

2008
中国
创业



怎样开 UNDERWEAR SHOP 女士 内衣店

梁清华/执笔



中国经济出版社

第1创业

创业(10) 创业(10) 创业(10)



怎样开女士 UNDERWEAR SHOP



梁清华/执笔

图书在版编目 (CIP) 数据

怎样开女式内衣店/梁清华执笔.

—北京:中央广播电视大学出版社,2009.4
ISBN 978-7-304-04359-9

I.怎… II.梁… III.内衣—商店—商业经营IV.F717.5

中国版本图书馆CIP数据核字(2009)第049233号

版权所有,翻版必究。

出版·发行 中央广播电视大学出版社
电 话 选题策划中心 010—68183482
发行部 010—58840200
总编室 010—68182524
网 址 <http://www.crtvup.com.cn>
地 址 北京市海淀区西四环中路45号
经 销 新华书店

邮 编 100039

策划编辑 力 超
责任编辑 令 方 力 超
责任校对 亚 光

封面设计 黄晓凤
版式设计 许 晴
盛 阳

印 刷 廊坊市佰利得彩印制版有限公司
版 本 2009年5月第1版
开 本 1/24 印张 5

2009年5月第1次印刷
字 数 85千字

书号 ISBN 978-7-304-04359-9

定 价 28.00元

(如有缺页或倒装,本社负责退换)

前言

财富有个秘密通道

2008年袭来的金融危机夺走了多少人手中的饭碗，更席卷了多少人把握未来的信心？无法统计。这是一场心理的危机。同时，带来了一次认知财富的机遇。

财富有一个秘密的通道。原来只有少数的人知道。

这个秘密通道到底藏匿在哪里？对于已经行走在通道里的人们来说，这是一个公开的秘密。有很多怀着济世理想的人，正在大声地宣讲这个秘密，书籍上、电视节目上、报纸杂志上……

遗憾的是，塞着耳朵的人充耳不闻，闭着眼睛的人又怎么看得见脚下踩着金沙？

那么，又是什么令我们困顿于羞涩的锦囊却又束手无策呢？到底是什么令我们焦虑于失业的危机而只能提心吊胆呢？还有些莫名的恐惧正在一步一步变为现实……

罪魁祸首就是我们的思想。如果你的头脑里从来都认定自己无力摆脱经济困境的话；如果你认定养家糊口的唯一来源是找一份工作，那么，你就是选择了华山一条独径。你永远没有机会看到别样的伟岸山川秀丽风景。无论是唉声叹气或是怨天尤人，这一切都无济于事。

难道转变思想就是本套丛书所讲的“开店”吗？

当然不是。开店只是秘密的一部分，是财富之门开启的一个缝隙。

重要的是，这是一条随处可求证的路径，是小本创业易于操作的途径。

秘密的关键在于当你进入了财富的某一条通道，就将慢慢养成看见隐形财富的能力，能听得见金钱流动的声音，闻得到金钱被阳光晒过的味道，你距离获得财富自由的目标就不远了。

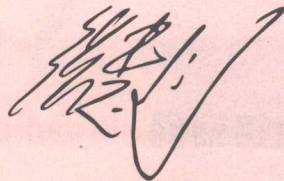
这套丛书到底是纸上谈兵还是问路宝典呢？此书脱胎于电视栏目《魅力财富》，经验建立在实战之上。广东电视台卫星频道从2004年开始以民生为计，关注百姓财富生活，致力于全民富足的理想目标，打造了一系列草根财经栏目。其中2006年与观众见面的《魅力财富》充分展示了财富的魅力，每天给观众提供一个小本创业的故事，每天为坐在家里的观众打开一扇通往财富的秘密窗口。三年时间，播出近800期节目，专注于《魅力财富》的编导们不知不觉中已经成为该行业中最见多识广的专业人士了。为了让更多的个体和家庭有机会把握自己的财富命运，编导们决定用书籍的形式把他们浸淫了近千个日夜、甄别了近千个项目的经验提炼出来，用手把手的方式传递给更多的人。

