内 容 提 要

衣食住行衣为首，我国拥有世界上最大的服装消费市场，市场容量逐年增加，近年来，服装服饰店如雨后春笋般发展起来，本书系统介绍了服装服饰店的前景及运营的全过程，重点讨论了如何做好规划和调查，如何锁定顾客，如何装潢店铺，如何别致陈列货品，最后针对服饰店的诸多店型，以女性内衣店、宝宝服饰店、男性饰品店、外贸服饰店等为例，从实证角度帮助读者掌握开店的实用技巧。

图书在版编目（[illegible]）数据

服装服饰店开店完全手册 / [illegible]虹编著．—北京：中国纺织出版社，[illegible]

[illegible]

Ⅰ．[illegible]服…　Ⅱ．[illegible]天…　Ⅲ．[illegible]服装—商店—经济管理　Ⅳ．[illegible]

中国版本图书馆 [illegible]数据核字（[illegible]）第 [illegible]号

编委会成员：盛世宝　阎　路　张　辉　苑　冄　王秀凤
王　燕　朱向前　郑　键　关　怀　魏智伟
邓　芳　姜　月　赵明亮

策划编辑：曹炳镝　　责任编辑：邱　莉　　责任印制：黄　放

中国纺织出版社出版发行
地址：北京东直门南大街 [illegible]号　邮政编码：[illegible]
邮购电话：[illegible]　传真：[illegible]
[illegible]
[illegible]
北京通天印刷有限责任公司印刷　各地新华书店经销
[illegible]年 [illegible]月第 [illegible]版第 [illegible]次印刷
开本：[illegible]　印张：[illegible]
字数：[illegible]千字　印数：[illegible]　定价：[illegible]元

凡购本书，如有缺页、倒页、脱页，由本社市场营销部调换

需要全本请访问 www.ertongbook.com



目　　录

第一章　永远有钱赚的服装服饰店 ……（员

一、蕴藏着的商机 ……（员
二、服装服饰店的前景分析 ……（圆
三、成熟的开店心态 ……（猿

第二章　开个好头，做好规划和调查 ……（员圆

一、明确开店经营的阶段与原则……（员圆
二、审慎调研市场……（员源
三、了解开店的手续……（员远

第三章　筹集资金，锁定目标顾客 ……（圆圆

一、估算所需费用……（圆圆
二、如何筹集资金……（圆猿
三、筹资原则……（圆源
四、细分市场……（圆缘
五、服装服饰市场分析……（圆远

第四章　好店址　好生意 ……（猿圆

一、店址决定“钱”途……（猿圆
二、商圈分析……（猿远
三、如何选到黄金旺铺……（猿愿
四、如何在不同地区开设服饰店……（源源

第五章　装出店铺内外秀 …… (略)

一、店铺的外观设计 …… (略)
二、店铺的内部装修 …… (略)
三、店内布局设计 …… (略)
四、让你的店铺“光”彩夺目 …… (略)
五、用色彩吸引顾客的眼球 …… (略)
六、应注意的其他方面 …… (略)
七、好名字，好彩头 …… (略)

第六章　精选货源，引领市场 …… (略)

一、了解服装服饰的基本知识 …… (略)
二、进货的门道 …… (略)
三、不同店铺的进货技巧 …… (略)

第七章　勾兑色彩，别致陈列 …… (略)

一、别致陈列，无声推销 …… (略)
二、服饰陈列形式与技巧 …… (略)

第八章　选到好店员 …… (略)

一、好店员的素质 …… (略)
二、如何选到好店员 …… (略)
三、如何培训管理店员 …… (略)
四、店员的全程管理 …… (略)

第九章　定价有学问 …… (略)

一、影响服饰定价的因素与定价的原则 …… (略)
二、服饰品的定价方法 …… (略)
三、服饰品的定价技巧 …… (略)
四、服饰品调价的技巧 …… (略)



第十章　让店铺扬名“江湖” …… (略)

一、店铺广告概述 …… (略)
二、店面广告的主角——导购广告 …… (略)

