

第1创业



怎样开 孕妇装店

李秀玲/执笔

MATERNITY DRESS SHOP

图书在版编目 (CIP) 数据

怎样开孕妇装店 / 李秀玲执笔.

—北京：中央广播电视大学出版社，2009. 2
ISBN 978-7-304-04276-9

I. 怎… II. 李… III. 孕妇—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020613号

版权所有，翻版必究。

出版·发行 中央广播电视大学出版社
电 话 选题策划中心：010-68183482
发行部 010-58840200
总编室 010-68182524
网 址 <http://www.crtvup.com.cn>
地 址 北京市海淀区西四环中路45号
经 销 新华书店北京发行所

邮 编 100039

策划编辑 力 超
责任编辑 令 方 力 超
责任校对 亚 光

封面设计 黄晓凤
版式设计 许 晴
盛 阳

印 刷 廊坊市佰利得彩印制版有限公司
版 本 2009年5月第1版
开 本 1/24 印 张 4.5

2009年5月第1次印刷
字 数 85千字

书 号 ISBN978-7-304-04276-9

定 价 28.00元

(如有缺页或倒装，本社负责退换)

前言

财富有个秘密通道

2008年袭来的金融危机夺走了多少人手中的饭碗，更席卷了多少人把握未来的信心？无法统计。这是一场心理的危机。同时，带来了一次认知财富的机遇。

财富有一个秘密的通道。原来只有少数的人知道。

这个秘密通道到底藏匿在哪里？对于已经行走在通道里的人们来说，这是一个公开的秘密。有很多怀着济世理想的人，正在大声地宣讲这个秘密，书籍上、电视节目上、报纸杂志上……

遗憾的是，塞着耳朵的人充耳不闻，闭着眼睛的人又怎么看得见脚下踩着金沙？

那么，又是什么令我们困顿于羞涩的锦囊却又束手无策呢？到底是什么令我们焦虑于失业的危机而只能提心吊胆呢？还有些莫名的恐惧正在一步一步变为现实……

罪魁祸首就是我们的思想。如果你的头脑里从来都认定自己无力摆脱经济困境的话；如果你认定养家糊口的唯一来源是找一份工作，那么，你就是选择了华山一条独径。你永远没有机会看到别样的伟岸山川秀丽风景。无论是唉声叹气或是怨天尤人，这一切都无济于事。

难道转变思想就是本套丛书所讲的“开店”吗？

当然不是。开店只是秘密的一部分，是财富之门开启的一个缝隙。

重要的是，这是一条随处可求证的路径，是小本创业易于操作的途径。

秘密的关键在于当你进入了财富的某一条通道，就将慢慢养成看见隐形财富的能力，能听得见金钱流动的声音，闻得到金钱被阳光晒过的味道，你距离获得财富自由的目标就不远了。

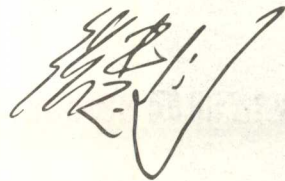
这套丛书到底是纸上谈兵还是问路宝典呢？此书脱胎于电视栏目《魅力财富》，经验建立在实战之上。广东电视台卫星频道从2004年开始以民生为计，关注百姓财富生活，致力于全民富足的理想目标，打造了一系列草根财经栏目。其中2006年与观众见面的《魅力财富》充分展示了财富的魅力，每天给观众提供一个小本创业的故事，每天为坐在家里的观众打开一扇通往财富的秘密窗口。三年时间，播出近800期节目，专注于《魅力财富》的编导们不知不觉中已经成为该行业中最见多识广的专业人士了。为了让更多的个体和家庭有机会把握自己的财富命运，编导们决定用书籍的形式把他们浸淫了近千个日夜、甄别了近千个项目的经验提炼出来，用手把手的方式传递给更多的人。

