

SEC  
SYSTEM OF EXPERT CONSULTANCY  
品牌顾问 零售专家

中研国际品牌管理咨询机构  
SEC INTERNATIONAL MANAGEMENT CONSULTING ORGANIZATION

使终端店铺业绩提升3倍的中研宝典  
SYSTEM AN FORM

行业权威媒体 服装时报 FASHION TIMES 强力推荐  
全球第一畅销的服饰店铺提升业绩培训手册  
使终端店铺销售业绩提升3倍的



# 配饰搭配销售技巧

【美】李雅·费尔敦 / 著  
祝文欣 戴虹 郭凤 编译



Every day,  
are helping  
**You**  
to **change**  
the **WORLD**

中研国际品牌管理咨询机构

**SEC**  
SYSTEM OF EXPERT CONSULTANCY

推廣全球品牌成功經驗，專注中國服飾業管理服務

THE MANAGEMENT CONSULTING  
SERVICE TO CHINESE  
FASHION INDUSTRY AND  
PRODUCE THE SUCCESSFUL  
KNOWLEDGE OF  
GLOBAL FASHION  
BRANDING  
BUSINESS



專業、專注、專心

品牌顾问 零售专家  
— SYSTEM OF EXPERT  
CONSULTANCY

SEC INTERNATIONAL MANAGEMENT CONSULTING ORGANIZATION  
中研國際品牌管理諮詢機構

SINCE 1999

THE MOST PROFESSIONAL CONSULTING FIRM IN CHINA FASHION INDUSTRY  
中國服飾業第一家專業管理諮詢機構

No. 1

品牌投資人在這裏縱觀全局  
職業經理人在這裏重鑄金身

中研管理學院

中國服裝人自己的 **EMBA**



領先：每一個領會的觀念都能搶占先機  
實戰：每一項學到的技能都有用武之地  
靈活：12個月修滿20門核心課程，獲取證書  
全面：五大系列課題對位品牌操作各個環節

此为试读, 需要完整PDF请访问: [www.erton.com](http://www.erton.com)

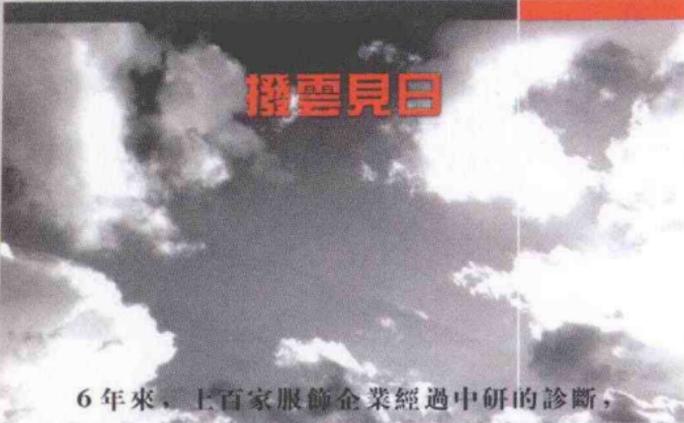
THEY ARE  
ALL VERY  
OUTSTANDING,  
BUT  
STILL IN SEC  
CHOOSE  
CHINA GRINDS,  
GROW UP IN  
CHINA GRINDS.

他們都很優秀，  
但仍然在 Secretary 學習。  
選擇在中研，  
成長在中研！

惟有望聞問切，方能對癥下藥。

診斷：是識別方向；是理清脈絡；是確定取捨

## 企業診斷



撥雲見日

6年來，上百家服飾企業經過中研的診斷，  
明確了定位和發展方向



## 祝文欣 先生

中国服饰业著名营销管理专家  
中国连锁经营协会服饰业顾问  
中研国际首席管理顾问  
北京服装学院北服——中研品牌&营销研发中心特聘顾问  
中国服饰咨询业的拓荒者  
《服装时报》专栏作家

在与国内外著名品牌管理咨询机构多年的合作与交流中，祝先生积累了丰富的市场行销、企业管理、团队建设与人员激励等方面的管理资讯，尤为擅长服饰品牌战略与定位、市场拓展与品牌推广策划，学习型团队的组织建立等。

祝先生足迹踏遍中国28个省，50多个城市，主持过1000多场专业培训课程，服务过200多家服饰企业，以及50多家商场，拍摄了50多集专业VCD，主编出版了20余本品牌打造及加盟商终端管理专业书籍。

