

# 就想开间 小小服饰店 服装旺店 经营一本通



开店成功秘籍大公开，  
菜鸟也能赚大钱

文远望◎编著

全国上百家知名服饰店都在使用的**经营管理秘籍**  
开店**新手入门**必备的百科全书，  
老店主**进一步**提升经营空间的必备法宝



就想开间

# 小小服饰店

服装旺店

经营一本通



文远望◎编著



## 图书在版编目 ( CIP ) 数据

就想开间小小服饰店：服装旺店经营一本通 / 文远望编著. —深圳：海天出版社，2014.9

（开店达人系列）

ISBN 978-7-5507-0962-1

I. ①就… II. ①文… III. ①服饰—商店—商业经营  
IV. ①F717.5

中国版本图书馆CIP数据核字（2013）第313474号

## 就想开间小小服饰店：服装旺店经营一本通

JIUXIANG KAIJIAN XIAOXIAO FUSHIDIAN: FUZHUANG WANGDIAN JINGYING YIBENTONG

出品人 陈新亮  
责任编辑 顾童乔 张绪华  
责任技编 梁立新  
封面设计 元明·设计

出版发行 海天出版社  
地 址 深圳市彩田南路海天综合大厦（518033）  
网 址 www.htph.com.cn  
订购电话 0755-83460137（批发） 0755-83460397（邮购）  
设计制作 深圳市斯迈德设计企划有限公司（0755-83144228）  
印 刷 深圳市希望印务有限公司  
开 本 787mm × 1092mm 1/16  
印 张 17.25  
字 数 272千  
版 次 2014年9月第1版  
印 次 2014年9月第1次  
定 价 39.00元



海天版图书版权所有，侵权必究。

海天版图书凡有印装质量问题，请随时向承印厂调换。



衣、食、住、行是人类生活的四大元素。人们把“衣”放在首位，可见衣服对于我们的重要性。作为衣食住行之首，人类对锦衣美服的追求似乎永远没有止境。服装行业是一项永不饱和的创业项目。

不管是遍布大街小巷、星罗棋布的个性服装店，还是各大商场的高档品牌服装，从几十元的低档地摊货到高达数千元甚至数万元的进口服装，尤其是女式服装只要符合潮流和消费者的口味，都有人愿意掏钱捧场。人可以吃好吃坏，有的还可以在自己家做，但人不能不穿衣服，更不能完全自己生产，所以在这方面上是肯定有需求的。随着人民生活水平的日益提高的 and 消费能力的不断增强，服装产品的需求量也不断提高。服装是一个很适合工业化运作的行业，于是，这个行业催生了中国最波澜壮阔的消费品行情。

投资数万元开家服装店具有投资少、利润多、赚钱快等优点，当年即可收回投资成本并实现赢利。拥有一家自己的服装店，也是一项不失浪漫和时尚气息的赚钱投资计划。

然而，服装店是一种看似简单易开而实际是最难开的店，经营服装是一种成本相对偏低而利润偏高的行业，但经营服装店的风险较之经营其他店来讲，风险更大。众多服装店的平均寿命不过3~5年，有的甚至更短，所以服装店频繁易主的现象时有发生。在如今整个行业挑战与机遇并存的大环境下，究竟如何做才能开一家赚钱的服装店已成为困扰想进入和已经进入这个行业的人的难题。

《就想开间小小服饰店：服装旺店经营一本通》从服饰店筹备与开业、店面设计、装修、商品陈列、进货管理、存储管理、定价方法、财务管理、员工管理、导购员培训、安全管理、管理规范、管理表格、管理制度等16个方面对开家服饰店的流程进行了全面的介绍，精彩解析了终端服饰店在开店过程中可能遇到的实际问题与应时之策，案例丰满、简单实用。作者为投资者提供一个清晰的思路，给创业者在管理与运营方面提供一些实质性的启示与帮助。本书以通俗易懂的语言，为您描述了一个完整的服饰店经营程序，具有很强的知识性和可操作性。

本书是服饰店形象营销技巧的必备实用宝典，不仅适合服装新手，而且服装经营老手在提高销售技巧等方面也会有所收获。既可以作为服饰品牌终端店长、店员提升业绩的培训参考书，也可以作为即将开服饰店的企业或个人决胜终端的实战指南。

## 第一章 服装服饰店筹备与开业

- 一、服饰店类型 / 001
- 二、经营特点 / 004
- 三、开店流程 / 005
- 四、店名确定 / 006
- 五、开店前调查 / 008
- 六、市场定位 / 011
- 七、商圈确定 / 013

