

无店铺经营、立体式经营、服装+
中国服装业领先商业（经营）模式

◎ 卢钟鸣（服装探秘）著

JUST BUY NOW!

服装生意 赚钱的秘密

【互联网上影响上百万服装人的高手】
中国服装创业培训第一人



小投资，大回报！小门店，挣大钱！

汇总**10000**余人大大小小服装生意经营心得
告诉你如何让自己的店铺成为同行中的**佼佼者**！

东华大学出版社

◎ 卢钟鸣（服装探秘）著

服装生意 赚钱的秘密

东华大学出版社

· 上海 ·

图书在版编目 (CIP) 数据

服装生意赚钱的秘密 / 服装探秘著. —上海: 东华大学出版社,
2015.10

ISBN 978-7-5669-0893-3

I. ①服… II. ①服… III. ①服装—商店—商业经营 IV. ① F717.5

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2015) 第 206563 号

责任编辑 库东方

封面设计 魏依东

服装生意赚钱的秘密

FUZHUANG SHENGYI ZHUANQIAN DE MIMI

卢钟鸣 (服装探秘) 著

出版: 东华大学出版社 (上海市延安西路 1882 号, 200051)

本社网址: <http://www.dhupress.net>

天猫旗舰店: <http://dhdx.tmall.com>

营销中心: 021-62193056 62373056 62379558

印刷: 句容市排印厂

开本: 787mm × 1092mm 1/16

印张: 14.5

字数: 240 千字

版次: 2015 年 10 月第 1 版 2015 年 10 月第 1 次印刷

书号: ISBN 978-7-5669-0893-3/F · 070

定价: 39.00 元

目 录

序 / 1

行话术语 / 8

第 1 章 你们当中谁摆摊，都要比别人站得高看得远 / 13

- 1 小地摊大世界，一个普通地摊也能月赚 10 万元 / 14
- 2 这些移动式地摊的经验使他的业绩比普通地摊高数倍 / 20
- 3 地摊联盟互相合作的方式主要有哪几种？ / 26
- 4 经营不成功的地摊过多，会影响连锁地摊的进一步拓展 / 28
- 5 经营阶段性地摊的人相比于不堪重负的店主，是快乐的 / 33
- 6 有的临时性地摊，一次还真能赚一年的钱 / 37
- 7 组合型地摊充分发挥了我们的想象力 / 43
- 8 “服装展销会”其实就是临时性、阶段性地摊 / 48

第 2 章 当下的服装零售，真的是越做越瘦吗？ / 51

- 1 越来越多的实体店铺实现看图订货 / 52
- 2 零元理论可以反映一个店铺成熟、优质与否 / 55
- 3 贴牌要考虑到操作难度和个人实际情况 / 59
- 4 弱关系与强关系，微品牌与传统品牌有着根本的区别 / 65
- 5 把摆摊做成光艳、冠冕堂皇的“名品折扣特卖会” / 71
- 6 大卖场走过了它的黄金时期，但用心做还是有钱赚 / 74
- 7 大的工厂店有几千平方米，装修得跟商场一样 / 81

8 品牌折扣的几种操作模式及最新的经营要点 / 84

第3章 丰富多彩的商业（经营）模式 / 89

- 1 有的人二手服装生意也能年赚近百万 / 90
- 2 商机无处不在，有人专门收购商场（店）清仓货 / 93
- 3 他们通过什么方式快速发展加盟商？ / 96
- 4 衬衫工厂自产自销年赚数百万元的奥秘 / 102
- 5 如何利用招聘启事做营销推广？ / 105
- 6 只有想不到、没有做不到的贴牌和傍名牌 / 107
- 7 主动关店，是为了更好的转型与发展 / 112
- 8 “十三行买手”促进了散货界买手的发展 / 117

