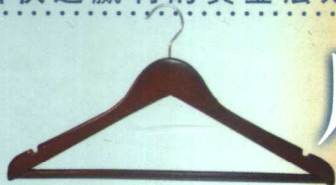


开一家

the first clothes shop

服装服饰店快速赢利的黄金法则



厉鑫 编著

男性服装店怎样装饰？
什么是顾问式导购？
店长应做哪八项工作？
进入加盟系统有哪几个步骤？
如何将亲情带入服装店？
服装店安全管理有哪些范围？

成功的 服装店

*The
first
clothes
shop*



中国经济出版社

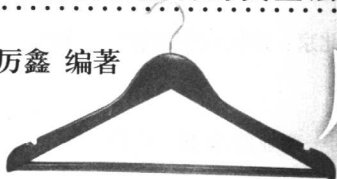
CHINA ECONOMIC PUBLISHING HOUSE

开一家

the first clothes shop

· 服装服饰店快速赢利的黄金法则 ·

厉鑫 编著



男性服装店怎样装饰？
什么是顾问式导购？
店长应做哪八项工作？
进入加盟系统有哪几个步骤？
如何将亲情带入服装店？
服装店安全管理有哪些范围？

成功的 服装店



中国经济出版社

CHINA ECONOMIC PUBLISHING HOUSE

图书版编目 (CIP) 数据

开一家成功的服装店/厉鑫编著. —北京: 中国经济出版社, 2005. 10
ISBN 7-5017-6894-3

I. 第... II. 厉... III. 服装—商店—商业经营 IV. F717. 5

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2005) 第 016470 号

出版发行: 中国经济出版社 (100037 · 北京市西城区百万庄北街 3 号)

网 址: www.economyph.com

责任编辑: 刘晨 (电话: 88377716)

责任印刷: 石星岳

封面设计: 华子图文工作室

经 销: 各地新华书店

承 印: 人民文学印刷厂

开 本: 1/32 印 张: 11.75 字 数: 222 千字

版 次: 2005 年 10 月第 1 版

印 次: 2005 年 10 月第 1 次印刷

书 号: ISBN 7-5017-6894-3/F·5518

定 价: 26.00 元

版权所有 盗版必究

举报电话: 68359418 68319282

服务热线: 68344225 68353507 68341876

68341879 68353624

序 言

衣、食、住、行，人们将“衣”排在第一位。这个“第一”不仅体现了其重要性、不只停留在日常生活需要的先后顺序上，在今天而言，还具有更深层的意思。即品种第一，消费数量第一，变化节奏第一，需求水平第一等等。

难怪商家们纷纷入行，想要在这片广阔天地里一展宏图，开创自己的事业。

然而各行有各行的规矩，各行有各行的门道。况且，如今的人们对服装的要求也不只是停留在“物美价廉”，更非“护身遮体”上，而是美化、时尚、情趣化、品质化等等，而这些新的消费观念对从事服装业者来说，无疑是一种具有开创意义的挑战。

我们经过充分的研究，因而编著此书。为您铺路架桥。

《开一家成功的服装店》从科学、实用的角度出发，将服装店开业准备如何选址、筹划、筹资、起名到经营过程的商品采购、员工管理、卖场装饰布局、

陈列、以及怎样有效地进行商品销售的推广、导购、定价、商品分类等店铺相关工作有机结合起来，以通俗易懂的语言，为您描述了一个完整的服装店经营程序，具有很强的知识性和可操作性。

本书还另辟了“个性特色”一章。在这一章里我们精心搜集和总结了目前国内针对特殊消费群体具有新颖独特的经营思路的各种个性特色店铺的经营情况和成功经验。这将为初入行者，以及因各种条件限制而未及入行者指点迷津，引领导航。

本书内容丰富，突出实用性和操作性；结构形式新颖，适合初次开店人士和服装店员工培训使用。

作者

2004年9月初稿

2005年4月第二稿

2005年5月定稿

目 录

第一讲 商圈与选址

1. 怎样进行商圈调查? / 2
2. 服装店商圈评估的标准有哪些? / 6
3. 商圈分析有什么作用? / 8
4. 市场分析的四大要点是什么? / 10
5. 如何进行市场趋势分析? / 12
6. 什么叫选址? 怎样选址? / 14
7. 选址评估的项目有哪些? / 15
8. 店铺布点涉及哪些范围? / 18