- 八、商业区选择 / 017
- 九、客流量分析 / 019
- 十、店铺地址选定 / 021
- 十一、开店资金筹措 / 023
- 十二、经营效益估算 / 024
- 十三、租房合同签订 / 025
- 十四、服装店开业策划 / 027

## 第二章 服装服饰店店面设计

- 一、店面形象设计 / 028
- 二、橱窗设计 / 030
- 三、照明设计 / 033
- 四、出入口设计 / 035

- 五、店内布局设计 / 036
- 六、顾客通道设计 / 037
- 七、店铺POP运用 / 039

## 第三章 服装服饰店装修

- 一、装修方式 / 042
- 二、施工者确定 / 043
- 三、装修材料选择 / 045
- 四、天花板装修 / 046
- 五、壁面装修 / 047

- 六、地板装修 / 048
- 七、试衣间装修 / 049
- 八、色彩搭配 / 050
- 九、音乐选用 / 052

## 第四章 服装服饰店商品陈列

- 一、陈列原则 / 054
- 二、陈列要点 / 055
- 三、陈列技巧 / 057
- 四、陈列方法 / 058

- 五、陈列展示 / 062
- 六、陈列区域划分 / 063
- 七、不同服装服饰品陈列 / 064
- 八、陈列工具应用 / 066

九、服装服饰配件运用 / 070

十、人体模特运用 / 071

十一、色彩与服装服饰陈列 / 073

## 第五章 服装服饰店进货管理

一、采购流程确定 / 075

二、采购计划拟订 / 077

三、不同进货策略 / 080

四、进货渠道选择 / 081

五、进货方式选择 / 083

六、采购量确定 / 085

七、服装服饰品采购技巧 / 088

八、采购合同管理 / 089

九、服装服饰商品发送 / 094

十、服装服饰商品接收 / 096

## 第六章 服装服饰存储管理

一、服装服饰存储原则 / 104

二、储存空间规划 / 105

三、服装服饰存货计量 / 107

四、控制服装服饰存货量 / 109

五、服装服饰保管 / 110

六、库存商品管理 / 111

七、卖场服装服饰管理 / 113

八、减少存货积压 / 114

九、服装服饰品盘点 / 116

十、做好退货工作 / 117

十一、服装换季处理 / 118

十二、滞销货品处理 / 120

十三、服装服饰变价处理 / 121

## 第七章 服装服饰定价方法

一、确定定价目标 / 123

二、服装服饰价格组成 / 125

三、成本定价法 / 126

四、竞争定价法 / 127

五、心理定价法 / 128

六、折扣定价法 / 131

七、新货品定价 / 132

八、服装服饰价格调整 / 134

## 第八章 服装服饰店财务管理

一、收款流程 / 136

二、现金管理 / 138

三、常用会计账簿 / 141

四、会计核算方法 / 142

五、账簿管理 / 144

## 第九章 顾客导购服务

- 一、顾客的类型 / 149
- 二、顾客消费心理分析 / 150
- 三、顾客购买流程分析 / 151
- 四、顾客需求心理把握 / 154
- 五、准备售前工作 / 157
- 六、准顾客的鉴别 / 159
- 七、把握接触顾客时机 / 160
- 八、不同顾客的接待 / 162
- 九、介绍服装服饰技巧 / 166
- 十、服装服饰展示要点 / 168
- 十一、试衣间服务要点 / 170
- 十二、当好顾客选购参谋 / 171
- 十三、对顾客的说服与建议 / 174
- 十四、学会赞美顾客 / 175
- 十五、处理顾客异议 / 175
- 十六、把握成交时机 / 178
- 十七、促成交易技巧 / 179
- 十八、应对顾客还价 / 180
- 十九、做好服装包装 / 181
- 二十、顾客抱怨及投诉处理 / 182

## 第十章 服装服饰店员工管理

- 一、员工招聘 / 186
- 二、员工编制 / 188
- 三、确立员工工资 / 190
- 四、阻止员工外流 / 191
- 五、员工考核 / 192
- 六、激励员工 / 193
- 七、批评员工 / 194
- 八、辞退员工 / 196
- 九、培训员工 / 196

