

草根创业

服装业创业路线图

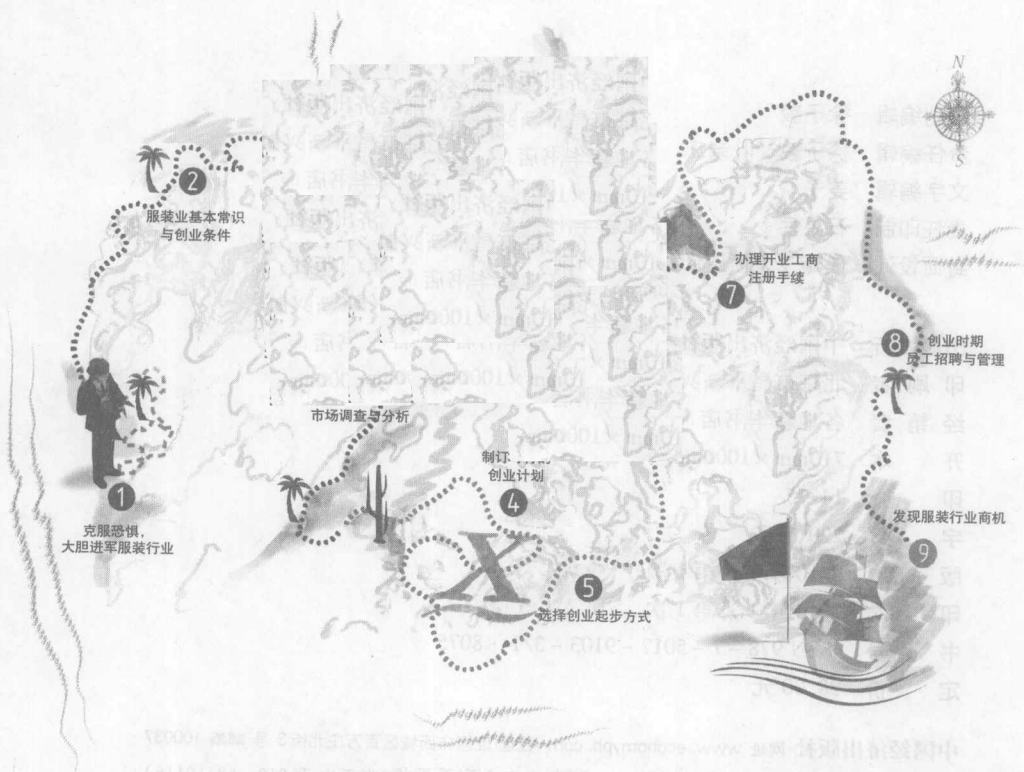
主编□于富荣 吴玉梅□编著



草根创业

服装业创业路线图

主编□于富荣 吴玉梅□编著



中国经济出版社

CHINA ECONOMIC PUBLISHING HOUSE

北京

图书在版编目 (CIP) 数据

草根创业: 服装业创业路线图/吴玉梅编著

(草根创业丛书/于富荣主编)

北京: 中国经济出版社, 2010. 1

ISBN 978 - 7 - 5017 - 9103 - 3

I. 草… II. 吴… III. 服装—商店—商业经营 IV. F717.5

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2009) 第 029024 号

策划编辑 徐子毅
责任编辑 徐子毅 叶亲忠
文字编辑 姜子
责任印制 石星岳
封面设计 任燕飞装帧设计工作室

出版发行 中国经济出版社
印刷者 北京市昌平新兴胶印厂
经销者 各地新华书店
开 本 710mm × 1000mm 1/16
印 张 14.75
字 数 220 千字
版 次 2010 年 1 月第 1 版
印 次 2010 年 1 月第 1 次
书 号 ISBN 978 - 7 - 5017 - 9103 - 3/F · 8075
定 价 28.00 元

中国经济出版社 网址 www.economyph.com 社址 北京市西城区百万庄北街 3 号 邮编 100037

本版图书如存在印装质量问题, 请与本社发行中心联系调换 (联系电话: 010 - 68319116)

版权所有 盗版必究 (举报电话: 010 - 68359418 010 - 68319282)

国家版权局反盗版举报中心 (举报电话: 12390)

