开店轻松赚

易懂、快速、实用的开店秘笈，
让你随时进入状态，做好开店的最佳准备，
轻松成为老板！

王云 曾军◎编著

从无到有拥有自己的服饰店

国际形象专家、服饰店形象营销培训师
为你白手起家创业开店支招
帮你解析开服饰店的成功秘笈

Congwu Daoyongyou Ziji de FuShiDian

机械工业出版社
CHINA MACHINE PRESS

开店轻松赚

从无到有拥有自己的服饰店

机械工业出版社
CHINA MACHINE PRESS

在众多经营项目中，赚钱最快的当属服饰店。越来越多的人有了开服饰店的计划，它规模小、投入资金少、利润高，又可以轻易展现开店人的风格，是一个理想的选择。本书从科学、实用的角度出发，将服饰店开业前如何选址、筹划、筹资、起名等准备到经营过程中的商品采购、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推广、导购、定价、商品分类等店铺相关工作的有机结合。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。

图书在版编目（CIP）数据

从无到有拥有自己的服饰店 /王云，曾军编著. —北京：机械工业出版社，2009.9

ISBN 978-7-111-28349-2

Ⅰ.从… Ⅱ.①王… ②曾… Ⅲ.服饰-专业商店-商业经营 Ⅳ.F717.5

中国版本图书馆 CIP 数据核字（2009）第 168365 号

机械工业出版社（北京市百万庄大街22号 邮政编码100037）
策划编辑：文菁华 责任编辑：文菁华 安虹萱
版式设计：张文贵 责任印制：杨 曦
保定市中画美凯印刷有限公司印刷

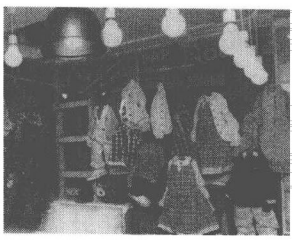
2009年10月第1版·第1次印刷
170mm×242mm·15印张·1插页·228千字
标准书号：ISBN 978-7-111-28349-2
定价：32.00元

凡购本书，如有缺页、倒页、脱页，由本社发行部调换

电话服务
社服务中心：（010）88361066
销 售 一 部：（010）68326294
销 售 二 部：（010）88379649
读者服务部：（010）68993821

网络服务
门户网：http://www.cmpbook.com
教材网：http://www.cmpedu.com
封面无防伪标均为盗版

序
PREFACE



马格南图片社的一位摄影大师说："如果你有一种信念，有一件事要去干，有一种目的，有一项任务，这真能帮助你克服恐惧和动摇。"

现在，有许多人很想开一个服饰店，但开店尤其开服饰店却是一件虽小但非常复杂而有趣味并充满挑战的事情。因此，对于现在开店创业的朋友来说，我们既要树立信念，又要讲方法、方式。

服装被称为"捧在手上的冰"，是"鲜"产品，过季就不值钱了。

开服装店就要有好的产品卖手，你是吗？淡季、旺季、春季、夏季、秋季、冬季，你店里有畅销款吗？

也有人说，开店最重要的是选址、选址还是选址；店址当然非常重要，是开在大街上还是在百货店中呢？如果在百货店，什么样的位置最好？是对着扶梯，还是拐弯处更能聚人气？

什么样的装修，什么样的陈列，什么样的搭配不但吸引人还能增加销售额？

竞争对手的情报如何收集？本地流行资讯如何使用？

老客户如何维护，新客户如何开发？逢年过节，要亲自给客人写贺信吗？老客户可以订制并送货上门吗？

用什么样的店员最合适？有经验还是刚毕业的大学生？如何让店员把生活的喜悦和时尚的品味传递给客人？

如果客人退货怎么办？每天如何盘点？如何做报表？如何分析和提高业绩？

什么样的店长最能帮店里赢利？

遇到意外事故怎么办，比如抢劫？

可以说，开服装店就是要回答"十万个为什么"。

对于一个没有从事过服装生意的人，可以考虑先加盟一家知名的、友善的品牌，开一个品牌加盟店，学习开店本领，并深入服装供应环节，寻找更多的机遇。实践证明，加盟创业的成功率要远大于新人新创业。

