

开一家赚钱的小店 系列丛书

开一家赚钱的 服装店



亚 琴◎编著



中国财富出版社
CHINA FORTUNE PRESS

开一家赚钱的小店 系列丛书

开一家赚钱的 服装店

亚 琴◎编著

中国财富出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

开一家赚钱的服装店/亚琴编著. —北京: 中国财富出版社, 2015. 1

(开一家赚钱的小店系列丛书)

ISBN 978 - 7 - 5047 - 5451 - 6

I. ①开… II. ①亚… 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 (2014) 第 251762 号

策划编辑 姜莉君

责任印制 方朋远

责任编辑 苏佳斌 姜莉君

责任校对 杨小静

出版发行 中国财富出版社

社 址 北京市丰台区南四环西路 188 号 5 区 20 楼 邮政编码 100070

电 话 010 - 52227568 (发行部) 010 - 52227588 转 307 (总编室)

010 - 68589540 (读者服务部) 010 - 52227588 转 305 (质检部)

网 址 <http://www.cfpress.com.cn>

经 销 新华书店

印 刷 北京京都六环印刷厂

书 号 ISBN 978 - 7 - 5047 - 5451 - 6/F · 2266

开 本 710mm × 1000mm 1/16

版 次 2015 年 1 月第 1 版

印 张 15.5

印 次 2015 年 1 月第 1 次印刷

字 数 222 千字

定 价 29.80 元

版权所有 · 侵权必究 · 印装差错 · 负责调换

前言

张爱玲说：“每个人都住在自己的衣服里。”她说的这句话，潜台词里包含着服装对性格的一种张扬。无论在哪个时代，服装永远是人们生活脱不开的主题。而在当下这个物质生活已空前丰富的时代，服装的基本功能——保暖、遮羞等已经慢慢退居后位，相反，对服装的美感的追求，以及透过服装张扬自己个性的需求越来越旺盛。服装的市场并未缩减，反而越来越大。

拥有一家属于自己的服装店，精心设计店面，精心挑选商品，看到顾客买到适合自己的服装，在镜子前展现出自信的笑容，成就感油然而生。一切看上去似乎都是那么的美，于是越来越多的人把开一家自己的服装店当成了人生理想。然而，事实远不像想象中的那么容易。除非把服装店当成一件艺术品，只拿来欣赏，不用作谋生的一种手段，否则要想通过服装店赚钱，需要付出很大的辛苦，并且要懂得其中的技巧和方法。开一家服装店不难，但要开一家赚钱的服装店并不是一件容易的事。成功地开一家赚钱的服装店，绝不是只靠运气或一时冲动就可以实现的。其中烦琐的步骤和要注意的事项林林总总，对于感性开店的店主们来说，很多事情完全是超乎意料的。

而对于以开店为谋生手段的店主们来说，想弄清楚开服装店



开一家赚钱的服装店

的每一个环节，熟悉方法和技巧，让服装店为自己带来滚滚财源，就更需要一本全面解析服装店经营的指导用书了。开服装店的人如此之多，有些人赚得了一幢海边的别墅，有些人却失败得一塌糊涂，把投入的资本都赔光了。同样是开店，为什么有成功和失败之分？该如何让自己的店铺生意红火，不断发展起来，在竞争中站稳脚跟呢？

本书正是应服装店主们的需求而生，力求深入浅出地解析服装店开店的全过程，揭秘服装店赚钱的种种秘诀，让服装店主们可以开一家赚钱的服装店。从前期准备、选择商品及进货渠道、确定店址、起好店名、设计好装修和陈列，到卖出服装、管理店铺运营、进行广告宣传等各方面进行阐述，向读者系统、全面地描述了一个完整的服装店经营程序，知识性与可操作性并存。

希望通过本书的介绍，让想要开服装店的人士或是已经在开服装店的店主们，能从中得到启示，理性地面对开店事宜，而不只是抱有浪漫的幻想；在每一个环节上都有明确的方向，认真完成每一个步骤，用自己的辛苦和智慧，成功开一家赚钱的服装店。

