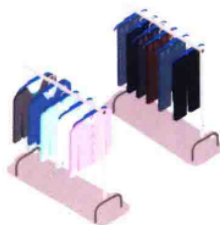


图解 如何开一家赚钱的服装店

秦凤超◎编著

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。
传授你独具匠心的个性化服装店经营模式，使你步步为营、稳扎稳打地成就财富。

开店新手入门必备



揭秘同行永远都不会告诉你的经营诀窍，破解业绩倍增、赢得客户的秘密。
提供出奇制胜的销售新点子，让你销售的服装轻松吸引顾客，给你带来滚滚财源。

行业老手赚钱法宝



选址、进货、定价，独辟蹊径巧赚钱；宣传、服务、促销，服装热销有绝招。
精彩解析在开服装店过程中可能遇到的实际问题与应对之策，让你少走弯路，多赚钞票。

服装旺店经营一本通



开店、管店全攻略

汇集多家服装店的销售经验，披露服装行业老江湖的实战心得。
教你日进斗金的行家里手的独门绝招及成单诀窍，帮你将服装店经营得风生水起，轻松赚大钱！



图解

如何开一家赚钱的服装店

秦凤超◎编著

中国华侨出版社
北京

图书在版编目 (CIP) 数据

图解如何开一家赚钱的服装店 / 秦凤超编著. — 北京: 中国华侨出版社, 2018.5

ISBN 978-7-5113-7689-3

I . ①图… II . ①秦… III . ①服装—商店—商业经营—图解 IV . ① F717.5-64

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2018) 第 083166 号

图解如何开一家赚钱的服装店

编 著: 秦凤超

出 版 人: 刘凤珍

责任编辑: 晓 涛

封面设计: 韩立强

文字编辑: 郝秀花

美术编辑: 盛小云

插图绘制: 韩渝可

封面供图: www.quanjing.com

经 销: 新华书店

开 本: 720mm × 1020mm 1/16 印张: 28 字数: 560 千字

印 刷: 北京市松源印刷有限公司

版 次: 2018 年 8 月第 1 版 2018 年 8 月第 1 次印刷

书 号: ISBN 978-7-5113-7689-3

定 价: 39.80 元

中国华侨出版社 北京市朝阳区静安里 26 号通成达大厦 3 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，可以说赚到钱的有，赚不到钱却得到一堆货的人也不少。目前，中国有数不清的各种各样的服装店，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《图解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。

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。



目录

第一章 开服装店前的详细计划书	1
服装店究竟“钱”景有多大	1
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	5
新开店还是盘店	7
合伙开店需慎重	8
第二章 服装店开店思路	9
开服装店要找准市场定位	9
经营女装切忌走中间路线	11
加盟品牌服装前必做的6件事	11
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	16
要具备相关的经济管理知识	16
要具备相关的税务知识	17
如何应对税务检查	20
如何学会用合法的手段避税	21
要具备相关的法律知识	23
劳动合同必须具备哪些条款	24
第四章 如何为服装店选址	27
开服装店选址的重要性	27
步行街全长的3/4处是最佳铺位	28

对合适的店面出手要快	30
开服装店也要讲究店门的朝向	31
服装店开店选址4忌	33

第五章 如何为服装店起名 34

好名字是店铺的金字招牌	34
如何取一个适合服装店的名字	35
服装店取名应注意的8大禁忌	35
如何设计服装店名的标准字	38
如何设计一个体现店铺特色的店标	38

第六章 服装店开业的相关手续 41

办理手续的流程	41
服装店法人登记	42
服装店开业登记	43
应提交的文件和证件有哪些	46
办理登记手续并领取营业执照	46
领取营业执照后应办理的事项	47

第七章 服装店平面布置的诀窍 49

高档品放在店铺最里面	49
方便顾客看和拿的“棒球场”式商品布置	50
进口处宽敞的空间让顾客感到宾至如归	52
环顾型的设计增加顾客购买的机会	52
设计符合人们行走习惯的路线	53
把卖场的棱角变成商品宣传的场所	55
营造温馨的“顾客止步”的环境	56