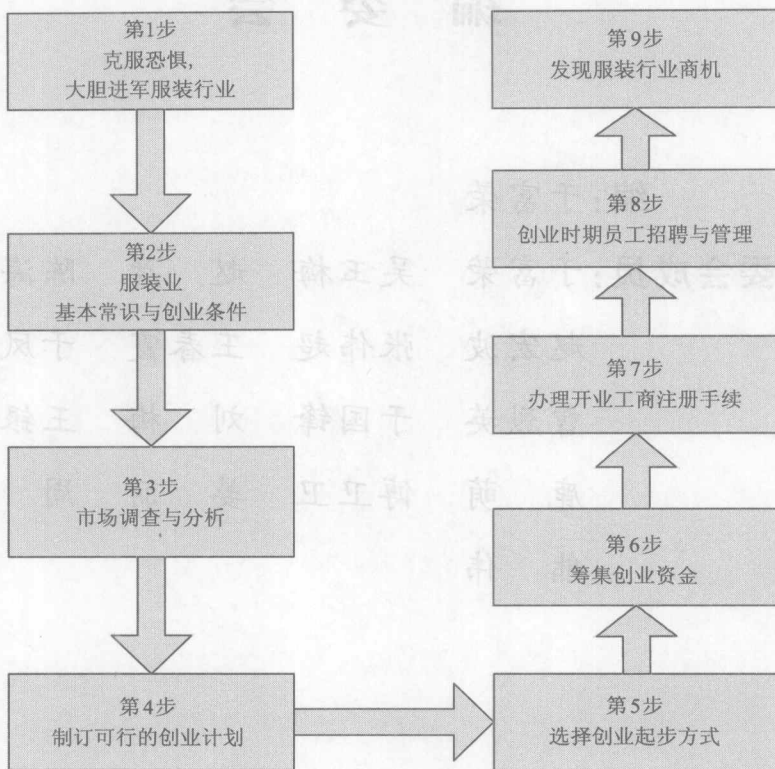
服务热线: 010 - 68344225 88386794

编 委 会

主 编：于富荣

编委会成员：于富荣 吴玉梅 赵彦 陈海涛
赵宏波 张伟超 王春霞 于凤莲
曹烈英 于国锋 刘梅 王银锁
鹿萌 傅卫卫 晏丽 周婷
熊伟

图意示为商业按业类别



服装业创业路线示意图

序 言

1

“创业”，是一个令人振奋却又令人惶恐的字眼。

对一个有开拓精神的人来说，它是“梦想”的代名词。我们中有很多人，就带着这样的梦想不断攀登人生的高峰，最终站到了自己向往的高度上；而我们中有更多的人，还在通往梦想的道路上艰难跋涉。

前者，人称“精英”；后者，人称“草根”。

“草根”之中，注定有人会成功，也有人会失败。成功者一跃成为“精英”，失败者则继续埋头做“草根”。

本书写给那些不愿一辈子做“草根”的人们。

2

“服装业”，这是一个很熟悉的行业，但是对没有深入其中的创业者来说还是陌生不已。

说它熟悉，是因为生活中我们每个人都离不开它。服装处于人们日常生活的“衣食住行”之首。从古自今，人们对锦衣美服的追求从没停止过。不管是遍布大街小巷、星罗棋布的个性服装店里的服装，还是各大商场的高档品牌服装，从几十元的低档地摊货到高达数千元甚至数万元的进口服装，都有人愿意掏钱购买。

说它陌生，是因为我们关心这样的问题：服装业的发展空间还有多大？作为一般人，如何能从服装业掘取一桶金？……

我们一直都是消费者，从来不曾真正深入了解服装业。

本书写给那些希望在服装业做出一番事业的人们。

3

“创业”与“服装”结合，会发生什么？

150多年前，这种结合曾帮助到西部淘金的李维斯创造了世界著名时装品牌——李维斯牛仔裤；几十年前又帮助曾宪梓缔造了“金利来”帝国；在最近的30年间，同样也让很多草根创造了九牧王、利郎、七匹狼、罗蒙、森马、爱慕等一大批成功的企业。

或许我们的目标还只是谋生，还只是想让生活变得更好一点，但我们同样应该坚信，不管我们的梦想是近是远，只要走上创业的道路，就无限放大了成功的可能性。

本书写给那些心怀目标和梦想的人们。

4

创业，为什么选择服装业？

你选择了就知道了，而且你会发现你的选择是对的。但经营服装并不是一条成功的捷径，也不是一条康庄大道。它就像《世界上最伟大的推销员》里所描写的：

“我要走的道路上充满着机遇，也有心酸与绝望，失败的同伴数不胜数，叠在一起，比山还高……”