认真地跟这本书沟通，带着问题考察市场，观察身边的小店，当有一天你豁然开朗，信心十足的时候，再上路不迟。祝你成功！

一个民族一旦形成了创业的习惯，失业将不再对生活带来困扰，丰足和谐的人生将令我们的社会更加美好。

广东卫视的同仁将不遗余力在全民创富的道路上继续记录与发掘！在草根创业的过程中，倾力支持！

南方广播影视传媒集团总裁 张惠建



HOUSEHOLD TEXTILES
家纺店

怎样开
PRIVATESHOP
女士内衣店

张清华/撰稿

中央广播电视大学出版社

怎样开
COOKSHOP
餐馆

张清华/撰稿

张清华/撰稿

怎样开
LADY FASHION SHOP
女装店

王蕾/撰稿

中央广播电视大学出版社

怎样开
KIDS CLOTHES SHOP
童装店

张清华/撰稿

张清华/撰稿

中央广播电视大学出版社

第101创业
开店系列丛书
怎样开店？

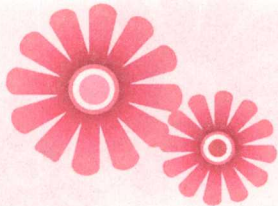
创业培训网 88road.com

试读结束，需要全本PDF请购买 www.ertongbook.com



目 录

第一章 为什么选择经营孕妇装店	1
第一节 孕妇装市场商机无限	1
第二节 轻松入门做老板	2
第二章 成功的第一步从选址开始	4
第一节 哪里是开孕妇装店的好地方	4
第二节 哪些地点不宜开孕妇装店	9
第三节 租用店面时应该注意的问题	10
第三章 办理合法的经营手续	13
第一节 个体工商户注册登记程序	13
第二节 其他必备的手续	14
第三节 注册费用及常见问题	14
第四章 细心装扮孕妇装店	15
第一节 店面设计——抓住顾客的眼睛	15
第二节 打造温馨舒适的购物环境	20
第三节 装修怎么省钱又上档次	26
第四节 合理布局, 细致划分功能区	26



第五章 管理好你的货品 31

- 第一节 孕妇装店进货前要精打细算 31
- 第二节 把好孕妇装进货关 34
- 第三节 孕妇装店常见的进货渠道 36
- 第四节 孕妇装定价有“玄机” 40
- 第五节 规划打理存货 43



第六章 孕妇装的陈列展示 47

- 第一节 陈列展示的基本原则 47
- 第二节 陈列展示的布局方案 49
- 第三节 陈列展示的实施 50
- 第四节 陈列展示实际应用时需要注意的问题 56

第七章 孕妇装店的促销策略 59

- 第一节 做好促销前的市场调研 59
- 第二节 把握好促销时机 61
- 第三节 制定规范的促销规则 62
- 第四节 如何让促销更有效 65

第八章 突破营销难关 69

- 第一节 制定有效的销售策略 69
- 第二节 顾客至上的服务理念 71
- 第三节 成功卖出商品的技巧 77

第九章 怎样服务你的“上帝” 83

- 第一节 如何培养顾客群体 83
- 第二节 如何应对顾客投诉 85

第十章 店员管理 89

- 第一节 做一名合格的店主 89
- 第二节 店员上岗前必要的培训 90
- 第三节 激励店员的积极性 94

第十一章 成功经营自己的店铺 97

- 第一节 经营失利后如何将损失降至最低 97
- 第二节 难缠的顾客怎么处理 98
- 第三节 几种接待顾客时不宜使用的话语 98
- 第四节 店铺周转困难时筹措资金的方法 99
- 第五节 合伙经营需要注意什么 100



第一章

为什么选择经营孕妇装店

第一节 孕妇装市场商机无限

孕育下一代是每个家庭的头等大事,宝宝健康与否牵动着家庭中所有人的心,从怀孕伊始,每个家庭用在孕妇身上的费用就尤其高。其中,“孕妇装”作为孕期不可缺少的消费品,每位孕妇都要为此支出少则数百元多则上千元的费用。

据资料显示,我国城市地区每年新增孕妇人数在1000万以上,这意味着,一件孕妇装即使按100元计算,其市场需求也将达到数十亿元,而根据我国目前的人口年龄结构来看,这个数字还将不断被刷新。在2006年,我国孕妇装市场销售总额就已突破20亿元,自2007年以来,受“金猪宝宝”、“奥运宝宝”等因素的影响,我国又将迎来一个新的生育高峰。曾有相关新闻报道,因孕龄妇女人数增长过快,某市保健院人满为患,孕妇建册科的档案架告急。据专家预测,在未来3~5年内,我国孕妇装市场的销售额将达到30亿~50亿元,可见孕妇装市场的“钱景”相当诱人。孕妇装产业也因此被誉为21世纪的“朝阳产业”。