### 近年来主讲过的部分大型活动：

- 2001年 中国连锁经营协会主办服装行业论坛  
主讲：《创建服饰企业的快速反应模式》
- 2002年 虎门国际服装博览会论坛  
主讲：《批发型企业如何转向品牌经营》
- 2003年 中国连锁经营协会主办服装行业论坛  
主讲：《加盟商如何投资服装品牌》
- 2004年 人民大会堂，由高科技产业化研究中心和人民日报社主办的首届中国市场战略论坛  
主讲：《赢在品牌，决胜终端》



### 戴虹女士

咨询公司运营专家/企业管理顾问、SEC企业管理与人力资源顾问,北京师范大学国际特许经营学院特聘导师,北京服装学院北服——中研品牌&营销研发中心特聘顾问,服饰行业权威媒体《服装时报》特约撰稿人。戴女士是第一批从事服装咨询行业的开拓者,在咨询、服饰行业的企业管理、人力资源开发与管理、咨询公司运营管理等方面积累了十年的管理与实践经验,担任过中外几十家著名服饰品牌、百货商场的培训顾问,是一名同时具备深厚理论素养与实战经验的专业咨询顾问。



### 郭凤小姐

SEC中研国际品牌管理、咨询机构营销顾问,资深陈列培训师,专业色彩培训师。在终端零售业陈列、销售服务、建立企业督导体系方面有着独特的见解与专业特长。曾为国内众多知名的服装、家纺等企业终端零售店提供咨询辅导,培训场次达600场以上。擅长的课程:

《全能督导特训》、《培训师培训》、《商务礼仪与职业化塑造》、《店铺色彩促销》、《优质销售服务》、《如何有效拓展销售渠道》等。

# CONTENTS 目录

## 一、服装的最佳女配角——配饰

配饰是在服装搭配中的关键

## 二、提升服装品位——围巾

围巾的色彩搭配技巧

围巾的款式搭配关键

围巾“出彩”的各种系法

## 三、服装造型的重要环节

### ——鞋、包各种鞋、包的款式风格

鞋、包与服装的巧妙搭配

## 四、服装魅力的体现

### ——首饰、手表各种首饰、手表的风格

首饰、手表与服装的完美结合

**主题：**服装的最佳女配角——配饰搭配

如何让你推介的服装更“出彩”？

怎样让你的顾客装扮更“出色”？

为什么简单到位的搭配更能体现品位？

在今天商品同质化的趋势下，越来越多的服装雷同、设计风格类似，但人们非常渴望穿出自己的个性与独特风范，尤其是女人。

因此，除了服装以外，配饰也是一个十分吸引目光的焦点。恰当运用配饰对服装进行点缀，不但可以为整体造型加分，还可以加强别人的良好印象。可见，看似小巧的配饰，不但是精致的点缀，其实更是顾客形象塑造的“最佳配角”！

学会对服装配饰游刃有余的搭配技巧，可以让你的顾客资源一生都依赖你，因为，她一生都需要穿衣服，一生都需要配饰，并且永远爱美！

# 第一篇 文字

## 配饰是在服装搭配中的关键

倘若对你的顾客进行了合理的服装搭配后，你和顾客都会感觉到还“欠缺”什么，这就是对服装整体造型起“画龙点睛”作用的——配饰！

如果顾客穿上一身名牌的高贵服装，却背了运动休闲风格的包，或没有珍珠项链的点缀，都会产生不协调的现象，让服装逊色不少！

因此，适合的配饰搭配是服装搭配中的关键，不仅可以为顾客的整体服装造型加分，而且显现出品位不凡。

无论是鞋子、皮包还是围巾、手表、首饰都可以灵活地搭配出丰富的衣着变化，并让顾客从细节展现个人的品位风采！



1 同色的绒毛球为针织衫增添活力。



冷调子的蓝色搭配白色显得很清新，同色的小围巾能恰到好处地渲染这种效果。

围巾与上装颜色相统一时，最需要注意的就是上下装在重量感上的平衡。围巾过于厚重、颜色较深时，应避免浅色下装。同时上下装的颜色氛围也应该比较统一才会谐调。



2 棕色与驼色的吊带衫在用色上既活泼又不失品位。配套的两色围巾是颈部裸露较多的吊带衫的好搭档。



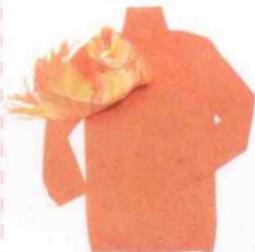
3 黑色线条为普通的款式增添变化。



## 6 围巾与上装的相近色搭配

最佳配角——配饰的搭配销售

围巾可以只与上装做相近色的搭配，这个方法在上装比较复杂时更为实用。而如果上装和围巾均较深时，下装的颜色不应太浅；当上装和围巾同为浅一些的相近色时，整体则应有一些其他颜色的点缀。