带上一幅服装业创业路线图吧，它会引领你走上正确的道路，直达成功的终点。

本书写给那些了解创业艰辛而矢志不渝的人们！

序言 / 1

上篇 服装业创业路线图 / 1

第1步 克服恐惧，大胆进军服装行业 / 3

克服创业心理恐惧 / 3

认识创业中的风险 / 6

初次创业警惕误区 / 8

第2步 服装业基本常识与创业条件 / 11

我国服装业发展历程 / 11

服装市场的发展趋势 / 13

服装业创业者的条件 / 14

第3步 市场调查与分析：没有市场就没有一切 / 18

女性服装消费市场分析 / 18

男性服装消费市场分析 / 20

老年服装消费市场分析 / 22

童装消费市场分析 / 23

第4步 制订可行的创业计划：持续发展取决于战略 / 26

创业计划书的作用 / 26

如何撰写创业计划书 / 27

评估你的创业计划 / 33

第5步 选择创业起步方式：适合自己的才是最好的 / 35

个人独资经营 / 35

加盟连锁店 / 36

合伙经营 / 38

起步方式的选择 / 42

第6步 筹集创业资金 / 45

评估所需创业资金 / 45

创业资金的常规融资方式 / 47

服装业特有的融资方式 / 50

找出最省钱的融资方式 / 51

合理利用创业资金 / 54

第7步 办理开业工商注册手续 / 56

服装经营方式的选择 / 56

个体工商户的工商注册 / 58

个人独资企业的工商注册 / 59

合伙企业的工商注册 / 60

办理企业银行开户 / 61

第8步 创业时期员工招聘与管理 / 64

创业初期如何吸引人才 / 64

创业时期需要的人才 / 65

招聘员工的途径 / 67

创业阶段如何用人 / 70

创业阶段如何激励员工 / 72

如何管理不同类型的员工 / 73

第9步 发现服装行业商机 / 75

眼光是金，留心处处皆商机 / 75

胖人服装店 / 77

情侣服装店 / 79

女士内衣店 / 81

开一家旗袍店 / 84

高档改衣店 / 85

服装“改色”店 / 87

儿童服装店 / 88

中篇 服装业创业项目要点 / 91

个人服装店：创意无限、“钱途”无限 / 93

服装店选址策略 / 93

服装店取名的学问 / 95

服装店装修——既美观又实用 / 97

进货——服装店的灵魂 / 100

如何与批发商打交道 / 102

让橱窗为店铺“秀脸” / 105

服装店陈列原则 / 108

导购员语言的运用 / 110

服装店成功案例 / 112

网上服装店：享受 E 时代的创业便利 / 114