当然,人民收入水平和生活水平的提高也是孕妇装市场需

求大增的基础。据国家统计局初步核算,2007年我国国内生产总值246619亿元,比上年增长11.4%,加快0.3个百分点,连续5年增速达到或超过10%。国民经济呈现出增长较快、结构优化、效益提高、民生改善的良好运行态势。虽然2008年受金融危机影响经济增速有所回落,但是每个家庭花在孕妇装上面的支出,从长远来看不会受多大影响。

伴随着物质生活的改善,人们对于孕妇装的消费观念也在发生着转变。

以往,人们觉得怀孕后空闲的时间比较多,活动范围有限,加之孕妇装顶多穿几个月,属于短期一次性消费品。因此,并不热衷于花钱在购买孕妇装上。很多人甚至向别人借穿,也有些人根本不穿孕妇装,直接找一些大尺码的服装临时穿一下就应付过去了。

现在,城市里职业或非职业的准妈妈们,对自身的关注度越来越高,她们决不会再像自己的妈妈那样,穿着一身借来的衣服或是肥大的运动装来打发孕期了,而是希望在这个特别的阶段,用简洁、明快、时尚、大方的孕妇装来呈现出自己的另一

种美。

特别是随着大批的“80后”成长为“准妈妈”，孕妇装消费市场迎来了新的主力军。相比而言，“80后”人群的成长环境优越，对时尚较为敏感，更加注重服装的质量和品牌的知名度。据业内人士介绍，现在“准妈妈”选择孕妇装，更多的是为了一份好心情，当穿上款式合意的孕妇装后，孕妇的心态也会随之改变，更舒心放松，对胎儿的发育也有所帮助。另外，具有特殊功能的孕妇装对胎儿保护也起到了不可忽视的作用，很受白领的青睐。现在很多白领怀孕后还要继续上班，为了更好地保护胎儿，选择一套或几件质量可靠的防辐射孕妇装必不可少。

第二节 轻松入门做老板

一、孕妇装店经营相对稳定

孕婴行业“黏性”比较大，顾客忠诚度比较容易培养。孕妇在孕期不同阶段需要消费不同的孕妇用品，但顾客大多不会一次性买全，而是等到以后有需要时，再去消费，她们一旦认准了哪家孕妇装店，就不会轻易更换。因此，孕妇装店顾客的消费具有明显的连贯性，易于培养稳定的顾客群体，这就为店铺持续赢利提供了坚实的保障。

另外，孕妇装店的经营范围，可以涉及从孕妇怀孕到分娩所需的全部服饰类用品，除了孕妇装，还包括孕妇内衣、肚兜、束身衣、托腹带、孕妇枕、孕妇鞋、防辐射服等，一般情况下顾客只需光顾一家店铺即可满足其大部分需求。因此，同其他服装店、餐厅等相比，孕妇装店经营稳定性相对较高，通常经营上不会出现大起大落的情况。

二、孕妇装店利润有保证

对比整个服装业利润偏低的现状，“孕妇装”显然是一块黄金领域。据一位业内人士透露，职业孕妇装的利润一般在70%左右，而防辐射孕妇装最近几年才开始兴起，利润相对较高，有时甚至超过100%。

对于孕妇装店的利润，许多经营者还是比较满意的。一位店主说：“小店前期投入了6万元左右，而孕妇装平均利润在60%~90%之间，加上目前孕妇装店大多还处于起步阶段，同行竞争不明显，市场比较好做。我的店虽小，但经营的东西比较全，孕妇穿的、戴的、盖的我这都有，比商场都全，顾客来我这一家就能满足她全部的需要。因此，每月的利润也比较稳定。”

三、孕妇装店投资规模灵活

孕妇装店投资规模可大可小，适合个人投资创业。资金充裕的创业者，可以投入上百万元，开一家规模大、品种全、服务范围广的“孕装超市”。如果经营得当，完全可以满足该地区大部分消费者“一站式购物”的需求，从而获得丰厚的经营回报。

