

服装店成功经营的经典读本
低投入高收益的实用参考书



经营一家 赚钱的服装店

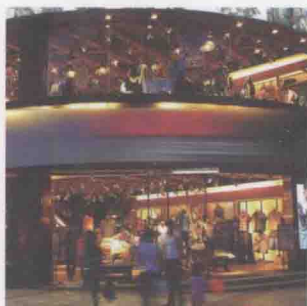
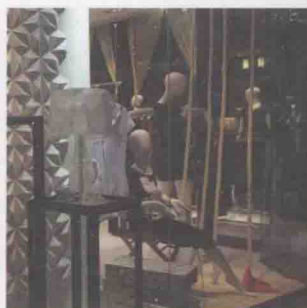
大全集



凡禹 吴娟◎编著



这是一本相见恨晚的书，越早看，走的弯路会越少，
它会让你轻松成为服装店经营的大赢家。



立信会计出版社
LIXIN ACCOUNTING PUBLISHING HOUSE

经营一家 赚钱的服装店

大全集

凡禹 吴娟◎编著



立信会计出版社
LIXIN ACCOUNTING PUBLISHING HOUSE

图书在版编目 (CIP) 数据

经营一家赚钱的服装店大全集 / 凡禹, 吴娟编著.

—上海: 立信会计出版社, 2011.9

(成功金版)

ISBN 978-7-5429-3062-0

I. ①经… II. ①凡… ②吴… 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 (2011) 第171585号

策划编辑 蔡伟莉

责任编辑 蔡伟莉

封面设计 久品轩

经营一家赚钱的服装店大全集

出版发行 立信会计出版社

地 址 上海市中山西路2230号

邮政编码 200235

电 话 (021) 64411389

传 真 (021) 64411325

网 址 www.lixinaph.com

电子邮箱 lxaph@sh163.net

网上书店 www.shlx.net

电 话 (021) 64411071

经 销 各地新华书店

印 刷 廊坊市华北石油华星印务有限公司

开 本 787毫米×1092毫米 1/16

印 张 25.5

字 数 365千字

版 次 2011年9月第1版

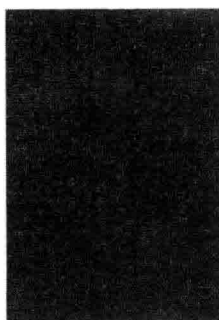
印 次 2011年9月第1次

印 数 1-5500

书 号 ISBN 978-7-5429-3062-0/F

定 价 39.80元

如有印订差错, 请与本社联系调换



QIAN YAN

经营一家赚钱的服装店

前言

开服装店说起来容易,做起来可没那么简单。如果您想开一家赚钱的服装店,希望低风险,高收益地经营下去;希望每天门庭若市,而不是门可罗雀;希望营业额节节高升,而不是一筹莫展,本书就是您的“百科全书”。如果您想店内摆放井然有序、店员工作清晰、顾客满意离开,本书就是您的“参考书”。

我们收集了很多开服装店成功的案例,对他们的开店经验作了精心总结和全面梳理,为想开服装店的人士和正在经营路上的店主们提供了一份实用的参考书。

本书从开店的详细计划、资金的筹备、相关手续的办理到如何纳税、如何规避风险等都作了详细、全面的介绍,让大家在开服装店之前有一个比较全面的了解,为将来服装店的经营之路打下基础。

关于服装店的定位,在本书中我们列举了不同服装店铺的特点和优势,在多元开放的市场中以供大家选择。与此同时我们还为大家讲述了店铺的选址、命名的技巧,还从赢利的角度告诉大家店铺装修设计、摆放商品时应采取的策略。

本书围绕着经营中出现的常见问题一一作了梳理和总结。为广大的店铺经营者从进货的渠道和节约成本上作

了详细的介绍,并提供了切实可行的方案。关于人员和店铺的管理知识,我们也进行了浅显易懂,经济实用的阐释。

最后,在服装的销售上本书从迎宾开场,挖掘顾客需求,到与顾客沟通,成交付款,以及做好售后服务和意外情况的处理上,也为读者一一作了说明。

总之,这些知识和实用技巧是作为一个优秀的店主应该掌握和了解的,只有这样才能避开很多不必要的麻烦,扫除店铺经营中的障碍,为节约成本、有效管理和高效经营提供切实可行的方法,让你可以轻松成为服装店经营的大赢家,让你的“钱途”越来越宽,财富像雪球一样越滚越大。