在此，谨对参与本书编写的肖菲、张志军、吴强、杜延起、王振伟、张萍、刘芳、张志勇、陈烨、闫博、吴九、宁敏、邓顺来、赵静、李绍玲等人表示感谢！

作 者

2014年6月28日于北京

目 录

第一章 开店前做好万全准备	1
第一节 仓促开店是大忌	3
第二节 店主本身需要具备服装专业知识和眼光	6
第三节 要轰轰烈烈地开业	10
第四节 要做好各方面的充分准备	12
第二章 从选对卖什么开始	17
第一节 从产品定位——你要卖什么	19
第二节 从顾客群体定位——你要卖给谁	22
第三节 从市场定位——你的目标是什么	25
第四节 做好品牌选择的多方调研和评估	28
第三章 为服装店选一块旺财宝地	31
第一节 有效人流量是店铺选址的第一准则	33
第二节 商场和街面各有千秋	36
第三节 商圈要慎选	38
第四节 不适宜开设服装店的地址	41
第五节 不可忽视的选址小锦囊	44
第六节 “快、狠、准”租下选中店面	47



第四章 好脸面带来滚滚财源	51
第一节 好店名有利于记忆	53
第二节 服装店起名第一要则：易读易记	55
第三节 服装店取名两大原则	57
第四节 服装店取名三大技巧	59
第五节 服装店取名四大禁忌	61
第六节 教你一步步设计特色招牌	63
第七节 店门的设计有学问	65
第五章 装修和陈列打造舒适环境	69
第一节 装修必备硬件设施	71
第二节 装修成本控制妙法	74
第三节 环境设计彰显店面形象	77
第四节 橱窗设计抓住顾客眼球	80
第五节 试衣间设计促进交易达成	83
第六节 灯光设计营造舒适氛围	86
第七节 服装陈列提高终端销售量	89
第六章 精选货源，从源头开始精打细算	93
第一节 培养准确进货的眼光	95
第二节 找寻最优进货渠道	98
第三节 换季进货有讲究	101
第四节 服装进货砍价绝招	105
第五节 进货莫犯六大忌	107
第六节 新手进货四步走	109

第七节	学会让利润最大化	112
第八节	服装批发常用“行话”	114
第七章	活用多种销售手段盘活店面	119
第一节	一切从定价开始	121
第二节	提高销量的定价十三法	124
第三节	服装降价也要讲方法	128
第四节	合理的方案才能达成促销	130
第五节	鼓励顾客试穿，让衣服上身说话	132
第六节	找准接近顾客的时机	136
第七节	揣摩顾客的购买心理	139
第八节	灵活应对各类顾客	142
第九节	库存商品处理有诀窍	147
第八章	不仅要卖衣服，还要卖服务	151
第一节	信誉是服务的最大根本	153
第二节	巧妙化解顾客的抱怨	155
第三节	处理顾客各项异议	158
第四节	微笑是无声的策略	162
第五节	退换货工作要做好	166
第六节	努力建立良好口碑	169
第七节	适当跟进老顾客	171
第九章	店铺的管理不可小觑	175
第一节	店主需具备全面的能力	177
第二节	店主需具备良好的个人素养	180



开一家赚钱的服装店

第三节 招聘员工宁缺毋滥	183
第四节 培养员工的主人翁意识	186
第五节 制订有效的员工管理方案	190
第六节 重视员工激励工作	192
第十章 广告宣传打响名号	197
第一节 抓住开张的时机	199
第二节 制定合理的广告投放策略	202
第三节 广告宣传也要有主题	204
第四节 注意滞销商品的宣传	207
第五节 借助网络广告的力量	210
第六节 宣传妙招集锦	213
第十一章 安全管理必须抓	217
第一节 防盗之心时时有	219
第二节 防抢之事不能忘	222
第三节 防骗之术不能缺	224
第四节 防火意识少不得	228
第五节 防范其他安全隐患	231
附录1 开服装店详细流程	235
附录2 店铺规章制度的制定参考	239