网上服装店的优势 / 114

筹建网上服装店 / 116

网上服装店的进货渠道 / 119

网上服装店的推广 / 121

网上与买家沟通的技巧 / 124

网上开店如何做好服务 / 128

网上服装店商品的拍摄 / 130

网上服装店成功案例 / 132

加盟品牌服装：成功创业的捷径 / 134

揭开特许经营的神秘面纱 / 134

连锁加盟的创业优势 / 136

特许商的选择 / 138

服装加盟店址的选择 / 140

服装加盟创业成功的要素 / 142

服装加盟成功案例 / 146

服装批发：小档口里的大生意 / 148

服装批发商如何解决货源 / 148

服装质量的鉴别 / 149

服装代理商如何制衡厂家 / 150

批发商如何解决库存 / 153

服装批发成功案例 / 154

制衣厂：一起步就不同凡响 / 156

开办制衣厂所需的工商流程 / 156

制衣厂所需设备及人员 / 158

制衣厂的工作程序 / 160

制衣厂如何留住人才 / 162

制衣厂成功案例 / 164

下篇 服装业创业期的日常管理 / 167

财务管理 / 169

创业者的财务管理 / 169

必知的三种财务报表 / 171

现金流管理——财务管理的重中之重 / 174

服装业所需的财务表格 / 177

税务管理 / 186

服装业税收的种类 / 186

怎样办理开业税务登记 / 188

个体户如何交税 / 189

私营企业如何交税 / 190

及时进行纳税申报 / 191

将企业财产与家庭财产分开 / 194

创业之前就考虑合理避税 / 195

附录 / 199

全国主要服装批发市场 / 199

《合伙企业法》主要内容摘录 / 202

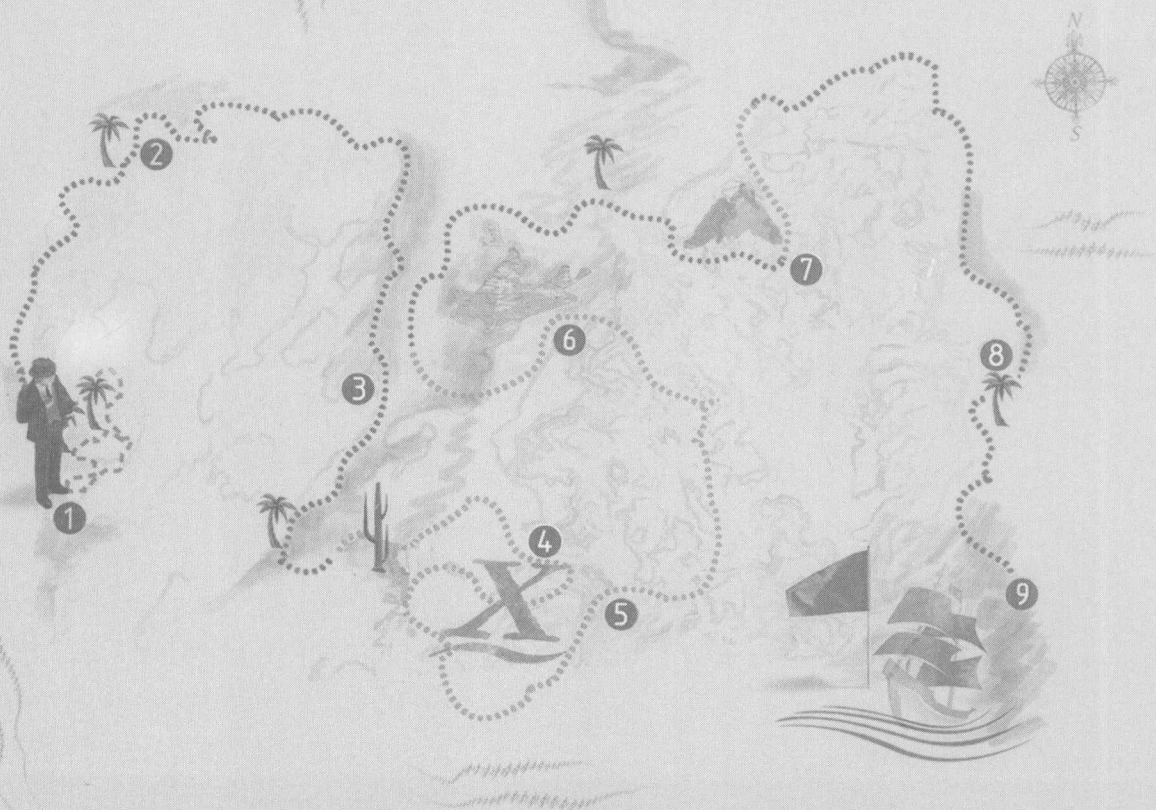
《商业特许经营管理办法》 / 209

《中国连锁经营协会特许经营行为准则》 / 217

服装主要结构部位名称 / 220

上
篇

服装业创业路线图



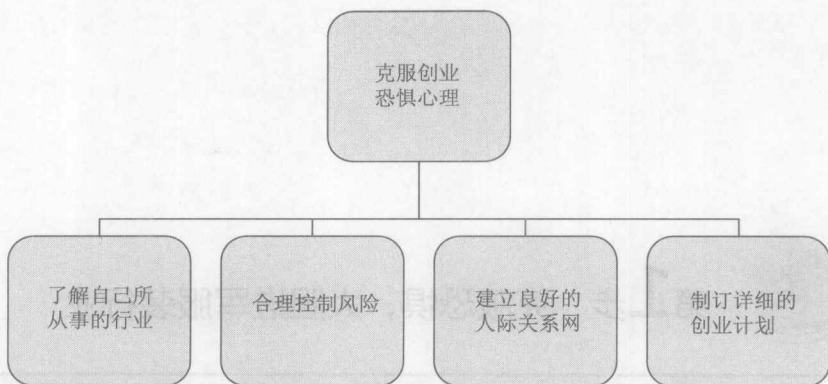


第1步 克服恐惧，大胆进军服装行业

很多人认为驰骋商界、开大公司才叫创业，认为自己怀揣几万元甚至几千元资金根本不能进入服装行业，总是认为创业离自己很遥远，自己创业会遇到重重困难，还没有开始创业就被对创业的恐惧吓得望而却步。其实，这种观念是不正确的。只要有创业的激情，有创业的行动，哪怕口袋里只有100元，照旧能够走上创业之路！思路决定行动，行动决定结果，从现在开始做一匹创业狼，走向属于你的创业之路吧！