目 录

第一章 服装店开业全准备

开服装店“钱”景光明	2
要有良好的开店心态	3
开店的知识储备	5
计划是否完善决定开店成败	6
开店需要的启动资金	8
开店投资的一些细节	9
开店的一般流程	10
开店所需证件	11
开业登记包括哪些内容	12
领取营业执照后还需注意的事项	14
开店特殊情况的手续处理	15
不可不知的税务知识	19
常见的避税实施方法	21
利用税收优惠促进店铺发展	24
法律是保护自己的最好武器	25
签订租赁合同要注意的细节	27
了解劳动合同的相关知识	28
规避风险才能立于不败之地	30

第二章 找准定位,赚在起点

市场定位的重要性	34
服装店定位关键看特色	35
把握市场潜在需求	36

定位一——粗布服装店	37
定位二——求职服装店	38
定位三——“高个子”服装店	39
定位四——“宝宝”服装店	40
定位五——“胖人”服装店	41
定位六——开女性服装店	42
定位七——加盟品牌服装店	43

第三章 选址技巧、命名技巧

店址选择的重要性	48
店址选择应知技巧	49
常见选址地方——小巷	50
常见选址地方——大学附近	51
常见选址地方——办公区	52
常见选址地方——大型百货商场	53
“傍大款”的意识不可缺	54
选址不妨因奇制胜	55
少量资金的选址方式	56
对合适的店面,要行动起来	57
服装店开店选址四不要	58
如何设计店名的标准字	59
人靠衣装,店靠名装	60
服装店的几种取名法	61
服装店取名禁忌	64
个性店标的设计及其技巧	65
招牌的选择及其技巧	67

第四章 装修设计得当好旺财

基本的经营理念需融入设计中	72
塑造店铺形象四要素	73
塑造服装店形象的四阶段	74
服装店设计的五个重要原则	75

把握服装店的风格	76
装修方法因风格而定	77
装修特色猎奇	80
不同档次,设计各异	81
设计一个创意十足的门脸	82
服装店店面设计诀窍	83
服装店内部设计首重布局	84
布局种类多	86
布局特色	87
布局需咨询专业人士	93
服装店布局上的诀窍	94
服装店空间上的讲究	95
服装店店铺分区技巧	96
窗户的设计技巧	97
展柜设计的诀窍	99
天花板,地板,墙壁的设计要点	100
通道设计的几种类别	102
橱窗设计要点	103
灯光设计要点	106
店内尽量避免阶梯,管线最好采用暗线	108
凡事和谐才是美	109

第五章 服装陈列有技巧

服装陈列包含的基本要素	112
服装陈列的原则	113
服装陈列的规划	114
规划服装商品配置表是前提	116
服装陈列工作的实施步骤	118
服装陈列应达到的效果	119
服装陈列时应注意事项	121
店铺内家具的巧妙使用	122
橱窗布置不容小看	125

几种常见的服装陈列方式	126
几种特别的陈列方式	127
服装配套巧增陈列效果	129
实物小道具烘托陈列效果	131
陈列中空间巧放大	132
独特风格巧增陈列效果	133
陈列中的艺术	134
追求完美陈列	135

第六章 服装店的进货诀窍和仓储方式

服装店商品计划需提前做好	138
找货源必备知识	139
采购员必备素质	140
服装采购必备知识	143
进货十条黄金准则	146
进货需要注意的事项	148
服装运输的要点	152
把住服装质量关	154
进货六大忌	157
利润最大化才是最重要的	159
仓储管理四步骤	161
库存控制方法	162
存货管理细节	163
细心在仓储管理中十分必要	165
服装库存品的处置思路	166
库存品的处理方法	168
避免内外损耗	169

第七章 精明店主要掌握的定价策略

影响服装价格的几大主要因素	174
服装价格的定价方式	176
定价重要方法	181

折扣定价有技巧	183
价格促销有秘诀	184
降价有秘诀	186
主动降价	187
服装降价必守法则	190
服装降价的四大要点	191
主动降价的影响	192
为什么要主动提价	194
服装提价的五种策略	195
调整服装价格的必要性	196
价格的被动升降	197
价格根据市场灵活波动	199
逆境而上,积极推销滞销品	201
打造高性价比的商品	202
维护服装的价格诚实度	203
规避价格战	204