中国服装行业和市场，处于从以生产型企业品牌向流通性品牌转型的时

代。前者如“红豆、杉杉、雅戈尔”等；后者如“美特斯·邦威、七匹狼、太平鸟、歌力思”等；还有一些设计师品牌如“例外”，已经有了国际地位。

中国服装品牌已非常丰富，在每年的北京CHIC国际服装展和北京时装周上，我们都可以看到上千个品牌和几十万淘金加盟的时尚春潮。

同时，国际时尚品牌也纷纷进入中国。商务部主办的中国（大连）国际纺织服装博览会，是国家级国际品牌引进平台，喜欢代理国际时尚品牌和了解国际时尚趋势的朋友，不妨在每年的九月初秋造访时装之城大连。

在中国，上海、杭州、深圳、宁波、青岛、虎门等服装节或服饰展也非常有特色。各种时尚媒体也能提供最新的加盟招商动态。

是不是参加展会选一个品牌加盟就万事大吉了呢？对于新人或想成为行业精英的人来说，我们鼓励他（她）能够系统地学习和掌握开店、管店、利店的系统知识要点，并和加盟或直营开店实践结合起来，这样不但可以规避“加盟陷阱”，也可提高业绩。

十年来，数以万计的百姓投资人，投身到开店创业的大潮中。本人作为“开开店轻松赚”丛书的主编，很希望这套丛书案例与实用相结合的特色优势能对大家开店成功有益。同时，我也非常欣赏丛书作者们在专业领域的成就及付出的卓越努力，比如，《从无到有拥有自己的服饰店》的作者王云(Sunny)，就是拥有国际认证形象咨询师资质的非常专业的时尚店铺培训师，她不仅擅长服饰店全能店长的培训，还能够从形象顾问式导购倍增业绩的角度来培训开店经营者和销售服务人员。我与她共事多年，相信她这本书，是开一家成功的服装店的金匙。

最后，我祝愿每位开店的创业者都能在这条缤纷的道路上收获自己的成功，要知道，万丈高楼平地起，您今天开一个成功的服装店，明天就有可能经营一个成功的服装品牌。

刘文献教授

北京师范大学珠海分校特许经营学院创始院长

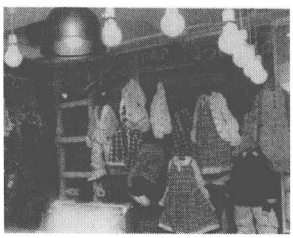
商务部特许经营监管与促进国际研究课题组组长

中国服装协会专家委员会委员　全球时尚资本论坛发起人

FDS中国资本创始合伙人

此为试读，需要完整PDF请访问：www.ertongbook.com

前言
PREFACE



这是一个创业的时代，想自己创业做老板的人越来越多。开店创业，让你实现从无到有拥有自己小店的梦想，这样的诱惑常常让大多数人怦然心动。很多人都有过开店创业的愿望。的确，自己开店当老板，拥有属于自己的事业，是眼下极受大家青睐的一种投资理财方式。哪怕它仅仅是一家很小的服饰店。

如今，越来越多的人想尝试一下“下海”开店的感觉，关注和涉足开店的人已经越来越多，值得注意的是，开服饰店不仅需要梦想和热情，更需要一套科学的开店经营管理系统和众多值得借鉴的创新案例做你强有力的后盾。