对于资金不充裕的创业者来说，只要有5万元以上的启动资金，就可以开办一家小型孕妇装店。一般来说，店小就应该从孕妇装某个品牌或某一类入手，比如专营防辐射孕妇装或者专营职业孕妇装等，将孕妇装店做精做专。经营得当的话，依然可以获得不错的利润，正常情况1~2年即可收回全部投资。

四、孕妇装店技术门槛低

经营孕妇装店并不需要掌握高深的专业知识和生产技能，也无须专门培训。一位孕妇装店的经营者在介绍她的创业经验

时说道：“开这家店之前，我没有参加过特别的培训。我自己也是一位母亲，并且平时喜欢翻看一些育婴方面的书籍和杂志。这方面的知识积累多了，再加上自己的实际经验，就可以给没有经验的顾客一些指导性的建议，帮助她们选购合适的孕妇装，我还把自己收集的婴孕方面的书籍和杂志摆放在店里，供她们选读。这样，时间一长，很多顾客都愿意来我的店里消费。”

五、经营孕妇装店需要注意的潜在风险

投资孕妇装店虽说有许多优势，但并不意味着完全没有风险。开办孕妇装店时，经营定位和店铺选址非常关键，稍有不慎就有可能导致创业失败。另外，孕妇装店在经营上可能会遇到一些风险，比如经营者进货时把关不严，销售的商品给孕妇造成了伤害，这将会给孕妇装店带来一定的打击。

一位经营孕妇装店多年的店主说：“虽然从业多年，但每次进货都是我亲自去，谨慎小心不敢马虎，生怕看走眼购进不合格的孕妇装，一旦顾客穿了引起身体不适或影响健康，将给店铺造成难以挽回的损失。”

孕妇装在实际穿着中，个别顾客会出现身体不适的症状，有可能并不是因为商品本身的问题，而是孕妇个人体质不适合某种面料引起的。万一出现这种情况，经营者切记要耐心解释，并且诚恳道歉。如果处理不当，负面言论很快就会在“准妈妈”之间快速传播，严重影响店铺声誉。



第二章

成功的第一步从选址开始

如今自己创业做老板已成为一股热潮，越来越多的人开始选择投资开店当老板。但是开店并非简单的数学算术，它要牵涉到选址、装修、进货、销售等诸多环节。对于以零售为主的孕妇装店创业者来说，选址是创业成功的“第一步”。那么如何选对地点淘到真金呢？

第一节 哪里是开孕妇装店的好地方

开店做生意，谁都知道位置的重要性，位置选得恰当，无形中为你的生意打下了坚实的基础。相反，如果位置没选对，即使你有很不错的经营才能，生意也不一定做得好。

一、决定“淘金宝地”的关键因素

店铺选址需谨慎行之，必须综合考虑店铺所处的地理环境怎样、竞争对手情况如何、交通是否便利、周边设施是否有影响、租金能否接受及顾客的消费能力等因素。

下面将对选址需要了解的关键因素进行逐一介绍：

1. 店铺地理环境

作为消费者而言，选择进入店铺的第一判断标准就是店铺的地理环境。要考虑到周边环境对孕妇装店的形象是否有不利影响，是否会影响顾客的购物情绪。

试想一下，如果孕妇装店坐落在公共厕所旁，或者不远处



图1

有垃圾处理站,或者是店门外尘土飞扬、声音嘈杂。还有谁会愿意在你的店铺停留呢?尤其对于孕妇来说,哪怕你店里的孕妇装再好,消费者恐怕还是会想“这么脏乱差的地方,打死我也不会进去买东西”。(图1)

作为一家孕妇装店的店主,有责任为来店的每一位顾客提供安全舒心的环境。

2. 店铺周围的竞争状况

走在大街上不难发现,随着创业热潮的兴起,大大小小的外贸服装店也如雨后春笋般迅猛增加。只要有好的地段,大家都在拼命开店,有些街边短短几十米的地段,就开有五六家外贸店。

“衣依”外贸店就是其中的一家,小店开张有一段时间了,可是生意一直没有起色。原来“衣依”经营的服装种类和其他店差不多,加之店主是初次经营,没有熟悉的供货渠道,拿货时享受的折扣要比其他老店低,所以在价格上就没有竞争优势。而顾客们大都是逛完附近几家店铺后才会做出购买决定,“衣依”的生意也就可想而知了,价格定低了,是赔本赚吆喝,价格定高了,生意更是清淡,连房租都收不回。因此,几经折腾后,就早早易手他人了。