▲黄色格纹围巾与橘色毛衣共同打造冬日暖洋洋的气氛。



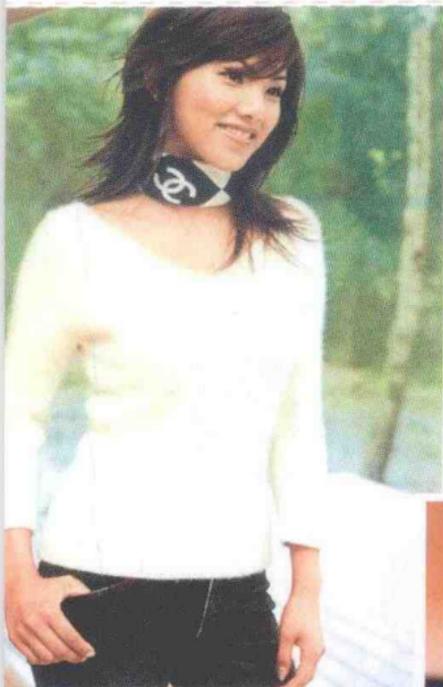
▲蓝绿色围巾与果绿色针织衫带来清闲的感觉，适用度很广。



当上装为外深内浅的相近色时，围巾应选择更亮一些的相近色，在彩度上也可以较上装更为浓厚一些，为上装增添层次感。在搭配深色下装时，围巾还能在整体起到重点装饰的作用。



▲柔和的淡粉色围巾与粉色皮夹克柔化了皮质的硬朗，统一而视感柔和。



当围巾的颜色与下装相同时，由于中间隔着上装，能使整体达到较好的平衡效果。此时上装不宜过长，特别是长围巾与下装的颜色一致时，上装最好不超过胯部。另外，还应注意其他衣物的图案、款式等方面不要过于花哨。



将围巾与长裤用黑色统一可以为休闲服装带来华丽和正式的感觉。选用皮草围巾更能渲染这种味道。



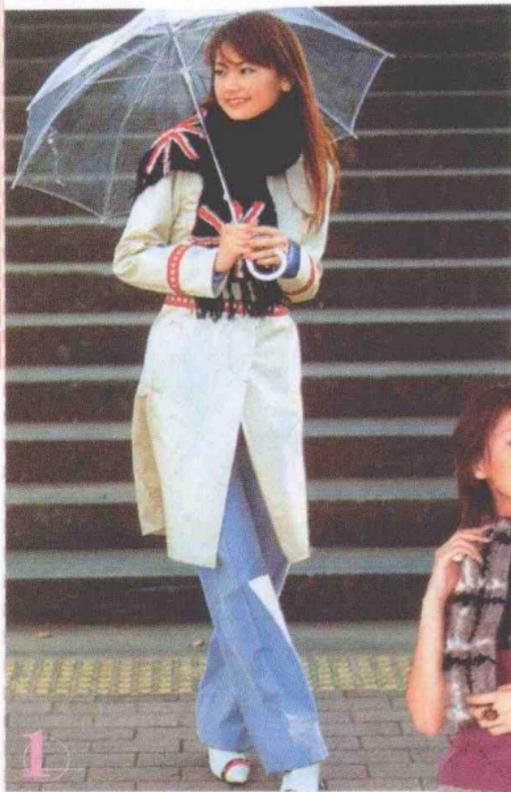
当深颜色的上衣与浅色下装搭配时，围上一条与下装同样颜色的围巾是最简单的调节全身轻重的好方法。



## 8 围巾与下装的相近色搭配

最佳配角——配饰的搭配销售

围巾与下装在做相近色搭配时，如两者的颜色都比较深，上装选择浅色的短款能有效拉长身高；反之，如果上装的颜色深时，则不适合矮小身材的女性穿着。



### 围巾与下装的相近色搭配，应更注重协调上装颜色

深蓝色围巾与浅蓝色长裤的搭配，通过浅米色风衣形成了良好的过渡。但此时因下身颜色浅，所以并不适合身材矮小的女性穿着。同时应在上身有较明显的颜色装饰，鞋子与上身的呼应也很重要（图1），橙棕色围巾当做头巾使用，与相近的驼



色超短裙一起提高了视线。白色上衣带来轻盈感，再搭配上一双高跟鞋，高挑身材立刻呈现（图2）。围巾与下装选择了不同的冷灰色，此时上装可以任意选择彩色的款式，但也以冷色调更能使整体统一（图3）。