开服饰小店具有规模小、经营灵活、创新性强等特点，因此可以发挥店小灵活的优势，循序渐进地走上自己的创业成功之道。

那么如何让你开服饰店的创业梦想快速实现？如何创办一家有口皆碑的服饰小店？又如何妥善经营使你的服饰店生意兴隆、财源广进呢？这些正是本书即将为你解析支招的重要内容！

作为中国服装设计师协会专业委员会委员、国际注册形象顾问，以我做高端形象服饰店面经理的行业经历，以及在服装设计、形象培训和特许经营领域的经验，除了可以给读者一些实用的开店贴士和故事作为指导以外，我还为各类服饰店及服饰企业作主题为“形象顾问式导购提升业绩”、“金牌店长实务及全能技巧”、“时装搭配与风格定位”、“服饰搭配技巧”等系列培训。让你的服饰店从全新的角度去赢利致富！

万事开头难，良好的开始是成功的一半。开店是一项不小的工程，细致的准备必不可少；开店创业需要良好的心态：一味的秉承或者固守都不见得就是亘古真理。

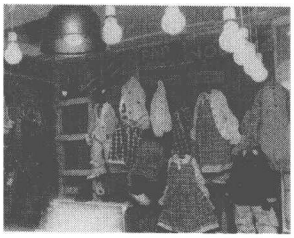
只有充满激情、锐意创新，同时又脚踏实地、辛勤耕耘，才能为成功拥有你自己的服饰店收获一个美好的明天。

祝你成功实现梦想！

王云

国际注册形象顾问，服饰店形象营销培训师

目录
CONTENTS



序

前言

上篇：开服饰店前的准备

第一章　你要开一家什么样的服饰店 ····· 3

第一节　开服饰小店可有大讲究 / 3

第二节　你的梦想就是你小店的风格 / 7

第三节　女装独领风骚 / 10

第四节　男装另有乾坤 / 13

第五节　童装风生水起 / 16

第二章　开店之前须斟酌的投资要素 ····· 19

第一节　盘点你的资金实力 / 19

第二节　审视你的投资目标 / 22

第三节　自营服饰店与特许加盟店的比较 / 25

第四节　独资或者合伙都需量力而行 / 30

第三章　选对品牌就是选对金山 ····· 34

第一节　品牌代理的选择技巧 / 34

第二节　开店选址实地考察要仔细 / 37

第三节　卖衣服就是卖形象 / 40

第四节　消费者的口碑是很好的参考意见 / 43

第四章　如何选择服装专卖店加盟 ····· 47

第一节　服装专卖店特许加盟评估 / 47

第二节　服装专卖店特许加盟的流程 / 50

第三节　选择特许加盟的模式 / 52
第四节　小心躲避服装行业的加盟陷阱 / 55

第五章　选准地址 轻松办证 < ---------- 59
第一节　商圈的选择 / 59
第二节　地段的选择 / 62
第三节　给服饰店上“户口” / 66

第六章　你不可不知的服装基础知识 < ---------- 69
第一节　服装品类知多少 / 69
第二节　面料问题别忽略 / 75
第三节　国家标准早知道 / 77
第四节　检验认真不吃亏 / 81

中篇：打造自己的特色店

第七章　怎样起店名和做一个醒目的招牌 < ---------- 87
第一节　服饰店的起名策略 / 87
第二节　服饰店名如何进行创意选择 / 91
第三节　店面的环境设计 / 93
第四节　服饰店色彩布局技巧 / 97
第五节　橱窗设计 / 99
第六节　服饰店灯光设计 / 102
第七节　装修、验收、试营业 / 105

第八章　优秀服装卖场的陈列技巧 < ---------- 109
第一节　服装陈列的意义 / 109
第二节　店铺的陈列设施规划 / 112
第三节　优秀卖场的陈列原则 / 116
第四节　店内外设施 / 119
第五节　服装陈列的技巧 / 119

