



店铺要兴隆，就要读懂生意经。虽说服装行业是永远的朝阳产业，但市场上硝烟弥漫，机会稍纵即逝，只有运用科学的方法，才能让你的店铺财源滚滚、基业长青。本书详解了新手开好服装店的步骤与流程，剖析了日进斗金的行家里手的独门绝招，囊括了数百家旺铺的成功经验，揭示了门店业绩倍增、赢得客户的秘密，定会帮你将服装店经营得风生水起，轻轻松松赚大钱！

超值白金版

29.80

全面的服装店经营之道 先进的服装店管理经验 实用的服装店赚钱技巧

如何开一家赚钱的 服装店 大全集

秦凤超◎编著

FU ZHUANG DIAN



手把手教你开一家赚钱的服装店，快速实现你当老板的梦想

本书将传授你独具匠心的个性化服装经营模式，使你步步为营、稳扎稳打地成就财富；本书要教给你技高一筹的价值顾客服务妙招，使你的店客源不断、稳步发展；本书会提供你出奇制胜的销售新鲜点子，让你销售的服装轻松吸引顾客，给你带来滚滚财源……它不仅能帮助初次创业者实现开店梦想，也能为已开店者的事业发展保驾护航。

中国华侨出版社

拿来就用的服装店快速赢利的黄金法则

如何开一家 赚钱的服装店

大全集

秦凤超 编著



中國

图书在版编目(CIP)数据

如何开一家赚钱的服装店大全集 / 秦凤超编著. —北京: 中国华侨出版社, 2011.8
ISBN 978-7-5113-1566-3

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 (2011) 第 130281 号

如何开一家赚钱的服装店大全集

编 著: 秦凤超

责任编辑: 文 丹

封面设计: 李艾红

文字编辑: 郝秀花

美术编辑: 陈媛媛

经 销: 新华书店

开 本: 1020mm × 1200mm 1/10 印张: 46 字数: 807 千字

印 刷: 北京中创彩色印刷有限公司

版 次: 2011 年 9 月第 1 版 2012 年 3 月第 2 次印刷

书 号: ISBN 978-7-5113-1566-3

定 价: 29.80 元

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

法律顾问: 陈鹰律师事务所

编 辑 部: (010) 64443056 64443979

发 行 部: (010) 58815875 传真: (010) 58815857

网 址: www.oveaschin.com

E-mail: oveaschin@sina.com



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大全集》。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，事关创业后的赢利水平。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，是穿着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赢利门道,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	2
服装店投资不容忽视的细节	3
开服装店需要的启动资金	3
新开店铺还是盘店	4
要有成熟的开店心态	5
合伙开店需慎重	5
如何避免开服装店存在的风险	6

第二章 服装店开店思路

开服装店要找准市场定位	7
开一家粗布服装店	8
开一家求职服装店	8
开一家“宝宝”服装店	9
开一家“胖人”服装店	9
经营女装切忌走中间路线	10
加盟品牌服装前必做的6件事	10
导致加盟连锁失败的10大因素	11

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	13
要具备相关的税务知识	14
如何应对纳税检查	15
如何学会用合法的手段避税	16
如何利用税收优惠法	16
筹资避税怎么进行	17
固定资产折旧避税怎么进行	18
新产品避税怎么进行	19
要具备相关的法律知识	20
劳动合同必须具备哪些条款	20
什么是无效合同	21



什么是可变更或可撤销合同	22
一方不履行合同时该怎么办	23
遇到经济纠纷该怎么办	24
仲裁所使用的范围有哪些	24
提起民事诉讼必备的条件有哪些	25
民事诉讼有没有时间规定	26
远离法律危险区域	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	29
步行街全长的 3/4 处是最佳铺位	30
开服装店也要讲究店门的朝向	30
对合适的店面出手要快	31
在小巷内开服装店	31
在大学附近开服装店	32
在办公区开服装店	32
在大型百货商场附近开服装店	33
要有“傍大款”的意识	33
服装店选址不妨独辟蹊径	34
小额资金创业者选址	35
服装店开店选址四忌	35
签订租房协议要慎重	36

第五章 如何为服装店起名

好名字是店铺的金字招牌	37
如何取一个适合服装店的名字	37
服装店取名应注意的 8 大禁忌	38
取一个反映服装店个性的店名	39
取一个能提升品位的店名	40
取一个能保证信誉的店名	41
如何设计服装店名的标准字	42
如何设计一个体现店铺特色的店标	42
服装店店标设计的 5 个小窍门	42
选择适合服装店风格的招牌	43
招牌设计的 4 种技巧	44

