

后东升 主编



DRESS SHOP

CHENG GONG JING YING DE 183 GE JUE QIAO

开个小店赚大钱系列丛书

服装店

成功经营的183个诀窍



中华工商联合出版社
CHINA INDUSTRY & COMMERCE ASSOCIATED PRESS

DRESS SHOP

开个小店赚大钱系列丛书

服装店

- 服装店选址诀窍
- 服装店环境装饰诀窍
- 服装店陈列诀窍
- 以服务招揽顾客的诀窍
- 服装店商品促销诀窍
- 以店员吸引顾客的诀窍
- 以价格招揽顾客的诀窍
- 做个成功服装店主的诀窍
- 服装店选址诀窍
- 服装店环境装饰诀窍
- 服装店陈列诀窍
- 以服务招揽顾客的诀窍
- 服装店商品促销诀窍

ISBN 7-80193-229-3



9 787801 932297 >

ISBN 7-80193-229-3/F·94

全套定价：89.00 元

本册定价：16.80 元

服装店成功经营的 183 个诀窍

后东升 主编

中华工商联合出版社

责任编辑:李怀科

封面设计:山水美源

图书在版编目(CIP)数据

服装店成功经营的 183 个诀窍/后东升主编. - 北京:
中华工商联合出版社, 2005.2

(开个小店赚大钱系列丛书)

ISBN 7-80193-229-3

I. 服… II. 后… III. 服装 - 商店 - 经营管理
IV. F717.5

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2004)第 142073 号

中华工商联合出版社 出版、发行

北京东城区东直门外新中街 11 号

邮编:100027 电话:64153909

网址:www.gsichs.com.cn

北京卫顺印刷厂印刷

新华书店总经销

880 × 1230 毫米 1/32 印张:6.375 150 千字

2005 年 6 月第 1 版 2005 年 6 月第 1 次印刷

ISBN 7-80193-229-3/F·94

全套定价:89.00 元

本册定价:16.80 元

本书编委会名单

主 编	后 东 升			
编委会成员	吴 天 宝	甘 长 江	刘 昊 昌	范 普 森
	魏 伟	杨 艺 明	舒 文 娟	樊 伟 伟
	李 路	张 道 深	熊 婉 芬	程 日 芳
	傅 珠 军	赵 望 海	斯 廉 松	谭 美 凤
	乔 世 荣	龙 梅 林	袁 良 喜	金 耀 华
	沈 宏 昌	徐 怀 明	钱 丹 舟	林 静
	马 世 泰	王 露 晓	鲁 耘 耕	方 木 黎
	田 良 中	花 永 芳	汤 玉 升	黄 宏 深
	孔 会 伯	姜 本 立	范 宏 喜	孙 方 圆
	高 克 敏	沈 冉 由	华 特 欣	卫 辉 球
	夏 南 星	韩 得 谊	尹 尚 连	曹 立 芳
	郑 洛 宁	蒙 正 久	肖 亚 敏	牛 准
	于 干 天	宋 方 士	胡 今 声	由 晓 强
	熊 午 书	戴 松 吟	周 亚 芳	贾 凤 喜
	林 慧 洲	冯 伯 如	罗 斯 点	石 成 军

前 言

看着大街上林立的店铺，很多人想要开一家店自己做老板，看到店内色彩艳丽的服饰又有很多朋友想开一家服装店。的确，开一家小小的服装店相当容易，它不需要太多的资金，运作起来也无须先进的技术，但大家不难看到，那些现有的服装店有很多都门可罗雀，货物堆积如山，甚至频繁地更换主人。可见想要开一家成功的服装店亦不是一件简单的事。虽说经营一家小服装店无需太多的技术，但从开店前的准备如选址、室内外装修、店堂布置到店铺经营如服务技巧、推销以及促销技巧、货物订购、价格管理等等的诸多方面中，无不存在着各种各样的诀窍。

本书将开一家服装店所需的各种技巧归纳整理，将其分为选址技巧，装修设计技巧，服装陈列技巧，促销技巧，定价技巧等几大部分，采用案例说明的方式加以阐述，使读者对其有更加直观的理解。书中的每一个小案例都是服装店在现实的经营过程中所发生的真实事件，它们就是服装店的真实经营技巧，用这样的案例对经营技巧进行说明使它更容易开启读者的灵感之门。

本书用通俗、简洁的语言，将方便、直接、可行的方法展现在广大读者的面前，相信会对您有所启迪，进而使您的服装店具有超强的竞争力，在市场竞争异常激烈的今天成为您的赚钱旺铺。