克服创业心理恐惧

说到创业，很多人会心生恐惧。创业者的恐惧主要是源于对自己没有信心。在创业开始之时，绝大多数创业者都会对自己的能力提出疑问，总是不断地问自己：我多长时间可以收回成本？我到哪里寻找稳定的货源？我的市场销售计划是否可行？我这样辛苦能赚到钱吗？有创业理想的人很多，但最终实现理想的人却很少。这主要是因为很多人的创业理想被无情的恐惧心理给淹没了。因此，创业者首先要克服心理恐惧。战胜心理恐惧的唯一方法就是有意识地预防恐惧事件的发生，一般说来，主要从以下几个方面来预防。



克服创业恐惧心理示意图

✓ 1. 了解自己所从事的行业

选择熟悉的行业开始创业是一个好开端。对服装业的创业者而言，如果在创业前就熟悉服装行业，有助于在创业时准确地找到市场定位。例如你打算经营一个服装批发档口，你最好先到服装批发档口工作两个月。这样你就能熟悉服装批发的流程及很多经营信息，在自己创业的时候就知道什么样的服装有市场，知道不同服装款式的优劣及消费者的需求。这样在进货的时候就能做出正确的判断及决策，这也是能帮助创业者成功的无形资产。

✓ 2. 合理控制风险

创业者的心理恐惧很大程度上来自对风险的不可预知和不可掌控。创业者如果能够做好风险控制，降低风险指数，创业信心就会大增。创业者可以通过以下几个途径来控制风险。

(1) 进行风险分析

创业者在创业前必须考虑家庭的一切日常花费及开支，考虑到一旦创业失败所导致的收入来源中断的风险并正确分析风险，风险分析主要包括项目风险分析、市场风险分析、企业运营和管理风险分析及财务风险分析。

（2）认真评估风险

通过客观分析风险来预测风险来临所造成的损害程度，例如收不回货款对企业的影响，资金周转出现问题所造成的后果……

（3）预防风险

尽量采取措施降低风险发生的可能性，例如制订周密的收款计划，对客户信用进行严密评估；加强安保措施，将现金收入及时存入银行……做好这些工作能有效地减少甚至避免风险。

✓ 3. 建立良好的人际关系网

人际关系是一种无形的资本，对创业者来说至关重要。在创业之初，创业者就要考虑一下自己的社会关系，着眼朋友多、人际关系好的项目开始创业。这样能获得畅通的办事渠道、及时的信息来源，创业成功的概率也就高一些。例如，你有朋友做服装批发，你就可以考虑开个服装批发档口或服装店，从朋友那里获得的经验与帮助可以让你少走很多弯路。有了这样的关系网，你的恐惧心理也会相应降低。

✓ 4. 制订详细的创业计划

克服创业恐惧心理需要的不仅仅是勇气，更需要创业者冷静、沉着、理智。在创业之前就要制订详细的创业计划，创业计划要写下你对创业项目的未来展望、市场分析、展开项目所需要的资金、需要的人员、分析自己的客户群、如何打开局面……有了这些准备，创业者才会对自己信心十足，大胆尝试自己的创业梦想。

王桦一直有创业的想法——开个服装店。但是他从没接触过服装行业，也不认识做服装的朋友。对于如何经营服装店更是一窍不通，不懂得到哪里去进货，不知道如何接待顾客，感觉真是无从下手。他仔细想了想，发现自己好朋友的姐姐就是开服装店的，于是通过朋友介绍，他到朋友的姐姐店里免费打工一个月，上货的时候朋友的姐姐也带着他。就这样经过一个月的观察与锻炼，王桦根据从朋友的姐姐那里学习的经验，详细制订了自己开服装店的计划，然后按照计划寻找合适的店面。在比较了市区里的几处商业地段后，王桦决定开始时以求稳为主，选了一条不太繁华但周围是居民区的街上