第六章 服装店开业的相关手续

办理手续的流程	45
服装店法人登记	46
服装店开业登记	46
开业登记包括哪些项目	48
应提交的文件和证件有哪些	48



店名应预先核准登记	49
办理登记手续并领取营业执照	51
领取营业执照后应办理的事项	51
如何处理相关的税务登记	52
如何处理变更与注销税务登记	53
关于申请退还超缴税款的报告	54

第七章 服装店平面布置的诀窍

高级品放在店铺最里面	55
方便顾客看和拿的“棒球场”式商品布置	56
进口处宽敞的空间让顾客感到宾至如归	56
设计符合人们行走习惯的路线	57
环顾型的设计增加顾客购买的机会	57
把卖场的棱角变成商品宣传的场所	58
营造温馨的“顾客止步”的环境	58
不足 100 平方米的面积让人感到狭小	59
特色突出的窗户能够展现开放感	60
天花板升高 30 厘米，营造宽敞感	60
提高天花板、墙壁和地面的明亮程度	61
用下浓上淡的色彩强调高度和宽敞	61
镜子可以让人感觉空间放大	62

第八章 服装店店面整体设计要点

服装店店面设计诀窍	63
重视店铺的外观设计	64
塑造店铺形象必须顾及的经营理念	64
塑造店铺形象要注意的 4 个问题	65
塑造服装店形象的 4 个阶段	66
服装店设计的 5 个重要原则	66
如何设计服装店的风格	67
如何装修女性服装店	68
男性服装店怎样装饰	68
儿童服装店怎样装饰	69
不同档次的服装店设计特色	70
大型品牌服装连锁店装修技巧	70
服装店内部设计与装修的前提	71
服装店的内部设计必须重布局	71
服装店内部布局诀窍	72
店内布局种类多	73
服装店布局需咨询专业人员	73
服装店空间的妙趣	74
服装店空间设计要舒适	75
店内装饰之 POP 篇	75



服装店店铺分区	76
服装店展柜的设计技巧	77
天花板设计要营造一种购物的氛围	77
地板的设计要考虑图形和颜色	78
墙壁的设计要突出装饰的特色和风格	78
通风设计要注重 4 个方面	79
服装店通道设计有方	80
追求猎奇的服装店内部装修	80
顾客引导路线设计	81
服装店橱窗设计的注意事项	82
橱窗是服装店窗口	82
橱窗设计的表现手法	83
橱窗设计的 3 个技巧	83
服装专卖店橱窗设计中的细节	84
可提高装饰效果的玻璃种类	85
橱窗的色彩应用	85
橱窗的灯光造影	86
选择超前样品, 引领市场	87
重视服饰搭配, 表现整体形象	87
橱窗陈列要注意构图诀窍	88
橱窗的道具设计	89
橱窗的装饰材料	89
系列橱窗展示	90
服装店灯光使用原则	90
服装店招牌照明	91
服装店照明效果设计	92
灯光设计的基本原则	92
服装店外部灯光设计	93
服装店内部照明设计	93
外部装饰灯照明	94
店内照明按 3 个区域分配调整	95
灯具照明应配合店内整体形象	95
营造热销氛围的诀窍	96
服装店气氛营造的因素——色彩	97
服装店色彩的规划和搭配	97
服装店背景音乐设计	98
保持店内清洁的做法	99
镜子容易给顾客造成错觉	99
服装店的购物环境设计	100
服装店绿色植物设计	100
服装店营业员的服饰设计	101
让顾客感到舒适的店内温度	102
服装店的气味设计	102



服装店装修与设计的细节	103
吸引顾客停留	103
试衣间的细节管理	104
控制装修成本的若干诀窍	105
巧妙的货架设计提高店内形象	105
让商品和谐自然的装饰品	106

第九章 服装店的陈列技巧

服装店的感观设置	107
店铺陈列的规划	107
服装陈列有方	109
服装陈列的原则	109
服装陈列的基本要素	110
服装陈列的重点	111
服装陈列工作的程序和步骤	111
服装陈列的“黄金段”	112
陈列要让顾客感到安全和美观	112
商品的陈列要从方便分类的角度出发	113
商品的陈列要显得丰满	113
商品陈列的前提是规划商品配置表	113
使店铺空间放大的商品陈列法	115
服装陈列的注意事项	115
选择合适的服装陈列用具	116
陈列柜和展示台的选择技巧	117
吊架的选择技巧	117
衣架的选择技巧	118
支架的选择技巧	118
人体模特儿和人台的选择技巧	119
其他道具的选择技巧	119
橱窗服装陈列	120
让顾客心动的橱窗布置	120
墙面服装陈列	121
易看、易选、易买服装的陈列	121
叠装式陈列	122
悬挂式陈列	122
模特儿展示	123
对比陈列	124
分类陈列	124
敞开与展览陈列	125
专题与垂直陈列	125
季节、相关与联想陈列	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	127
纵向陈列比横向陈列更有效果	128
商品奇数摆放给人以紧凑感	129
层次渐变让服装摆放具有节奏感	129
前置陈列的灵活运用	130
严格清理堵塞通道和店头的超限物品	130
让顾客耳目一新的陈列装饰	131
普通商品应拉近顾客，高级品稍远离顾客	132
服装陈列 10 大技巧	132
服装店商品陈列技巧	133
打造完美陈列	134
服装陈列有艺术感	135
让顾客享受陈列的美感	136
陈列服装因时而异	136
男装服饰店的陈列技巧	137
用留白表现商品的高雅格调	138
用磁性陈列诱导顾客步步深入	139
衬托主体的实物小道具	139
色彩搭配可以增强陈列的视觉效果	140
让顾客逛遍服装店的每一个角落	141
裤子叠放与摆挂的技巧	141