由此可见周围的竞争状况将对店铺的经营产生巨大的影响,选择店址时必须分析周围的商业环境。

若孕妇装店经营的服装比较有特色,且供货渠道与其他店铺不同,比如专供出口的外贸孕妇装、某品牌孕妇装在当地的独家代理等;或者在进货时能取得更高的折扣,在价格上有一定的优势。那么将店开在同类店铺聚集的地方可以提升人气,促进消费。因为在顾客看来,店面多,选择就多。而对于经营者而言,销售业绩的提高根本上还是要靠经营取胜,同业多则选

明人气旺,所以经营者不必害怕竞争。若经营的服装和种类与其他孕妇装店区别不大,很难做出个性和特色,则应尽量避免同业集中的地带。

3. 店铺周围的公众设施

公众设施包括医院、商场、娱乐设施等,尤其要注意的是街道设施。周围设施是否有利,也是经营孕妇装店一个不可忽视的因素。日常生活中,我们经常可以看到:有的孕妇装店开在街区干道旁,但是城市管理部门设在干道两边的栅栏,却将大部分客流挡在店门外。因此在选择临街铺面时,应该充分留意到这一点。

一般街道可分为两种:

一种是只有车道和人行道,当车辆在道路上行驶时,开车人可以自然地将街道两旁的铺面纳入视线中;行人行走于街边时,可以很方便地出入店铺,在这种街道上开店是比较有利的。(图2)



图2

另一种街道指的是封闭或半封闭型街道，比如机动车道、自行车道和人行道被隔开。这些地段一般人流稀少，即使有很高的人流量，由于街道两边互不相通，大家也都是来往匆匆，光顾店铺的人自然也不会多。选择这种位置开店显然是不利于经营的。(图3)



4. 店铺交通条件

孕妇装店选址，还要注意店面周围人流量、交通状况以及市政规划等情况。

对孕妇装店经营者来说，交通是否便利和客流的多少，会直接影响销售业绩。通常而言，进入店铺的顾客数量与该区域的交通流量，二者是成一定比例的，交通流量的高低直接影响到进入店铺的顾客数量。

交通是否便利，主要是指顾客从其他地方来到店里时乘车是否方便。假如顾客必须花上几个小时换乘不少路线的车辆，尤其对于孕妇来说，由于身体因素的特殊原因，其购买欲会随着时间的延长和交通的不便降低甚至消失。繁华的商业区交通都十分便利，公交线路众多且选择余地很大，这也是店铺集中在商业区的主要原因之一。

另外，停车是否方便，也是影响孕妇装店经营的重要因素。

例如，冯小姐将自己的孕妇装店开在一家妇幼保健医院的旁边，每天都有不少来医院看病、检查的孕妇从店前经过。按说有这样的固定消费群体，生意应该很好，但冯小姐却“一脸愁容”。因为店铺前的街道是进出医院的重要通道，为了确保进出车辆通行方便，交管部门禁止在街边临时停车，而来买孕妇装的准妈妈们，不少是老公开车陪着来的，车到了店铺前没有停车位，自然是转一圈就走了，生意也就不好做。因此，选址时要将停车因素考虑在内。

当然，如果你也像冯小姐一样看重这里的客流，非要将店址选在这样的地方，那就一定要及早向城管部门申请在街边划定专用停车位，待审批通过后就可放心停车了；审批没下来之前，不可私自涂画停车位，可以在店前设置醒目的标识，引导顾客到医院内停车，以解燃眉之急。

此外，在选址时，还要注意并不是所有的好地段都一定能赚钱，有时遇到市政规划变动，例如道路改造、拆迁等，热闹的地段也有可能变成冷僻之地。而许多正在开发中的地段，却有着极大的投资价值。因此，在选址时，可以将眼光放长远些，多了解该地区近年来的发展规划及趋势。(图4)