第4章 无店铺经营在现在和未来会表现得淋漓尽致 / 123

- 1 买手能否实现自己的品牌梦，我们拭目以待 / 124
- 2 利用互联网的平台和工具的无店铺经营 / 129
- 3 “自设工厂，欢迎下单”，真的都有自己的工厂吗？ / 134
- 4 创业没有固定的切入点，找到适合自己的最佳方式 / 136
- 5 从大店的亏钱到无店的赚钱 / 138
- 6 专注于工厂找货+QQ群拼货，做一个纯粹的无店铺经营者 / 140
- 7 无店铺经营月销售数十万元，客户从哪儿来？ / 145

第5章 充满着无限想象力的立体式经营 / 147

- 1 常见的立体式经营模式 / 148
- 2 实体空间的拓展，有时候边档赚的钱更多 / 153
- 3 “海陆空”试水服装的外贸女老板 / 156
- 4 以归零的心态做好立体式经营 / 160

第6章 批发市场的门道，会批就发？ / 163

- 1 为什么明知道上家炒货，但还是喜欢到人家那里拿货？ / 164
- 2 常在市场走，哪能不懂得炒货手法 / 166
- 3 同样都是在档口挂版，却暗藏着不同的玄机 / 171
- 4 立足二批市场，零成本进货与零压货销售 / 174
- 5 这些年，他们在批发市场里面这样卖衣服 / 177
- 6 批发市场拿货的基本规则 / 183
- 7 非常具有诱惑力的隐蔽货源渠道，如何才能找到？ / 186

第7章 越来越多的商家参与起货，向供应链要利润 / 191

- 1 向供应链要利润：越来越多的商家参与起货 / 192
- 2 与工厂合作的具体方式 / 197
- 3 各类货品的面料特点和生产特点 / 200
- 4 影响工价的因素有很多，工价并不是越低越好 / 205
- 5 吴先生从菜鸟到老鸟的创业历程 / 208
- 6 菜鸟邹先生入行前都做了哪些准备工作？ / 213
- 7 既没有工厂也没有档口，依然可以赚个盆满钵满 / 222

序：我倡导快乐创业的理念

（一）服装市场驾轻就熟，川妹子潇洒行天下

有一个淘宝店主 QQ 群，群友住的地方相隔不远。他们相约晚上有空就一起摆摊。五六个店主一起摆摊，成行成市，很快就把那块儿地的人气给做起来了。顾客购物喜欢货比三家，结果不是买这家的就是买那家的。

他们卖的大都是淘宝店的滞销款和尾货，也有人专门进地摊货来卖。有的群友暂时没有合适的货放地摊卖，也过来帮忙。一个店主的货分两个地摊，风格、面料、做工等都相同，只是大部分款式不同，一个高价卖一个低价卖。结果是卖低价的生意比卖高价的要好很多。

一般情况下，每个人都能卖出五六件衣服。生意好的群友，能卖出二三十件，甚至更多。收工后，大家一起去大排档吃夜宵，AA 制，各自掏一部分赚来的钱埋单。他们每个人都在享受着创业的快乐时光。

广州十三行，是闻名全国的服装批发商圈。其中的新中国大厦是十三行商圈的代表，其 3 层到地下 2 层是档口，4 层到 20 层是写字楼。在广东，服装批发店铺通常分为档口和写字楼两种，但如何区分，没有统一的标准。新中国大厦的档口是一个个小小的格子铺，

写字楼则是一个个用玻璃隔开的房间。而深圳的南油商圈，楼下档口的布局跟新中国大厦的写字楼一样，楼上的写字楼则是展厅，以及产品开发的地方，比较封闭，有些是玻璃墙隔断，有些不是，几乎不对外营业。

娜娜 2010 年在北京经营服装工厂。她初中没毕业就开始跟着表姐在服装店里做了 2 年学徒，2002 年得知有远房亲戚在北京服装厂上班，2003 年正月十一跟亲戚去北京。娜娜一直到现在都在做与服装相关的工作，算算也是老服装人了。她非常喜欢服装业的各种工作。

