



新农村建设青年文库

精品装配“农家书屋” 智力支撑新农村建设

# 如何经营 饰品店

RUHE JINGYING  
SHIPINDIAN

《新农村建设青年文库》编写组 编写



新疆青少年出版社



1. 什么是细节消费? .....	1
2. 饰品行业的市场前景空间如何? .....	2
3. 中国女性饰品市场的市场前景如何? .....	3
4. 中国男性饰品市场的市场前景如何? .....	4
5. 饰品店的开业步骤是怎样的? .....	5
6. 开办饰品店时需提交哪些证明文件? .....	6
7. 如何给饰品店起名? .....	7
8. 饰品店该如何选址? .....	8
9. 饰品店该如何进行装饰? .....	9
10. 饰品店该确定什么样的经营理念? .....	12
11. 经营饰品店该怎样确定目标群体? .....	14
12. 如何进行饰品店的投资预算? .....	15
13. 饰品店经营者该怎样选择合伙人? .....	16
14. 经营饰品店有哪些风险? .....	18

15. 如何在店内摆设饰品? .....	20
16. 饰品店的饰品损耗有哪些? .....	21
17. 饰品店如何将饰品的损耗降到最低水平? .....	22
18. 怎样为饰品设计卖点? .....	24
19. 如何进行饰品店的进货预算,在进货时应注意 什么问题? .....	25
20. 饰品店经营者该怎样寻找进货渠道? .....	26
21. 为什么饰品的进货周期要短、进货要快? .....	27
22. 饰品店主怎样理性管理存货? .....	28
23. 饰品连锁店有市场吗? .....	30
24. 加盟者要向连锁店总部交纳哪些费用? .....	32
25. 常见的加盟陷阱有哪些? .....	33
26. 开好品牌饰品连锁店有哪些小窍门? .....	35
27. 饰品加盟连锁店应如何选择品牌? .....	36
28. 在考察加盟品牌时,要注意哪些方面? .....	37
29. 饰品店该如何与加盟商实现共赢? .....	39
30. 饰品店可以采取哪些经营方法? .....	39
31. 小饰品店如何控制好经营成本? .....	40
32. 饰品店该如何明确自身的品牌定位和树立诚信 意识? .....	41
33. 饰品店需要具备哪些素质? .....	42
34. 如何根据人的身材搭配恰当的饰品? .....	45

35. 饰品店店主该怎样加强自身修养? .....	47
36. 招聘的饰品店店员要符合哪些条件? .....	48
37. 饰品店如何做好新入职员工的培训工作? .....	50
38. 饰品店老板该怎样激励员工? .....	51
39. 饰品店老板在批评店员时要注意哪些问题? .....	53
40. 辞退员工要谨慎,店主辞退员工时要注意 哪些问题? .....	56
41. 饰品店老板该怎样协调员工之间的关系? .....	57
42. 饰品店的老板该怎样给员工发薪水? .....	58
43. 饰品店员工该怎样实行微笑服务? .....	59
44. 如何让在网上开的饰品店出彩? .....	61
45. 如何进行饰品店的宣传? .....	63
46. 饰品店如何培养固定顾客? .....	65
47. 饰品店有哪些有效的销售手段? .....	67
48. 利用价格手段销售饰品,在具体运用中应该 注意哪些问题? .....	69
49. 饰品店怎样处理缺货问题? .....	70
50. 饰品店如何应对顾客投诉? .....	71
51. 饰品店店主如何做好饰品店的盘点工作? .....	72
52. 节假日小饰品促销有哪些关键? .....	73
53. 如何提高饰品店的营业额? .....	75
54. 饰品店的后期管理会经常出现哪些问题? .....	78

