

服装店经营必读丛书

手册

店主

服装

—— 做善于 **赚钱** 的服装店主

◆ 吴卫刚 编著



FUZHUANG DIANZHU SHOUCE
ZUO SHANYU ZHUANQIAN DE FUZHUANG DIANZHU



化学工业出版社

服装店经营必读丛书

服装店 主手册

—— 做善于 **赚钱** 的服装店主

FUZHUANG DIANZHU SHOUCHE
ZUO SHANYU ZHUANQIAN DE FUZHUANG DIANZHU



吴卫刚 编著



化学工业出版社

· 北京 ·

服装店主就是服装店的老板，是服装店的投资者。服装店主的能力决定着店铺的盈利能力。本书共分为九章，全面系统地介绍了服装店主应知应会的相关知识。具体内容包
括服装店主的素质和能力、市场调研与可行性、开店筹资与合伙、工商注册与税务登记、服装店应选择的位置、服装店经营策略、服装店应具有的形象、服装店主的财务知识和服装特许与专卖。

本书语言通俗易懂，内容具体实用。可供服装店店主及立志创业的读者阅读使用。

图书在版编目 (CIP) 数据

服装店主手册——做善于赚钱的服装店主/吴卫刚编著.

北京: 化学工业出版社, 2009. 7

(服装店经营必读丛书)

ISBN 978-7-122-05507-1

I. 服… II. 吴… III. 服装-商店-商业经营-手册
IV. F717.5-62

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2009) 第 064627 号

责任编辑: 王蔚霞

文字编辑: 谢蓉蓉

责任校对: 吴 静

装帧设计: 韩 飞

出版发行: 化学工业出版社 (北京市东城区青年湖南街 13 号 邮政编码 100011)