认真地跟这本书沟通，带着问题考察市场，观察身边的小店，当有一天你豁然开朗，信心十足的时候，再上路不迟。祝你成功！

一个民族一旦形成了创业的习惯，失业将不再对生活带来困扰，丰足和谐的人生将令我们的社会更加美好。

广东卫视的同仁将不遗余力在全民创富的道路上继续记录与发掘！在草根创业的过程中，倾力支持！

南方广播影视传媒集团总裁 张惠建





目 录

第一章 女士内衣店市场前景分析	1
1、发展潜力巨大的“钱景”	1
2、开店前要想清楚的七件事	4
第二章 筹资与办照	9
1、开办女士内衣店有哪些投入	9
2、筹集资金的办法	10
3、办理证照	11
第三章 女士内衣店的定位与选址	15
1、用心确定好商圈	15
2、火眼金睛选对址	19
3、哪些地方适合开内衣店	22
4、不宜开女士内衣店的地方	24
5、租店面时应注意的问题	28
6、艺术起名兼个性	30
第四章 量体裁衣巧扮女士内衣店	33
1、店面设计有学问	33
2、店内布局要科学	43
3、内衣店的陈列之道	43
4、店内的灯光设计	47

第五章 进货的渠道和技巧

55

1. 内衣店常用进货渠道有哪些 55
2. 首次铺货应注意的问题 56
3. 自己进货的利与弊 56
4. 怎样进货才能利润最大化 57
5. 怎样控制库存 59

第六章 女士内衣店的营业管理

63

1. 女士内衣店的人员管理 63
2. 做好陈列管理 66
3. 保持卖场魅力 67
4. 防止内衣失盗 67
5. 重视女士内衣盘点 69
6. 如何控制内衣店成本 69
7. 内衣店经营“七不要” 70

第七章 女士内衣店的促销技巧

75

1. 女士内衣店常用的促销手段 75
2. 女士内衣店的日常促销活动 76
3. 如何制订女士内衣店活动促销方案 77

第八章 女士内衣店的顾客服务管理

81

1. 怎样获得顾客的好感 81
2. 怎样维护你的顾客 83
3. 提高销售业绩的待客之道 86
4. 女士内衣店的顾客纠纷处理 95
5. 至关重要的售后服务 97

第九章 店主必备内衣常识

107

1. 缤纷多彩话内衣 107
2. 部分品牌内衣简介 113



第一章

女士内衣店市场前景分析

一、发展潜力巨大的“钱景”

提到做生意,很多人就会想到要投资几十万甚至上百万,还要请专业人士做市场调查和商业计划。其实,小本生意也能赚钱,而且市场风险也较小,但是赚钱的前提是要选准项目,掌握相关的技能。很多成功的商人,都是踏踏实实地从小本生意起家的。那么做什么样的小本生意比较赚钱呢?