55. 饰品按照材料来划分,可以分为哪几类? .....	79
56. 饰品按照佩戴位置来划分,可以分为哪几类? .....	80
57. 制作饰品的材料有哪些种类? .....	80
58. 首饰饰品该怎样保养? .....	82
59. 挑选珍珠要注意哪些方面? .....	84
60. 要保持首饰原有光泽需注意哪些问题? .....	86
61. 宝石有哪些特有属性? .....	88
62. 如何辨别黄金和铂金的真假? .....	89
63. 如何辨别玉器和水晶的真假? .....	90
64. 如何辨别宝石、玛瑙和珍珠的真假? .....	91
65. 佩戴水晶时应该注意哪些问题? .....	92
66. 怎样识别翡翠的优劣? .....	93
67. 怎样识别翡翠的真伪? .....	94
68. 如何保养翡翠饰品? .....	95
69. 如何开好十元小饰品店? .....	95
70. 饰品店主想进一步发展要做好哪些准备工作? ...	96
71. 饰品店的进一步发展有哪些常见模式可供选择? ...	98

## 1. 什么是细节消费？

细节消费就是一些小样东西的消费。虽然这些小样东西并不能成为主流消费，也不能成为必需消费，但它在消费领域中却能长盛不衰，占得自己的一席之地。因为对于消费者来说，“大件”的服饰、家具总觉得要用一些别致、可爱的小饰品搭配才更接近完美。

现在，人们越来越注重细节的时尚，小饰品自然而然地火了起来，精明的商家看中了它所创造的利润。这些小饰品说贵不贵，说不贵也不便宜，一般价格都在几元到几十元之间。面对一件自己非常喜爱的美丽物品，女孩们很容易花出这笔不算多的钱。

近些年来，以销售某一种饰品为主的饰品专卖店悄然出现在人们的视野里，同时人们对饰品的理解也上升到一种文化的高度，认为饰品不单是物品，而且还蕴含着丰富的文化内涵，销售饰品其实就是传播饰品文化。例如，以经营金银首饰、玉佩等为主的黄金首饰店，带给人们的是中国传统的审美文化；手机饰品专卖店，传播的是一种多姿多彩的流行文化。饰品店打出“文化牌”，开始以一种独特的审美文化激起消费者的购买欲望。

利润的可观使得大大小小的饰品店应运而生，有些饰品店还开起了连锁店。近年来市场需求越来越大，做饰品生意的人也越来越多了，市场竞争也就更激烈了。不过，饰品的市场空间还很大，因为潮流不断在变，只是要求从业人员做得更专业而已。现在很多大一点规模的饰品店都有自己的设计师和加工厂，并且允许个人加盟，发展得都很快。这种“细节消费”催生的“细节经济”的前景似乎还不错。

## 2. 饰品行业的市场前景空间如何？

美国著名的咨询专家伯格勒在《投资圣经》一书中曾指出：“无风险的投资是投资者的最佳境界”。如何才能使投资尽可能没有风险，或者至少是风险很小呢？伯格勒认为，最重要的条件便是市场前景广泛。这其实是大家都十分清楚的事实：因为只有存在很大的市场，才是值得投资的对象。现代商业中，市场评估是决定投资最重要的依据之一，市场评估其实就是对潜在的市场进行调查，收集所需信息，并通过调查所得的信息来确定其是否有投资的价值，一旦确定值得投资，还可以根据那些有用信息，有倾向性地对该市场中最有赢利能力的卖点进行销售。

许多权威的市场评估机构都确信，饰品行业的确存在着一个很大的市场，随着社会经济和文化的发展，人们已经不再满足于温饱，而是开始享受生活，“个性”正成为越来越多的人所追求的目标。

中国加入 WTO，关税大幅度下降，使得中国饰品产业与国际大市场进一步接轨，这将有力地促进中国成为全球首饰加工和消费的中心。预计到 2010 年，中国饰品的销售额将超过 1 800 亿元人民币，占世界总销量的 10% 以上。首饰和配饰的需求与消费趋势已由原来的单一品种、款式向多样化、个性化、时尚化转变，首饰的年销售量会逐年直线上升。