## 第十一章 服装服饰导购员培训

- 一、导购员工作角色 / 199
- 二、导购员工作范畴 / 200
- 三、导购员行为规范 / 200
- 四、导购员工作要点 / 201
- 五、导购员服务标准 / 206
- 六、导购员柜台纪律 / 206
- 七、导购员服务语言规范 / 208
- 八、导购员礼貌用语规范 / 209
- 九、导购员语言表达技巧 / 213
- 十、导购员应避免的禁语 / 214
- 十一、肤色等与服装色彩的搭配 / 217

## 第十二章 服装服饰店安全管理

- 一、防偷窃 / 219
- 二、防抢劫 / 221
- 三、防火灾 / 221

## 第十三章 开家赚钱的服装服饰店

- 一、高级成衣店 / 223
- 二、童装店 / 224
- 三、女性饰品店 / 226
- 四、学生服装店 / 227

- 五、女性内衣专卖店 / 228
- 六、外贸服装服饰折扣店 / 231
- 七、动漫服饰店 / 233

## 第十四章 服装服饰店管理规范

- 一、导购招聘标准 / 234
- 二、店长工资政策 / 235
- 三、导购员工资政策 / 236
- 四、店长岗位职责 / 237
- 五、收银员工作职责 / 238

- 六、导购定级、晋级标准 / 238
- 七、紧急情况处理规定 / 240
- 八、店面转让协议 / 241
- 九、店员聘用合同 / 242
- 十、服装店合作协议 / 244

## 第十五章 服装服饰店管理表格

- 一、日销售报表 / 246
- 二、周销售分析表 / 247
- 三、月销售报表 / 248

- 四、仓库盘点表 / 249
- 五、班次交接明细表 / 250

## 第十六章 服装服饰店管理制度

- 一、考勤管理制度 / 252
- 二、员工基本守则 / 253
- 三、卫生管理制度 / 254
- 四、员工礼仪制度 / 256

- 五、财务管理制度 / 256
- 六、安全保卫制度 / 257
- 七、假期管理制度 / 257

附录1：服装几种分类 / 258

附录2：服装号型标准 / 263

附录3：常见服装面料 / 265

参考文献 / 267

后 记 / 268

# 第一章

## 服装服饰店筹备与开业

### 一、服饰店类型

按照不同的分类方法，可以把服装服饰店分为不同类型。

#### 1. 按经营的服饰分类

按经营的服饰分类，可以把服装店分为女性服装店、男性服装店、婴幼儿服装店、运动休闲服装店以及综合性服装服饰店等。

(1) 女性服装店。以女士服装为主要经营商品的零售店，称为女性服装店。女性服装店在服装市场中占较大比重。

女性服装店又可以分为两种形式：一种是销售从内衣、袜子、帽子等小商品到礼服的所有时装的女性综合服装服饰店；另一种是专卖店，以小商店为代表，限于女性服装服饰的某一消费群体，这种店中的女装品种较单一。

目前，年龄层次为18~35岁左右的职业女性和年轻女性是女性服装服饰店的主要目标顾客群，但是中老年妇女对服装的需求正在加强，她们正成为女性服装店新的顾客群。

(2) 男性服装店。以男士服装主要经营商品的零售店，称为男性服装店。其数量一般少于女性服装店。

一般来说，男性服装店也可以分为两种形式：一种是以事业成功男士为主要顾客的男士服装精品店，销售中、高档品牌西装，也搭配有男式衬衫、毛衣以及领带、袖扣、领带夹等配饰。店中服饰价格较高，大多采用精品专卖店的

形式或是在著名百货公司内设立店中店的形式来经营；另一种是以普通工薪阶层为主要顾客的大众男士服装店，以销售男式夹克衫等休闲便服或中低档品牌西服为主。

(3) 婴幼儿服装店。婴幼儿服装店销售的服装有婴儿装、幼童装，面向6岁以下的学龄前儿童和婴幼儿。由于实行计划生育及收入增加，家长对孩子各方面投入加大，对婴幼儿服装的面料、款式等质量要求也越来越高，所以婴幼儿服装的价格也不菲。

许多婴幼儿服装店除了销售婴幼儿服装服饰外，还配有一些婴儿用品，如：奶瓶、一次性尿布、学步车等。有的也附带出售孕妇服。

(4) 运动休闲服装店。运动休闲服装店可以分为休闲型服装店和运动型休闲服装店两种形式。休闲型服装店主要顾客群为青年学生和青年上班族，主要销售穿着宽松自由、适宜运动的休闲服，有套衫、T恤、牛仔服、短裙等，大多为中档品牌，采用连锁经营的方式，如真维斯、班尼路等都属于典型的休闲服装店。运动型休闲服装店主要消费对象也为青年顾客群，主要销售风格较粗犷的运动便服，大多由专业运动服著名品牌连锁经营，如李宁牌运动服专卖店、耐克专卖店、阿迪达斯专卖店等。