印 装: 化学工业出版社印刷厂

720mm×1000mm 1/16 印张 15 彩插 2 字数 221 千字

2009 年 8 月北京第 1 版第 1 次印刷

购书咨询: 010-64518888 (传真: 010-64519686) 售后服务: 010-64518899

网 址: <http://www.cip.com.cn>

凡购买本书, 如有缺损质量问题, 本社销售中心负责调换。

定 价: 38.00 元

版权所有 违者必究



彩图1



彩图2



彩图3



彩图4



彩图5



彩图6

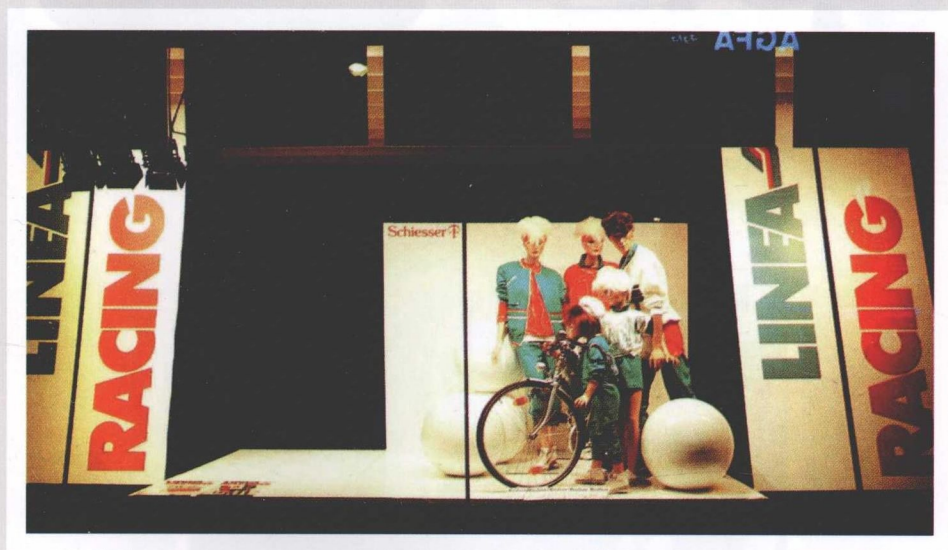




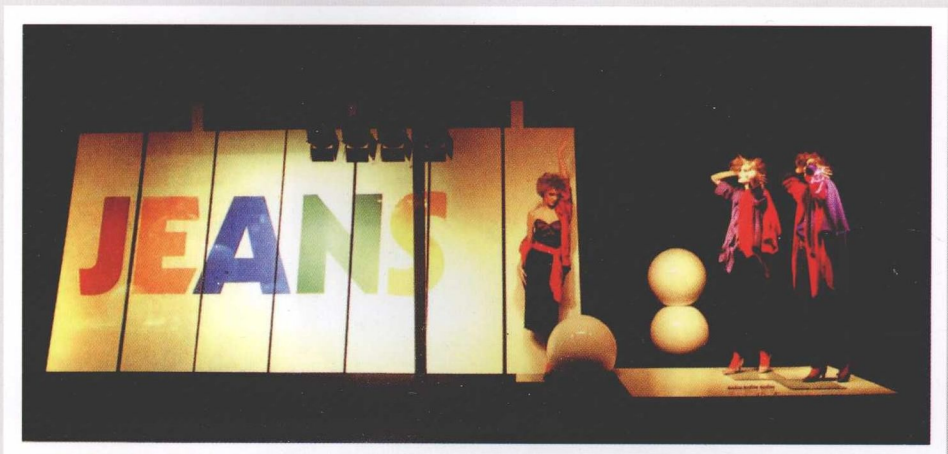
彩图8



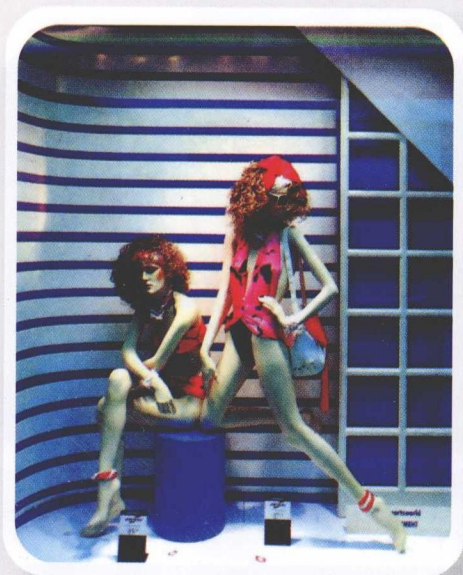
彩图9



彩图10



彩图11



彩图12



彩图13



彩图14



彩图15

前 言

在服装行业，有大大小小的加工厂，还有各种各样的品牌营销公司，但他们都无法离开终端店铺。只有终端强大，网络渠道才能强大，渠道上的各个环节才能赚到更多的利润。终端店铺对行业的贡献非常之大。

服装店是人们选择最多的创业方式之一。

中国有 200 多万家各种各样的服装店，并呈现出有增无减的趋势。同时，市场洗牌的速度不断加快，竞争更加激烈，店主们言称“生意越来越不好做”。尤其是改革开放以来，服装店在大中小城市的街头如雨后春笋般涌现出来。但在众多的服装店中，兴衰起伏，平均寿命不过 3~5 年，有的甚至更短。因此，服装店创业方法的正确与否，将直接影响店面经营及经济效益。

服装店主在创业前，能否考虑得周到细致，事关创业后的盈利水平。如如何选址、怎样选择合作伙伴、如何搭建事业平台、如何做一个合格的店主、如何用人、如何融资，以及散货店或专卖店的选择、简单的可行性论证报告、市场调查等。服装店主需要运筹帷幄，才能决胜未来。

服装品牌的竞争实质上是终端销售的竞争。谁拥有了专业、高效的终端，谁就拥有了市场和未来。本丛书共分三册，包括《服装店主手册——做善于赚钱的服装店主》、《服装店长手册——做善于经营的服装店长》、《服装店员手册——做善于推销的服装店员》。丛书通过对服装店三大岗位角色：店主、店长、店员所需知识的权威性打造，体现系统性、全面性、专业性和实用性，为提升终端导购能力提供帮助和支持。

作者希望能与关注本书的读者交流切磋。电子信箱：wwg57@yahoo.cn。

谁都想多赚钱，但如何赚到钱，就必须经过认真学习。

祝服装行业的朋友们学习成功！祝老板和员工们发财！

郑州轻工业学院服装系教授 吴卫刚
2009年6月

目 录

第一章 服装店主的素质和能力

1

- 一、服装店主的良好修养 / 1
 - 1. 店主修养三要素 / 1
 - 2. 如何认识自我 / 3
 - 3. 严于律己成大事 / 4
 - 4. 善于自我否定 / 4
 - 5. 保持心理平衡 / 5
 - 6. 树立必胜自信心 / 6
 - 7. 笑对成功和失败 / 7
 - 8. 积极主动做事情 / 7
 - 9. 瞄准你的目标 / 8
- 二、服装店主的现代精神 / 9
 - 1. 现代型服装店主 / 9
 - 2. 成功店主的精神状态 / 11
 - 3. 善于设计自己的工作 / 12
 - 4. 现代服装店主的基本特征 / 13
 - 5. 创业失败的原因 / 14
- 三、服装店主的基本能力 / 15
 - 1. 见识能力 / 15