业内专家提示,对于个人创业而言,开女士内衣店可以说是本小、利大、赚钱快,一般投资三五万元即可开张,因此对于众多想从事个体经营的投资者来说是个不错的选择。

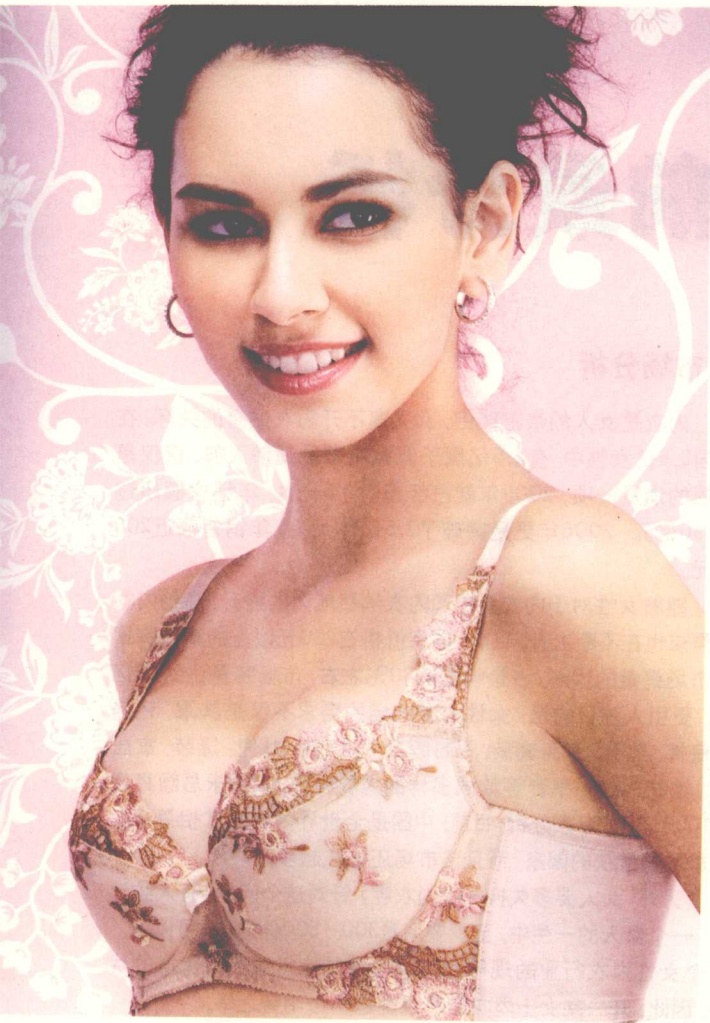
一般来说,中档内衣店的投资额并不大,可以选择市场知名度一般,但质量有保证的品牌,这样根据自己的经济条件和环境需要来组货。性感时尚的内衣在给人们带来美和享受的同时,也给经营者带来了不菲的收入。因为现在爱美的女性越来越多,她们购买内衣不仅仅是为了保健,同时还要修饰体型,搭配各种衣服,走进时尚的行列,因此内衣行业发展潜力很大。尤其是作为女性,自己开一家内衣店,既能为顾客提供款式多样的内衣,又能提高自己的审美修养,何乐而不为呢?

1. 市场分析

内衣是女人的亲密伴侣,女人离不开内衣贴身的关怀。在中国6.5亿女性中,有2.5亿属于佩戴胸罩的适龄人群。仅仅是胸罩的消费一项,2005年就已经超过了6亿件,年销售额超过了150亿元,2006年更是突破了7.5亿件大关,年销售额近200亿元。

随着女性对于内衣要求和内衣消费能力的提升,高档内衣的需求也在不断上升。目前,零售价格在200元以上的高档胸罩占市场销量的10%,占销售额的30%左右,市场容量达到50亿元。更引人注目的是,女性内衣市场的需求不仅是胸罩,还包括底裤、热裤、束身套装、吊带睡衣、丁字裤、肚兜、泳装、家居服、丝巾、头饰、手套等款式多样的内衣内饰,其需求总额将超过1000亿元。专家分析,目前,中国是全世界内衣及其相关行业需求增长最快的国家,而且该市场还处在起步阶段。

另外,女人要多久换一次内衣呢?针对这个问题,有人统计过,一个女人的一生中,至少要消费300~500件内衣。可以说,整个女性内衣行业的规模和需求有着其他行业不可比拟的优势。因此,开一家女士内衣店可以说是一个明智之举。



2. 投资分析

说起内衣业,它在我国的发展不过只有20年的时间,是一个成长较快、具有发展前景的行业。目前的内衣店多选择开在专业市场、大型商厦和服装一条街上,面积无需太大,只需十几平方米即可。经营成本主要是房租、货款和售货员的工资,店租一般在千余元至数千元,售货员的工资采取数百元底薪加销售额2%~5%的提成,装修费一般为数千元,高档的则需万余元。而且内衣和成衣相比,利润较高,门槛较低,风险也较小。

