

相信自己 敢于挑战 成功的路就在脚下

开店诀窍丛书

——献给择业的朋友们

制衣店开店诀窍

刘丽丽 编著

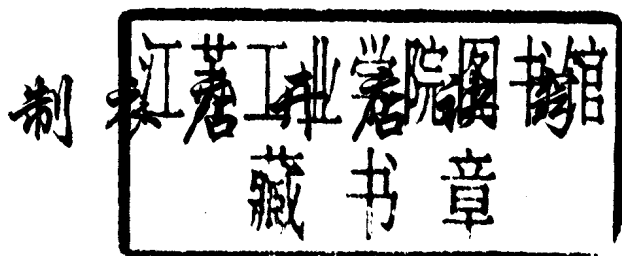
制衣店



山东科学技术出版社

开店诀窍丛书

——献给择业的朋友们



刘丽丽 编著

山东科学技术出版社

开店诀窍丛书
——献给择业的朋友们
制衣店开店诀窍
刘丽丽 编著

*

山东科学技术出版社出版
(济南市玉函路16号 邮编250002)
山东科学技术出版社发行
(济南市玉函路16号 电话2614651)

山东莱芜市印刷厂印刷

*

787mm×1092mm 1/32 开本 5.375 印张 100 千字

2000年5月第1版 2000年5月第1次印刷

印数: 1—4000

ISBN 7-5331-2628-9
TS·158 定价 8.00 元

图书在版编目 (CIP) 数据

制衣店开店诀窍：献给择业的朋友们/刘丽丽编著 .
济南：山东科学技术出版社，2000.4

(开店诀窍丛书)

ISBN 7-5331-2628-9

I. 制… II. 刘… III. 服装-生产工艺-基本知识
IV. TS941

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2000) 第 03092 号

NA644/07

前 言

随着时代的发展和人们生活水平的提高，人们对自己的衣着服饰越来越重视，而随之兴起的大众型制衣店也已成为当今的热门行业之一。

策划开一间属于自己的店铺，也许是为了实现自己多年的理想，也许是为了解决待业后的经济困难，或许是为了尝试一种创业的体验……不一而足。虽说是开小店，但也会有成功与失败。每一个开店的老板，都希望自己的店铺永远顾客如云，人如潮涌，只要经营得好，这并非不可能。

本书针对这种大众型制衣店，着重介绍了开店前的准备、有关服装设计及裁剪的基础知识、制作服装的过程、各种裁剪缝制工具的运用，以及有关面料方面的知识，在书的最后一章介绍了常用服装裁剪图及说明。希望本书能给已经开店或正准备开店的你带来实实在在的帮助。

由于编著水平及阅历有限，书中难免有欠妥之处，恳请行业专家及各界朋友批评指正。

本书在编写过程中，得到了行业内专家及朋友的帮助，在此表示衷心的感谢。

编 者

1999年12月

目 录

第一章 开店前的准备	(1)
一、资金筹集	(1)
(一) 依靠个人积蓄	(2)
(二) 合伙经营	(2)
二、选店址	(3)
(一) 交通便利的地段	(3)
(二) 人口密集的家庭住宅区	(4)
(三) 服装裁剪店密集的区域	(4)
三、店铺形象	(5)
(一) 营业厅的设计	(5)
(二) 店门、招牌的设计	(6)
四、投资技巧	(6)
(一) 租房	(6)
(二) 装修	(7)
(三) 购买设备	(8)
(四) 购买辅料	(8)
五、如何申请开业手续	(9)
(一) 申请开业登记	(9)