第八章 服装店店面整体设计要点 59

塑造店铺形象必须顾及的经营理念	59
塑造店铺形象要注意的4个问题	60
服装店店面设计诀窍	61
服装店设计的5个重要原则	63
如何设计服装店的风格	64
不同档次的服装店设计特色	66

大型品牌服装连锁店装修技巧	67
服装店内部设计与装修的前提	69
服装店内部布局诀窍	70
服装店展柜的设计技巧	72
天花板设计要营造一种购物的氛围	72
墙壁的设计要突出装饰的特色和风格	74
通风设计要注重4个方面	75
追求猎奇的服装店内部装修	77
顾客引导路线设计	78
服装店橱窗设计的注意事项	79
橱窗是服装店的窗口	80
橱窗设计的3个技巧	82
橱窗的装饰材料	83
服装店灯光使用原则	84
服装店照明效果设计	85
服装店的购物环境设计	87
服装店营业员的服饰设计	88
让顾客感到舒适的店内温度	90
服装店装修与设计的细节	91
试衣间的细节管理	93
巧妙的货架设计提高店铺形象	94

第九章 服装店的陈列技巧 96

服装店的感观设置	96
店铺陈列的规划	97
服装陈列的基本要素	99
服装陈列的重点	100
服装陈列工作的程序和步骤	102
服装陈列的“黄金段”	102
商品陈列的前提是规划商品配置表	104
服装陈列的注意事项	107
使店铺空间变大的商品陈列法	108
方便顾客看到、取到商品的黄金摆设	109
服装陈列的基本原则	110
纵向陈列比横向陈列更有效果	112

层次渐变让服装摆放具有节奏感	113
前置陈列的灵活运用	115
严格清理堵塞通道和店门的超限物品	116
普通商品应拉近顾客，高档品稍远离顾客	117
让顾客耳目一新的陈列装饰	118
服装陈列10大技巧	120
打造完美陈列	121
陈列服装因时而异	123
裤子叠放与摆挂的技巧	124

第十章 精选货源，领跑市场 127

制定合理的进货流程	127
服装采购思路	127
服装采购的5个重点	130
每个月要进多少货才能不赔钱	132
订货的几点先进理念	133
商家进货6大忌	134
进货选码的技巧	136
服装的分类基准是什么	136
进货验收有哪些程序	137
如何做好服装店商品计划	138
服装运输有哪些工作	140
进货10大法宝	141

第十一章 服装的定价策略 144

影响服装定价的因素	144
服装店的折扣商品如何定价	147
服装店定价要因时制宜	148
同货不同价	150
打时间差的价格战	150
制定心理价格的窍门	151
巧用原价销售术	152
让折扣更有吸引力	153
价格促销的8大策略	155
如何打造性价比高的好服装	157

服装降价的5个策略	158
如何维护你的价格诚实度	160

第十二章 服装店人员管理 161

店长的岗位职责	161
服装店店长的定位	162
店长的核心能力	164
成功店长的工作态度	168
导购的岗位职责	169
导购的工作流程	170
收银员的岗位职责	170
收银员工作流程的安排	172
收款服务操作规范	174
采购的岗位职责	174
采购人员的素质要求	175
验收员的岗位职责及应具备的条件	176
理货员的岗位职责	177
促销人员应具备的素质以及岗位规章制度	178
店员招聘的具体步骤	180
制定服装店销售人员招聘的标准	181
招聘计划的内容和注意事项	183
选择合适的招聘渠道	183
对应聘人员的筛选技巧	188
试用员工的管理办法	188
安排员工的工作时间	191
员工的日常作业分配	192
工作移交中店长要注意的事项	193
建立有效的激励机制	194
员工激励须遵守的原则	196
激励员工的7个技巧	198
服装店员工福利的作用及管理原则	201
弹性自助福利计划	202
辞退员工谨记4个流程	204