(5) 综合性服装服饰店。综合性服装服饰店是一些销售女装、男装、运动休闲服等各种服饰的大型服装服饰店。柜台式的传统经营方式已被逐步淘汰，现在高档综合性服装服饰店大多采用店中店经营方式，而大众化的综合性服装服饰店大多采用开架式陈列的经营方式。

## 2. 按经营业态分类

按经营业态分类，可以把服装服饰店分为以下几种类型：

(1) 百货商店（百货公司）。百货商店是以经营日用品和各种服饰为主的综合性零售商店，多为大众型商场，经营范围广、商品类别多、花色品种齐全。百货商店能够满足消费者多方面购买的要求，提高购买效率。实行专业化经营，具有专业商店和综合商店的长处，便于顾客广泛挑选。

(2) 服装店。服装店是专业从事服装销售的商店，也可有少量鞋帽和化妆品。有面向工薪阶层，中、低档次的服装店；也有面向高薪阶层，展示世界名牌、精品的高档服装店。

(3) 专卖店。专卖店是专门经营某一种品牌服装、有其特定目标市场的商店。其风格统一协调,注重搭配,多以连锁专卖店的形式出现,商店形象也注重突出品牌主题。它可以是由服装企业为销售自己的产品而开设的专卖店,也可以以零售商代理等形式经营某一品牌的产品。

(4) 超市。超市是实行开架售货方式、顾客自我服务的零售商场,其服装大都是非时装类的内衣裤、运动服及常用便服等,受季节、时尚的影响较小,风险较小。超市中的服装实行开架陈列销售,价格适宜,受到一部分中低收入者和中老年顾客的欢迎。

(5) 连锁店。连锁店就是在核心企业或总公司的领导下,由分散的、经营同类商品或服务的零售企业,通过规范化经营、实现规模效益的经济联合体组织形式。其核心企业称为总部、总店或本部,各分散经营的企业叫做分店或成员店。连锁店不同于单店、多店,具有四个鲜明的特性,即经营理念一致、CIS企业识别系统一致、商品组合服务一致、经营管理一致。拥有这四个一致性的条件才算具备连锁经营的基础,才能算真正的连锁店。

(6) 个体商摊。在商业街和廉价服装市场均可以看到门面很小、装修简单的个体摊位,其服装多为出口转内销产品、直接由服装厂批发或从其他地区批发来的产品。其定价无规律可循,有的高出成本价几倍,也有的低于成本价,皆随行就市,并可以由消费者还价,但一般无质量保障。这类市场也吸引了许多淘便宜货的人,成为服装市场不可缺少的一部分。

这些商贩因为规模小、销售量少、知名度低、实力弱,所以与供应商大多采用买断的交易形式,而且不把退货作为交易条件,这样就促使其努力把商品在短时间内销售出去。

(7) 邮购服饰店。邮购服饰店是一种新的销售模式。邮购服饰店一般以销售中、高档品牌内衣和休闲服饰为主,价格略高于普通服饰店。它们在畅销的服饰杂志和青年杂志上刊登广告目录,或定期向目标顾客群寄送印制精美的广告目录,内有服饰样式、尺寸、价格,消费者只要按需填好回执,并办妥付款手续(可以从信用卡自动划账,也可以现金汇款),邮购服饰店就会把选中的服饰按时寄给消费者。

## 二、经营特点

服装服饰店作为一个服务性行业，与其他行业相比，有下列特点：

### 1. 经营业绩受劳动力成本影响较大

服装服饰店是一个劳动密集型行业，大多数服装服饰店的经营仍未脱离传统的模式，它不需要大型专门化的设施设备，经营者和店员也不需要掌握高新技术，这使得服装服饰店受劳动力成本影响较大。人性化经营成为服装服饰店经营的重点。

### 2. 所经营服装流行周期短、季节性强

服装服饰店经营的主要商品是各类服装，服装有流行周期短、季节性强特点。不同的季节有不同类型的服装，不同的年份有不同的流行趋势。这种差异可能发生在面料、色彩、款式、设计和其他配套方面。这种快速变化，一方面给服装服饰店带来无限的机会；另一方面也给企业经营者带来风险和不确定性。