第二讲 定位与开业

9. 市场定位有哪四大要点? / 22
10. 怎样进行目标顾客定位? / 26
11. 利润评估包括哪些内容? / 31
12. 怎样做店铺初步规划? / 33

- 13. 如何申请开业登记? / 37
- 14. 领取执照需交纳多少费用? / 39
- 15. 如何办理税务登记? / 40

第三讲 筹资与财务

- 16. 资金筹集有哪三种方法? / 44
- 17. 中、小型店铺怎样进行投资预算? / 46
- 18. 较大型店铺投资预算如何进行? / 50
- 19. 降低筹资成本两种主要方法是什么? / 52

第四讲 店 名

- 20. 店名的种类有哪些? / 56
- 21. 命名应该有什么样的思路? / 58
- 22. 店铺命名采用哪些方法? / 61

第五讲 装 饰

- 23. 服装店构成的三大要素是什么? / 70
- 24. 店铺有哪四种形式? / 71
- 25. 服装店装饰需要哪四个阶段? / 75
- 26. 服装店有哪些方面需装饰? / 77
- 27. 服装店装饰的着重点应放在哪里? / 79
- 28. 怎样选择施工者? / 82
- 29. 如何装饰女性服装店? / 83

- 30. 男性服装店怎样装饰? / 83
- 31. 孩童服装店装饰应有什么特色? / 84

第六讲 员工培训与管理

- 32. 服装店铺员工工作主要有哪些方面? / 89
- 33. 怎样进行员工需求情况预估? / 91
- 34. 如何选用员工? / 93
- 35. 招聘渠道和留住人才的方法分别有哪些? / 96
- 36. 店铺工作有什么特性? / 99
- 37. 员工管理具体事项有几方面? / 101
- 38. 员工工作手册怎样制订? / 103
- 39. 如何提高员工工作效率? / 105
- 40. 员工教育训练的作用有哪些? / 108
- 41. 员工教育训练的形式有哪3类? / 109
- 42. 正确对待员工教育训练工作? / 111
- 43. 安排训练课程有哪些要领? / 114

第七讲 布局与陈列

- 44. 卖场布局应注重哪些方面? / 121
- 45. 怎样进行卖场布局? / 123
- 46. 美化陈列的目的是什么? / 125
- 47. 商品陈列的目的与原则是什么? / 126
- 48. 如何作分类陈列? / 128

- 49. 使用吊架等陈列用品的方法有哪些? / 130
- 50. 商品陈列有哪两大重点? / 132
- 51. 陈列方式和展示的意图是什么? / 134

第八讲 商品的采购

- 52. 商品分类基准是什么? / 139
- 53. 怎样通过商品交差组合寻找主力商品? / 140
- 54. 制订商品采购计划有什么注意事项? / 142
- 55. 拟定采购计划要参考哪些重要因素? / 146
- 56. 采购有哪四种交易方式? / 150
- 57. 怎样合理制定采购流程? / 152
- 58. 如何决定采购量? / 155
- 59. 服装店有哪些采购渠道? / 159
- 60. 采购人员应具备的素质和能力? / 161
- 61. 采购时应遵循哪些原则? / 163
- 62. 采购有哪六大策略? / 165
- 63. 进货验收有哪些程序? / 170

第九讲 促销推广

- 64. 推广活动主要有哪些内容? / 173
- 65. 推广活动的三种方式是什么? / 174
- 66. 推广有哪七大目标? / 176
- 67. 哪些因素会影响推广活动? / 177

- 68. 什么是展示会推广? / 178
- 69. 年度推广怎样做? / 180
- 70. 推广促销的常见做法有哪些? / 182
- 71. POP 广告的效果如何? / 186
- 72. 服装店 POP 广告有哪些种类? / 189
- 73. 服务推广内容有几方面? / 192
- 74. 店员服务推广应具备什么样的行为规范? / 194