CONTENTS

第九章　如何招聘既专业又有素质的服装售货员 ····· 128

第一节　制订合理雇用员工的计划 / 128

第二节　招聘工作要有的放矢 / 129

第三节　称职店长必备的素质和职责 / 132

第四节　称职店员必备的岗位要求 / 135

第十章　服装标价与促销技巧 ····· 139

第一节　影响服装价格构成的因素 / 139

第二节　制订目标价格 / 141

第三节　服装的定价方法 / 143

第四节　促销不可盲目 / 144

第五节　换季促销最优方案 / 148

下篇：做一个轻松赚钱的服饰店老板

第十一章　服饰店员工的管理与培训 ····· 155

第一节　有效激励员工的工作激情 / 155

第二节　员工奖励评估标准 / 156

第三节　服饰店的一日管理 / 158

第四节　把员工培训工作落到实处 / 163

第十二章　贴心的服务与导购是销售的重要保证 ····· 166

第一节　良好的服务就是效益 / 166

第二节　围绕市场需求及时更新服务措施 / 170

第三节　微笑迎客是永不过时的金字招牌 / 170

第四节　服饰店导购员要掌握的技巧 / 172

第十三章　掌握顾客的服装购买心理 ····· 177

第一节　服装消费的行为类型 / 177

第二节　顾客抱怨的心理分析 / 179

第三节　及时处理好顾客抱怨 / 181

第四节　顾客关系管理 / 183

第十四章　服饰店的进货与仓储 ····· 187

第一节　自营服饰店怎样找到最优进货渠道 / 187

第二节　服饰店换季进货有学问 / 188

第三节　服饰店的库存与盘存 / 191

第十五章　在竞争中壮大 ····· 194

第一节　创品牌树形象 / 194

第二节　树立良好口碑 / 198

第三节　竞争在明处 / 201

附录 ····· 206

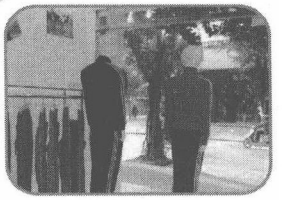
附录 A　服务品牌特许加盟合同 / 206

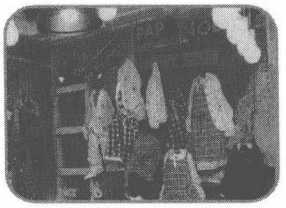
附录 B　调查问卷 / 224

参考文献 / 229

上篇

开服饰店前的准备





此为试读，需要完整PDF请访问：www.ertongbook.com

第一章　你要开一家什么样的服饰店

第一节　开服饰小店可有大讲究

俗话说，“衣食住行”以“衣”为先。对于想创业开店的你来说，也许你像很多人一样，一直梦想着开一家服饰店；也许你的开店梦想在心中已经酝酿很久，但是还不知从何处着手；也许你正在实施你的开店想法，却由于经验不足而陷入了困境。此时，或许你正在想：到底如何开一家成功的服饰小店呢？

阿里巴巴集团主席兼首席执行官马云先生曾经说过：“要少开店、开好店，店不在于多，而在于精。”开服饰店的确是眼下很受青睐的投资方式，开店自己当老板，如果投资经营状况理想的话，你不仅能独立自主、获得财务上的保障，还能够获得一种成功创业的心理满足感，的确是一件很有成就感的事情。

那么，要实现从无到有，拥有一家属于你自己的服饰店，你又应该如何起步呢？

先看看美国纽约《华尔街时报》一篇文章开头的几句话吧：

“没有人比妈妈更了解你，可是她知道你有几条短裤吗？乔奇公司知道。”

“妈妈知道你往每杯水中放多少块冰吗？可口可乐公司知道。”

这几句问话的意思是：妈妈是最了解你的人，有些生活细节即使是妈妈也不一定清楚。但是这些公司却能告诉你，为什么呢？因为人家作了充分的市场调查和统计分析。

开服饰店也是同样的道理，不能全靠感性的梦想和热情，一定要做好理性、科学的市场调查分析。

晓明大学毕业工作两年后，感觉工作乏味、不能体现自己的价值，

于是她仅凭自己想要开服装店的热情和冲动，用找家里借的2万元再加上自己工作后的积蓄，总共3万余元，在某学校附近开了一家12平方米的小服饰店。晓明的妈妈听说女儿要开店，还调侃地告诉她说，以后就到咱晓明开的自家店里选衣服了，这不是两全其美的好事嘛。

