及经济效益。要知道，成功地让顾客自掏腰包买衣服，并不是一件容易的事。很多服装店都忽视了对店员的培训，未经培训的店员就像没有经过训练的士兵提枪上阵一样，遇事只会慌乱、无措，更别说提升门店业绩了。因此，未经培训的店员成为服装店最大的成本和利润流失的黑洞。为了让销售人员提升销售业绩，掌握销售技巧，本书通过终端零售的场景展示，从迎宾开场、需求挖掘、引导体验、应对拒绝、处理异议、售后服务、细节处理等多方面为你做出详尽的解答，培训店员以简单、实用、高效的手段提升服装的销售业绩，让其成为销售高手。

本书内容丰富，具有很强的实用性，从服装店店址的选择，到进货渠道的奥妙；从服装定价的诀窍，到打折促销手段的运用；从服装店做大做强的秘密，到如何规避服装加盟的陷阱等，囊括了服装经营多个领域的盈利门道，系统而全面地展现了服装店轻松赚钱的技巧和方法。它不仅能让没经验的新手迅速入门，还能让经营陷入困境的店主找出问题的根源，找到赚钱的诀窍。相信本书无论从理论还是实际操作都会对服装店主有很大的指导作用。



第一章

开服装店前的详细计划书

服装店究竟“钱”景有多大.....	1
拟订一份周密的投资计划.....	2
服装店投资预算的项目.....	3
服装店投资不容忽视的细节.....	4
开服装店需要的启动资金.....	4
要有成熟的开店心态.....	6
新开店铺还是盘店.....	6
合伙开店需慎重.....	7

第二章

服装店开店思路

开服装店要找准市场定位.....	8
开一家粗布服装店.....	9
开一家求职服装店.....	10
开一家“宝宝”服装店.....	11
开一家“胖人”服装店.....	11
经营女装切忌走中间路线.....	12
加盟品牌服装前必做的6件事.....	13
导致加盟连锁失败的10大因素.....	14

第三章

开店必备的知识 and 素质

要具备相关的经济管理知识	16
要具备相关的税务知识	17
如何应对纳税检查	19
如何学会用合法的手段避税	20
如何利用税收优惠法	20
筹资避税怎么进行	22
固定资产折旧避税怎么进行	23
新产品避税怎么进行	24
要具备相关的法律知识	25
劳动合同必须具备哪些条款	26
开店要具备的个人素质	27

第四章

如何为服装店选址

开服装店选址的重要性	30
步行街全长的 3/4 处是最佳铺位	31
开服装店也要讲究店门的朝向	31
对合适的店面出手要快	32
在小巷内开服装店	33
在大学附近开服装店	34
在办公区开服装店	35
在大型百货商场附近开服装店	36
服装店开店选址四忌	36
签订租房协议要慎重	37

第五章

如何为服装店起名

好名字是店铺的金字招牌	39
如何取一个适合服装店的名字	40
服装店取名应注意的 8 大禁忌	40

取一个反映服装店个性的店名	42
取一个能提升品位的店名	43
取一个能保证信誉的店名	44
如何设计服装店名的标准字	45
如何设计一个体现店铺特色的店标	46
服装店店标设计的 5 个小窍门	47
选择适合服装店风格的招牌	48
招牌设计的 4 种技巧	49

第六章

服装店开业的相关手续

办理手续的流程	50
服装店法人登记	51
服装店开业登记	52
开业登记包括哪些项目	54
应提交的文件和证件有哪些	55
店名应预先核准登记	56
办理登记手续并领取营业执照	58
领取营业执照后应办理的事项	59
如何办理相关的税务登记	60
如何办理变更与注销税务登记	60
关于申请退还超缴税款的报告	62

第七章

服装店平面布置的诀窍

高级品放在店铺最里面	63
方便顾客看和拿的“棒球场”式商品布置	64
进口处宽敞的空间让顾客感到宾至如归	65
设计符合人们行走习惯的路线	65
环顾型的设计增加顾客购买的机会	66
把卖场的棱角变成商品宣传的场所	67
营造温馨的“顾客止步”的环境	68
不足 100 平方米的面积让人感到狭小	69

