



博雅光华

全干货！大小服装生意全都赚钱的经营诀窍！
大披露！揭示服装行业不为人知的隐秘规则！



你做什么 服装生意 才赚钱

论坛、博客及QQ影响上百万服装人的高手
中国服装创业培训第一人



卢钟鸣（服装探秘）◎著



小投资，大回报，地摊也能月赚10万！

扭亏为盈、连锁扩张，门店经营有章法！

档口批发、无店铺经营、工厂下单……

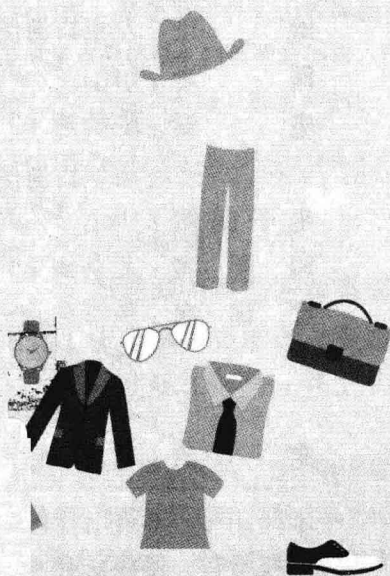
汇总9000余人服装销售心得
告诉你服装生意小投资如何挣大钱！



北京大学出版社
PEKING UNIVERSITY PRESS

你做什么 服装生意 才赚钱

卢钟鸣（服装探秘）◎著



北京大学出版社
PEKING UNIVERSITY PRESS

图书在版编目(CIP)数据

你做什么服装生意才赚钱 / 卢钟鸣 (服装探秘) 著. —北京: 北京大学出版社, 2012.10

ISBN 978-7-301-18730-2

I. ①你… II. ①卢… III. ①服装企业—企业管理—研究—中国
IV. ①F426.86

中国版本图书馆CIP数据核字(2012)第190967号

书 名: 你做什么服装生意才赚钱

著作责任者: 卢钟鸣 (服装探秘) 著

责任编辑: 张国良

标准书号: ISBN 978-7-301-18730-2 / F · 3291

出版发行: 北京大学出版社

地 址: 北京市海淀区成府路 205 号 100871

网 址: <http://www.pup.cn>

电 话: 邮购部 62752015 发行部 62750672

编辑部 82893506 出版部 62754962

电子邮箱: tbcbooks@vip.163.com

印刷者: 北京嘉业印刷厂

经 销 者: 新华书店

787 毫米 × 1092 毫米 16 开本 12.75 印张 175 千字

2012 年 10 月第 1 版第 1 次印刷

定 价: 32.00 元

未经许可, 不得以任何方式复制或抄袭本书之部分或全部内容。

版权所有, 侵权必究

举报电话: 010-62752024; **电子邮箱:** fd @ pup.pku.edu.cn

我倡导快乐创业的理念

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，只是大部分的款式不同，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宵夜。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简易隔开的敞开式销售的一个个小摊位，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，都不是玻璃墙，几乎不对外营业。

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，他曾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，包括参观当地的特色景点。

购物和游玩等都非常的节省，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的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，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，3年的时间吸引了超过2万的网友加我的QQ。

各地志趣相投的网友加我的QQ，然后加到系列QQ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。或许有的网友，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，通过帖子的推广，全国各地都有朋友找刘先生供货。

刘先生可以选择在群空间的相册上传产品图片，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。而我可以选择到阿里巴巴开一个商人博客，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，我还有可能会成为网络红人。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，那又是一种怎样的状态呢？

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。

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。

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。

炒货：经销不是自己生产，或不是自己下单生产的

货品，叫炒货。

窜货：是指没有控货的炒货。

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。

二批：从一级批发商处炒货回来转手批发出去的商人。

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、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。

控货：是指控制货品的市场流向，防止某个区域内出现两个以上经销商，避免相互压价等恶性竞争。

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，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，贴上别人的品牌，叫贴牌；很多大路货没有唛和吊牌，经销商自己把唛和吊牌放上去，也叫贴牌；经销商把衣服上别的唛和吊牌去掉，换上自己的，也叫贴牌。

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。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。

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。

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：一批货有很多种款式，且色不齐、码不齐。

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。

序 V

行话术语 IX

第1章 小地摊，大世界

- 1 一个普通地摊也能月赚10万元 / 3
- 2 移动式地摊让日营业额常保持在万元以上 / 6
- 3 可以一起拼批量库存货的地摊联盟 / 9
- 4 小新不到半年发展了40个地摊连锁 / 11
- 5 阶段性地摊：几个月赚一年的钱 / 15
- 6 临时性地摊也有大作为 / 19
- 7 选择适合自己的组合型地摊 / 24
- 8 揭开“服装展销会”的神秘面纱 / 27

第2章 零售，是不是越做越瘦

- 1 零库存、零压货的看图订货销售 / 33
- 2 80平方米女装店年盈利上百万元 / 35
- 3 华丽丽的贴牌，操作不当也会变成烫手山芋 / 39

- 4 女装卖贴牌：200 元散货卖出 2000 元品牌价 / 45
- 5 只有想不到、没有做不到的贴牌分类 / 51
- 6 买卖都疯狂的“名品折扣特卖会” / 56
- 7 老生常谈大卖场 / 59

第 3 章 无店铺经营

- 1 买手与代购：考验的是眼光与能力 / 69
- 2 无店铺经营可以不要实体店和网店 / 73
- 3 承接服装加工：你也可以 / 79
- 4 只代理不开店，把货直接铺到各个店铺 / 81
- 5 从大店到小店，从小店到无店 / 83
- 6 李先生和小燕子的拼货是草根服装人的典范 / 85
- 7 “十三行买手”一夜成名 / 90
- 8 着眼于网批未来的服装店主联盟 / 97