晓明平时是个孝顺女儿，听妈妈这么说，她这个店的货品风格就尽量符合妈妈的口味。晓明的妈妈做全职太太已经很多年了，晓明服饰店里面的服饰几乎都是一些传统的家居休闲类的风格，很适合像妈妈这样平时在家或者逛街购物的全职太太穿着。这样盲目地开店，致使周围的大学生们很少光顾，只有几个年龄偏大的老师偶尔买上几件衣服逛街随便穿穿，几乎没有年轻老师光顾晓明的店。

两个月下来，晓明的服饰店只有850元的营业额，晓明和妈妈都着急了，她赶紧向投资咨询公司的专家请教。专家强调，晓明在自己开店前没有作任何市场调查，是犯了开服饰店想当然、过于感性的大忌。

晓明原来真没想到，开个小服饰店还有这么多学问呢。她在专家朋友的指导下作了一周的市场调查，发现自己的店是开在大学生经常出没的大学街区，街区周围有两所大学和一所职业学校。最终，晓明理性地确定了自己开店的定位，这家开在学院周边的小服饰店，一定要定位在以大学生为主的顾客群，服饰风格要考虑到大学生美眉们希望价廉又时尚的特点。于是，晓明选择的货品都是从几个不同的批发市场淘来的最适合16～21岁左右的女学生穿着的款式，价格基本上在35～150元之间，都是大学生们可以接受的。

两个月后，晓明服饰店的营业额达到12500元。取得这样的效益，晓明很清楚，是得益于做好市场调查后重新定位所产生的好效应。

可见，要实现拥有服饰店的梦想，必须首先做足市场调查，没有调查就没有发言权。

林新容以前是贸易公司的业务主管，但是，拥有一家自己的时尚小店，一直是她的心愿。正好目前金融危机，国际贸易这行实在不好做，给了林新容一个实现自己梦想的好时机。于是，她辞职后和男友一起开

了一家以她自己名字命名的新容服饰店。林新容的店开在东四环外的60万平方米中高档小区里面，当初在一层买下这套房就是为了开店。

林新容为了更加了解这个小区的住户特点，还特意跟物业管理的工作人员咨询了小区住户的性别比例、年龄状况等，经过对小区周边的市场调查，林新容发现，小区店的目标顾客就是小区的业主，像这个中高档小区，以年轻人为主，平均年龄为30来岁，而且70%的住户是女性，大都是月收入在3000元到6000元的白领，也有一些演员和模特。年轻人的特点，就是喜欢有个性的东西、跟别人不一样的东西，在这里，越有特色的东西越好卖。

在小区开店碰到的最大困难是顾客有限。小区里的店和外面的店铺不一样，白天上班基本没什么顾客，晚上6点到10点半是个高峰期；按一周来说，周一生意最淡，周三到周五还比较好。

开这家店，林新容和男朋友共投资了9万元，装修花了2.5万元，剩下的钱都用来进货。此前，林新容从没有开过店，尽管开业时没怎么声张，但开业一周就势头不错，10天的流水突破6000元，平均每天600元。林新容算过一笔账，像她这个店，流水在250元到300元之间即可达到盈亏平衡，多了就是赚了。半年后，新容服饰店达到一个高峰，日流水在800元到1000元之间。

林新容这家小店之所以能够在短短几个月就赢利，得益于她在开店前所作的周密市场调查。

开服饰店前期的市场调查，主要是针对开店的可行性进行周边市场特点的调查，为开店提供翔实的参考依据。调查的核心是确定欲开的服饰店规模并预估该店的零售额。同时，还必须对目标市场的顾客特点进行全面的调查，以便为开店后的一系列营业政策、产品组合、价格组合、促销策略等提供参考。

市场需求调查包括各类服饰现有的和潜在的购买人数与阶层，大致的需求量，服饰需求的变化趋势，顾客的购买水平，顾客的购买欲望和动机，影响顾客购买的因素与自己的服饰店同等规模的其他服饰店的经营状况等。