### 3. 中国女性饰品市场的前景如何？

据我国权威机构对中国女性饰品市场的调查，女人占据饰品消费市场的最大份额。世界四大时尚之都（德国柏林、美国纽约、法国巴黎、中国上海）以及东京、香港等城市的饰品年贸易总量近 1 000 亿美元，我国女性饰品人均占有率不足 5%，而东京为 68.2%，新加坡为 48%，香港为 54%，韩国为 68%，马来西亚为 47%，泰国为 68%。

随着我国经济水平的不断发展和人均年收入的高速



增长，必然会引起女性饰品需求高速增长。到 2010 年女性饰品占有率将增长到 60% 以上。由此看来，中国女性饰品的市场潜力是非常巨大的。

目前，价格昂贵的高档进口饰品占据这大型商场的柜台，许多女性只能望而兴叹；国内大型饰品生产企业一般为外商投资，商品几乎外销出口；作坊式的小型生产企业生产出来的饰品价格低、质量差，这对追求时尚、渴望美丽的女性来说并不是值得消费的对象。因此，经营品质高、价格适宜的饰品店有极为广阔的市场。

## 4. 中国男性饰品市场的前景如何？

在人们印象里，饰品似乎是为女人而存在的，整个饰品市场基本上是由女性饰品主宰着。相较之下，男性饰品的品种不仅很少，款式也显得极为单调，只有极少数的饰品店有销售。近些年来，男性消费者们越来越注重服饰的整体搭配，作为服饰点睛之笔的饰品，也开始受到男性青睐。据调查，从 18 岁到 35 岁之间的年轻人，是当今男性饰品的最大购买群体，新颖变化的首饰是他们的首选。

男性饰品市场作为一块新兴的领域，已为台湾、广东、浙江等地的饰品生产商所察觉，内地一些时装街上

畅销的铜制、银制饰品，大多来自那里。高档男性饰品市场则被美国、丹麦、法国等企业生产的产品占据。从我国目前的整体状况来看，男性饰品销售才刚刚起步，发展的空间很大。当其他投资者目光齐聚女性饰品时，您为何不在男性饰品市场上大展拳脚？说不定会有意想不到的收获！

针对饰品店具体的市场评估，还应该掌握以下内容：所在地人口数量，人均收入，对饰品的消费分析，该地销售的知名饰品品牌，以及该地区过去三年各种饰品的零售总额，对各种饰品材质的接受程度，高中、中专、大学分布情况，还有其他影响市场发展的因素（如主要流行饰品及品牌）。

## 5. 饰品店的开业步骤是怎样的？

对一家饰品店来说，没有获得营业执照是不能开张的。因而，经营者必须办理各种证照，获得政府部门的允许，以便使饰品店取得合法经营的身份，取得进入饰品市场的准入证，参与市场竞争。为使饰品店顺利运作，减少店主不必要的麻烦，希望店主慎重对待，依法办理各种证照。

（1）工商登记。①在拟办饰品店所在地区、县工商

局领取申请表格；②查询并确定拟办饰品店的名称；③由会计事务所验资；④准备文件（参见私营企业开业所需文件）；⑤向工商局提交申请表和相关文件，审批执照；⑥工商局颁发执照。

（2）刻制图章。凭工商执照刻制公章，如法人章、财务章。

（3）申请企业代码证。凭工商执照和介绍信去技术监督局办理企业代码证书。这一过程约需要一周时间。

（4）税务登记。①在饰品店所在地就近开立银行账户；②向饰品店所在地区税务局申请税务登记申请书；③向税务局提交税务登记申请并准备文件（参见税务登记所需文件）；④税务局审核后颁发税务登记证；⑤领购发票。