我们来算一笔账,一般来讲,在中小城市开办一家20平方米的女士内衣店,总投资大概在5万元。其中,办理证照需3000元左右,内衣店装修及内衣架的配置、人体模特的购买等费用加起来在5000元左右,每月的支出包括房租约1000元,税金约400元,人员工资约800元,水电、电话费、交通费等约400元,这样算起来的话,内衣店一月支出大概需要2600元。20平方米的内衣店按照首次进货3.9万元算的话,投资5万元即可开办一家女士内衣店。而且开一家女士内衣店,总体商品毛利润都在50%左右,以月销2万元计算的话,5个月即可回收成本。

说完投资回报,我们再来看一下市场上内衣品牌的分类。现在市场上的女性内衣品牌基本上分为三类:一线、二线、三线品牌。

(1) 一线品牌

即高档品牌,零售价位较高,如果选择开加盟店的话,它们的加盟条件较高,首批进货和加盟费共10万元左右。产品主流价位一般在150元~300元,适合消费水平较高的大中城市。较知名的品牌有:安莉芳、戴安芬、曼妮芬、戴安娜等。

(2) 二线品牌

即中档品牌,产品定位为50元~150元,其中文胸主流价位在70元~90元之间,首批进货和加盟费共3万元左右,适合面较广。较知名的品牌有:嘉莉诗、奥丽依、美思、鸿姿情、霞黛芳、彩婷等。

(3) 三线品牌

即比“摊”货高一档次,产品价位较低、销量大,文胸主流价位为20元~40元。较知名的品牌有:仙宜黛、突美、新丽美、姣莹、雅安丽娜、戴菲尔等。

其实选择品牌要根据当地的经济水平来决定,而且品牌背后的厂家要有一定的实力和长远发展市场的决心,而不是那种投机取巧的企业,否则后患无穷。更重要的是,该品牌的产品质量一定要过硬,因为内衣是贴身物件,产品质量至关重要,劣质产品会弄伤娇嫩的肌肤,如果消费者投诉就麻烦了。

根据分析,一线品牌单价位高,收益也不低,但是对于加盟者的资金要求比较高,这对投资者的经济实力有一定的要求。而相对一线品牌而言,三线品牌竞争相对要小,价格与杂牌货相差无几,但质量却相对有保证,而且购物环境、服务质量要比一般的小摊好很多,消费者多是消费水平比较低的年轻女性。并且由于知名度不高,商家可以给予经营者更灵活的经营权力并灵活掌握折扣。因此,选择三线品牌,经营者的投资风险较低。如果选择二线品牌经营的话,由于该系列的适合面较广,也不失为投资者的一个明智之选。

其实,很多经营者选择经营内衣综合店时,都基本上将一线、二线、三线品牌涵盖到位。这种组合经营方式,一般都能适合当地的情况以及不同消费水平的群体。

总的来说,不管是选择内衣加盟店经营,还是选择自己进货直接开店,女士内衣的总体商品毛利润都在50%左右。但是究竟选择什么样的品牌呢?如果投资者决定开女士内衣店的话,一定要审时度势,根据自己的实力与当地的市场,选择适合自己的品牌类型。

例如,河南漯河人均收入基本上在1000元左右,属于消费水平一般的城市,低档内衣店在当地内衣市场占有很大的比例,品牌也相对较多,有新丽美、突美、奥丝蓝黛、霞黛芳、嘉诗芳、芬怡等。

可以看出,根据该城市的消费水平、市场的具体规模,经营一线品牌风险较大,开店者适宜经营一家内衣综合店,或者是选择一档二、三线品牌经营,才符合当地的消费情况。另外,不管是选择经营一家内衣品牌综合店,还是经营三线品牌,不仅要涵盖文胸、内裤,最好附带经营一些情趣内衣、家居服、袜子等。

王晓青是河南漯河市的一名刚结婚的女性,失业在家,没什么收入来源,因此选择了开一家女性内衣店。根据当地的具体情况,她选择了新丽美这个属于二、三线品牌的内衣进行组合经营,零售价位从几元到百