第十讲 服务与导购

- 75. 店铺服务具备何种特征? / 199
- 76. 设施服务的范围有哪些? / 200
- 77. 服务包括哪些项目? / 205
- 78. 导购人员的岗位职责是什么? / 213
- 79. 导购的意义在哪里? / 216
- 80. 如何认识导购服务的价值与原则? / 218
- 81. 什么是顾问式导购? / 222
- 82. 怎样掌握导购技巧? / 224
- 83. 针对不同类型的顾客如何导购? / 232
- 84. 这样的导购方式好吗? / 239
- 85. 投资试衣间划算吗? / 241
- 86. 店长是一个什么样的角色? / 243
- 87. 店长应做哪八项工作? / 244
- 88. 店长的具体任务是什么? / 245
- 89. 店长的职责范围有哪些? / 246

- 90. 店长必须具备哪些方面素质? / 247
- 91. 店长怎样才能建立自己的核心地位? / 249
- 92. 店长手册包括哪些内容? / 250

第十一讲 商品分类

- 93. 怎样按季节分类? / 253
- 94. 按性别和年龄分为几类? / 254
- 95. 如何按生活形式分类? / 256
- 96. 什么是风格、款式分类? / 258
- 97. 商品的组合运用怎样做? / 260

第十二讲 定 价

- 98. 商品定价是由哪五大因素构成? / 265
- 99. 传统定价方法其缺陷在哪里? / 266
- 100. 有哪些因素会影响定价? / 267
- 101. 怎样确定价格目标? / 271
- 102. 如何理解服装的基本定价法? / 274
- 103. 新产品的定价方法有哪些? / 278
- 104. 心理定价有哪几种方法? / 280
- 105. 折扣定价有几种? / 285
- 106. 在经营中怎样调整价格? / 287
- 107. 标价应采取何种策略? / 292
- 108. 相关商品如何定价? / 295

109. 定价如何产生广告效应? / 296

第十三讲 加 盟

110. 加盟开业有哪十大步骤? / 300
111. 选择加盟应参考哪些因素? / 304
112. 进入加盟系统有几个步骤? / 309
113. 加盟有哪些优势和所要评估项目? / 313
114. 加盟连锁化的推动要领是什么? / 317
115. 投资者如何选择加盟? / 319
116. 什么是连锁经营的关键? / 321
117. 加盟连锁业怎样应对服装业未来发展趋势? / 323

第十四讲 特色店

118. 开一家粗布服装店前景如何? / 326
119. 求职服装店生意好吗? / 326
120. “高个子”服装客源多吗? / 328
121. 如何经营“宝宝”服装? / 331
122. 开一个“老外”服装店能赚钱吗? / 332
123. 怎样开一个“胖人”服装店? / 334
124. 如何将亲情带入服装店? / 338
125. 在网上开店应注意哪些环节? / 339
126. 在网上服装店真的“钱”景可望吗? / 342

第十五讲 安 全

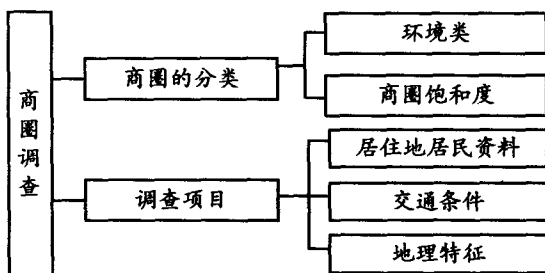
- 127. 服装店安全管理有哪些范围? / 348
- 128. 怎样防止偷窃? / 349
- 129. 对因故或无理取闹者如何处理? / 351
- 130. 防止抢劫的方法有哪些? / 353
- 131. 防止诈骗应注意哪几点? / 354
- 132. 应以什么样的态度处理商品损坏? / 356
- 133. 如何应对勒索恐吓? / 356
- 134. 哪些事项为淹水处理的重点? / 357
- 135. 仓库管理应注重哪几方面? / 358
- 136. 员工安全有哪些注意事项? / 359
- 137. 贵重物品怎样管理? / 359

第一讲 商圈与选址

商家们之所以不惜用相当的人力、财力对店铺选址工作进行反复的事前调查论证,是因为地点的好坏决定了你的店铺能否有更多的客源,从而决定了你的收益高低。难怪专家们在说到什么是开店成功的首要因素时,都会异口同声:第一是选址,第二是选址;第三还是选址。那么选址工作包括哪些内容呢?