第八章 扩大服装店人气的广告宣传技巧

广告的适合性选择	208
广告费的适当选择	209
服装店广告的要点及分类	211
服装店广告主要的三种类型	212
广告宣传的四要素	214
卖点广告的概念	215
卖点广告的设计和摆放	218
终端服装广告的六重点	221
店铺广告的诀窍	223
网络广告的诀窍	224
广告单的投放技巧	226
把握开张时的宣传机会	227
广告牌的六字箴言	228
快讯商品广告绝招的关键要素	229

第九章 服装店面日常流程和盘点管理

服装店营业前的准备工作	232
服装店营业时的工作	234
服装店营业间歇的把握	237
服装店营业结束前的工作	238
服装店要做好排班工作	239
服装店要做好交接班工作	240
服装店要处理好投诉问题	241
服装店的营运管理	242
服饰数量管理技巧	244
数量管理从盘点开始	246
熟悉盘点的基本知识	247
盘点的三种形式	250
避免盘点损耗的相关方法	251
盘点的相关重要事项	252
服饰盘点的相关事项	253
服装连锁店的盘点工作	254
服饰盘点的方法	254
盘存的相关知识	255
盘存人员的职责	258
及时处理盘存问题	259
盘存的注意事项	260

第十章 服装店人员的招聘和管理

店员招聘的重要性	264
需求岗位的职务分析	265
做好岗位价值评估分析	266
店员招聘的前期准备	268
店员招聘的渠道选择	271
店员招聘计划的制订	274
招聘中的知识测试	277
招聘中的心理测试	278

招聘中的情景模拟测试	282
对应聘者的筛选技巧	283
员工的工作和时间安排	284
管理店长的方法技巧	286
管理导购的方法技巧	288
管理收银员的方法技巧	290
管理采购员的方法技巧	292
管理验收员的方法技巧	293
管理理货员的方法	294
管理试用期员工的方法	295
管理促销人员的方法	296
员工工作绩效的评估	297
激励机制的有效制定	299
如何激励员工	301
奖金如何发放	306
服装店员工福利的重要性	308
辞退员工的技巧	309

第十一章 服装店退换货物的管理方案

退换货物的标准	314
退换货的一般流程	315
退换货的处理程序	316
退换货的应对办法	317
退换服装的应对知识	318
办理退费结算的技巧	319
退换货的应对态度	320
退货单的开具方法	322
退货单的寄送方法	323
退换货异样情况的处理	324
分歧意见的处理	325
退换货的注意事项	327

第十二章 服装店如何进行财务安全管理

建立完善的财务制度	330
适时分析财务指标	331
九种重要的财务指标	332
财务情况说明书的主要内容	334
做好服装店的促销预算	335
营业收入的管理技巧	336
收银台的规范操作	337
收银员的注意事项	339
现金的管理技巧	339
现金管理的注意事项	340
大额钞票的管理技巧	341

第十三章 扩大店铺要注意的问题

店面规模以合适为宜	344
服装店要保持充足的资金	344
服装店快速成长的技巧	345
避免经营中的失误	345
经营理念十分重要	347
制订合理的利润规划	348
发展分店的注意事项	348
服装店的核心竞争力	350

第十四章 服装情景销售法大全

制订合理的销售计划	354
迎宾开场要合适	357
顾客需求挖掘要到位	358
顾客对价位的要求	360
顾客对款式的要求	361
顾客对面料的要求	362
顾客对颜色的要求	364
顾客对风格的要求	365

学会为顾客留有空间	366
照顾多位顾客	368
如何留住老顾客	369
如何引导顾客体验	370
应对顾客拒绝要巧妙	372
如何应对难以满足型顾客	374
运用语言的艺术实现顾客需求	375
处理好商业秘密的事件	377
与顾客成交要果断	378
巧妙应对“误会”	379
售后服务要贴心	380
面对投诉要耐心	382
细节处理要用心	383
意外停电巧处理	386
总结沟通技巧	388

服装店开业全准备

服装店是一个前景广阔的行业，入门相对较低，投资相对较小。五彩缤纷的时装在给人们生活带来美和享受的同时，也给经营者带来了不菲的收入。当然，凡事预则立不预则废。为了避免不必要的损失，无论什么事，都要做详细的准备，开店亦不例外。

开服装店“钱”景光明

现在提到投资理财,有相当一部分人就会想到是上百上千万的投资,需要请专业人士做市场调查和商业计划,不仅费时费力,还风险大。其实个人小额投资、小本生意也能赚钱,而且更贴近我们的生活,更具有实际意义。

在众多的小本投资中,赚钱最快应该属于服装行业,从小本生意开始积累,你才能够走向最后的成功。

那么,为什么说开服装店“钱”景光明呢?

