

◆开店创业系列◆

创
办

饰
品
店

任洪主编

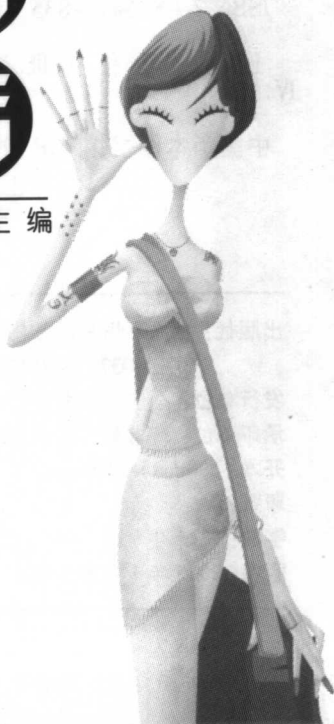
中原农民出版社

◆ 开店创业系列 ◆

创办

饰
品
店

任洪 主编



中原农民出版社

本书编委会

高江峨 程丽贤 任 洪 杨 艳
王英一 钟 媛 肖 斌 李梦惠
王雅丽 任雪梅 孙 浩 肖 瑞

图书在版编目(CIP)数据

创办饰品店/任洪主编. —郑州:中原农民出版社,
2005.1

(开店创业系列)

ISBN 7-80641-835-0

I. 创… II. 任… III. 装饰品-商店-商业经营
IV. F717

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2004)第 106735 号

出版社: 中原农民出版社(地址: 郑州市经五路 66 号)

电话: 0371-5751257 邮政编码: 450002)

发行单位: 全国新华书店

承印单位: 河南第二新华印刷厂

开本: 890mm × 1240mm

A5

印张: 5

插页: 2

字数: 78 千字

印数: 1-5000 册

版次: 2005 年 1 月第 1 版

印次: 2005 年 1 月第 1 次印刷

书号: ISBN 7-80641-835-0/F·058

定价: 10.00 元

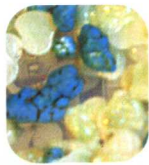
本书如有印装质量问题,由承印厂负责调换

店面装修及饰品陈列

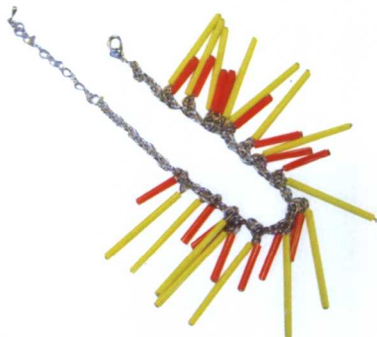




饰
品



飾 品





当今店铺生意竞争越来越激烈,但消费者的需求与品位也在提高,店家都在按流行趋势营造出自己的特色。有的以它的环境取胜,有的以它的装饰设计风格取胜,有的靠物美价廉而取胜,聪明店家都会让人耳目一新。可别小看这小小的生意,若想在此占据一席之地,首先得靠商品的质量和优质服务来取胜。

朋友们想开店,免不了总要东奔西跑,几个月下来仍是一头雾水——摸不着门。为了让读者朋友少走弯路,留下时间多赚钱,我们设身处地为未开过店的人量身订做了这本书。只需两至三个小时让你读懂读通,快速掌握相关知识,读完后,剩下的时间你只需分头办手续,做好各项准备开张吧。让你用最少的资金获得最大的收益。读者朋友,看你的了!