第 4 章 多层次的经营模式

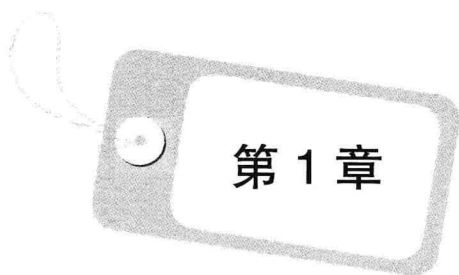
- 1 立体式经营突破了单店的空间局限 / 103
- 2 店铺增加边档，有时候比主营货品还赚钱 / 108
- 3 二手衣服的一些事儿 / 110
- 4 收购商场（店）清仓货：很多人都有机会 / 112
- 5 有些品牌加盟 5 折拿货，100%退货 / 115
- 6 一条微博引来六百多个加盟意向的“湿定制” / 121
- 7 衬衫工厂直销年赚数百万 / 125
- 8 招聘启事招来的不是职员，而是加盟商 / 128
- 9 路在何方：店铺的转型与发展 / 130

第5章 批发档口的门道

- 1 知道他们是炒货的，但众人依然趋之若鹜 / 135
- 2 常在市场混不可不知的炒货手法 / 137
- 3 挂版的不同操作可以达到不同的商业目的 / 142
- 4 如何找到货源的隐蔽渠道 / 145

第6章 起货：你也可以直接下单生产服装

- 1 向供应链要利润：越来越多的商家直接起货 / 153
- 2 与工厂合作的具体方式 / 158
- 3 各类货品的面料特点和生产特点 / 162
- 4 影响工价的因素 / 167
- 5 菜鸟吴先生在十三行的创业经历 / 169
- 6 做批发之前需要了解的一些东西 / 175
- 7 既没有工厂也没有档口，依然可以赚个盆满钵满 / 185



小地摊，大世界

- 1 一个普通地摊也能月赚 10 万元
- 2 移动式地摊让日营业额常保持在万元以上
- 3 可以一起拼批量库存货的地摊联盟
- 4 小新不到半年发展了 40 个地摊连锁
- 5 阶段性地摊：几个月赚一年的钱
- 6 临时性地摊也有大作为
- 7 选择适合自己的组合型地摊
- 8 揭开“服装展销会”的神秘面纱



一个普通地摊也能月赚 10 万元

李大姐摆摊只是一个过渡，目的是为日后发展实体店铺连锁经营积累经验。

地摊分为普通地摊、移动式地摊、地摊连锁、地摊联盟、阶段性地摊、临时性地摊、组合型地摊等。

地摊不会因为普通，赚的钱就少。我经常提到的山东李大姐，2009年4月18日1000元摆地摊起步，没有任何追加投资，仅一年时间就发展到三个实体店铺。2009年9～10月，这两个月她摆地摊净赚20万元。我将李大姐的案例在天涯论坛上晒出来，有一个网友说这是个大忽悠。他认为一个地摊卖一件衣服赚不了多少钱，一天从早到晚卖出的衣服是有限的。

视野决定高度。有更多的像李大姐一样摆摊赚钱、创业的人，认识和了解他们，就不会说出“大忽悠”这样的话。

我将用一个个真实的案例来说明：小地摊，大世界。

2009年8月下旬，李大姐从东莞某服饰公司进了5000元的外贸库存毛衣，9月份补货2.5万元。在其他批发商家，她也进了一些货。进货价大都是几元十几元的，少量二三十元的毛衣，她卖38～98元不等，部分货品卖到100元以上。恰逢换季，李大姐的地摊营业额平均每天

5000 ~ 6000 元。算一算，一个月下来，她的纯利必在 10 万元以上。

一个人、一个铁架子的地摊，能月赚 10 万元，有什么奥秘呢？《服装旺店的秘密》里介绍了李大姐的创业历程，这里不再啰嗦。我简明扼要地总结如下几点：

(1) 在百度输入与服装有关的关键词：服装市场、服装批发、服装创业、女装市场、外贸服装、库存尾货等，都有海量的搜索服装资讯、货源信息。将搜集来的资讯和信息进行筛选、分类和对比，将目标货品与淘宝网上同类货品进行比价。

李大姐就是在网上搜索到我在天涯杂谈的“服装市场探秘”帖，得知 2009 年 8 月 15 日我在深圳举办服装创业交流会。李大姐过来参加会议，在会上认识了东莞某服饰公司的老总，然后就去东莞进货。三年多了，这家公司一直都是李大姐的供应商。

(2) 做好外出采购计划。哪天到哪个城市，要看哪几家档口，准备进哪些货品，具体的乘车路线以及住宿地点等，都在出行前几天在网上搜索出来，然后对比确定。在广州住 30 元一晚的大通铺，在东莞住在供应商的员工宿舍，在深圳住在亲戚家。李大姐每次采购都十天八天的，住宿费省了不少。这样，她慢慢地逛市场也就没有了差旅费方面的压力。

每次出行采购，李大姐都有开发新供应商的计划。她有几家一直保持合作的供应商，平时通个电话，他们就发货过来。同时，她也会淘汰一些合作过的供应商。

(3) 吃苦耐劳。2010 年 8 月，李大姐作为嘉宾应邀参加第一届服装创业培训班同学会。我在会上讲，希望她来广东打货能尽快坐上软卧，坐上飞机。创业之初，李大姐每次到广东进货来回坐火车买的都是硬座票，她不是没有钱，她是想体验仅凭 1000 元摆摊的创业历程，并坚信吃苦耐劳是创业的根本。