- 2. 计划能力 / 16
- 3. 控制能力 / 17
- 4. 指挥能力 / 18
- 5. 决策能力 / 19
- 6. 组织能力 / 20
- 7. 协调能力 / 21
- 8. 交际能力 / 22
- 四、服装店主的领导艺术 / 23
 - 1. 什么是领导艺术 / 23
 - 2. 管理时间的技巧 / 24
 - 3. 正确使用激励方法 / 25
 - 4. 店主的奖励艺术 / 27
- 五、服装店主应具有商业道德 / 29
 - 1. 商业道德的意义 / 29
 - 2. 商业道德是战略利润 / 30
 - 3. 商业道德必须有 / 31
 - 4. 诚实和守信 / 31
- 附：店主开店前的自我测试 / 33

第二章 市场调查与可行性

38

- 一、做好开店前的市场调查 / 38
 - 1. 市场调查的内容 / 38
 - 2. 市场调查的步骤 / 40
 - 3. 市场调查的方法 / 41
- 二、市场分析与定位 / 42
 - 1. 市场的构成要素 / 42
 - 2. 市场的划分 / 45
 - 3. 市场规模分析 / 46

- 4. 市场饱和度分析 / 46
- 5. 市场细分 / 47
- 6. 按消费者需求划分市场 / 48
- 7. 服装产品定位 / 49
- 8. 经营策略定位 / 50
- 9. 向竞争者学习 / 51
- 三、进行可行性研究 / 52
 - 1. 为什么要做可行性研究 / 52
 - 2. 可行性研究的内容 / 53
 - 3. 可行性研究阶段 / 54
 - 4. 可行性报告的一般格式 / 55
- 附：城市消费 T 恤衫的调查问卷 / 55
- 附：可行性报告的一般格式 / 57

第三章 开店筹资与合伙

59

- 一、规划好筹资渠道 / 59
 - 1. 盘点自己拥有的资金 / 59
 - 2. 请亲朋好友帮助 / 60
 - 3. 合伙也是一种筹资手段 / 60
 - 4. 向银行申请贷款 / 61
 - 5. 吸收风险资本 / 62
 - 6. 争取天使资金 / 63
- 二、筹资决策和原则 / 64
 - 1. 计算创业需要的资金 / 64
 - 2. 仔细计算筹资成本 / 65
 - 3. 筹资对资本结构的影响 / 66
 - 4. 筹资需遵循的原则 / 66
 - 5. 合理运用创业资金 / 67

- 三、规范合伙行为 / 69
 - 1. 合伙经营的好处 / 69
 - 2. 合伙企业的法律规定 / 70
 - 3. 合伙人的角色有几种 / 71
 - 4. 合伙是共同的事业 / 71
 - 5. 合伙人需要承担责任 / 73
 - 6. 规避合伙的弊端 / 74
- 附：合伙合同（格式范文） / 75

第四章 工商注册与税务登记

78

- 一、如何登记注册 / 78
 - 1. 申请营业执照的条件 / 78
 - 2. 申请营业执照应提交的文件 / 79
 - 3. 登记审批程序 / 80
 - 4. 对违犯登记条例的处罚 / 80
 - 5. 注销登记 / 82
- 二、开店必备的税务知识 / 82
 - 1. 税务登记的对象 / 83
 - 2. 办理税务登记应提供的资料 / 83
 - 3. 税务登记表 / 84
 - 4. 如何变更登记 / 85
 - 5. 停业、复业登记 / 85
 - 6. 如何办理注销登记 / 86
 - 7. 违犯税务登记的处罚 / 86
- 三、如何进行纳税申报 / 87
 - 1. 纳税申报的对象 / 87
 - 2. 纳税申报的内容 / 87
 - 3. 纳税申报的方式 / 88