编 著

前 言

————— 目录

前 言 //1

第一章 服装店选址诀窍 //1

诀窍 1: 服装店选址调查技巧 //1

诀窍 2: 商圈范围估计技巧 //2

诀窍 3: 重视自发市场 //3

诀窍 4: 要有“傍大款”意识 //4

诀窍 5: 在小巷内开服装店 //4

诀窍 6: 在学校附近开服装店 //5

诀窍 7: 在办公区开服装店 //6

诀窍 8: 在大型百货服装店附近开服装店 //7

诀窍 9: 在写字楼里开服装店 //8

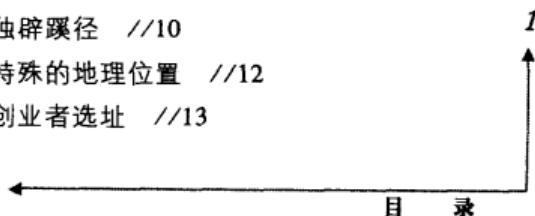
诀窍 10: 实在顾客是最终目标 //8

诀窍 11: 跟踪目标对象 //9

诀窍 12: 选址不妨独辟蹊径 //10

诀窍 13: 注意几类特殊的地理位置 //12

诀窍 14: 小额资金创业者选址 //13



服装店

成功经营的183个诀窍

cheng gong jing ying de 183 ge jue qiao

诀窍 15: 选址大忌 //14

第二章 服装店环境装饰诀窍 //17

诀窍 16: 店面设计诀窍 //17

诀窍 17: 店面外观设计有方 //18

诀窍 18: 方便进出——店面设计的首要原则 //19

诀窍 19: 先声夺人——取名的策略 //20

诀窍 20: 命名有方 //21

诀窍 21: 橱窗建立诀窍 //21

诀窍 22: 服装店内部布局诀窍 //23

诀窍 23: 店内布局种类多 //24

诀窍 24: 通道设计有方 //26

诀窍 25: 服装店布局需专业 //28

诀窍 26: 空间设计要舒适 //30

诀窍 27: 吸引顾客停留 //31

诀窍 28: 顾客引导路线的设计 //32

诀窍 29: 空间的妙趣 //33

诀窍 30: 店内装饰技巧 //35

诀窍 31: 追求“猎奇”的内部装饰 //38

诀窍 32: 服装店色彩搭配 //38

诀窍 33: 灯光设计诀窍 //40

诀窍 34: 服装店外部灯光设计有方 //41

诀窍 35: 服装店内部照明有方 //41

诀窍 36: 服装店音响效果设计 //43

诀窍 37: 店内气味很重要 //44

第三章 服装店陈列诀窍 //45

- 诀窍 38: 方便是第一原则 //45
- 诀窍 39: 选择合适的服装陈列用具 //46
- 诀窍 40: 货架陈列小窍门 //47
- 诀窍 41: 服装陈列有方 //47
- 诀窍 42: 让顾客逛遍服装店的每一个角落 //51
- 诀窍 43: 橱窗陈列建议 //52
- 诀窍 44: 百变橱窗有新意 //53
- 诀窍 45: 墙面亦可利用 //54
- 诀窍 46: 陈列——易看、易选、易买 //55
- 诀窍 47: 好服装要有好空间 //55
- 诀窍 48: 突出陈列热点 //56
- 诀窍 49: 打造招揽顾客的店铺空间 //57
- 诀窍 50: 打造完美陈列 //58
- 诀窍 51: 服装陈列有艺术 //60
- 诀窍 52: 让顾客享受陈列的美感 //61
- 诀窍 53: 给顾客以安全感 //62
- 诀窍 54: 陈列应时换时新 //63
- 诀窍 55: 陈列商品因时而异 //64
- 诀窍 56: 设定吸引顾客的陈列主题 //64
- 诀窍 57: 杂乱无章偶可一用 //65
- 诀窍 58: 模特展示有奇效 //65
- 诀窍 59: 服装配套展示 //66
- 诀窍 60: 巧妙利用视觉差 //67
- 诀窍 61: 服装陈列要关注顾客购买心理 //68