### 3. 经营追求时尚性

时尚，代表着社会交往的表达方式和对社会地位的追求，只要有购买力的地方，就存在着对时尚的追求。服装服饰店的经营不应局限于保持服装服饰店的时尚性，还应引导时尚，大力展示时尚服饰。

### 4. 产品开发和展示的时效性

如今变化迅速的市场和新的信息技术已经大大地改变了传统的服装业运作模式。服装新产品开发和销售所需的时间频率已大大缩短，很多过去费时的工作由于采用了计算机技术已大大缩短了所需时间。传统的服装服饰产品已经被更新、频率更快的新产品上市所取代。这种情况使更多服装服饰店经营者和服装服饰生产企业联手来加快产品的流通速度，更有很多企业通过早期小批量订单进行消费测试来向市场投石问路，看消费者是否真正喜欢他们的产品。如果产品受欢迎，企业会快速地生产和送货，加快产品开发展示和销售的步伐。

### 5. 经营讲究品牌效应

如今，我国服装业已进入了品牌阶段。顾客注重品牌，市场追求品牌。对服装服饰店来说，不但经营的服饰要讲究品牌，还要能够选择品牌，同时服装服饰店本身也应该创造品牌。

## 6. 经营要面面俱到

服装服饰店除了与服装生产企业有关系外，还与辅助行业，如物流业、出版印刷业、营业咨询、广告代理、公关代理、行业协会、流行信息服务以及工商、税务、环卫等部门有密切的关联。因此服装服饰店经营者应与方方面面保持良好的关系，保证经营活动的顺利进行。

## 三、开店流程

### 1. 制定开店方针

对新店的今后发展进行战略规划是服装店筹备工作的必要项目，因此投资者对开店速度和规模、新店发展前景等要有一个全面的认识。对于个人投资者而言，开店计划往往更应重视短期的经营预测而不是长远的开店规划。

### 2. 进行市场调查

进行严密的市场调查，确定零售机会，决定开店的意向，如开店的数量和区域。

### 3. 确定开店业态及规模

开新店时要注意选择开店的业态，因为服装鞋帽零售业态种类很多，不同的业态经营方式也各有不同。

(1) 从投资的角度，可分为连锁店、加盟店、一级经销商模式等。

(2) 从有无实体店铺来看，可分为产品目录直销店、网上零售店、店铺式零售店等。

(3) 从店铺的形式来看，可分为百货店、店铺、店中店、服装商贸城、服装零售展等。

品牌服装店也可根据经营的需要，选择专营店的形式。另外，开店的规模也是新开店者要认真考虑的方面。

### 4. 选择开店地域

分析自己的经营优势，是服装服饰店投资者选择开店地域时必不可少的一步。一种比较稳妥的方法是先在竞争较小的中心城市开店，然后以此为轴心向周边城市辐射。

## 5. 调查与选择店址

细致的商圈分析是服装店投资者选择了开店地域之后进行的一项重要工作，其目的是确定具体的开店地址。判断一个地方是否适合开店，主要看它是否具备了四个条件：一是所选地段与其品牌形象相符；二是交通方便；三是客流量足够大；四是有恰当的竞争对手。

## 6. 装修新店

按计划对新店进行装修、准备开店并试营业等，要制订好日程安排。

## 7. 正式开店

当安排好店员、货品、新开店布置等工作之后，投资者就要作一个开店策划，给消费者一个好的开店印象。要特别关注新开店业绩的变化，经常分析销售情况，结合当地的零售特点，总结经验，检讨问题，以便不断改进。

# 四、店名确定

“金利来”远东有限公司创办人曾宪梓曾经专门谈及他的名牌产品“金利来”的确定经过。曾宪梓先生说：“要创名牌，先要选好名称。金利来原来叫金狮。一天，我送两条金狮领带给我的一个亲戚，他满脸不高兴。说：‘我才不带你的领带呢！金输、金输、什么都输掉了。’原来港话‘狮’和‘输’读音相似，而我这个亲戚又是一个爱赌马的人，香港赌马的人很多，显然很忌讳‘输’字。当天晚上我一夜未睡，为改金狮这个名字我绞尽脑汁。终于将GOLDLION（金狮）改为意译和音译相结合，即GOLD意为金，LION音读利来。这个名字很快就为大家接受，带领带的各阶层生意人多，谁不希望‘金利来’？”