元不等,而且内衣款式新颖,店内涵盖家居服、情趣内衣、塑身内衣等。由于选牌开店之前考虑了当地的女性消费实力,她的店在当地很受欢迎。

二、开店前要想清楚的七件事

通常情况下,投资5万~6万元即可开一家像样的女士内衣店。这看起来简单,但从实际经营操作来说却很复杂,因为内衣远比成衣复杂,比如说:成衣通常只有S、M、L等几个码,而内衣则更加细分,同一款分A、B、C、D几个级别,同时又有70、75、80、85等不同的尺码,颜色也比较繁多。同一个款号的产品可能有八九十件不同规格的产品可供选择,进货方面一不小心就会造成大量的库存积压。所以很多人都说过:开内衣店容易,但要赚取可观的利润却是要下一番工夫的。因此,要想开一家女士内衣店,必须想清楚以下七件事:

1. 应对激烈的竞争

现在的内衣销售处于快鱼吃慢鱼、强者吃弱者的局面。因为开办女士内衣店的资金投入门槛比较低,一定程度上造成了小型个体、民营女士内衣店的重复性投资和恶性竞争,致使女士内衣店竞争激烈,经营状况不佳。因此投资开办女士内衣店不仅要看清市场,谨慎投资,更要具有比较强的心理承受能力和驾驭市场的能力。

另外,在激烈的市场竞争中,由于价格战持续上演,一系列夸张、疯狂的折价活动,使得一些原本具有一定水准的中档品牌,变成了推着花车沿街叫卖的“大路货”。越演越烈的“打折”或许可以变现库存、清甩存货,但结果却是,品牌商捞到了点钱,作为店主的你却可能无利可图,在当地市场几年的苦心经

营也白费了。

2. 选择适当的开店位置

选什么样的位置开店,要视你自己的投资能力来决定。地段越好,生意一般情况下就会越好,但投资的风险也比较大,因为好地段通常都需要高租金。在通常情况下,内衣店位置的选取首先不能太偏僻,毕竟,“酒香也怕巷子深”。其次,应该以有服装销售氛围的地段,如步行街、商业街,商场,超市,单店为主,而且必须是目标消费人群经常出现的地方。

3. 经营中要慎选品牌

品牌的选择对于女士内衣店经营的成功有着不可或缺的作用,一般来说,选什么样的品牌,要根据当地的经济水平来决定,而且该品牌的质量一定要过硬,厂家一定要有一定的实力和长远发展市场的决心。总的来说,中低档品牌价格适中,利润空间大,比较适合内衣店的销售。

目前,内衣品牌中一、二、三线都分得较清楚,所以投资者在对品牌的选择上,不仅要注意品牌的知名度,更要看重产品的可信度与服务。内衣店的开张只是走出第一步,后期门店的推广与整体策划更为重要。所以,一个好的品牌如果没有一个强有力的管理团队支持的话,开店后的你可能会面临灭顶之灾。那么面对国内外琳琅满目的品牌,到底该选哪个或哪些品牌呢?

首先,如果经营者选择女士内衣加盟店的话,还是要考虑当地的消费水平,选择相应的品牌。一般二、三线品牌内衣的总部都有很多优惠政策,比如新丽美内衣、突美内衣等加盟总部都是不错的选择。他们从选址装修、配货咨询到调换货品都是全面负责。因此,如果选择加盟开店的话,则省去了很多开店麻烦,不失为一个明智之举,尤其是总部的自由调换货政策,有利

于经营者实时把握内衣市场走向和内衣流行趋势, 赚取最大限度的利润。

其次, 如果经营者选择自主进货经营的话, 那么品牌的选择余地就大多了, 而且还有加盟店没有的优势, 那就是你店里的品牌多样, 组合经营, 顾客的选择范围会很大。总结起来, 这样的经营方式有以下几方面特有的优势: 第一, 自主进货可以将一、二、三线品牌尽收店中, 扩大店里的消费群体范围。第二, 自主进货可以吸纳各品牌的主流款式, 取其精华, 去其糟粕。第三, 自主进货对品牌的选择很灵活。因为店主在实际的经营中, 可以了解到什么样的品牌、什么样的款式比较受欢迎, 从而更好地把握品牌优劣, 这种自主进货的经营方式适合在中小城市使用。