第一章

开店前做好万全准备

《孙子兵法·始计篇》中说道：“夫未战而庙算胜者，得算多也；未战而庙算不胜者，得算少也。多算胜，少算不胜，而况于无算乎！”这句话的意思是说，在开战之前就预计能够取胜的，是因为筹划周密，获得胜利的条件充分；开战之前就预计不能取胜的，是因为筹划不周，获得胜利的条件不够。筹划周密、条件充分就能取胜；相反，筹划不周、条件不够就不能取胜。更何况不进行筹划、毫无条件呢！所以，凡事开始去做之前，都要做好万全的准备。

同理，在开一家服装店之前，也一定要筹划周密，准备充分，对所选品牌和竞争品牌的状况以及当地整体市场的特点有准确的了解和把握。另外，也要对运营成本、流动资金、基本保本点进行合理的估算。只有做好充分的准备，具备必胜的信心，才能有条不紊地走上成功经营服装店的康庄大道。





第一节 仓促开店是大忌

随着中国经济的不断快速增长，人们的生活水平日益提高，给别人打工不如给自己打工的观念越发盛行。而服装零售店铺的投资资金起点相对不高，很多家庭，甚至是个人，都可以承受。因此，有很多人没有经过仔细的思考和筹划，便仓促决定要开一家服装店。

英英与妹妹一起开着一个5平方米的小服装店，开店3个月左右。英英平时上班加负责找货，妹妹则负责卖货并提供销售信息以便及时补货。因为初入服装行业，对服装不是很了解，对自己的店铺定位也比较含糊，生意并没有两姐妹想象中的好。最让两姐妹头痛的是，由于业主不在家，目前营业执照都还未办好，结果被工商局查了，被迫关门一阵子。这段时间也让英英有机会细细思考自己开店的决定是否明智。当时盘下这间铺的时候，英英和妹妹都还在上班，根本没时间去做考察，只是看铺时大概了解了一下周围的环境，挨着地铁出口的一个通道。人流的确不少，加上租金也不贵，所以就匆匆地接手了这间铺。接手时上任店主也是在经营服装，所以未装修就直接上货卖了。

一个月后，营业额3800元，扣除售出货物的拿货成本1700元，店租1400元，电费60元，剩余的就是作为人工的一切消费，如交通费、餐费。第二个月的营业额是2800元，扣除售出货物的拿货成本1200元，店租1400元，电费70元，剩余的就是作为人工的一切消费。第三个月，遇工商查执照，得关门10天，所以当月的销售更加惨淡。怎样提高自己店铺的利润，薄利多销还是精品路线，这是英英目前需要去解决的问题。英英想趁这段时间把店铺好好装修一下，整顿一下自己的店铺。等把店铺装修好



开一家赚钱的服装店

后，向大家展示她的新形象店铺。

在上述案例中，英英的店铺接手得太仓促，开业也比较急，接手一天就开业了。她没有去分析店铺的客户群是哪些，应该经营什么样的风格，走什么样的档次，最后把店铺弄得像一个小杂货铺一样，自然不会有生意。再加上仓促开店，没有办好相关的手续，就更给自己设置了隐形的障碍。

有人对服装店的运营情况进行过调查统计，数据显示，在第一次开服装店的人群中，约有 70% 的人都以失败告终，而造成失败的其中一个重要原因就是当初的决定过于仓促。所以，了解仓促开店的原因，做好开店前期的准备，将会使我们的初次开店有一个好的开端，并有助于我们最终走上成功之路。总结仓促开店失败的原因，可以归纳为以下几点。

1. 未有充足的资金保障

每一个创业的人都知道，资金是非常重要而基本的条件。服装行业虽然起点较低，但依然需要充足的财力作为支持。某些仓促创业的人在自己的资金还不是特别充裕的时候，就提前贸然进行投资，开始了开店的各项事宜，结果没多久就开始在进货、租铺以及成本运作环节感觉到了资金的紧张，于是畏首畏尾，无法自如地发挥自己的真正才能。比如，把店开在一个非常偏僻的地方，只是为了省点租金，殊不知，哪怕店开了起来，也没有办法创造利润。而一旦在运营过程中，资金难以快速回笼的话，就可能因为短期的资金周转不灵而宣告失败。有些人对自己在创业过程中筹集资金的能力很有信心，认为当店铺运作资金出现困难的时候，会有贵人相助。但实际上，在初次创业的过程中如果出现资金困难，会让别人认为借钱给你存在着较大的风险，所以在这个时候筹集资金比平时的难度要大得多。因此，初次创业之前要先筹集到非常充裕的资金，再开始具体的开店事宜，以做到有备无患。