一个好的店名，虽然并不能决定其兴亡的命运，但是它能反映时代气息，让顾客体会到流行潮流的变化，同时也反映经营者的追求目标，因而对服装服饰店的经营和业务的开展有着不可忽视的作用。好店名应具有以下特点：

### 1. 朗朗上口，便于记忆

服装服饰店命名，一个最根本的原则是易于读记，也就是要朗朗上口，便于记忆。只有这样，才会使顾客容易进行识别，并使服装服饰店的知名度得以提升。这就要求服装服饰店经营者在给店铺取名时，注意以下几点：

(1) 简洁明快。店铺的名字最好不超过5个字,因为实验表明一般人在瞬间的记忆以5个字为限。中文名称一般以2~4个字节为宜;外文名一般以4~7个字母为宜。

(2) 新颖独特。只有新颖独特的店名才能引人注目。因此,服装服饰店命名时,不能雷同,避免与其他店名混淆,这样才能在公众心目中留下鲜明的印象。如柯达(Kodak)一词在英文字典里根本查不到,本身也没有任何含意。但从语言学角度来说,“K”音如同“P”音一样,能够给人留下深刻的印象,同时“K”字的图案标志新颖独特,消费者第一次看到它,眼睛为之一亮,这就更进一步加深了消费者对Kodak的印象。

(3) 响亮易记。店名要易于上口,难发音或音韵不好听的字都不宜用作名称。名称要注意元辅音、长短音的搭配,力图创造最好的效果。

(4) 气魄宏伟。气魄宏伟是指店名要具备冲击力及浓厚的感情色彩,能给人以震撼感。

## 2. 适当暗示并体现特色

一个好的店名能够让顾客清楚该店经营何种商品以及该商品的性能与用途。但另一个问题是,店名不能过多地描述某一类产品,否则就很难向其他产品延伸,这将不利于企业的进一步发展。因此,在为店铺命名时,应使店名暗示但又不过分暗示经营产品的种类或属性。

但是,如果服装服饰店经营的是某一类型服装,面向的是固定的某一阶层顾客,则可以面向顾客而取名,使他们知道店的类型。“胖夫人”就是这样的成功例子。

## 3. 易于启迪,便于联想

一个让顾客容易联想,并能从中获得启迪的店名,往往能使消费者从中得到愉快的启发联想,而不是消极的联想,也就是起个积极的名字。但要注意,有时从一种语言看来,它是积极的名字,而用另一种语言读出来,就会有消极的意义。出现这种情况,如果想进入该地区的市场,最好改名。

## 4. 容易识别

标志物是指店铺中可被顾客识别但无法用语言表示的部分,如可口可乐的红色标志,麦当劳醒目的黄色“M”,以及奔驰的三叉星环等。

如果店名能够刺激和维持店铺标识物的识别功能,店铺的整体效果就会得到加强。例如,当人们听到苹果牌牛仔服时,立刻就会想起那只明亮的、能给人带来好运的苹果。这样,苹果店在消费者心目中就留下了深刻的印象。

### 5. 兼顾目标市场与潜在市场

店名要适应市场,更具体地说,要适合该市场上消费者的文化价值观念。店名对某些人来说,可能听起来合适,并产生使人愉快的联想,因为他们总是从一定的背景出发,根据某些他们偏爱的零售店特点来考虑这家店。但是,对于一个以前对它一无所知的人而言,就起不到很好的品牌效应作用。因此店名不仅要适应目前目标市场的文化价值观念,而且也要适应潜在目标市场的文化价值观念。

经营者在为店铺命名时,可以把眼光放远一点,给店铺起个在全世界(起码被目标市场认可)都叫得响的名字。

### 6. 避免侵权,合法有效

还需要注意的是冥思苦想得到的店名一定要能够注册,受到法律的保护。要使店名受到法律保护,必须注意以下两点:

(1) 不要侵权。要通过有关部门,查询是否已有相同或相近的店名被注册。如果有,则必须重新命名。

(2) 确定该店是否在允许注册的范围之内。有的店名虽然不构成侵权行为,但根据法律法规仍无法注册,难以得到法律的有效保护。

## 五、开店前调查

开店前所进行的市场调查主要是通过收集与分析有关资料和信息,研究探讨同行业在市场营销中存在的不足和问题,做到“人无我有,人有我新,人新我廉,人廉我转”,从而开发出自己服装店的特色。

运用正确适当的调查方法才能达到调查目的,因此经营者应掌握如下市场调查的方法:

### 1. 询问法

询问法也称为调查法,是最常用、最基本的一种调查方法,调查人员通过