第十章 精选货源，领跑市场

制定合理的进货流程	143
服装采购思路	143
进货原则	144
服装采购的 5 个重点	145
合格的服装采购人员应该具备哪些素质	146
从哪些方面了解货源	147
每个月要进多少货才能不赔钱	147
商家进货 6 大忌	148
订货的几点先进理念	149
关注稀有服装和季节服装	149
进货选码的技巧	150
服装的分类基准是什么	150
进货验收有哪些程序	150
如何做好服装店商品计划	151
服装运输有哪些工作	152
服装检验的总体要求有哪些	152
如何检验服装的材料	153
服装外贸尾货便宜却要小心触碰	154



如何进货才能让利润最大化	154
进货 10 大法宝	156
服装批发市场拿货小技巧	157
服装分类的意义及方法	157
服装店服装如何进行组合	159
以特定顾客为对象筹备商品	159

第十一章 服装的定价策略

影响服装定价的因素	161
服装店定价的基本方法	163
服装店的折扣商品如何定价	164
新开服装店的定价原则	165
服装店定价因时制宜	165
安全定价法	166
弧形数字定价法	166
“99”尾数定价法	167
统一定价法	167
盯着顾客的口袋定价	167
恶作剧价格法	168
同货不同价	168
打时间差的价格战	168
实价实卖法	169
制定心理价格的窍门	169
利用“价格圈套”套住顾客	169
让折扣更有吸引力	170
降价有技巧	171
月月降价法	171
为什么要调整服装的价格	171
主动调价的原因	172
主动调价对市场的反应	172
主动降价	174
主动提价	175
服装价格的被动调整	176
价格调整要随行就市	177
灵活调整价格策略	177
服装降价要把握时机	178
服装降价必守法则	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	180
如何打造性价比高的好服装	182
如何维护你的价格诚实度	182



第十二章 服装店人员管理

各岗位的职务分析	183
岗位价值评估的程序	184
服装店店长的定位	184
店长的岗位职责	186
店长的核心能力	186
成功店长的工作态度	188
导购的岗位职责	189
导购的工作流程	189
收银员的岗位职责	190
收银员工作流程的安排	190
收款服务操作规范	191
收银差错的处理	191
采购的岗位职责	192
采购人员的素质要求	192
采购人员的工作职责	193
验收员的岗位职责及应具备资格	193
理货员的岗位职责	193
促销人员应具备素质以及岗位规章制度	194
为什么要重视招聘	194
店员招聘的原则	195
服装店员工招聘准备工作	196
店员招聘的具体步骤	197
制定服装店销售人员招聘的标准	198
制订招聘计划内容和注意事项	198
选择合适的招聘渠道	199
对应聘人员的筛选技巧	201
选拔员工要进行的知识测试	202
选拔员工要进行的心理测试	203
选拔员工要进行的情景模拟测试	206
试用期人员的考核办法	207
试用员工的管理办法	207
安排员工的工作时间	208
员工的日常作业分配	209
工作移交中店长要注意的事项	210
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	211
激励员工的7个技巧	212
激励员工的物质手段	213
服装店奖金的发放形式	214
制定员工年终奖分配方案的3点要求	215



服装店年终奖发放的3个原则	215
激励员工的精神手段	216
服装店员工福利的作用及管理原则	217
弹性自助福利计划	218
辞退员工谨记4个流程	219
鼓励员工充分发挥自身的潜能	220
服装店店员必备素质要求	221
服装店店员必备的风度与气质	222
服装店店员的姿态要求	223
服装店店员的基本仪容要求	224
女服务员的化妆要求	225
服装店店员修饰头发的要求	226
服装店店员的着装要求	227