娜娜 2011 年开始在广州十三行 10 楼做生意，后来因老爸病重无心打理而撤档。她不甘心就这么放弃，2013 年 4 月份在北京动物园租了档口继续打拼。因为娜娜不擅长秋冬装，8 月份又撤档了。当时闲下来没事做，去了三亚散心。属于冲动型的娜娜在三亚看到有个商场招商，觉得位置不错，到三亚不到 3 天就拿下一个零售店，11 月份才开始装修，12 月末开始营业。新商场人气不好，但娜娜的店营业额还算可以，有盈利。

2014 年春节，娜娜和姐姐通电话，姐姐说这样做零售还不如回北京做批发，回北京做批发也能顺带把三亚的零售店做了。娜娜又开始不甘心了，春节后再次回北京，到动物园做批发。刚开始做，版也没那么多，货也不敢备太多，连续 4 个月一直都赔钱。北京的工厂也要拆了，娜娜 8 月份又撤档了。

2014 年的冬天，娜娜回郑州老家盖临街房。2015 年春天后，娜娜不想放弃服装，可是好迷茫。她该何去何从呢？

娜娜找到我，谈了她的想法。我对娜娜说，你去深圳南油商圈看看。

进驻十三行的档口、写字楼，交两个月的租金作为压金，再交一个月的

租金即可。其他批发市场很多是采用年交的方式，一次性支付全年的租金。十三行这种两压一租的方式，促使很多人采用打游击的方式赚钱。

很多做毛衣生意的都喜欢只做下半年的生意。他们下半年在十三行四五楼出现，签约半年。有的甚至只签约到年底，就算租金高一些也总比租一年划算。

除毛衣外，做其他品类生意的批发商也有采用打游击的方式。有的人只做开春几个月的生意，因为这是十三行的最旺季。做完这几个月，他们就把档口转租出去。他们只打自己擅长货品的游击战。

最近发现有的人打更短期的游击战。十三行的生意越来越难做，一些新手的档口没生意，越往里投钱越亏，想转租又租不出去。于是出现了临租的方式，就是10天为一个单位的租期，租金极为便宜，几百元一天即可，仅为原来租金的1/3左右。

一些老手和档口签这样的短期合约。但是，如果签约档口有人接手了，他们就必须马上搬走。这些老手为了应对这种情况发生，会陆续签下后面日期的临租档口。这样，这些老手用别人一半的钱都不到，连续地在十三行租档口卖货。

有一个“85后”的川妹子，没有念过大学，最初是在十三行做小妹，两年内将市场的门道摸得一清二楚，就自己做老板了。在广东，一般称女孩为“小妹”。在服装批发市场和零售店铺，年轻的女导购都称为“小妹”。

做小妹这两年她省吃俭用，另外再借点钱，接着租个半档，自己起货卖。那时候的租金也不贵，全档也就是2~3万元/月，半档则是1~1.5万元/月。两压一租，在档口上投入3—4.5万元，再加上投入货品的几万元，即可创业了。

档口小妹都有足够的客户资源，抓住了批发生意的“版+供应链”的核心，相当一部分人能在两三年内蜕变成为百万富姐、千万

富姐。为此，行业内的人总是不厌其烦地说十三行美女如云，豪车如云。

一个湖北籍的小妹妹，才17岁，她的QQ签名是“一年之后实现我的路虎梦”，霸气得很。她家族所有的成员不是在十三行开档，就是经营服装工厂的，按道理家里人帮她买一辆路虎也不是难事，但这个妹妹就是要自己开档口卖衣服赚钱。与这个妹妹有所不同的是，川妹子从小妹做起，白手起家，在批发市场混得驾轻就熟，潇洒行天下。