服装店

成功经营的183个诀窍

cheng gong jing ying de 183 ge jue qiao

诀窍 62: 服装陈列不可忽视店员风貌 //69

第四章 以服务招揽顾客的诀窍 //71

诀窍 63: 样样普通不如一项特别 //71

诀窍 64: 量体裁衣——特别的服装给特别的你 //72

诀窍 65: 让客户有特别的感觉 //73

诀窍 66: 服务迅速而恰当 //74

诀窍 67: 以积极、正面的态度接待顾客 //75

诀窍 68: 牢记顾客的称呼 //76

诀窍 69: 给顾客以适度赞美 //77

诀窍 70: 对客人骨头要软 //78

诀窍 71: 给顾客面子 //78

诀窍 72: 别和顾客争论 //79

诀窍 73: 优质服务——附加价值的来源 //80

诀窍 74: 深入了解顾客的不同需求 //81

诀窍 75: 了解顾客的购买习惯 //82

诀窍 76: 以优良服务取信顾客 //83

诀窍 77: 充实“附带”服务 //84

诀窍 78: 适当提供附加信息 //85

诀窍 79: 顾客永远是第一位的 //86

诀窍 80: 给老顾客真正的实惠 //87

诀窍 81: 原谅顾客的过失 //87

诀窍 82: 提供有针对性的服务 //88

诀窍 83: 售前服务亦可行 //88

诀窍 84: 欺骗顾客是大忌 //89

4

诀窍 85: 不卖旧货 //90

诀窍 86: 商品退换赢声誉 //91

第五章 服装店商品促销诀窍 //93

诀窍 87: 调好顾客的胃口 //93

诀窍 88: 巧用激将法促销 //94

诀窍 89: 叫卖也是一种促销的方法 //95

诀窍 90: 制造轰动效应 //95

诀窍 91: 不断移动滞销品 //96

诀窍 92: 调动顾客的购物情绪 //97

诀窍 93: 时装加表演 //98

诀窍 94: 烛借日辉法 //98

诀窍 95: 刺激触觉促销 //99

诀窍 96: 刺激嗅觉促销 //100

诀窍 97: 刺激视觉促销 //100

诀窍 98: 逆流而动有商机——开家“胖妞”时装店 //101

诀窍 99: 雨中送伞惠客多 //102

诀窍 100: “限客进门”销售法 //103

诀窍 101: 挑选顾客的服装店 //105

诀窍 102: “一分为二”开店的奥妙 //105

诀窍 103: 反时令销售可一试 //107

诀窍 104: 满足顾客猎奇心理 //108

诀窍 105: 情侣服装法 //109

诀窍 106: 教你一招——“牵驴上路” //109

诀窍 107: 巧用销售员 //110

服装店

成功经营的183个诀窍

cheng gong jing ying de 183 ge jue qiao

- 诀窍 108: 巧妙包装 //110
- 诀窍 109: 乱中取胜 //111
- 诀窍 110: 任客挑选 //112
- 诀窍 111: 高价促销法 //112
- 诀窍 112: 别出心裁的折扣销售法 //113
- 诀窍 113: 降价销售有技巧 //114
- 诀窍 114: 利用代金券促销 //115
- 诀窍 115: 价格广告是高招 //116

第六章 以店员吸引顾客的诀窍 //117

- 诀窍 116: 仪表应整洁得体 //117
- 诀窍 117: 打扮不能比顾客漂亮 //118
- 诀窍 118: 造就吸引顾客的店员 //118
- 诀窍 119: 去除仪表上的盲点 //119
- 诀窍 120: 欢迎顾客有窍门 //120
- 诀窍 121: 有诚意方有生意 //121
- 诀窍 122: 得体的说话技巧 //123
- 诀窍 123: 手不离商品创造活跃气氛 //125
- 诀窍 124: 营造过节气氛 //126
- 诀窍 125: 有效把握接近顾客的时机 //127
- 诀窍 126: 掌握接近时机的要领 //129
- 诀窍 127: 引起顾客的共鸣 //130
- 诀窍 128: 手到心到 //131
- 诀窍 129: 顾客接待分类型 //132
- 诀窍 130: 笑口常开迎财神 //134

- 诀窍 131: 要避免眼神与微笑的误区 //135
- 诀窍 132: 微笑的特征及规范要求 //136
- 诀窍 133: 把握热情的分寸 //137
- 诀窍 134: 避免自我吹嘘 //137
- 诀窍 135: 克服“自卑感” //139
- 诀窍 136: 摸清顾客的喜好 //139
- 诀窍 137: 抓住女性的消费心理特点 //140
- 诀窍 138: 抓住真正有购买权的顾客 //142
- 诀窍 139: 勿以貌取人 //143
- 诀窍 140: 买多买少一个样 //144
- 诀窍 141: 长好长坏一个样 //145
- 诀窍 142: 买与不买一个样 //145
- 诀窍 143: 卖服装要像嫁女儿 //146
- 诀窍 144: 百问不烦、百拿不厌 //147
- 诀窍 145: 实事求是地诱导 //148
- 诀窍 146: 让顾客享受“侃价”的乐趣 //148
- 诀窍 147: 服务要有始有终 //149
- 诀窍 148: 努力赢得回头客 //151