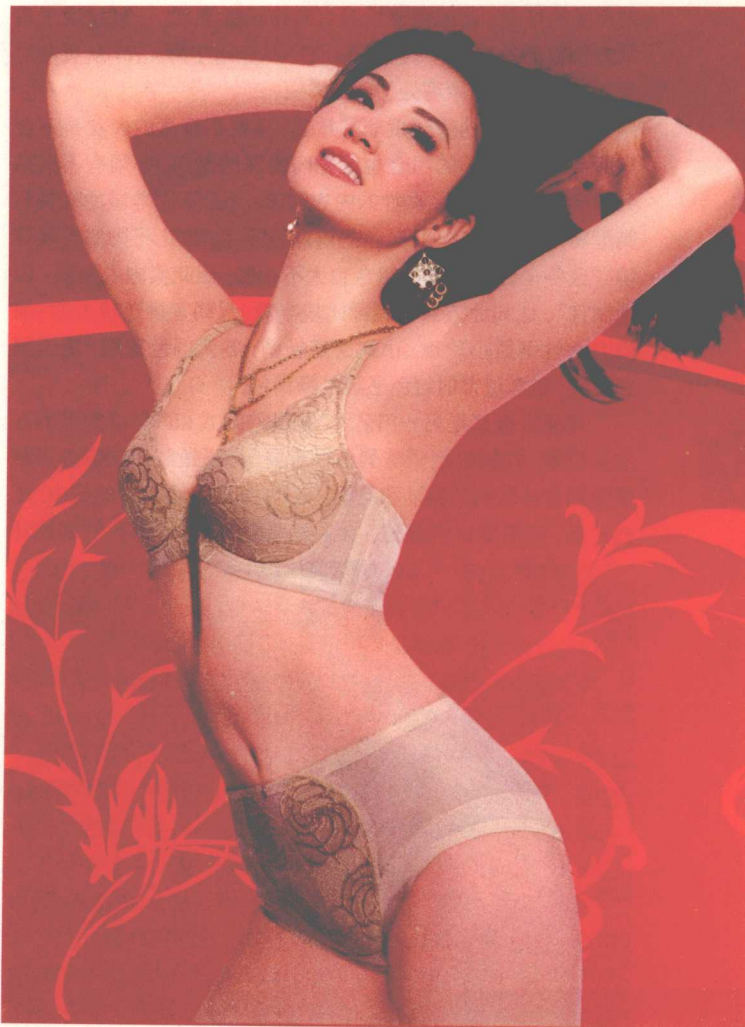
4. 资金要有保障

开店当然需要足够的资金。而开办何种档次的女士内衣店, 需要多少资金, 都必须事先知晓。当然, 地域不同、规模不同、内衣产品等级不同, 资金的投入也不同。

如果创办者能独立负担全部资金投入, 当然是最为理想的。但如果资金不足, 就要考虑借款。这时, 你对借款的风险大小与自己的承受风险能力大小都要作仔细的估算。常有人因为资金不足, 致使开店的理想成为泡影, 或只好缩小内衣店的规模。

5. 选择款式

现代人越来越讲究生活品质, 内衣也是精挑细选的项目之一。任何一个品牌, 都不可能其所有的款式都会畅销, 但是如果不知道潮流是很危险的。因此确定品牌后, 必须看准畅销的款式, 这样做也能节约资金, 加快顾客的挑选过程, 增强顾客



对产品的好感。这就需要投资者对市场摸摸底,一般情况下找到热销款式的途径一共有3条:(1)从杂志了解;(2)从竞争对手处了解;(3)从顾客处了解。

另外,产品的舒适度非常重要,穿着不舒适的内衣是不会有回头客的;产品的组合也是一门很深的学问,必须有不同系列的产品来全面满足女性的内衣需求。而且不同地域的女性,胸型特点也不一样,对颜色的喜好也不尽相同;不同的气候环境导致各个区域的内衣组合也大不相同,因此卖内衣需要“因地制宜”,比如北方女性胸部比较丰满,尺码宜挑选较大的,而南方女性则娇小玲珑,小码必定畅销;冬天颜色宜深,夏天颜色宜浅,过年过节时红色必定是畅销色。

