

选址、进货、定价，独辟蹊径巧赚钱
宣传、服务、促销，服装热销有绝招

揭秘 服装店 赚钱的门道

石翠兰◎著



赚钱有门，天下没有难卖的服装；
销售有道，顾客自掏腰包的玄机！

FU ZHUANG DIAN ZHUAN QIAN



现代出版社
MODERN PRESS

揭秘 服装店 赚钱的门道



石翠兰◎著



现代出版社
MODERN PRESS

图书在版编目 (CIP) 数据

揭秘服装店赚钱的门道/石翠兰著. —北京: 现代出版社, 2010. 7

ISBN 978 - 7 - 80244 - 765 - 3

I. ①揭… II. ①石… III. ①服装 - 商店 - 商业经营
IV. ①F717. 5

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2010) 第 119385 号

作 者: 石翠兰

责任编辑: 陈世忠

出版发行: 现代出版社

地 址: 北京市安定门外安华里 504 号

邮政编码: 100011

电 话: 010-64267325 64240483 (传真)

电子信箱: xiandai@cnpitc.com.cn

印 刷: 北京东海印刷有限公司

开 本: 710mm × 1000mm 1/16 开

印 张: 16.5

版 次: 2010 年 8 月第 1 版 2010 年 8 月第 1 次印刷

书 号: ISBN 978 - 7 - 80244 - 765 - 3

定 价: 32.00 元

版权所有, 翻印必究; 未经许可, 不得转载

前 言

炉火不旺不出钢,不懂行情难经商!在财富时代,人们更加注重对美的追求,对自己的穿着更加讲究,这无疑给服装市场带来了巨大的商机。很多嗅觉敏锐的生意人纷纷进入服装行业,开办了属于自己的服装店。

然而,如何成功地让顾客自掏腰包买衣服,并不是一件容易的事。服装店主首先要透视服装行业的重重内幕,了解服装店赚钱的门道。从服装店的选址、店面的装修、卖场的打造到店铺的经营,任何一个环节都马虎不得。一个店铺就是一个小企业,麻雀虽小五脏俱全。要想生意兴隆,就得把每个细节都做到位。

比如,服装小店的经营状况如何,跟商品的定位和进货的眼光很有关系。要经营好一家服装店,除了要有良好的销售方法外,更关键的是要“懂”进货。“懂”进货这个“懂”字包含的内容非常多,不仅要知道进货的地点、各批发市场的价格水平和面对的客户群,还要了解服装店针对的客户群的偏好、身材特点,更重要的是要会淘货,要练就一双选货的火眼金睛。

又如,英语里有一个短语叫 Window Shopping,指人们逛街总是习惯性先看橱窗,看模特身上穿的是否符合自己的口味与偏好。因此,橱窗的设计与陈列更为讲究。为了“勾引”路人,橱窗不仅要“透”,而且要懂得如何摆放衣服、如何运用灯光造影,彰显魅力,从而诠释商品的内涵,吸引路人,从而诱发潜在消费。

如果把服装生意场比喻成大粮库,里面有许多路径,门、窗、墙,也有许多粮食。要取出粮来,必须熟悉道路,懂得规则,付出努力。

本书旨在启发和唤起广大服装店店主赚钱的潜能,用智慧巧妙创造出属于自己的一套经营模式,我们从服装行业的实情出发,以通俗易懂的语言,配合翔实的案例,揭秘多家成功服装店的经营绝招,多层次多角度地解析服装店生意兴隆的门道和艺术。从特色服装店址的选择,到进货渠道的奥妙;从服装定价的诀窍,到打折促销手段的运用;从服装店鲜为人知的潜规则,到如何跳出服装加盟的美丽陷阱

等,一共囊括了服装经营多个领域的赚钱门道,系统而全面地展现了服装店轻松赚钱的多种技巧和方法。

本书内容丰富,具有很强的实用性,其中篇篇以新颖、多方面的角度透视服装行业的成功“秘诀”:独具匠心的个性化服装模式,使您步步为营、稳扎稳打成就财富。技高一筹的价值顾客服务妙招,使您客源不断、稳步发展;出奇制胜的新鲜点子,吸引顾客眼球,给您带来滚滚财源……它是初涉服装行业人士的行动指南,更是行家老手的“囊中瑰宝”。

全面透析服装行业的门道、诀窍,定能启发和唤醒您在服装方面赚钱的潜能。用智慧巧妙创造出属于自己的一套经营模式,为您探寻服装店成功的门道,找到一条通往财富的捷径,让创造财富变得如此简单。

石翠兰

暨南大学，经济学院国际贸易硕士毕业，多年从事服装行业经营，深谙国际各时尚品牌流行、运作及产品特点，深知服装行业潜规则。对服装经营门道有自己的独到见解。



目录

第一章 服装店有人这样开



- 1.1 “花样”男女装，旺在闹市小角落/3
- 1.2 童装店秘籍，商机赚翻天/8
- 1.3 紧抓日韩风，吹旺服装小铺/13
- 1.4 内衣特价概念，独辟蹊径最赚钱/17
- 1.5 紧跟时尚风，青春偶像进军成人市场/21
- 1.6 狂淘服装“尾货”，暗藏赚钱商机/23
- 1.7 错位休闲大卖场，时髦模式效应/27
- 1.8 手绘服饰，“画”出来的财富/33
- 1.9 “古装”店，经典服饰带来致富奇迹/36