川妹子在档口打拼两年，赚到了不少钱。接着到写字楼做，这个时候的川妹子，是打版渠道畅通，客户渠道畅通，工厂渠道畅通的“三通”人物，生意一样做得顺风顺水。

假如写字楼的租金是6万元/月，川妹子签6个月的合同，从2月做到7月。其中6月和7月是淡季做不出什么业绩，川妹子认为这两个月辛辛苦苦守店，还要亏上一点钱，就干脆把它退掉。最坏的打算就是12万元的押金不要了。这段时间，她很潇洒地到各地旅游去。

到了8月，川妹子有可能重新回到十三行做冬装。反正客户资源、工厂资源都在，因为她的版好，生意好，大家都愿意和她合作。

旺季出山，淡季旅游，川妹子就这么过了两年。到第三年，她改变策略，说做一批太辛苦，自己找版，自己起货，起早贪黑的，不如二批炒现货来得舒服。于是，她在2011年夏天去成都做二批了。

这个二批做得确实轻松，因为下单的话有广州工厂配合，炒货的话有十三行之前的友好姐妹支持。在成都，她只需要租一个档口而已。不过，轻松归轻松，就是赚钱不多。几个月之后，她跟成都说再见了。

原以为川妹子会回到广州继续做一批。没想到在秋天，她选择在北京一口气拿下两个档口。具体操作还是沿用成都的套路。

（二）高谈阔论旅游地摊，创业路上广交伙伴

曾在新中国大厦的写字楼做过服装批发的刘先生，喜欢旅行。前几年，他骑自行车从云南的察瓦龙经洛拉山脉到达西藏察隅。2010年夏天，他利用批发淡季的时间，一个人又到川藏地区游玩一个多月。

我跟刘先生海阔天空地谈论旅游，并由此联想到服装的“旅游地摊”——

我和刘先生合作。他在广州组货供货，我则云游祖国各地，每到一个地方，先摆摊赚钱，后游山玩水。打个比方，我计划4月份的第一周到云南昆明，那么，他提前帮我发一大包衣服到昆明去。当然，这些衣服要适合在当地卖。我在昆明摆地摊，衣服卖完或卖得差不多，就将赚来的钱消费，包括游览当地的特色景点。

购物和游玩等都非常节省，赚得多的时候要存起一部分钱，以备在某个城市摆摊生意不好时作为补贴。

接着，我4月份第二周的旅行目的地是四川成都，刘先生再提前帮我发一大包衣服到成都……基于这样的合作，我的旅行计划或许会排满一年。

实施这个计划之前，我会在诸如天涯一样有影响力的论坛上发帖，以及在各个旅行目的地的本地论坛发帖。帖子上留下自己的QQ号、微信号，以方便关注我这次出行，以及关注我摆摊的网友加我。就像我在天涯杂谈发“服装市场探秘”帖一样，6年的时间吸引了超过5万的网友加我的QQ。

各地志趣相投的网友加我的QQ、微信，然后加到系列群里面，我们相互交流。网友会告诉我各地的地摊夜市情况，告诉我什么服装更好卖。或许有网友会欢迎我到他家住下来，这样我会省下一笔住宿的开支。更重要的是，当地的网友和我一起摆摊，我走了之后，他还在摆摊，这样我在每一个地方都不会压货。而且，他们将来的货品都由我的合作伙伴刘先生来提供。一年下来，由刘先生供货的地摊可能会有三四十家。

乐观一些，刘先生供货的地摊或许会更多，甚至有可能是数百家。这是一个全新的模式，我走过的地方做过的事情都有图有真相，通过不断地在朋

友圈秀，不断地做帖子推广，全国各地都会有朋友找刘先生供货。

刘先生可以选择在 QQ 群空间和朋友圈上传产品图片，也可以选择到阿里巴巴、酷有拿货网等开网上店铺，供大家选款下单。刘先生因此成为了一个成功的网商、微商。而我可以运营一个公众号，把我旅游、摆摊的心得体会，把各地摆摊网友的甜酸苦辣用文字记录下来，供更多的网友分享，让更多的网友参与。