第十三章 店员必知的服装导购技巧

服装面料知识	229
服装面料成分鉴别	230
纯毛面料鉴别	231
毛纺原料鉴别	233
丝绸的介绍	233
皮革的鉴定	234
服装产品行业术语	236
上装的成品术语	237
裙子的成品术语	238
裤子的成品术语	238
全身装成品术语	239
上衣及下装导购要点	240
如何利用服装弥补体形不足	241
西装导购的要点和技巧	242
夹克导购的要点和技巧	243
针织服装导购的要点和技巧	244
风衣导购的要点和技巧	245
羽绒服导购的要点和技巧	245
牛仔裤导购的要点和技巧	247
童装导购的要点和技巧	248
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

什么是POP广告	251
为什么要有POP广告	251
POP广告的功能有哪些	252
POP广告强调的重点有哪些	253



POP 广告可分为哪几类	253
如何设计出新颖独特的 POP 广告	254
如何摆设 POP 广告才能发挥应有的效果	255
选择恰当的广告宣传自己	255
投入恰当的广告费	256
服装店广告的制作要点	257
服装店广告的 9 大种类	258
宣传服装店要抓住开张的时机	258
服装店广告的 3 种类型	258
广告宣传要有主题	259
网络广告要讲究技巧	260
服装广告投放：让终端卖场变成营销盛宴	261
6 个字让客人蜂拥进店	262
极力宣扬本季的畅销单品	263
小广告单应注意的事项	264

第十五章 服装店日常运营管理

合理制订销售计划	265
顾客投诉的处理	267
营业前的准备	268
营业中的主要工作	269
营业间歇的工作	271
店员要做好交接班工作	271
营业结束前的整理工作	272
营业前的营运管理	273
营业中的营运管理	273
营业后的营运管理	274
排班管理	274

第十六章 服装商品的盘点

不可不知的盘点知识	275
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	278
如何进行日盘点、月盘点、年盘点	279
如何进行盘存	279
实施盘存的方法	280
做好盘存准备工作	281
盘存人员的主要职责	281
参加盘存者的职责	282
盘存损失产生的原因	283
认真处理盘存问题	283



盘存要彻底	284
如何对服饰进行盘点	285
服饰盘点有哪些方法	285
怎样做好服饰数量管理	286

第十七章 服装库存管理

如何进行服装库存控制	287
存货积压的主要原因	288
服装库存管理	288
存货管理细致掌握	289
理货、补货及时跟进	290
细心才能避免损失	291
谨小慎微，降低内外损耗	291
莫让服装库存成绊脚石	293

第十八章 服装防损管理

如何发现服装损耗	295
如何防止服装损耗	296
怎样处理瑕疵服装	296
滞销商品管理	297
如何处理库存滞销品	298
服装保存时怎么放置	298
服装仓储安全管理	299
仓库管理应注重哪几方面	300

第十九章 服装退换货管理

退换服装的一般流程	301
如何办理退货结算	302
退换服装管理的知识准备	303
确定退货和更换的标准	303
退换货处理三注意	304
顾客退货如何处理	305
如何开出服装店的退货单	305
如何寄送服装店的退货单	306
顾客退换货处理办法	307
顾客退换服装时的接待方法	307
顾客退换时未保持原样怎么办	309
顾客对服装退换处理意见产生异议时怎么办	309

第二十章 服装店制度管理及财务管理

区域主管工作职能	311
员工奖罚条例	311
店铺规章制度的制定参考	312



店员工作范围	313
一定要建立财务制度	313
适时对财务指标进行系统分析	314
作好财务指示分析	314
财务情况说明书包含哪些内容	316
如何进行服装店的促销预算	317
规范收银作业	317
收银员如何进行现金管理	318
收银员如何管理大额钞票	319
服装店现金管理	319

第二十一章 服装店安全管理

偷窃行为的表现及判定	321
通过布局防盗	322
如何防止偷窃	322
处理偷窃者应注意哪些	323
时刻警惕防骗术	323
预防自然灾害	323
服装店怎样预防火灾	324
火灾发生时应如何疏散顾客	324
如何防止抢劫的发生	325
万一服装店被抢，要做好善后处理	325
如何应对勒索恐吓	325
避免不安全的陈设与作业	326
人员安全防范措施	326
避免财产损耗，不可疏于店内管理	326
收银员操作不当造成损耗	327
供应商造成的损耗	327
避免服装损坏的方法	328
服装店安全管理的重点	328
如何改善服装店安全管理中的疏忽之处	328
贵重物品怎样管理	329
电子监控系统的管理	329

第二十二章 迎宾开场要合适

情景 1：和刚踏入店内的顾客这样打招呼	331
情景 2：顾客和朋友一起走进了服装店	332
情景 3：老顾客再次光临	333
情景 4：生意特别好，多个顾客同时进店	333
情景 5：顾客进店后四处张望，到处看衣服	334
情景 6：顾客进店后，直奔某件衣服而去	335
情景 7：顾客对某件衣服有兴趣，停下脚步仔细看	335
情景 8：我自己会看，你别跟着我	336