5. 店铺服务区域人口情况

孕妇装店必然要择址于某一地区,依托所在地区进行经营,因此孕妇装店所处区域的人口状况是选址考虑的关键性因素。一方面看该区域人口数量和住户数量,以及分布密度,将来发展的情形等等;另一方面注意人口的职业、使用的交通工具、收入水平、知识程度等等。

一般而言,孕妇装店周边的人口越多、越密集越好。其中值得注意的一点是“商圈范围”,指该区域中被某家商店所吸引的消费者所居住的范围。因为孕妇装店局限性很大,所以孕妇装的购买范围最好在数公里或数十公里之间。另外也要把徒步、搭乘公车或开车20分钟左右可以到达的顾客纳入圈内,根据分析结果来决定最佳的店铺位置。

6. 店铺租金的性价比

有些创业者在寻找开店地点时,只顾着找好地段、好地点,即使其看中的店面租金比一般行情高出许多也执意要租,而忽略经营店铺的每笔成本支出所占营业额的比例都有一定的标准范围,租金成本也不例外,不宜轻易超过这个范围。经营孕妇装店,人事费用约占营业额的15%、租金占营业额的15%~20%之间较为恰当。例如一家月收入在2万元左右的孕妇装店,其月租金保持在3000元左右比较合适,这样再扣除3000元的人事费用及6000元的进货成本后,能保证8000元的利润。

另外,目前许多新建社区预留出的底层商铺,以及沿街而建的大型商铺,常常因为面积过大很难出租,价格上会有一定的下浮。在这种情况下,可以考虑几个投资者以团体租赁的方式买,然后再进行分割,这样细算下来你也可以节省不少费用。

对以上情况仔细调查后,就可以根据掌握的情况,确定孕妇装店的位置及市场定位,同时根据孕妇装店所在地区中人们的消费习惯与购买能力,确定商品的档次和特色。切不可凭自己的想象和喜好,盲目地办一家自己满意而消费者并不“买账”的孕妇装店。

二、适合开孕妇装店的地段

一般来讲,在下列地段开孕妇装店比较好:

1. 人口密度高、人口数量多的居民小区

很多地方都已经建设了不少颇具规模的居住小区。根据目前城市建设规划的发展趋势来看,居民住宅“社区化”的发展势头愈演愈烈,服装店、便利店、美容院、药店,甚至诊所等先后进入居民小区,“社区化”的商业店铺因满足了居民“就近消费”的便利需求而大受好评,也因此取得了不俗的经营业绩。一

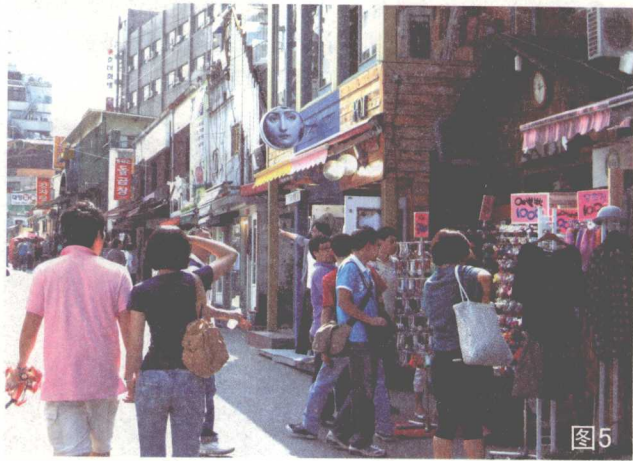


图5

般来讲,只要在经营上投其所好,都能获得比较稳定的经营收益。

居民小区同样也是孕妇装店最佳的选择,但应注意自身的定位与小区居民的收入和品位是否一致,如果经营的孕妇装能够获得小区居民的认同,那么孕妇装店将拥有一个稳定且不断壮大的顾客群体。不仅如此,你还可能会获得来自他们的信任、友谊,也许你会得到比预料中还要多的“回报”。位置良好的商住两用楼,其底商是中小型孕妇装店的首选。(图5)

2. 同类店铺聚集的街道、区域

同类店铺聚集在一个区域甚至同一条商业街上,这种现象已为人们所熟见。顾客一般都会有这样的心理:希望能以尽可能少的钱买到“质优物美”的商品。因此他们在购物时往往采取“货比三家”的策略来决定在哪家店铺消费。如今年轻的“准妈妈”们也加入了时尚消费者的行列,孕妇装的舒适、美观、合身是“准妈妈”们关注的焦点。因此,她们也会通过不断地逛不同的孕妇装店,寻找自己的中意之物,而“孕妇装一条街”、“孕妇装购物城”无疑为她们提供了这种便利。(图6)