第二章 商圈与选址，门店赚钱的灵魂

- 2.1 商圈慎选，好邻居让你少奋斗/43
- 2.2 必学！火爆服装店选址大揭密/46
- 2.3 开店选址“特色”也是重要一环/51
- 2.4 服装店藏身写字楼，成本降低面向白领/55
- 2.5 轻松选址，网上开服装店正流行/57





第三章 服装牵手品牌演大戏

- 3.1 把握关键点，优秀品牌代理商这样做/65
- 3.2 借鉴娱乐圈八卦效应，红遍大江南北/68
- 3.3 特色品牌带来致富契机/73
- 3.4 如何找出“隐形”亏损品牌/76
- 3.5 谨防“残次品”流向服装店/79

第四章 进货有道，低价服装暗藏暴利

- 4.1 库存3元服装鲜为人知的赚钱门道/85
- 4.2 市场猎手进货有讲究/88
- 4.3 网上卖的真名牌哪里来/93
- 4.4 如何确定服装进货价格/97
- 4.5 开店进货不能轻易说的的事儿/101





第五章 定价，“卖”到“精”处是价值

- 5.1 必看！服饰商品定价基本法/107
- 5.2 服装小店，定价另有门道/109
- 5.3 控制毛利润，让新老客户络绎不绝/112
- 5.4 揭秘品牌服装定价过程/116
- 5.5 服装店“淡季不淡”的定价方法/118

第六章 店铺设计，卖服装就是卖形象

- 6.1 新店如何装修才能更吸引人/125
- 6.2 先声夺人，服装店取名策略/132
- 6.3 孔雀开屏，服装店铺布局与陈列/135
- 6.4 服装经典搭配，挑动顾客购买欲/141
- 6.5 “勾引”路人，诱发潜在消费者/145
- 6.6 经营格子铺，管理有门道/152
- 6.7 推广网店，简单快乐收获精彩/155





第七章 见客使舵，服装热销有绝招

7.1 接近顾客，寻求促成交易有玄机/163

7.2 心理互动，轻松建立客情关系/167

7.3 独具慧眼，直击情绪化消费心理商机/172

7.4 巧妙处理顾客抱怨/176

7.5 网店“诱导”买家成交技巧/179



第八章 揭秘服装促销中的窍门

8.1 方式各异，选对池塘钓大鱼/185

8.2 转动价格魔方，服装打折有玄机/189

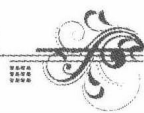
8.3 完美促销，品牌不打折/192

8.4 库存服装的“非常销售大法”/196

8.5 促销新花样，预约明星入店/199

8.6 特制香气，引导顾客购物情趣/202





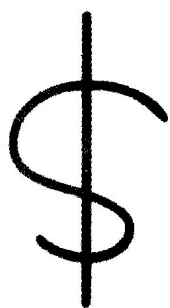
第九章 加盟连锁，“钱”景还是陷阱

- 9.1 特许加盟，为谁量身定做/209
- 9.2 如何挑选服饰加盟品牌/213
- 9.3 加盟成功的秘诀/217
- 9.4 提防服装加盟的美丽陷阱/221

附录1：中国各地主要服装批发市场一览表/225

附录2：新手如何在淘宝网上开服装店/230

附录3：世界著名十大品牌服装/236

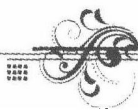


第一章

服装店有人这样开



- ▶1.1 “花样”男女装,旺在闹市小角落
- ▶1.2 童装店秘籍,商机赚翻天
- ▶1.3 紧抓日韩风,吹旺服装小铺
- ▶1.4 内衣特价概念,独辟蹊径最赚钱
- ▶1.5 紧跟时尚风,青春偶像进军成人市场
- ▶1.6 狂淘服装“尾货”,暗藏赚钱商机
- ▶1.7 错位休闲大卖场,时髦模式效应
- ▶1.8 手绘服饰,“画”出来的财富
- ▶1.9 “古装”店,经典服饰带来致富奇迹



1.1 “花样”男女装,旺在闹市小角落

年轻人追逐时尚,流行,与众不同,而代表时尚的流行元素,除了自身的突出个性以外,那就是独特的装饰,而现在装饰已经成为年轻一族必不可少的个性展示,从上到下,无不蕴涵了巨大的商机。

时尚定制,引领个性不撞衫

原本在外企当白领的小白,放弃了朝九晚五的生活,和弟弟、朋友一合计,她按兴趣在武昌开起了定制服装店“JKV”——店里的衣服全都是小白和设计师一起设计的女装,而且为顾客进行量体裁衣。除了这家门店,小白还有自己的厂房,聘请了自己的设计师、打版师、销售人员、采购人员等。