第七章 以价格招揽顾客的诀窍 //153

- 诀窍 149: 让折扣更有吸引力 //153
- 诀窍 150: “薄利多销” //154
- 诀窍 151: 降价有技巧 //155
- 诀窍 152: 月月降价法 //156
- 诀窍 153: 安全定价法 //157

- 诀窍 154: 弧形数字定价法 //158
诀窍 155: 九九尾数定价法 //159
诀窍 156: 统一价格法 //159
诀窍 157: 盯着顾客的口袋定价 //160
诀窍 158: 恶作剧价格法 //161
诀窍 159: 同货不同价的销售策略 //161
诀窍 160: 打时间差的价格战 //162
诀窍 161: 实价实卖法 //162
诀窍 162: 制定“心理”价格的窍门 //163
诀窍 163: 利用“价格圈套”套住顾客 //164

第八章 做个成功服装店主的诀窍 //165

- 诀窍 164: 做“知识型”的老板 //165
诀窍 165: 有冒险精神 //166
诀窍 166: 服装采购思路 //167
诀窍 167: 进货原则 //168
诀窍 168: 采购五个重点 //169
诀窍 169: 准确预测必不可少 //170
诀窍 170: 赚女人的钱 //171
诀窍 171: 重视孩童的购买潜力 //172
诀窍 172: 开家品牌服装店 //172
诀窍 173: 在“富人区”走“上层路线” //174
诀窍 174: 经营女士服装切忌走中间路线 //175
诀窍 175: 适当购进人无我有的货物 //176
诀窍 176: 经营者亦是采购者 //177

诀窍 177: 和竞争对手合作 //178

诀窍 178: 合伙开店需慎重 //179

诀窍 179: 有好店员可事半功倍 //179

诀窍 180: 发生纠纷时老板要出面 //180

诀窍 181: 正确处理顾客抱怨 //181

诀窍 182: 注重店内气氛 //182

诀窍 183: 提高营业额有窍门 //183

参考书目 //185

第一章

服装店选址诀窍

诀窍1：服装店选址调查技巧

选址的目的是要找到一个适合开展经营活动的场所，当确定了经营服装的类型后，需要对符合要求的商圈进行具体的选址调查。对预选的地址应从以下几个方面展开调查：

1. 竞争对手

太多的竞争会减少赢利机会，缺乏竞争会减少顾客的光临。正确选择竞争对手，了解竞争对手的服装店数量、选址特点、销售规模、顾客特点、产品组合、价格水平等，有助于借助竞争对手的商圈，了解消费者需要的特点及经营方式，预测市场空间，快速选址及制定有效的零售策略。竞争调查通常采用观察法、访问消费者、试卖调查法、实地录像法等。

2. 交通条件是否方便。包括：顾客来服装店后，停车是否方便；货物运输是否方便；从其他地段到店乘车是否方便等。交通条件方便与否对某些服装店销售也有很大影响。

3. 周围设施对服装店是否有利。有的服装店虽然开在城区干道旁，但干道两边的栅栏，却使生意大受影响。因此在选择临

服装店

成功经营的183个诀窍

cheng gong jing ying de 183 ge jue qiao

街铺面时，要充分注意这点。那么，遇到这种情况应该怎么办呢？典型街道有两种：一种是只有车道和人行道，车辆在机动车道行驶，视线自然能扫到街两边的铺面；行人在人行道上行走，进入服装店很方便。但街道宽度不要超过30米，太宽敞有时反而不聚人气。专家的调查研究发现，街道为25米宽，最易形成人气和顾客流。另一种典型街道是机动车道、自行车道和人行道分别被隔开，其实这是一种封闭的交通，选择这种位置开服装店也不太好。

4. 服务区域人口情况。一般来讲，开服装店位置附近人口越多，越密集越好。目前很多大中城市都相对集中形成了各种区域，比如商业区、旅游区、大学区等，在不同区域开服装店应注意分析其具体情况。

5. 目标顾客的收入水准。有高收入人群不算错聚集的地段开设高档时装店便是瞅准了目标顾客高收入这一特点。城市周边的别墅群或有档次的小区，都是高收入人群不算错聚集的地方之一。

诀窍2：商圈范围估计技巧

对服装店创办者来说，最关心的当然是投资多少和投资回收期，但一定要经过推算，才能知道这里可能会有多少。而服装店的营业额的推估必须以商圈的大小来进行，因此，一定要先定出商圈范围才能计算。

商圈会受到商品及服务质量的影响，也受可否回应客人提出的要求的影响，可以仅就自己服装店里的情况划出范围，或是根据外部资料来描绘。

如果顾客须历尽艰难才能到你的服装店里来，那么即使住得很近，这地方也不能算进你的商圈。相反地，如果你的服装店交通方便，附近又有专卖各具特色服装的店铺，那么，客人

2