(二) 开业登记的主要内容	(9)
(三) 办理税务登记	(10)
第二章 服装设计基础知识	(11)
一、服装设计的意义	(11)
二、服装设计的前提	(12)
(一) 对象	(12)
(二) 时间	(13)
(三) 地点、场合	(13)
(四) 功用、方式	(13)
(五) 工艺手段	(13)
三、服装的分类与用途	(14)
(一) 礼仪服	(14)
(二) 日常服	(15)
(三) 职业服装	(15)
(四) 工作服	(16)
(五) 运动服	(17)
(六) 舞台服装	(17)
四、色彩与穿着者	(18)
五、体型与服装设计	(19)
第三章 裁剪的基础知识	(20)
一、人的体型	(20)
(一) 女性体型	(21)
(二) 男性体型	(21)
二、量尺寸	(22)
三、量体部位与方法	(23)
(一) 衣长	(24)

(二) 胸围	(24)
(三) 前胸宽	(24)
(四) 后背宽	(25)
(五) 肩宽	(25)
(六) 袖长	(25)
(七) 前后腰节	(25)
(八) 裤长	(26)
(九) 腰围	(26)
(十) 臀围	(27)
(十一) 上裆	(27)
(十二) 裤口	(27)
四、特殊体型测量部位及方法	(28)
(一) 挺胸体	(28)
(二) 凸肚体	(29)
(三) 高胸体	(29)
(四) 低胸体	(30)
(五) 肥胖体	(30)
(六) 驼背体	(30)
(七) 溜肩体	(31)
(八) 挺胸凸肚体	(31)
第四章 服装的制作过程	(32)
一、设计	(32)
(一) 连衣裙	(33)
(二) 套装	(34)
(三) 局部设计	(36)
二、量尺寸	(39)

三、打样板	(40)
四、裁剪	(40)
五、试样	(41)
六、缝制	(41)
(一) 针脚的大小	(41)
(二) 缝线	(42)
(三) 机针	(42)
七、熨烫	(42)
八、常见问题的解决方法	(45)
(一) 耽误了顾客取衣时间怎么办	(45)
(二) 做好的衣服不慎沾染了油污怎么办	(46)
(三) 如出现不可挽回的错误怎么办	(46)
(四) 遇到爱挑剔的顾客怎么办	(46)
(五) 顾客要求提前取衣怎么办	(46)
(六) 顾客认为布料应有剩余, 要求返还怎么办	(46)
(七) 衣服做得合适, 但顾客却说不合适怎么办	(46)
第五章 裁剪、缝制工具的应用	(48)
一、量尺寸和打样工具	(48)
(一) 直尺	(48)
(二) 弯尺	(49)
(三) 直角尺	(49)
(四) 软米尺	(50)
(五) 压印滚	(50)
(六) 划粉	(51)
(七) 纸	(51)
二、裁剪工具	(51)

(一) 案子	(51)
(二) 布剪子	(52)
(三) 纸剪子	(52)
三、缝制工具	(52)
(一) 缝纫机	(52)
(二) 机器针	(53)
(三) 手针	(54)
(四) 大头针	(54)
(五) 锥子	(54)
(六) 小剪子	(54)
(七) 镊子	(55)
(八) 顶针	(55)
(九) 针插	(55)
(十) 锁边机	(56)
(十一) 锁眼机	(56)
四、整理用具	(56)
(一) 熨斗	(56)
(二) 熨斗垫	(57)
(三) 垫布	(57)
(四) 木马	(57)
(五) 铁凳	(58)
(六) 袖馒头	(58)
五、其他工具	(58)
(一) 衣挂	(58)
(二) 裤夹	(58)
(三) 人型台	(59)

第六章 面料常识	(60)
一、面料的质地和性能差别	(60)
(一) 丝织面料	(60)
(二) 纯毛面料	(61)
(三) 化纤面料	(61)
(四) 面料的表面差别	(62)
二、面料的纱向	(62)
(一) 经纱	(62)
(二) 纬纱	(63)
(三) 斜纱	(63)
三、面料与熨斗温度的关系	(65)
第七章 常用服装裁剪图	(67)
一、男西裤	(68)
二、男老板裤	(74)
三、男短裤	(76)
四、单排扣男西服	(80)
五、男马甲	(87)
六、男衬衫	(89)
七、单排扣女西服上衣	(95)
八、无领女外衣	(102)
九、双排扣圆摆女外衣	(104)
十、拉链女外衣	(106)
十一、挟芽女外衣	(108)
十二、开襟领女外衣	(110)
十三、小翻领女外衣	(112)
十四、贴兜女大衣	(114)