开店秘笈

开服饰店前必须要作市场调查，方法至关重要。下面介绍几种常用的方法：

1. 提问式调查法

进行调查时，可以直接向被调查者提问，这种方法按接触方式的不同也有差别。一般情况下，走访获得的调查信息资料、回答率和真实性都较高；信访的被调查对象可以有充分的时间思考你的问题，还使你有机会采用有奖问答的方式提高问卷的回收率；电话获得法的优点是能迅速及时地收集你急需的信息意见，被调查者如果有不便于当面回答的问题，在电话中倒是可以大胆真实地回答。服饰店为了留住顾客、让顾客今后可以经常光顾，应尽可能地建立与顾客的电话联络网。

2. 观察式调查法

开店前亲自到所要调查的现场作实地调查，观察你要开店的这个地段各种各样的消费者的特点和客流状况，通过无声的观察记录有价值的数据信息。比如，这个地区周边的过往人群是什么年龄段的居多；是在附近工作的，还是就在附近居住的；一天中什么时段的客流量最大，一周中又是哪几天的客流量最大等。

于先生做服装生意3年，起初是在老家江西开店；后来和所有怀揣梦想的年轻人一样，来到北京闯荡，却发现举步维艰；再后来，又到上海开店。他自认为熟悉服装行业，可以在北京、上海这类大城市创业开店。可事实上，这绝非易事。于先生也曾因为事先没有科学的调查和市场分析导致几次失败。上海外来打工的人很多，从事服装买卖的人也很多，竞争非常激烈。现在的这家店是他在上海经营的第一家店，资金投入将近10万元，这些钱都是他多年打工积攒下来的。这家小店之所以能够在经营近一年后步入轨道，主要得益于他吸取了以前不经过调查盲目开店的经验教训。

于先生入行这么多年，饱尝了盲目开店的失败苦味。谈到开店的心

得，他深深认识到，市场调查和选址很关键。像这家小店，就是当初他和妹妹运用观察式调查法，整整调查了10天的时间才最终确定下来的。那时，他们每天从上午10点到晚上9点轮流在周围地段转悠，用本子记录下来每个时段的客流人数和大致的年龄段以及男女的比例数字，然后把每天的调查结果汇总，进行数据的统计，结论是这个店的位置的确不错，于是就定了下来。但同时，于先生也看到了这个地段存在着很大的经营压力：毕竟上海的服饰店太多，这个地段周围的小型外贸店就有好几家；但是，他们经过调查后发现，这个店的位置正好是周围写字楼白领和大学生的必经之处，比其他的店有优势，再结合他们调查的数据来看，对客流就胸有成竹了，他们只要在选货上下工夫就行了。现在这家小店已经在许多顾客中留下很好的口碑，最主要的原因就在于他们开店前在市场调查上做得非常到位。

3. 试验式调查法

这种调查法的前提是你已经租下了这个店址。先在小店里试营业，少量进货，试销几款服饰，大约两周后，看看你的产品对周围的顾客有没有吸引力。这种调查方法的缺点是存在一定的风险，因为你已经投资租用了这个店面，一旦调查结果不乐观，就极有可能宣告投资失败。相对来讲，试验式调查法付出的调查成本要比前两种方法高很多。

第二节　你的梦想就是你小店的风格

你梦想，你开店！

据一家咨询机构的随机访谈调查显示：有90%想开服饰店的创业者都有执著于自己一个梦想的初衷。

开店是很多人心中的一个美好情结，很多人都憧憬着拥有一家属于自己的服饰店，似乎开一家服饰小店在某种程度上可以满足创业者内心对生活的向往。梦想中的服饰小店尤其可以满足很多女性创业者对未来的期待，一旦经营成功，你就能以一种从容的状态去实现你心中的梦想。店如其主，小店的风格里一定凝聚着店主的良苦用心，是店主个人梦想和性格的真实写照。

此为试读，需要完整PDF请访问：www.ertongbook.com