2. 个人经营能力不足

正是由于服装行业进入的门槛低，导致这一行业竞争十分激烈。一个服装店的成功，绝不是单纯靠本钱撑起来的。专业的经营管理能力是取得市场竞争优势、赢得成功的重要条件。一些年轻人拿着资金果断开店的勇气和胆识的确让人佩服，但其在经营能力和工作经验上的缺乏却着实让人担忧。因为缺乏管理能力，他们不知道如何选择合适的品牌，也不知道如何选择一个好的店铺位置，更不知道如何把手上的商品卖出去。

3. 缺乏健康良好的心态

商场如战场。做生意的过程中需要面对形形色色的人和事，交易额也会时常出现起伏，这就要求开店者具备良好的心态，在任何情况下都能够从容应对。而初次创业的人通常在这些方面准备不足，有些时候可能因为遇到不愉快的人和事，或者是因为交易额的大起大落，让心情大受影响，逐渐感到疲乏而丧失斗志，于是一蹶不振，店铺自然也只好以失败而告终。

4. 缺乏周密的计划和前期准备

有些初次创业的人前期准备不足，缺乏周密的工作计划，当遇到事情时便会顾此失彼，甚至忙中出错。所以，在创业之前一定要有一个周密的计划，比如，选择什么时候创业，需要多少资金，这些资金如何筹集，选择什么样的品牌，怎么进货，什么时间开业，开业前需要做些什么，等等。再比如找店铺，在什么地段找，找多大面积的，什么时间之前要找到，租金和转让费分别在什么范围等，这些都要提前计划好。只有做好了前期准备，才能有条不紊地开展工作，店铺才能经营得比较顺利。

综上所述，为了保证创业成功，一定要事先做好充分准备，切忌在仓促中开店，导致后期工作无法跟上，最终以失败告终。



开店小贴士

开店前还要做好坚持的准备。要知道，取得可观的利润不是一朝一夕



开一家赚钱的服装店

之事。有些人遇到一点小小的挫折就想要放弃。其实，在初次创业的过程中遇到困难是非常正常的，所以创业者要有一种屡败屡战的精神。真正获得成功的人都是从失败和挫折当中走过来的，只有失败和挫折才能让人更坚强，才能让人登上更广阔的创业平台。要有坚持下去的毅力和意志，不断在过程中进行调整，最终守到赚钱的那一天。

第二节 店主本身需要具备服装专业知识和眼光

服装店是很多想开店创业的人考虑的首选，不仅是因为服装在人们的日常生活中占据着重要地位，目标群体广大，而且服装店规模可大可小，若是小服装店，则投入资金较少，在很多人的可承受范围之内。对于一些比较有个性、有想法的人来说，开一家服装店还可以展示自己的风格和喜爱，找到相同风格和喜好的人。所以，越来越多的人有了开服装店的计划。

因为服装店的进入门槛低，造成一些人轻视了开服装店的整个流程，找到了店铺，进了货就仓促开业，结果让自己陷入困境，这是需要避免的。虽然开服装店并非一定能够成功，但在决定开一家服装店之前，一定要了解服装店经营的难处，知晓整个服装店行业的大致情况。只有在知彼知己的基础上，才能更好地克服种种困难，开好一家服装店。

很多店主在决定开一家服装店前，或许看了很多这样的表述：

“一个人口 10 万的县城，服装销售额至少不低于 80 万元”——可见服装的市场真的很大，只要去做，不可能不赚钱。

“经营不善，滞销货全额退换”——这是一些加盟品牌给出的承诺，让店主们觉得没有风险。

.....