十五、站领女大衣·····	(117)
十六、双排扣女大衣·····	(120)
十七、高起领女大衣·····	(123)
十八、休闲女外套·····	(126)
十九、女半大风衣·····	(128)
二十、女半大外套·····	(130)
二十一、A 字裙·····	(132)
二十二、西服裙·····	(134)
二十三、太阳裙·····	(136)
二十四、八片裙·····	(138)
二十五、偏襟一步裙·····	(140)
二十六、高腰裙·····	(142)
二十七、坎袖连衣裙·····	(144)
二十八、吊带式连衣裙·····	(146)
二十九、直身裙·····	(148)
三十、直身裙套·····	(150)
三十一、双排扣短袖套装·····	(152)
三十二、女外衣·····	(153)
三十三、女西裤·····	(157)

第一章 开店前的准备

能够开一间属于自己的店铺，在当今对许多想干一番事业的人来说具有极大的诱惑力。每个人都有不同的想法，也许是为了追求更富有的生活，也许是为了尝试一种创业的体验，也许是为了实现自己多年的理想，也许是为了解决下岗后的经济负担……

但开店并非像想象的那么简单，不是靠一笔资金、找个店址、装修一下房屋就会成功的事。这其中除了以上几个因素以外，更重要的是要看你开店的具体策划和经营手段如何等等。如果对开店的每一个环节都进行精心的策划，并精打细算，再加上自己的热情和智慧，那么，你就已经获得了一半的成功。

一、资金筹集

开服装店虽然没有很大的规模，不需要很多的周转资金，但也需要不少的开办经费。当然资金越充足越好，以免在开办过程中遇到各种不可预测的原因而造成措手不及。筹集资金一般可采取以下方法：

（一）依靠个人积蓄

个人的积蓄是你多年辛苦积累的，虽然资金越充足，你在开店时就越游刃有余，但并不要求你全部投入。如果你是一位工薪者，最好不要将你积累的资金全部投入，以免有意外情况而蒙受损失。开店时最好不要盲目地贪求规模，以免投资后而生意不景气。小规模投入相对少，风险性也较小。可以在开小店的过程中逐渐摸索经验和规律，为将来的发展做准备。小店虽赢利不大，但把生意做活了，日积月累，资金也就逐渐积累起来了。如果资金很少，连开小店都还不够，你可以寻求合伙人。

（二）合伙经营

如今的下岗工人很多，许多掌握制作服装技术的工人想要依靠自己的一技之长来致富，但又没有一定的资金，在这种情况下，你可选择1~2位可靠的合伙人来共同经营，这样便可解决资金方面的问题。合伙经营往往容易产生各种各样的纠纷，因此选择合伙者应该慎重。

首先，要看合伙者能否同你达成经营共识。如果达不成经营共识，那么合伙者投资再多也无用。

其次，合伙者能否与你同甘共苦。开店做生意肯定辛苦无疑，甚至还会遇到数不清的挫折和困难，遇到既伤身又伤心的事更是家常便饭。合伙者是否具备能够吃苦耐劳和坚韧不拔的意志，也是你要考虑的。如果具备了这些良好的素质，那么你们的合作就会成功。