第十一章　服饰经营的艺术 …… (略)

一、服饰销售有技巧 …… (略)
二、待客有道 …… (略)
三、促销门道面面观 …… (略)

第十二章　做好店铺的大管家 …… (略)

一、财务管理概述 …… (略)
二、店铺财务管理过程 …… (略)
三、财务管理的策略 …… (略)
四、库存的管理与控制 …… (略)

第十三章　比隔壁的服饰店做得好一点 …… (略)

一、获取竞争优势 …… (略)
二、提高服务质量 …… (略)
三、做好应对危机的准备 …… (略)

第十四章　不同服饰店的开设 …… (略)

一、如何开设女性内衣店 …… (略)
二、别样宝宝服装设计店 …… (略)
三、男性饰品店的开设 …… (略)
四、加盟服装店 …… (略)
五、外贸服饰店的开设 …… (略)
六、个性服饰小店的开设 …… (略)



前　言

服装服饰是人类最基本的需求之一，“衣”食住行，衣字当头，可见人们对服装的需求是巨大的，我国拥有世界上最大的服装消费市场，市场容量逐年增加，所以服装服饰店的前景广阔，商机无限。

王海威说：“开服装店，在创造美的同时，展示自己的品位，同时，也在创造别人的生活。”的确，在我们日益缤纷的生活中，服装服饰显然已经成了人们表达生活的一种方式。因为服装的材质、款式、色彩不仅是设计者对生活的感悟及其才智的展现，更是穿着者表达自己生活品味、传递个人信息的首选手段。不同行业、不同阶层的人们在很大程度上就是借助时装的品牌获得身份认同的。

所以，开服装服饰店，只要找准定位，你就能永远提供给顾客他们衣柜中缺少的那一件，满足他人的需求，也获得自我满足——在享受炫目的色彩时，财源滚滚来！

如果你有志于开家服饰店，却又苦于不知如何入手，本书将给你最全面的帮助和指导。

本书紧紧围绕开店的全过程，系统地介绍了开服饰店的前景及经营的全过程，重点讨论了服饰店店主应具备的基本素质，店铺如何做好规划和调查、如何筹集开店资金及锁定目标顾客、如何选好店址、如何装潢店铺、如何精选货源、引领市场、如何别致陈列货品，吸引顾客的眼球、如何选到好店员、定价的诸多技巧、如何让店铺扬名、如何运用经营的技巧与策略、如何做好店铺的大管家、如何做得比隔壁的店铺更好一点等，最后针对服饰店的诸多店型，以女性内衣店、宝宝服饰店、男性饰品店、外

需要全本请访问 www.ertongbook.com

贸服饰店等为例，从实证角度帮助读者掌握开店的实用技巧。

在本书的写作中，参考了国内外的许多著作和文章，在此不一一列举，谨在此向有关的作者表示深深的谢意。由于时间仓促和个人水平有限，书中难免有疏漏和不足之处，恳请广大读者给予批评指正。

编　者



第一章

永远有钱赚的服装服饰店

- ☞ 服装服饰行业蕴藏无限商机，因为女人的衣橱中永远都缺少一件。
- ☞ 服装服饰店本小利大赚钱快。
- ☞ 要从兴趣、经验、人脉、专业、财力和心态方面做开店意向评估。
- ☞ 要有成熟的开店心态。

有人说，世界就是用服装服饰这个无处不在的纽带联系在一起的，大到服装街、大型商场、专卖店，小到散落在城市各个角落中的小店，将流连于此的人们串缀起来，使世界五彩缤纷地转动起来。

女人的衣橱中永远缺少一件，相应于此，服装服饰店虽然鳞次栉比，但市场似乎永远都为新的服装服饰店留着“一席之地”。所以，开服装服饰店是永远有钱赚的。

一、蕴藏着的商机

[illegible]年[illegible]月，全国重点大型零售企业共完成销售总额[illegible]亿元，比[illegible]年同期增长[illegible]，其中，完成零售额[illegible]亿元，同比增长[illegible]。而在这巨大的增长中，服装类的零售还是占据销售的主要地位，共销售[illegible]亿元，比[illegible]年同期增长[illegible]。