编者

2004年10月

目

录

一、市场前景

- (一) 饰品的概念是什么? 1
- (二) 市场前景如何? 1
- (三) 消费人群广泛存在吗? 2
- (四) 顾客的消费心理是怎样的? 3
- (五) 饰品店利润可观吗? 4
- (六) 小店能够发展壮大吗? 5

二、小成本开特色店

- (一) 有限的资金如何分配? 7
- (二) 如何节约资金? 7
- (三) 如何选址? 8
- (四) 如何租房? 12
- (五) 租房时应注意什么? 17

(六)为小店取什么名?	18
(七)怎样设计一个特色店面?	20
(八)怎样规划特色的店内布局?	23
(九)怎样发挥灯光的神奇作用?	24
(十)色彩如何吸引顾客的眼球?	25
(十一)音乐如何刺激顾客的购买欲望?	27
(十二)气味如何激发顾客的情感波澜?	27
(十三)小店装修应遵循哪些原则?	28
(十四)店员应具备什么条件?	29
(十五)老板应具备什么条件?	31
(十六)如何办理营业执照?	32
(十七)如何进行登记注册?	34
(十八)如何办理税务登记?	35
(十九)开店需交纳哪些税?	36

创
办



店

三、经营与管理

(一)如何进货?	38
(二)选择供货商时要考虑哪些因素?	40
(三)采购人员需作哪些准备?	41
(四)如何制定进货计划?	42
(五)进货有哪些注意事项?	42
(六)饰品陈列有哪些要点?	44

(七) 饰品陈列应遵循哪些原则?	45
(八) 如何陈列饰品?	46
(九) 饰品的价格受哪些因素影响?	48
(十) 如何为饰品制定适宜价格?	50
(十一) 营销原则有哪些?	52
(十二) 具体的营销策略有哪些?	54
(十三) 怎样增设男性饰品?	56
(十四) 如何做好宣传?	58
(十五) 如何培训店员?	61
(十六) 如何成功管理店员?	62
(十七) 店员的人力资源如何开发?	64
(十八) 应具备怎样的服务意识?	66
(十九) 怎样说服顾客?	67
(二十) 如何应对竞争?	69
(二十一) 如何精心培养常客?	70
(二十二) 如何防止货品丢失?	71
(二十三) 盘点应注意哪些问题?	73

创
办



四、打造品牌效应

(一) 同行业的特点如何?	75
(二) 如何建立良好声誉?	76
(三) 如何扩大经营?	79

(四)如何防败? 81

五、饰品的分类与特点

(一)金属类饰品有哪些特点? 84

(二)宝石类饰品有哪些? 88

(三)骨质类饰品有什么特点? 96

(四)木质类饰品有什么特点? 99

(五)软陶类饰品的特点是什么? 100

(六)陶与瓷及玻璃饰品的特点是什么?
..... 101

(七)其他种类饰品有什么特点? 102

(八)藏族饰品的特点如何? 105

(九)实用型饰品包括哪些? 其特点如何?
..... 107

(十)装饰型饰品包括哪些? 其特点如何?
..... 110

六、饰物搭配的原则

(一)不同场合如何佩戴饰品? 112

(二)不同身份如何搭配饰品? 117

(三)男性如何搭配饰品? 126

创
办

饰
品

店

店

七、串珠使用的工具材料及方法

- (一) 串珠知识简介 132
- (二) 6种串珠的串连法 136

创
办



一、市场前景

(一) 饰品的概念是什么？

饰品是指使人们的装扮更加协调有致、更显特色魅力的装饰物。一件普通的衣服有了适宜饰品的点缀就会味道不同，别具一番韵味。例如一件平常的小T恤，若搭配一条手工制作的丝腰带立刻就与众不同了。饰物的特点就在于此，让美丽更添指数，让魅力更加无限。

(二) 市场前景如何？

走在街上，大多数女性时常会被路边各具特色的饰品小店吸引得停止脚步，流连忘返。这类小店通常面积不大，服务员也不多，名字也不见新奇，如“饰品店”“饰品屋”等，顾客却络绎不绝。当迈步进入小店时，马上就会被琳琅满目的小饰品和五彩缤纷的色彩搞得眼花缭乱，头花、项链、发夹、小挂件、钱包……吸引得人们不自觉地开始细细淘金，直至满足地把心爱之物收入自己囊中。可见小小饰品的魅力！

不断变换的流行趋势提醒时尚的年轻人，越来越注意“细节”的雕琢。假如一枚别致的发夹恰好符合毛衫的质地与色彩，就会让人不由得刮目相看。小饰

创
办





品恰到好处地满足了这种需求。

(三) 消费人群广泛存在吗?