特色突出的窗户能够展现开放感.....	69
天花板升高 30 厘米, 营造宽敞感.....	70

第八章

服装店店面整体设计要点

服装店店面设计诀窍	72
重视店铺的外观设计	73
塑造店铺形象必须顾及的经营理念.....	74
塑造店铺形象要注意的 4 个问题.....	75
塑造服装店形象的 4 个阶段.....	76
服装店设计的 5 个重要原则.....	77
如何设计服装店的风格	78
如何装修女性服装店	79
男性服装店怎样装饰	80
儿童服装店怎样装饰	81
不同档次的服装店设计特色.....	81
大型品牌服装连锁店装修技巧.....	82
服装店内部设计与装修的前提.....	83
服装店的内部设计必须重布局.....	84
服装店内部布局诀窍	85
服装店展柜的设计技巧	86
天花板设计要营造一种购物的氛围.....	87
地板的设计要考虑图形和颜色.....	87
墙壁的设计要突出装饰的特色和风格.....	88
通风设计要注重 4 个方面	89
服装店通道设计有方	90
追求猎奇的服装店内部装修.....	91
顾客引导路线设计	92
服装店橱窗设计的注意事项.....	93
橱窗是服装店窗口	94
橱窗设计的表现手法	94
橱窗设计的 3 个技巧	95
橱窗的道具设计	96
橱窗的装饰材料	97

系列橱窗展示	98
服装店灯光使用原则	99
服装店招牌照明	100
服装店照明效果设计	100
灯光设计的基本原则	101
服装店的购物环境设计	102
服装店绿色植物设计	103
服装店营业员的服饰设计	104
让顾客感到舒适的店内温度	105
服装店的气味设计	106
服装店装修与设计的细节	106
吸引顾客停留	107
试衣间的细节管理	108
控制装修成本的若干诀窍	109
巧妙的货架设计提高店内形象	110
让商品和谐自然的装饰品	111

第九章

服装店的陈列技巧

服装店的感观设置	113
店铺陈列的规划	114
服装陈列有方	115
服装陈列的原则	116
服装陈列的基本要素	117
服装陈列的重点	118
服装陈列工作的程序和步骤	119
服装陈列的“黄金段”	119
陈列要让顾客感到安全和美观	120
商品的陈列要从方便分类的角度出发	121
商品的陈列要显得丰满	121
商品陈列的前提是规划商品配置表	122
使店铺空间放大的商品陈列法	124
服装陈列的注意事项	125
醒目与重点陈列	126

逆时与艺术陈列	126
服装陈列的基本原则	127
方便顾客看到、取到商品的黄金摆设	128
纵向陈列比横向陈列更有效果	129
商品奇数摆放给人以紧凑感	130
层次渐变让服装摆放具有节奏感	130
前置陈列的灵活运用	131
严格清理堵塞通道和店头的超限物品	132
让顾客耳目一新的陈列装饰	133
普通商品应拉近顾客，高级品稍远离顾客	134
服装陈列 10 大技巧	135
服装店商品陈列技巧	136
打造完美陈列	137
服装陈列有艺术感	138
让顾客享受陈列的美感	139
陈列服装因时而异	140
男装服饰店的陈列技巧	141
用留白表现商品的高雅格调	142
用磁性陈列诱导顾客步步深入	144
衬托主体的实物小道具	145
色彩搭配可以增强陈列的视觉效果	146
让顾客逛遍服装店的每一个角落	147
裤子叠放与摆挂的技巧	147

第十章

精选货源，领跑市场

制定合理的进货流程	150
服装采购思路	150
进货原则	152
服装采购的 5 个重点	153
合格的服装采购人员应该具备哪些素质	155
从哪些方面了解货源	155
每个月要进多少货才能不赔钱	156
商家进货 6 大忌	157

订货的几点先进理念	158
关注稀有服装和季节服装	159
进货选码的技巧	159
服装的分类基准是什么	160
进货验收有哪些程序	160
如何做好服装店商品计划	161
服装运输有哪些工作	162
服装检验的总体要求有哪些	163
进货 10 大法宝	164

第十一章

服装的定价策略

影响服装定价的因素	166
服装店定价的基本方法	168
服装店的折扣商品如何定价	171
新开服装店的定价原则	171
服装店定价因时制宜	172
安全定价法	173
弧形数字定价法	173
“99”尾数定价法	174
统一定价法	174
盯着顾客的口袋定价	175
恶作剧价格法	175
同货不同价	176
打时间差的价格战	176
实价实卖法	177
制定心理价格的窍门	177
利用“价格圈套”套住顾客	178
让折扣更有吸引力	178
服装降价的 5 个策略	179
服装提价的 5 种策略	180
价格促销的 8 大策略	181
如何打造性价比高的好服装	183
如何维护你的价格诚实度	183