产品挂板又是另一门艺术,畅销的款式和颜色必须陈列在主要位置;挂板的视觉陈列也很重要,必须做到让顾客进店时感觉到整体陈列的整洁和品位。另外,如果投资者走的是中、高档市场,还需要讲究品位。女人是感性的动物,漂亮的购物环



境会刺激她们购买的欲望。

6. 选择导购

内衣因为其私密性所以显得很特殊,好的导购就关系着营业额。有经验的导购见到顾客就能判断她们的杯罩大小,给顾客准确的建议。

导购的年龄最好在28~40岁之间,太年轻的女孩推荐内衣会让人觉得缺少权威性。而且作为贴身的衣物,即使尺码相同也会有所差异,外形、功用上的差别更大。因此导购还要说服顾客试穿。第一次买内衣的女孩往往比较害羞,导购要消除她们的紧张心理,给予正确的讲解,才能给顾客留下最好的印象。

7. 选择宣传点

一般情况下,有针对性的广告更能带来直接的效益。一个小小的女士内衣店当然不可能有很多的媒体广告投入,但投资者完全可以花些小钱,办些实事。比如说,在主要街道拉些促销活动的告示横幅,在店门口做个灯箱,或者在人流集中的地段派送一些小单张、优惠券什么的,也可以策划一场橱窗秀,请一两个模特做展示。

科学的促销必不可少,有吸引力的促销和赠品既可以加深你与顾客之间的感情,拉近距离,同时也是你维持价格稳定不打折的良好方法,好的促销品就是一个流动的广告。

通过以上的分析,可以看出在决定开办女士内衣店之前,你一定要对自己的利弊得失进行具体的分析,做到有的放矢。既不可瞻前顾后,也不可草率行事。当你对女士内衣市场诱人的“钱景”和潜在的风险有了一个理性的认识后,相信在竞争中脱颖而出并非难事。



突美[®]
Tomay

突美[®]
Tomay

促销
6.8折



第二章 筹资与办照

一、开办女士内衣店有哪些投入

在固定投入上,内衣店一般有租赁店面、装修门店、制作衣架、购置营业设备和办理各种证照等资金投入。

租赁门店是女士内衣店长期性的大宗支出,也是关系内衣店能否赢利的重要因素。一般行内人都知道,有些内衣店之所以会有不错的赢利,关键是租到了价格相对低廉的门店。在大城市的黄金地段,门店的月租金高达300元/平方米,租金一般按季度付款或者是每半年付一次款。为了减轻资金的压力,你最好争取按季度付款或者是按月付款。

门店装修的费用弹性比较大。如果你的资金很紧张,那么只需进行简单的装修即可开张营业。另外,装修费用也会随顾客定位的不同而出现较大的差异。如果你投资开办的内衣店面对的消费者是中低阶层,你的门店就不需要进行大规模的装修,只需要将门店清理整洁即可营业;如果你的店面对的是讲究生活品质的白领或商务人员,那么你的门店装修则需要花费不菲的资金,以便营造出适合该消费群的内衣店环境。

一般情况下,女士内衣店装修费用的投资可以按每平方米200元~400元控制。如果现有店面内部的地面、墙壁、吊顶已经

装修好,并且符合你的内衣店定位,那么你就不必再大张旗鼓地推倒重来,这样可以为你节省部分资金。

内衣架是内衣店中的主要设施,并且内衣架的材质、结构、颜色体现着该店的特色和品味。因此,在内衣架的制作和购置上,切不可太随意。内衣店中衣架的材质,一般有塑料和金属等几种。不同材质的衣架,制作或者购置的费用差异较大。

进货是女士内衣店开张之前的大宗支出。另外,你还要根据实际情况,备足几个月内到内衣批发市场临时进货的流动资金,以维持内衣店开业初期的正常经营。

内衣店购置的营业设备一般包括电话、传真机、收银机、电脑、计算器等。此外,你需要安排单独的预算用于广告和宣传推广,比如制作一些消耗品如手提袋、包装纸、订购单和优惠卡等。