## 6. 开办饰品店时需提交哪些证明文件？

开办饰品店时，应该提交的证明文件有以下几项：

（1）申请人身份证明。独资经营的提供本人的身份证明，合伙经营的提交合伙各方的身份证明。如店主属于下列人员，还应该提交专项证明。①城镇待业人员：提交街道劳动管理部门出具的待业证明；②离休人员：提交离退休证件；③外地人员：提交公安部门颁发的暂

住证；④外地育龄妇女：应提交本人所在地计划生育部门出具的计划生育证明；⑤停薪留职人员和企事业单位富余人员：提供本单位同意经营的证明和协议。

(2) 场地使用证明。①自有的经营场所应提交产权证明；②租赁的经营场所，应提交产权证明和租赁协议，租赁期必须在一年以上。

(3) 验资证明。验资证明由会计事务所或审计事务所出具资金证明文件。

(4) 合伙饰品店申请登记时，应提交合伙人的书面协议。合伙人的书面协议应载明合伙人的出资形式、出资数额、盈余分配、债务承担、入伙和退伙等事项。

## 7. 如何给饰品店起名？

在当今时代，对于从事任何行业的经营者来说，给店面取名都是首先必须做好的头等大事之一。毋庸置疑，质量、技术、服务、投入、门面等因素，对于经营是否成功都具有重要作用。但是，要想使这些因素真正发挥作用，首先必须给饰品店取个好名才行。只有给饰品店取个好名，才能够吸引顾客，招徕顾客，接近顾客，让顾客认识、体会到店铺在质量、技术、服务、投入、门面等方面的优点。

开一家好的饰品店，给饰品店取名是一个很关键的环节。一个好的饰品店的名称是企业文化的体现，是老板无声的招牌，是企业参与市场的通行证，是产品和服务的代言人，是企业形象的第一推销员，是企业文化的凝聚，是利润的化身。

饰品店的名字要优雅而不庸俗，时尚而不激越，让人看一眼就能知道它是经营什么的，招牌应该考虑颜色搭配，要醒目。比如：“XX阁”、“XX斋”、“情侣XX”、“XX屋”，虽然是名字比较优雅，但用的人多，也就变俗了。

比较好的饰品店名有：星星阁、赶月小轩、星语心愿、星梦奇缘、青橄榄、小河边、心结小屋、风信子小轩、听雨小阁等。

## 8. 饰品店该如何选址？

选址对于饰品店来说，要最大限度地接触到更多的客户，位置非常重要。下面提供一些选址的原则。

(1) 客流量大最重要。繁华的街道、闹市区、公共车站旁边均可考虑。

(2) 借助知名卖场。只要是女性消费者经常出没的地方，比如人气比较旺的商场、服装城、女性专用品商

店等。

(3) 利用“扎堆”效应。如果饰品店的产品优势明显、物品更具特色、竞争实力强，那么位置可以考虑设在类似“饰品一条街”这样相对集中的地方。

(4) 选择“低密度”区域。如果饰品店的产品特色不明显或者经营的经验还不够丰富，则要避免对手的竞争，选择饰品店“低密度”覆盖的地方。

(5) 大专院校等学区的周边地点。大学生处于风华正茂的年纪，活力四射，爱美之心较之其他人更甚。他们往往对时尚的要求很高，但经济实力有限。所以在学校附近开一家装修简陋一些的，所售饰品符合学生品味，也能得到不小的收益。

选择合适的店址，也就是要争取足够多的客流量。这就需要店主站在消费者的立场考虑，了解什么地方是消费者愿意去的，什么地方是不乐意去的，把握好这一规律会使您的经营取得事半功倍的效果。

## 9. 饰品店该如何进行装饰？

在同行林立的环境中，谁的饰品店能吸引顾客的目光，谁就能赢得发展。故有人说：“经营靠门面，店雅客自多”。

店主在店铺装修时应该注意营造一个适合你店铺经营风格的气氛与情调。店主不妨到这些地方考察一下，如果是以白领女性为消费对象的饰品店，适宜营造雅致的气氛；若是以朝气蓬勃的青春小女生为消费对象的饰品店，适宜营造清纯可爱的气氛。就整体而言，饰品店的建筑外形、尺度、线条、色彩要协调一致，要保证室内通风状况良好。外部装饰可根据经营风格来确定，但要保持和谐、美观，色彩要适宜。一般而言，淡蓝色或浅绿色给人以清新、凉爽的感觉；粉红色给人以可爱的感觉；黄棕色给人以典雅的感觉。