一不小心，我还有可能会成为自媒体名人。其实最重要的是，我云游四方，结识全国各地的网友，一起参与地摊连锁，快乐地创业。

服装创业，与时尚为伴。很多人是因为喜欢服装而创业。实际情况是，很多店主因生意不好而闷闷不乐，甚至痛苦不堪。

服装生意，不管市道如何，总有人做得好，有人做得不好。包括摆摊的、开小店的、做电商的、做批发的、做零售的、做品牌的、卖散货的，所有的服装人，不管是因喜欢服装而创业，还是想赚钱而创业，如果说你卖的不是服装，而是人生的态度和对生活的一种感悟，那又是一种什么样的状态呢？

摆客中国网有一句话：“摆客是摆地摊的，但并非所有摆摊的人都能成为摆客，摆客是一种态度。”

很多摆客无论生意好坏，都快乐地享受摆地摊的过程——

奇祁怪怪（网名，下同）：如果大学生、白领都集体专职摆摊，大学就都白上了，不如小学出来卖红薯。我工作不辛苦，闲散时间多，想想成天出去花钱，不如自己去赚钱。摆摊赚钱不是唯一目的，没有赚头但又万万不可。

兜兜七月：婚后一直宅在家就没工作过，说真的，也没啥朋友。开始摆摊生活之后，认识很多朋友，虽然很累，但是很惬意，比在电脑面前上网强多了。每天上网脖子疼啊，现在不疼了，还能赚点小钱。

申小兔：前段时间我和弟弟摆摊，挣了挺多钱，每天都处在赚钱的激动状态中。和弟弟商量，让他以后也不要上班了，专职摆摊，赚的钱比上班还多。这几天慢慢平静下来，觉得不能以地摊为生。摆摊学到的东西毕竟有限。不能这样子过一生，虽然去公司工作是为别人打工，但是从中学到的东西还是很珍贵的。

极地户外：摆摊对我来说只是释放工作压力的一种方法罢了，能在摆摊的过程中和你的顾客讨价还价还是蛮开心的，还能结交好多朋友。

地摊书生：摆摊紧靠现在的绿色低碳主题，可以晒晒太阳补补钙。切记，摆摊可以作为一种增长生活阅历的手段，最好不要把它当成你主要的谋生工作。

摆客确实洒脱。但仍有相当一部分人摆摊是为了谋生。希望他们早日成为摆客一族，并寻找到适合自己的服装生意和发展道路。

行话术语

这些行话你要懂——

版和版型：版只是一个样子，即一个款式，由设计师设计出来；打版师把设计变为现实，具体的尺寸由他来掌握，打版出来的效果就是版型。

版和款式：一般行内人士称为“版”，行外人士称为“款式”。版只是服装的样子，主要指设计和面辅料使用上的不同；而款式除了设计和面辅料元素外，对花色、颜色的表达也更为明确一些。