开办一家女士内衣店,需要办理内衣零售许可证、工商执照、税务登记证等。在办理这些证照的过程中,需要缴纳一些证照费、手续费,一般可以按照3000元来预算。

关于女士内衣店的固定投入,各地区的情况各有不同,如果有机会的话,多向本地区的同行作一些调查、了解,可以减少

你计划的失误。

总之，在开店之前，资金的准备一定要充裕，资金的来源一定要比较牢靠，不要出现随时还款的压力，只有这样，才能保证日后经营的顺利进行。

二、筹集资金的办法

1. 个人积累

利用个人积累的资金投资开办一家女士内衣店是最常见的方式。利用这种方式开办内衣店，投资者不用考虑其他人的意见，不会受到外来力量的干预，可以完全独立地按照自己的经营思想和理念组织内衣店的经营活动。

值得提醒的是，完全利用自有资金开办内衣店，一定不要盲目追求内衣店的规模和装修，以免经营不善而倒闭。你可以先开办一家面积较小的女士内衣店，逐渐摸索经验和规律，为日后女士内衣店的扩张做准备。

2. 亲朋借贷

如果你现有的个人积累不足以投资开办一家女士内衣店，那么，向熟悉的朋友或亲戚借款就是最理想的筹集渠道了。在向他们借款时，你应该认真地向他们介绍你内衣店的投资和经营计划，使他们对你投资经营的内衣店有信心，以便放心地把他们的资金提供给你使用。此外，你还要和他们明确讲好偿还借款的期限和利息，写好借据。

3. 合作伙伴的资金投入

合伙经营是解决资金不足和分散经营风险的一种有效方



式,而且可以利用合伙人的智慧和经验,避免一个人单独决策的盲目性。但是合伙经营经常会因合伙人意见不一致而导致合作失败。所以,在选择合伙经营时,你应该注意以下两个问题:

首先,合作伙伴与你在经营理念、内衣进货及管理等基本问题上最好能基本达成一致,如果无法达成共识,最好另做打算。

其次,在女士内衣店前期筹备和开业经营的过程中,合作伙伴能不能与你同甘共苦,携手渡过难关,这一点也是你在选择合作伙伴时必须考虑的因素。

4. 银行贷款

现代社会为创业者提供了一个方便的融资途径,那就是银行贷款。总的来说,初次向银行贷款,数额不宜过大,否则很难获得成功。贷款之后,要按照合同内容如期还贷,这样才能逐渐取得银行的信任,为自己以后的发展打下良好的基础。

你从银行贷款之后,银行会给你一份还款计划表,上面有每次还款日期、本金和应还的利息。那么银行的利息应该怎么算呢?

假如现在的利率是1%,那么借10 000元,借期为1年,大约需要多少利息?

按规定: 贷款利息=本金×时间×利率

按例: $10000 \times 1 \times 1\% = 100$ 元

1年后需要100元利息。

5. 出租或抵押财产

“真正的商人要敢于拿妻子的结婚项链去抵押”——这句话是美国著名的小商品经营家格林尼说的。如果你认为你的内

衣店绝对能为你带来收益,而又无法从亲朋或银行那里获得投资支持,那么,出租或抵押财产也是一个途径。

案例分析:

王女士开店的一切准备工作都已经就绪,但手头却不是很宽裕。还好王女士有一套房产,一直在出租,每月的租

金也比较丰厚。起初王女士准备把房子卖掉,但是这样一来,也就断了租金这个稳定的进项,这样王女士觉得很可惜。

后来,王女士去银行交电费的时候,偶然得到了银行的建议,通过抵押贷款的形式可向银行获取一笔信贷资金,而且房产还在自己的名下并且继续出租,只要将每个月的租金和自己的一部分薪水用于支付还款,一举多得,既保证房产还在自己的名下,也可以继续收取租金,还满足了自己开店的费用需要。

抵押财产的方式好是好,但必须得和银行履行相关的手续,这样才能有效地保障个人和银行双方的权益。



三、办理证照