具体的外观装饰主要包括门窗、外部墙面、门头字的装饰。目前，作为门头用的门窗多采用不锈钢和钛金板框。为了增加古朴气息，也可以使用木质板框，但木质板框耐久性不强。饰品店可以安装通体透明的大玻璃窗和玻璃门，玻璃门窗可以饰以丽人都头像，增加透明性和广告效应。外墙立面可以采用抛光和毛边的大理石贴面、瓷砖贴面、不同花式的水泥墙面、质朴的仿木质墙面、粗犷的仿石墙面等。门头字的形式和材料都很多，现在比较流行的有不锈钢字或铜字，内衬大理石墙面，这样的装饰效果比较好，整体上显得很有档次。可选择在适当的位置放置店面标志，另外，门头安装标志灯之类的标志物，也是不可缺少的项目。

(1) 饰品店的室内装饰。饰品店的外观固然重要，内部装饰更是重中之重。毕竟顾客来店里的目的是选购店内所陈列的饰品，因此，要让顾客在店内的这段时间感觉到店铺与众不同，对小店产生深刻的印象。如果店面的内部装饰比外观差，则易在顾客心中产生失望感，不利于饰品店树立良好的形象。饰品店的外部装饰只有同其内部结构和装饰统一、和谐，才能取得最佳的效果，如灯具的选择和安置应与饰品店的整体格调相协调，地板、墙壁的装饰色彩要同外观墙面相协调，不要太突兀。

(2) 地面装饰。门口处以铺设石材或瓷砖为佳，适合大流量人群踩踏。可以选择毛面、光面及防滑等多种规格的材料，材质与色调与外墙面协调。木地板也是不错的选择，特别是那些古朴雅致的饰品店最为适用，但其易损坏。如果有条件也可以用一些花纹在地板上装饰，或是放上几张垫毯。

(3) 天花板装饰。天花板装饰也是比较重要的室内装饰内容。比较广泛的做法是用石膏板吊顶，吊顶可以结合地板和墙面风格来强化店铺的整体氛围，周边以石膏线饰边，或用木质板材饰边。如果资金充裕，还可以在天花板上制作各种造型的灯池。

(4) 缴款服务区。该区域要求光线充足、色调明快、易于识别，并设有简洁醒目的服务台。服务台与陈列柜



之间应互相呼应，相互协调。服务台既可以简洁实用，也可以个性化一些，使其本身成为店内装饰之一。服务台可选用防火板或木板材贴面，并饰以金属、木制线条或一些人造花、藤类装饰。

(5) 饰品店的装饰不仅仅限于房屋场地装修，还包括适情适景地为这个空间添置一些物件以强化气氛，增加饰品店的实用功能。①灯具：饰品店内最不可或缺的是灯具，店铺需要它来提供照明和增添气氛。安装在不同位置的灯具应区别对待，比如说陈列架上使用的灯光应使得饰品更加醒目，展示其优点又不失其真正效果；②镜子：它是所有的饰品店必备的物品之一。饰品行业与服装、鞋类行业一样，其商品的销售环节一般都有试穿试戴的步骤。

## 10. 饰品店该确定什么样的经营理念？

经营理念是方向，是头脑，只有先树立正确的经营理念，其他方面才能够产生和正常发展。从某种意义上说，经营理念比技术力量、销售力量、资金、人力、后勤等都要重要。

在企业管理中，所谓的经营理念其实是由三个假设构成的：一是对所处环境的假设，包括社会及其结构、