再其次，与人合伙，必须在合伙前签订“合伙协议书”，

明确划分责任、权限，谈定利润分配的比例。不然，合伙者之间产生矛盾和纠纷，经营也就无法维持下去了。在签订“合伙协议书”时应明确规定以下几项条款：

1. 每个合伙人的管理权限和范围。

2. 合伙的期限。不允许某个合伙人提前脱离合伙制。如果发生这种情况，该如何处理，也应明确规定。

3. 每个合伙者的投资额，所占股份的比例。

4. 怎样分配利润。

5. 每个合伙者的责任及不负责任造成的后果该如何处理等。

做生意要精打细算。因为店小，利润也有限，人员就必须精，作为主要的负责人更要身兼数职，能自己做的事，都要尽量自己动手，即使以后你的小店规模扩大了，人员增多了，也要做到人尽其材，让每个人最大限度地发挥特长和作用。

二、选店址

开店的最初准备工作，除了筹集资金外，就是要选择一个好的店址。俗话说，小生意是靠地点的生意。店址选择的好坏与否，直接影响到生意的成与败。选店址时要考虑以下几方面因素：

（一）交通便利的地段

因为是服装裁剪制作店，店位不一定设在最热闹的地区，但一定要交通便利，这很重要。顾客到店里来，只要交

通方便，就会经常光顾。如果衣服做得好，老顾客还会带来许多新顾客。如果交通不便，即使你的手艺再好，也很难天天顾客盈门。所以在选择店址时，要首先考虑到顾客的利益和需要。

另外，如果可能的话，店铺最好与展览馆、博物馆相毗邻，这样可互送一点文化气息。

（二）人口密集的家庭住宅区

居民聚居、人口集中的家庭住宅区也是开服装裁剪店理想的地区。服装店设在这样的地方，靠的是做工精良、款式优美、裁剪得体、服务周到来吸引顾客，致力于满足人们的需要。顾客对你有了信任感，那就会有做不完的生意。在居民区，顾客群也比较稳定，可以保证店里的稳固收入。

（三）服装裁剪店密集的区域

俗话说：“同行密集客自来。”这是古已有之的经营之道。大量事实证明，同一类店聚集的地段和街区才热闹，才能形成声势，更能招揽顾客。因为顾客在这里可以有更多的机会进行比较和选择，你也有机会向同行学习好的经营之道和先进的技术。不要怕别人比你强，有竞争才会有发展，这样不仅要用高超的技艺来赢得顾客，同时在经营策略上也要与其他店有所不同，以此来吸引顾客。

比方说为了让顾客能在店里找到自己的最好形象，除了裁剪师要有较高的技艺外，还可以在每周的几个约定日，请比较有名的设计师来店坐堂，经常搞一些有关服饰美学方面的咨询活动，这样不仅可以提高店里的知名度，同时也使

顾客学到服饰美的知识，获得好的形象设计。

在取货日期上，必须做到兑现许诺，绝不拖期。顾客若要提前取货，可以交合理的加急费。用你的诚实和信誉来赢得顾客，这样不用你做过多的广告，顾客就已经记住了你。

三、店铺形象

良好的店面设计，不仅可以美化市容，更重要的是给顾客留下美好的印象，起到招徕顾客、扩大知名度的目的。小型服装店面积不大，进行店铺设计的前提应该是具有时代感，突出本行业的特点，还要个性突出，引人注目。

（一）营业厅的设计

营业厅每天要接待来往的顾客，因此，店内的设计首先要给人以精神上的舒畅和感观上的美好。装修要简洁，宁可“不足”，不能“过分”。不能像劣等酒吧那样红红绿绿，要免去任何过分的装饰，不要让顾客进店后感到“太累”。店面的色彩要统一协调，不宜采用任何生硬、强烈的对比。营业厅的墙壁尽可能用较大的面积来镶嵌镜子，这样一方面是为了顾客试衣用，同时镜子还有扩大空间的作用，使屋内宽敞明亮。在有限的空间内还要争取放一个小茶几和几把椅子，供顾客休息和与顾客交谈时用。顾客进店，可奉上茶水，落座小憩，使顾客在感到温馨的同时也有了信任感，生意就会好做得多。另外还要设一个辅料柜，条件允许最好有首饰出售角，顾客在这里可以选到称心的纽扣、拉链及与服装搭配的首饰、胸花等物品。