爆版：指比较好卖的、畅销的版。正因为如此，所以到了批发市场听得最多的就是“爆版”这两个字，大多数档口小妹会把自己家的衣服都说成爆版向客人推荐。

补货与补单：补货是指换季上新货之后的后续进货，包括补好销的旧版货和上新版货。补单一般是一批跟工厂下单做好销的旧版货，也称作返单或翻单。

炒货：经销不是自己工厂生产，或不是自己到工厂下单生产的货品，叫炒货。

控货：是指控制货品的市场流向，主要是防止某个区域内出现两个或两个以上的经销商，避免相互压价等恶性竞争。此外，也有的批发商是为了最大程度上避免被人抄版的情况发生。

窜货：是指没有控货、或控货不严的炒货。

吊牌：挂在衣服上面的纸牌或铁皮牌子，内容有企业以及品牌、服装的信息，如品牌的注册号、合格证、价格、条形码、品质承诺及退换条件等，有的还有形象代言人。

吊牌价：吊牌上面的价格，有的是出厂就有，有的是经销商贴上去的。

仿版：俗称抄版。就是拿别人卖的款式，自己下单生产出来销售。

仿牌：盗用或模仿别人的商标。按其货品与原品牌接近的程度，一般分为精仿（或称为一比一仿）、高仿、中仿和低仿，与之相对应的说法是，超A货、A货、B货、C货等。

混批：不同的版、不同颜色、不同码数的货混合在一起批发、进货。

打包：拿货量大的进货。有的批发商只做打包客的生意，量小了不批发。

拿货：拿货量小的进货。打包与拿货在量和价格上的区分没有统一的标准。

扣点：主要是指商场对专柜营业额的提成的百分比。

库存货：压在仓库里面的货，有可能是尾货，也有可能是整批的货，因各种原因没有正常出货。

跨季换货：跨季度换货，比如说拿春夏季卖不掉的货跟上家换秋冬季的新货，拿秋冬季卖不掉的货跟上家换春夏季的新货。

唛：也叫唛头，有主唛、码唛、袖唛、洗水唛之分。主唛一般缝在后领中间，也有贴的或印的，有衣服的中文名、字母或LOGO；码唛有的跟主唛合二为一，有的缝在主唛旁边，有的缝在衣服腰部位置；袖唛，顾名思义，就是缝在袖口旁边，内容跟主唛一样；洗水唛一般缝在腰部，厂家用来标注服装的款式、货号、面辅料成分、规格尺寸以及执行标准、安全类别、洗涤标准，等等。

齐色齐码：一般服装每个版会做两个色、两个码以上，采购时一个版拿完所有的色和码叫齐色齐码。

散货：也可以说是大路货。更精确一些，散货相对于品牌专卖而言，散货还可以包括组合经营的品牌，而且所经营的品牌并非一定是加盟性质的。

贴牌：制衣厂生产衣服，贴上别人的牌子；委托制衣厂生产，然后贴上

自己的牌子；很多大路货没有唛和吊牌，经销商自己把唛和吊牌放上去；经销商把衣服上的唛和吊牌去掉，换上自己的。

大路货：主要是指中低档的，不走加盟，走批发路线的服装产品。大部分大路货没有注册商标。

档口：精确一点是指格子铺，即一个个间隔开来的摊位、柜台。但在广东，对一间间的店铺也有很多人习惯称之为档口。

外贸服装跟单货：工厂擅自跟着外贸服装原单货做出来的货品。因为不少工厂做外贸服装是包工包料的，所以有的跟单货在面辅料和做工方面与原单货完全一致。

外贸服装原单货：就是工厂生产的外贸服装的正品及其尾货。

外贸货：特指在国内非正常渠道销售的外国服装，而非指走正常渠道的外贸服装。

尾货：卖剩的货和工厂出货剩下的货，统称尾货。下架货也是尾货的一种。

下架货：就是从货架上撤下来，另外处理的货品。

品牌折扣：常指品牌的库存尾货。

一批：一级批发商。具体是指自己生产或自己下单生产，或总代理之类的批发商。

二批：从一级批发商处炒货回来转手批发出去的商人。

一手（货）：指一个版（色）的码数都各拿一件货品，两手（货）就是指一个版（色）的码数都各拿两件货品，以此类推。

杂款：指库存尾货的一批货里有很多种款式，且色不齐、码不齐。

分份：主要是指品牌折扣、库存尾货等，根据款式、码数、瑕疵等情况，按不同比例一包包装好，以包为单位批发。大多数分份货为杂款、杂码，也有小部分整款、齐色齐码或均码。

撞款：即大家卖一样的货。撞款经常会因为彼此价格不一，造成价高者的顾客流失，极容易引起相互间压价的恶性竞争。

小弟：主要工作是在档口协助小妹配货、打包，包括仓库配货、送货。

年龄范围大都在 17~30 岁，是广州服装市场通用的一种称谓。

工仔: 主要工作是帮助物流公司，或者固定的二批，到市场的档口收发货，业余时间帮助档口拉包赚取费用。年龄范围大都在 35~50 岁。