这些表述让人觉得天上在不停地下钱雨，不去捡都对不起自己。但事实上，服装店的竞争是非常激烈的。开办服装店的不仅有个人，还有为数不少的企业，而且与其他类店铺之间的竞争也十分激烈。要在如此竞争激烈的环境中，真正寻求到一个新的机会并不是一件容易的事。所以，仅仅按照自己的构想去经营很可能会碰壁，这就需要开店人具有比较强的心理承受力和驾驭市场的能力。

更重要的是，店主们还要具备相关的服装专业知识。开店者必须对自己所经营的服装有足够的了解。这不仅能保证所买进的货物品质优良，而且能向顾客提供高层次和周到的服务。综观世界上很多成功的商店，会发现它们的经营者基本上都是专家。比如，书店的经营者是饱读诗书的学者，古董店的老板大多是古董鉴赏家，而集邮社的创办人常常是一个集邮家。因此服装店的店主也应该具备服装专业知识。这正应了那句话：服装店能否办得起来，关键在于资金；而服装店能否办好，关键在于经营者的专业知识。

毕业于英国曼彻斯特理工大学国际流行色专业，24岁带着3000元闯深圳，5年内在深圳服装领域闯出了自己的一片天。这就是深圳最年轻的服装品牌总设计师张菁。

张菁出生于吉林省长春市，一个四季分明、充满幻想、春天到处开满紫色丁香花的地方。深圳是她描绘蓝图、实现梦想的第二故乡。20世纪90年代后期，她赴英国留学，专门学习时装流行设计。每天匆匆穿梭在学校课堂、图书馆、宿舍之间，现代服装设计的理念、新型面料与传统面料的交替、时尚的延续和流行、国际品牌服装的研发史，都像磁石一样吸引着她，令她沉醉。只要一有时间，她便会走进英国街头一间间著名的时装品牌店，寻找时尚信息。那些或时尚，或典雅的女装，让她萌生回到祖国为中国女性设计服装的愿望。



开一家赚钱的服装店

终于到了学成回国的那一天。她最终选择了靠近香港的深圳作为青春理想的起点。携带着简单的行李和3000元钱，她一个人独闯深圳，一切从零开始。

张菁知道，要拥有自己的设计工作室和制作车间，必须拥有一定的资金基础，更重要的是，必须尽快熟悉国内市场。她没有盲目地去开办工厂，而是先从市场做起，在华强北租下一间小店。服装设计专业出身的她，最大的本钱是独到的服装设计眼光。她自行设计、委托加工的服装，一挂到小店里，很快便卖了出去。期间，她设计的一款秋季长裙，非常受欢迎，让她不得不扩大加工订单。张菁一边销售服装，一边开始自行设计生产。

之后，张菁注册了自己的女装商标，在水贝租下一间几十平方米的车间，既是设计工作室，也是加工车间。她请了一位打板师傅、一位车衣工人，加上一位助手，一个品牌四个人运作。

张菁每天都沉浸在服装创作中，不断扩大的市场需求，不断转换的市场信息，给予她不断创作的动力。她经常跑到广州、香港等地布料市场选购面料。她总会随身携带速写本，将随时闪现在脑海里的裙摆样式、领型、风衣袖型等一一画在纸上，将每时每刻的创作灵感记录下来，将它们变成成品。很快，有外地服装采购商“盯”上了她的作品。甚至有一位内地客户迫切地将一大沓订金摆到她面前，执意要加盟销售。

创业期间，她常常与英国的老师和同学保持联系，以获取欧美最新时尚信息和动态，还每年去海外考察两三次。在英国学习服装设计与流行色，她的最大收益便是，把握服装品牌风格，不在每年潮来潮往的诸多流行中迷失自己。她还经常穿梭于港深两地，到香港这个国际都市、时尚之都感受国际服装最新动态。她说，作为成熟女性，与其穿潮流，不如穿风格。她在为中国女性进行服装设计时，始终坚持与时代贴近，与潮流保持距离。