饰品店的消费者以女性为主。时尚女孩、职业女性、消费比较有档次的中年女性等是主要的消费群体。装饰别致,充满诱惑力的饰品店往往是她们的必往之处,而猎奇淘金的心理更促使她们不会放过令自己魅力大增的机会,各类饰品就是她们的必选之物了。甚至中年女性为在不同场合搭配不同风格服装,也会光顾特色饰品小店选配饰品,来衬托自己成熟的魅力。(图 1-1)



图 1-1

时尚女孩永远渴望走在潮流的最前沿,她们也会

永远关注流行,追逐流行,并乐在其中地成为先锋代表。精巧饰品恰到好处地迎合了都市时尚女孩的需求。

职业女性也是流行元素的热烈拥护者。职业套装的雅致和严谨限制了活泼俏丽的一面,别致的饰品则弥补了这一缺憾,令职业女性同样不失妩媚。

学生是最崇尚流行的群体,她们敏锐的嗅觉总能最先感受到时尚的气息,并在最短的时间内成为主角。特色饰品店就是她们经常寻找共鸣的最佳场所。也许只有她们的头饰、耳饰、书包上的小挂件才记得她光临饰品店的频繁。

(四) 顾客的消费心理是怎样的?

大多数女性都是感性动物,这种特性在消费观念上的体现就是非理性消费往往高于理性消费。很少有人出门是专为买一件小饰品,但一旦出来就不会轻易放过任何她经过的饰品屋,准会进去搜索一番,为自己新添置的衣物选件配饰;或者某款指环“现在正流行”,自己也来一个;又或者仅仅是在猎奇心理的驱使下进去逛逛,但发现喜欢的(店内的饰品几乎都令人爱不释手),就忍不住要买下来归己所有,尤其是10元以下的饰品。

很多女孩是抱着“看一看”的心理走进店里的。而“看”就是“选”的前提。抱有这种心理的顾客一般都对饰品非常感兴趣,对品质的要求也较高,其潜在

创
办



的消费能力也很大。如何把这类“看客”变成真正的“客”就看商家店主的营销本领了。

很多人为了家人、朋友买礼物，也常常把目光瞄向饰品店。兼具时尚、纯真、精巧别致的饰品恰如其分地诠释着亲情、友情及爱情的味道。一对青年恋人信步走进店里，女孩的耳朵瞬间被悦耳的风铃声吸引，眼睛则被那星月相伴的浪漫造型牢牢地锁住。结果呢？女孩带着甜甜的微笑，抱着心爱的礼物和恋人相携而去。这一晚，这个小店都会深深地印在他们的记忆里，他们也会成为这家饰品店的回头客。

精致的饰品具有收藏的价值，因此也常常落入收藏者们的视野。造型可爱的玉石戒指，风格古典的项链，设计独特的恋人杯子都是收藏者们的最爱。这类消费人群不为收藏，只为释放自己的搭配情绪。很多女孩也喜欢收集各种风格的配饰轮换搭配。套用一句她们的话，“喜欢不需要理由”。（图 1-2）

（五）饰品店利润可观吗？

已发展成熟的饰品店内人头攒动的景象，可以想象其生意的红火。生意的兴隆必定带来可观的效益。

饰品的最大特点是时尚流行，依据流行的风格而不断变换样式，从而吸引爱美女性的关注，并让其倾囊购买。这一独特优势决定了它在“细节经济”中立足于不败之地的位置。有女人的地方就有饰品，美丽是所有女性乐此不疲的追求，饰品是其最直接的外在表