首先,从市场的角度来分析。

“衣食住行”、“衣食父母”、“衣食无忧”,从古人发明的词汇中我们不难看出“衣”的重要性,这告诉我们服装同饮食一样,有着最广泛、最众多的市场。需求决定市场,服装的需求则不分阶层、性别、财富等,因为我们每个人都需要穿衣,需要换衣,就是最吝啬最不精于打扮的人也必然会光顾服装店,更何况那些追求时髦和新颖的爱美人士呢?所以说,开一家服装店,不愁没有顾客,只要你能有自己的特色,善于抓住顾客的心,一定可以吸引大把大把的顾客去你的店里购物。

其次,从投资的角度来分析。

个体服装店,面积不需太大,只需十几个平方米即可。经营成本主要是房租、货款和售货员工资,即便加上装修,服装店的一般投资也就十几万至二十几万之间,总体来说,投资比较小,适合各个年龄段的人进行创业。

再次,从盈利的角度来分析。

如果经营得当,一般来说,服装店每月纯收入可达一两万元,高的可达数万元,这也表明,投资者当年即可收回投资并赢利,因此开服装店成就了不少人的发财梦。不少经营者做了几年服装生意,摸出点门道后,就自己生产加工服装,实行前店后厂,利润则更高。可见,服装店盈利不仅快而且高。

最后,从风险的角度来分析。

服装,不像食品会变质、会过期,充其量也就是过时,但是过时并不意味着没有价值,经营者可以降价出售或者干脆打起怀旧的大旗,总会把衣服销售出去,

即便做最坏的打算,哪天你不想干了,手里的衣服可以成批趸出去,照样让你小赚一笔。可见,服装店的风险比较低,打消胆小投资者的疑虑。

总之,开一家服装店是一个“钱”景广阔的行业,你大可消除顾虑,勇敢出手,认真准备,从而成就自己的财富人生。

要有良好的开店心态

开店就是自己创业,所以心态一定要摆正。要坚定信念,有自己的原则,并且找到属于自己的方法。这样你的店才能成功,你也才能找到属于自己的位置。都说心态决定命运,所以一个人的心态对于开店的成败具有很重要的影响,一个成功店主应具备以下心态特征。

1.成功的信念

树立成功的信念是开创辉煌人生的重要前提。不管是暴风骤雨还是急流险滩,都咬紧牙关,义无反顾地朝着理想的航标前进,这种坚忍不拔的意志,是迈向成功过程中不可缺少的性格特征。

作为一个创业者,最重要的是要有坚定不移的信心,有摧垮艰险的勇气,再加上勤奋努力、吃苦耐劳、坚持不懈地奋斗进取,这样才有可能实现自己的理想。

2.坚忍的毅力

坚忍的毅力是成功的基石之一。优秀的经营者在危机四伏或四面楚歌之际,能表现出愈挫愈勇、百折不挠的英雄气概。美国杰弗利·泰蒙斯在其《经营者的头脑》一书中说得好:“真正的经营者不会被失败吓倒,他们在困境中发现了机会,而大部分人看到的只是障碍。”作为一个创业者,尤其需要勇于承受失败,并从失败中吸取教训,去追求最终的成功。

3.坚强的斗志

商场是不见血的战场,创业者必须保持坚强的斗志,才能在这个领域里获得成功。不论对个人的成长,还是对企业的发展来说,竞争都是一件好事。激烈的竞争有助于磨炼人的心性,增强个人的学识和才干,提高成功的概率。胜利,特别是轻而易举的胜利不会使你学到东西。只有竞争才能学到很多东西。当你回顾一生中获得的成就时,最值得你回味的可能是克服了重重阻力获得成功。保持强烈的竞争精神,在商战中永不言败,是成功者取得成功的秘诀之一。