- 4. 纳税申报的期限 / 88
 - 5. 延期申报纳税的条件 / 89
 - 6. 填报纳税申报表的要求 / 90
- 四、税种税率与缴纳 / 90
- 1. 增值税 / 90
 - 2. 营业税 / 92
 - 3. 所得税 / 94
 - 4. 税款缴纳期限 / 97
 - 5. 延期缴纳税款 / 97

第五章 服装店应选择的位置

99

- 一、服装店选址的原则 / 99
- 1. 方便顾客选购服装 / 99
 - 2. 有利于服装店的发展 / 100
 - 3. 选址的注意事项 / 100
- 二、商圈的选择 / 101
- 1. 城市商业区 / 101
 - 2. 郊区购物中心 / 102
 - 3. 妥善选择开店地点 / 102
 - 4. 商业区的影响 / 103
- 三、地段的选择 / 104
- 1. 交通条件 / 104
 - 2. 客流量 / 105
 - 3. 人口密度与购买力 / 105
 - 4. 竞争对手 / 106
 - 5. 社区的选择 / 107
 - 6. 充分考虑城市规划 / 107
- 四、不同街区设店的利弊 / 108

1. 都市中心的街区 / 108
 2. 车站附近或交通要道 / 109
 3. 居民区 / 109
 4. 办公区 / 110
 5. 同行密集生意好 / 110
 6. 百货商店区域 / 111
 7. 找到好位置的技巧 / 112
 8. 开店不利地段 / 113
- 五、店面的自然条件 / 114
1. 店面的形状 / 114
 2. 店门 / 115
 3. 店面的走向 / 115
 4. 店面的空间 / 116
- 六、租赁店铺要谨慎 / 116
1. 接手转租店 / 116
 2. 租店谈判的注意事项 / 117
 3. 租金不决定店面的好坏 / 119
 4. 避免租店合同陷阱 / 119
 5. 房屋租赁协议 / 120
- 附：房屋租赁协议 / 121

第六章 服装店经营策略

123

- 一、针对特定消费对象 / 123
 1. 白领服饰店 / 123
 2. 婴儿服饰店 / 124
 3. 开家童装店 / 125
 4. 另类少年装 / 126
 5. 男士服饰店 / 126

6. 学生服装店 / 127
 7. 肥肥专卖店 / 130
 8. 宠物时装店 / 131
- 二、特色服装店经营 / 132
1. 租赁服装店 / 132
 2. 女性内衣店 / 134
 3. 中式服装店 / 136
 4. 保健服饰店 / 137
 5. 前店后厂模式 / 138
 6. 木兰布衣吧 / 139
 7. 美术时装店 / 140
 8. 品牌店中店 / 141
 9. 居民区的裁缝店 / 142
 10. 时装再生店 / 143
 11. 特体裁缝店 / 143
 12. 银色产业 / 146
 13. 时装网络公司 / 147
 14. 无店铺销售 / 150
 15. 个人形象设计室 / 151
- 三、服装店竞争技巧 / 154
1. 以色彩取胜 / 154
 2. 不花钱的服装店 / 155
 3. 最贵的服装店 / 156
 4. 可以退货的服装店 / 156
 5. 怪缺服装店 / 157
 6. 只此一件的时装店 / 158
- 四、服装经典广告 / 159
1. 金利来, 男人的世界 / 159
 2. 贝尼顿色彩“联合国” / 160

3. 黑色的泰勒雪衣 / 161
4. 制造流行的商人 / 161
5. 每人只能买一件衬衫 / 162
6. 牛仔褲上美丽的臀部 / 163
7. 耐尔公司的马拉松广告 / 164
8. 永不回头的“七匹狼” / 164

第七章 服装店应具有的形象

166

- 一、服装店的整体外观 / 166
 1. 服装店的门面 / 166
 2. 服装店的外观类型 / 167
 3. 服装店面设计要点 / 168
 4. 出入口的设计 / 169
- 二、服装店内布局设计 / 170
 1. 店内布局设计原则 / 170
 2. 服装店内布局 / 171
 3. 服装店的构成空间 / 172
 4. 服装店空间布局 / 173
 5. 顾客通道设计 / 173
 6. 顾客的走动路线 / 175
- 三、橱窗设计 / 176
 1. 橱窗对消费者的影响 / 176
 2. 橱窗的陈列方式 / 177
 3. 橱窗设计的注意事项 / 178
- 四、服装店灯光设计 / 179
 1. 服装店室内灯光照明设计 / 179
 2. 招牌照明 / 180
 3. 橱窗照明 / 180