JKV 的女装分两部分:成衣和礼服。这里的成衣样式时尚,每个季节推出新款。顾客看中后,店员再测量肩宽、腰围等尺寸,专门定做。礼服则由顾客和设计师商定制作。

如今,由于各个公司的庆典、酒会等正式场合比较多,一些时尚女性最担心出席同一场合时和别人撞衫——穿了相同的衣服。所以,店里80%的顾客是来定制礼服的。在这里,小礼服的价格在600元至2000多元不等。

消费达一定金额的VIP客户,可以预留最新面料。因此,一些电视台的主持人、演艺人士和商会人士,成了店里的常客。

女装的时尚化和潮流化,不仅仅被年轻女性关注,也受到中年女性的垂青,各



种年龄段的女性对服装的需求更显示了女装市场的光明前景。

一些欧美国家,父亲的旧衣柜里有儿子现在穿的扬基队棒球夹克,女儿办婚礼愿意佩戴母亲当年佩戴过的老款婚戒,两代人甚至三代人可以共同讨论经典影星或乡村音乐,但纵观中国近年的服装潮流,60后、70后、80后、90后……总会因群体差异而不断涌现新的热点话题。

今天正值青春年华的女性,在各大国际时尚品牌、动漫、网络 and R&B 音乐风潮的轮番冲击下,她们不再像老一辈苦苦追求女权平等,而是极力追求自由生活与个性释放。但这群潮人,十几年后也将成为购买力更为强大的中年女性,但她们是否还会接受所谓的“经典”女装品牌主张呢?

其实,无论时代如何变迁,女装市场还是能够清晰分类的,消费群体也可以很好地聚类。

相关机构对女性服装选购行为与穿着习惯进行了市场调研,进而得出了以下结论:

由于年龄、体型、收入、工作及生活方式、个人价值观的不同,不同的女性对服装有着不同的需求,而个性、审美情趣则通过她们的服装表露无遗,尤其是在不同场合扮演不同角色时,女性的穿着风格迥异,服装对于中国当代女性而言已经成为人生舞台上不同阶段表演自我的一种不可或缺的工具。

同一年龄层女性之间着装风格差异明显,即使是同一家公司同样职位的两位女性在衣着打扮上都会让周围的人有着不同的视觉享受:一位女性女人味十足,同一季节的服装虽然颜色、款型各不一样,但蕾丝花边、流苏、吊带、低腰、蝴蝶结等服装元素都一致地表达着她的妩媚,她的独一无二;另一位女性落落大方,精致的做工、贴身的设计,看似普通的T恤和短裤都能被她穿得神采奕奕、与众不同。

但是,不同年龄层的女性之间也可以找到服装需求趋同的人群,即使年龄相差10岁的两个女性,却都偏好棉、麻类织物,喜欢白、浅绿、咖啡灰等淡雅色系,喜欢休闲而不松垮、贴身而不拘谨、细节透露精致的服装风格。通过这些相同点可以看出她们都在追求健康、舒适、无压力、自由自在生活,有着相同的价值观。她们更有可能选择类似的生活方式,从而选择相同类型的女装。



花样美男,男装另有乾坤

虽然男士们购物频率较低,而且花费在商场内的时间较短,然而男性的优势他们是真正的买家,男人的特质,决定了在过去、现在和将来,都将始终是服装投资者首先关注的焦点。尤其是近年来男装市场的一些新动向,更为投资者提供了转瞬即逝、不容错过的商业契机。男装的大财富绝对不是海市蜃楼,而是已近在眼前。

在广州、深圳这样的大城市中,香艳女装店比比皆是,但外表香艳的男装店却并不多。小周的意大利男士服饰店开在深圳,艳丽的高档男服层层叠叠整齐摆放,箱包配饰色彩斑斓,给顾客的视觉冲击很强,在让人心头涌现出“花样美男”词句的同时也带来了商机。

2004年,在深圳做营销总监的小周因公带队参加了广州举办的意大利服饰博览会,当他们走过一个中高档品牌的柜台时,小周身边所有的女同事几乎同时叫起来了,原来,摆在这家专营男士服饰用品展览柜前的服饰绚烂缤纷,还有帅气的男模特儿穿着香艳T恤在台前走秀。

小周的头脑中立即涌现了“花样男服”四个很有商业价值的字眼,要知道,“花样美男”在当今社会越来越盛行,商机就在其中,心中萌生了小本创业的梦想。接着,小周决定开一家服装店,2004年底,他装修一新的意大利男士服饰店正式开张了,主打香艳色系。

新店开张,小周在店铺的各个方面,都下了一番功夫。在摆设方面,小周将深沉厚重的服饰集中放在位置较后的柜台上,前台活动架上则摆放色彩香艳的春色系服装,穿插摆放领带、皮包、旅行袋、鞋帽配饰,几件自己最为欣赏的品牌主打服则被当作招牌挂在了门口,果然让店面焕然一新,顾客纷至沓来。

店员方面,小周决定招聘形象好经验丰富的熟手以及年纪在28到35岁之间的妇女,因为这个年龄层次的妇女多已有家有业,懂得体贴照顾