第十三章 店员必知的服装导购技巧 207

服装面料知识	207
纯毛面料鉴别	210
毛纺原料鉴别	213
丝绸的介绍	214
皮革的鉴定	216
上装的成品术语	219
裙子的成品术语	220
裤子的成品术语	222
全身装成品术语	223
上衣及下装导购要点	225
西装导购的要点和技巧	226
夹克导购的要点和技巧	229
针织服装导购的要点和技巧	230
风衣导购的要点和技巧	232
羽绒服导购的要点和技巧	234
牛仔裤导购的要点和技巧	237
童装导购的要点和技巧	240
中老年服装导购的要点和技巧	240

第十四章 服装店的广告宣传必不可少 243

什么是POP广告	243
如何设计出新颖独特的POP广告	244
如何摆设POP广告才能发挥应有的效果	245
选择恰当的广告宣传自己	246
投入恰当的广告费	247
服装店广告的制作要点	249
宣传服装店要抓住开张的时机	250
服装店广告的3种类型	251

第十五章 服装店日常运营管理 253

合理制订销售计划	253
顾客投诉的处理	256
营业前的准备	257
营业中的主要工作	260

营业间歇的工作	264
店员要做好交接班工作	265
营业结束前的整理工作	267
营业前的营运管理	269
营业中的营运管理	269
营业后的营运管理	270
排班管理	270
第十六章 服装商品的盘点	273
管理服装店从盘点开始	273
盘点的目的是什么	274
盘点要注意哪些事项	275
如何避免盘点时的损耗	276
如何进行日盘点、月盘点、年盘点	278
实施盘存的方法	279
做好盘存准备工作	281
参加盘存者的职责	282
盘存损失产生的原因	284
认真处理盘存问题	286
怎样做好服饰数量管理	286
服饰盘点有哪些方法	287
第十七章 服装库存管理	290
如何进行服装库存控制	290
存货积压的主要原因	291
服装库存管理	293
存货管理要细致掌握	295
理货、补货及时跟进	296
细心才能避免损失	298
第十八章 服装防损管理	301
如何发现服装损耗	301
怎样处理瑕疵服装	303
滞销商品管理	304
服装保存时怎么放置	306

服装仓储安全管理	307
仓库管理应注重哪几方面	308

第十九章 服装退换货管理 309

退换服装的一般流程	309
如何办理退货结算	311
退换货处理3注意	312
顾客退换时未保持原样怎么办	314
顾客退换货处理办法	314
顾客退换服装时的接待方法	316

第二十章 服装店制度管理及财务管理 320

区域主管工作职能	320
员工奖罚条例	321
店铺规章制度的制定参考	323
店员的工作内容	325
一定要建立财务制度	325
作好财务指标分析	326
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	332
收银员如何管理大额钞票	333

第二十一章 服装店安全管理 335

偷窃行为的表现及判定	335
如何防止偷窃	336
处理偷窃者应注意哪些	337
时刻警惕防骗术	339
预防自然灾害	339
服装店怎样预防火灾	340
如何防止抢劫的发生	341
万一服装店被抢,要做好善后处理	342
如何应对勒索恐吓	342
避免不安全的陈设与作业	343

第二十二章 迎宾开场要合适 344

- 情景1: 和刚进入店内的顾客这样打招呼 344
- 情景2: 顾客和朋友一起走进了服装店 345
- 情景3: 生意特别好, 多个顾客同时进店 347
- 情景4: 老顾客再次光临 348
- 情景5: 顾客进店后四处张望, 到处看衣服 350
- 情景6: 顾客进店后, 直奔某件衣服而去 352
- 情景7: 顾客对某件衣服有兴趣, 停下脚步仔细看 353
- 情景8: 我自己会看, 你别跟着我 353

第二十三章 挖掘顾客需求要到位 356

- 情景1: 顾客选购衣服时主要的参考依据 356
- 情景2: 顾客选购衣服时对价位的要求 358
- 情景3: 顾客选购衣服时对款式的要求 360
- 情景4: 顾客选购衣服时对颜色的要求 362
- 情景5: 顾客只是随便逛逛还是真的买衣服 364
- 情景6: 顾客买衣服是自己穿还是送人 366