图6



图7

3. 大型医院或妇幼保健院附近

临近医院且人流量比较大的街铺是不错的选择,因为这类地方是孕妇装店的目标客户群聚集的地方,有稳定的顾客群体,也为“准妈妈”们提供了不少便利。

但要注意该类地段为了便于交通管理,可能会在一些主要街道设置交通管制,例如单向通行、限制通行时间等等,店铺选址应该避免这些地方,也尽量不要在道路中间设有隔离栅栏的街道开店,因为这样会限制对面的人流过来,即使你的店铺招牌做得再惹眼,对面的顾客也只能“望店兴叹”。店铺附近最好有公交车站点,以及为出租车提供的上下车站等。(图7)

另外,店铺门前或附近应该有便于停放车辆的停车场或空地,这样会更方便“准妈妈”们购物。

4. 商业活动频繁或商业历史悠久的街区

如今这类位置比较“稀缺”且租金不菲，即使有条件能在这样的位置开店，由于其房价特别高，就必须认真核算所经营的孕妇装店，在正常情况下的营业额去除了较大的开支以外，利润还有多少。若所剩利润不多，经营者就可能冒较大的风险。若除去开支，还有较丰厚的利润，经营者就不要被寸土寸金的高租金吓倒。有时高投入与高回报是成正比的。

其实好位置的高租金，并不是一天两天形成的，也不是任意抬高的，它是在房东和租户长期利润分成较量中形成的，租金如果高到租户无钱可赚，那么再好的门面也租不出去。可见，好位置虽然寸土寸金，但正常情况下经营收入总会大大超过租金而有厚利可图。当然，高租金增加了孕妇装店的经营成本，也增加了经营压力和风险。经营者需要好好盘算，以自己的投资和经营经验，究竟能否做得起这类位置的生意。

以上地段可以说都是开孕妇装店的“风水宝地”，如有符合条件的，应该尽快拿下来，以免错失良机。

第二节 哪些地点不宜开孕妇装店

一般情况下，下列地点不太适宜开孕妇装店：

一、高速公路两旁

随着城市建设的快速发展，高速公路也越来越多。为满足快速通车的要求，高速公路两旁一般都设有隔离带，导致两边无法穿越；且公路旁边的停车设施也比较少见。因此，尽管公路旁边有单向固定或流动的客户群，也不宜作为孕妇装店的选

址区域。因为人们不会为了购物而在高速公路旁违章停车，特别是孕妇。

二、人口较少或已有同类店铺的居民区

这类居民区不宜作为孕妇装店的选址区域。因为在缺乏流动人口的消费环境下，有限的固定消费总量不会因新开店铺的增加而增加。

三、顾客进出店铺不方便的地方

店铺门口的台阶过高或过低，店铺门前的道路影响顾客行走安全等，都不适宜开孕妇装店。（图8）



图8

14级高的台阶在一定程度上还是让顾客“望而却步”。

这家让顾客“望而生畏”的店铺，虽然在台阶旁安装了护栏，但仍然使顾客产生严重的不安全感，当然，其进店率也是完全可以想象的。（图9）



四、同一地区中楼层高的地方

如果孕妇装店开在二楼甚至更高层，不仅会因为楼层高而不便顾客购买，也会因为楼层高开店传播效果相对较差，孕妇装销售量难以提升。(图10)

五、店面前有坡路的地方

孕妇装店设在坡路上，一般是不可取的。然而，总有一些店铺会遇到此种情况，那么，当孕妇装店不得不设在坡路上时，就必须考虑在店铺与路面间的适当位置设置入口，以方便

顾客进出。另外，在橱窗的设计、通道的安排、商品的陈列等方面，都应当有人性化的设计，比如醒目的“提示牌”或通道的防滑处理等。(图11)

第三节 租用店面时应该注意的问题

店面地点的好坏，直接影响到以后经营上的难易度，所以选择好的孕妇装店营业地点是至关重要的。