商圈调查、分析是选址的基础和前提,所以,我们要首先了解商圈。

怎样进行商圈调查？



有效的商圈调查分析,可以使经营者了解服装店铺所在的优劣、顾客的需求和偏好,作为调整服装卖场商品组合的依据。正确的店铺实地调查,可以让经营者依照调查资料,订立较明确的业绩目标,而不是靠直觉或粗略的经营状况来制订目标。

1. 什么是商圈

通过商圈调查,可以预估商店座落

地点交易范围内的住户数、流动人口量等人口资料,及消费水准、预估营业额等消费资料。通过商圈调查,可以帮助店主了解门市座落地点所在商圈的优缺点,以决定是否为最适

开店术语



广义的商圈指一个都市中各个繁华商业带的分布(如东区、西门商圈等);狭意的商圈通称为单店商圈或店面商圈,即是指在一个范围内,步行消费者愿意移动到该店消费的最长距离,所形成的一个区域范围(通常消费者愿意步行来购买商品的距离是500米,但会随着四周人工如铁路、道路或自然如河流、山丘的障碍有所增减变动)。

当开店的商圈。

2. 商圈的分类

依照商圈的各种特性将商圈分类,有助于开店时商圈的选择,减少重复作业调查的时间及成本。

①依环境特性分类

- 住宅区:附近以公寓住宅为主的地区。
- 文教区:附近有学校的地区,例如中小学或大学附近。
- 办公区:附近以办公大楼为主的地区。
- 商业区:附近以商店为主的地区。
- 娱乐区:附近有戏院、百货公司或娱乐场的地区。
- 工商区:附近以工厂及商店为主的地区。
- 市场夜市区:附近有传统夜市场的地区。
- 专门店区:同类型商店聚集的地区。

②以商圈饱和度定位,把商圈分为五个类型:

- 城市中心型:中心地段包括整个城市四周,通常称为“都市商圈”。
- 城市部分型:指交通汇集的城市部分,通常称为“部分商圈”。
- 大地区中心型:以公共汽车路线或交通线可以涵盖的地区。
- 地区中心型:以半径 1000 米左右,也就是俗称“生活商圈”,多半为城市边线,如北京二环三环。
- 近邻中心型:以半径 250 至 500 米左右,也就是俗称的

“徒步商圈”，多半为社区型的购物中心。

3. 调查项目

服装店商圈的调查项目包括商圈界线、商店特色、住宅特色及分布情形、公共设施、竞争者、消费特征及人口特征、中心地段范围等。

一般可由居住地及居民资料、交通条件、地物特征三方面来掌握商圈的资料。

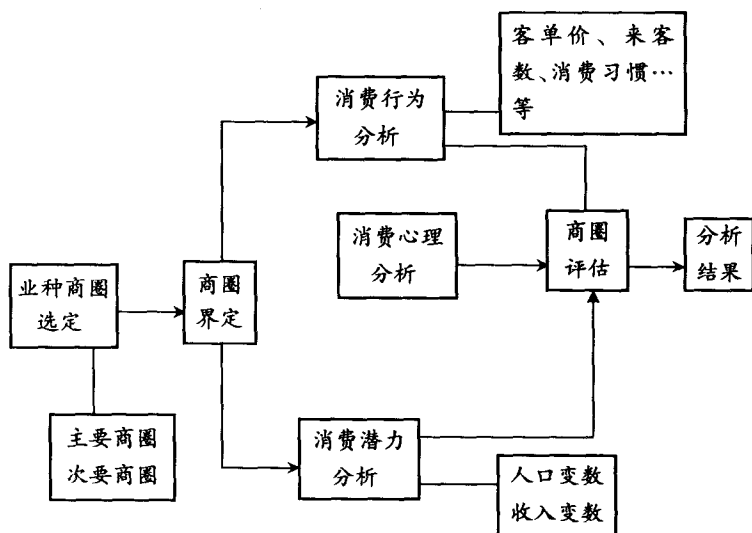


图 商圈调查流程

①居住地及居民资料

- 设店所在的都市、城镇的历史、资源及地形
- 设店地点的人口数、密度及家庭户数