服装店人员管理

服装店店长的定位	185
店长的岗位职责	187
店长的核心能力	188
成功店长的工作态度	190
导购的岗位职责	191
导购的工作流程	192
收银员的岗位职责	193
收银员工作流程的安排	193
收款服务操作规范	194
收银差错的处理	195
采购的岗位职责	195
采购人员的素质要求	196
采购人员的工作职责	197
验收员的岗位职责及应具备资格	197
理货员的岗位职责	198
促销人员应具备素质以及岗位规章制度	198
店员招聘的具体步骤	199
制定服装店销售人员招聘的标准	200
制订招聘计划内容和注意事项	201
选择合适的招聘渠道	202
对应聘人员的筛选技巧	205
试用员工的管理办法	206
安排员工的工作时间	207
员工的日常作业分配	208
工作移交中店长要注意的事项	209
建立有效的激励机制	210
实施员工激励的程序	211
员工激励须遵守的原则	212
激励员工的 7 个技巧	213
激励员工的精神手段	214
服装店员工福利的作用及管理原则	216

弹性自助福利计划	217
辞退员工谨记 4 个流程	218
鼓励员工充分发挥自身的潜能	219

第十三章

店员必知的服装导购技巧

服装面料知识	221
服装面料成分鉴别	223
纯毛面料鉴别	224
毛纺原料鉴别	226
丝绸的介绍	227
皮革的鉴定	229
服装产品行业术语	230
上装的成品术语	232
裙子的成品术语	233
裤子的成品术语	234
全身装成品术语	235
上衣及下装导购要点	236
如何利用服装弥补体形不足	237
西装导购的要点和技巧	239
夹克导购的要点和技巧	240
针织服装导购的要点和技巧	241
风衣导购的要点和技巧	243
羽绒服导购的要点和技巧	244
牛仔裤导购的要点和技巧	246
童装导购的要点和技巧	247
中老年服装导购的要点和技巧	248
T 恤的导购要点和技巧	249

第十四章

服装店的广告宣传必不可少

如何设计出新颖独特的 POP 广告	251
如何摆设 POP 广告才能发挥应有的效果	252

选择恰当的广告宣传自己	253
投入恰当的广告费	254
服装店广告的制作要点	256
服装店广告的 9 大种类	256
宣传服装店要抓住开张的时机	257
服装店广告的 3 种类型	257
广告宣传要有主题	258

第十五章

服装店日常运营管理

合理制订销售计划	260
顾客投诉的处理	263
营业前的准备	264
营业中的主要工作	266
营业间歇的工作	268
店员要做好交接班工作	269
营业结束前的整理工作	270
营业前的营运管理	271
营业中的营运管理	272
营业后的营运管理	272
排班管理	273

第十六章

服装商品的盘点

不可不知的盘点知识	274
管理服装店从盘点开始	276
盘点的目的是什么	277
盘点要注意哪些事项	278
如何避免盘点时的损耗	279
如何进行日盘点、月盘点、年盘点	279
如何进行盘存	280
实施盘存的方法	281
做好盘存准备工作	282

盘存人员的主要职责	283
参加盘存者的职责	284
盘存损失产生的原因	285
认真处理盘存问题	286
盘存要彻底	286
如何对服饰进行盘点	287
服饰盘点有哪些方法	288
怎样做好服饰数量管理	289

第十七章

服装库存管理

如何进行服装库存控制	291
存货积压的主要原因	292
服装库存管理	293
存货管理细致掌握	294
理货、补货及时跟进	295
细心才能避免损失	296
谨小慎微，降低内外损耗	297
莫让服装库存成绊脚石	299

第十八章

服装防损管理

如何发现服装损耗	301
如何防止服装损耗	302
怎样处理瑕疵服装	303
滞销商品管理	304
如何处理库存滞销品	305
服装保存时怎么放置	306
服装仓储安全管理	306
仓库管理应注重哪几方面	307

第十九章

服装退换货管理

退换服装的一般流程	308
如何办理退货结算	309
退换服装管理的知识准备	310
确定退货和更换的标准	311
退换货处理三注意	312
顾客退货如何处理	313
如何开出服装店的退货单	314
如何寄送服装店的退货单	315
顾客退换货处理方法	315
顾客退换服装时的接待方法	316
顾客退换时未保持原样怎么办	318
顾客对服装退换处理意见产生异议时怎么办	319

第二十章

服装店制度管理及财务管理

区域主管工作职能	321
员工奖罚条例	322
店铺规章制度的制定参考	323
店员工作范围	324
一定要建立财务制度	324
适时对财务指标进行系统分析	325
作好财务指示分析	326
财务情况说明书包含哪些内容	328
如何进行服装店的促销预算	329
规范收银作业	330
收银员如何进行现金管理	331
收银员如何管理大额钞票	332
服装店现金管理	332