第二十四章 引导顾客体验要热情 368

- 情景1: 顾客只是看衣服, 不愿意试穿 368
- 情景2: 衣服大小正合适, 顾客却说这衣服穿上有点紧 370
- 情景3: 算了, 别蒙我了, 这款衣服我穿起来不太合适 371
- 情景4: 你为什么偏要向我推荐中码衣服 373
- 情景5: 算了吧, 这种面料穿起来一点儿档次都没有 373
- 情景6: 我穿这件衣服太显老了 375
- 情景7: 顾客想试穿, 却没有合适的码 376

第二十五章 应对顾客拒绝要巧妙 379

- 情景1: 这种面料不太好, 容易变形、刺人 379
- 情景2: 顾客抱怨毛料服装要经常干洗, 不划算 380
- 情景3: 顾客抱怨衣服料子普通、价格还贵 381
- 情景4: 顾客以前没有听过这个牌子, 质疑新牌子 381

第二十六章 处理顾客异议要机智 385

- 情景1: 还是高档品牌呢, 做工这么粗糙, 还有线头 385



第一章

开服装店前的详细计划书

服装店究竟“钱”景有多大

提到做生意，有人就会想到百万千万的投资，其实不用请专业人士做市场调查和商业计划的个人小额投资、小本生意也能赚钱，重要的是这样的小本生意市场风险也相对较小。

在众多的小本投资中，赚钱最快的应该是服装行业，五彩缤纷的时装在给人们的生活带来美和享受的同时，也给经营者带来了不菲的收入。从小本生意开始积累，你才能够走向最后的成功。

现在的服装店大多选择开在专业市场、大型商厦和服装一条街上，并不需要很大的面积，十几平就可以了，铺位选择很关键，最好是临街或闹市区等人流量较大的地方。经营成本主要是房租、货款和售货员工资。店租根据铺位的面积大小和所处的位置而定，一般在千余元至数千元不等，售货员的工资采取数百元底薪加销售额2%~5%的提成，装修费根据低档或者高档数千元到一万元不等。

开一家成功的服装店，一定要把握服装经营的旺季，一般是每年的5~8月和10月至次年的春节，这时候的利润在30%~120%之间，而刚上市的新款流行服装利润最高，可能会达到200%。但是随着流行季节的过去，服装价格逐步下降，到季节末尾，利润只有10%~20%。为了更好地回笼资金，这时候甚至可能会出现保本销售。至于那些亏本销售的招牌，都是商家招徕顾客的噱头——商家是不会做亏本生意的。即使有少数亏本，与大部分的高额利润相比，也实在是微不足道。所以这样看来，服装店还是很有“钱”景的。

另一个关系服装店经营的关键是进货。店主应该一周到批发市场进一次货，而且换季都要到外地进两次货。进货时一看款式，二看价格，三看流行趋势，四看面

◇ 周密计划才能有好“钱”景 ◇

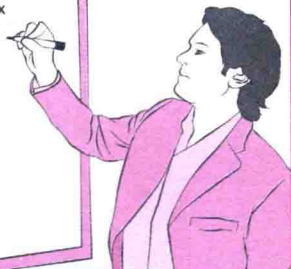
服装店确实非常有“钱”景，其经营者要想成功运营，应尽可能拟定详细的投资计划。

首先，确定服装店的规模和档次。服装店的规模越大、店址越好，所需的场地购置费或租金就越高。档次越高，相应地在装修上也就需要投入更多的资金。大众服装店一般不必在装修上过分讲究。



投资总额分析

租店面 xx
装修 xx
XXXX



其次，估算投资总额。将琐碎的开支详细列出，要将自己经营应得的报酬也计算在内，这样才能衡量经营是否真正盈利。

最后，要进行服装店投资回收期的预测。投资回收期=服装店投资总额/年现金净流量。



当然了，投资计划只是给服装店经营者提供了自身经营状况的一个基本目标，经营者还要在实际经营中适时调整计划，才能在这个钱景广阔的行业中立于不败之地。