可见，虽然服装服饰店似乎开得“一发不可收拾”，但市场仍有缺口，等着去满足、填充，甚至是创造、引导。

的确如比，市场虽然迅速扩大，但这种增长可能并不均衡，而机会就在这不均衡之中。

如，并不是瘦削的人，就一定容易买到称心的服装。买到合身的裤子对他们来说就不是一件容易的事，有时逛遍整个商业街，也找不到一条合适的；还有那些体型高大或肥胖的人，买到一件既合身又漂亮的服装恐怕是件头痛的事儿了。

或者，你是个精明的人，往往把希望寄托在大型商场的反季节销售中，希望从中能够淘出几件精品，可是实际上你又能有多少精力和时间从众多商场中买到你真正喜欢的反季节精品呢？

又或者由于你囊中羞涩，但是又想有一套大方得体的衣装参加一个重要的场合，你能找到租赁这种服装的地方吗？

而对上述问题，可能有 愿意的人不能给出明确的回答，不仅如此，可能为此还要搭上许多的时间和金钱。而面对一个有这么多问题的行业，懂得经营的人一定会感到兴奋，因为对于商业来说，问题等于机会，机会等于市场。一个正在趋向成熟、走向规范的市场，是所有人的机会，进入它等于参与到规范的形成之中，而这点，恰恰就是你成为下一个“财神”的大好时机。

所以，服装服饰行业蕴藏的商机是无限的。

二、服装服饰店的前景分析

说到做生意，并不是那些有百万千万投资额的，请专业人士做市场调查和商业计划的才叫做生意。其实，个人小额投资，小本买卖也是在做生意，而且照样能赚钱，市场风险还较小。做生意能否成功关键是要有一股创业热情，而且要量力而行。踏踏实实地从小生意做起，是大多数商人成功的必由之路。

在众多个体经营中，赚钱最快的还是服装业。五彩缤纷的时装在给人们生活带来美和享受的同时，也给经营者带来了不菲的收入。现在我们看



到的身价百万的巨贾当初许多都是做服装生意起家的。

目前的服装店多选择开在专业市场、大型商厦和服装一条街上，面积不需太大，只需十来个平方米即可，铺位最好是临街或闹市区等人流量较大的地方。经营成本主要是房租、货款和售货员工资，店租根据铺位的面积大小和所处的位置而定，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 [illegible] ~ [illegible] 的提成，装修费一般为数千元，高档的则需万余元。

服装店的经营旺季为每年 [illegible] 月和 [illegible] 月至次年的春节，利润一般在 [illegible] ~ [illegible] 之间。刚上市的新款流行服装利润最高，可达 [illegible]，随着流行季节的过去，服装价格也逐步降低，到季节末尾，利润只有 [illegible] ~ [illegible]，甚至到保本销售，以便回笼资金。至于那些亏本销售的招牌，都是商家招徕顾客的噱头，商家绝不会做亏本的生意。即使有少数亏本，与大部分的高额利润相比，实在是微不足道的。

服装店经营的好坏，进货很关键，店主一般每周到批发市场进一次货，每季要到外地进两次货。进货时一看款式，二看价格，三看流行，四看面辅料。只要款式新、价格低、面料好并符合流行趋势的服装都能卖个好价钱。进货最好货比三家；销售时要有讲价技巧，善于察言观色，了解顾客的消费心理和其所能接受的价格底线。现在许多服装店都走中高档路线，做品牌服装，吸引了许多熟客，并采取打折扣和发优惠卡等促销方式。由于近年来服装店越开越多，生意竞争激烈，优胜劣汰。许多服装店改为代销的方式，进货时先付一点定金，卖完后再结账，卖不完可拿回厂家再换新货，经营灵活，利润虽比购销差一点，但旱涝保收。

服装店本小利大赚钱快，一般投资一二十万元即可开张，每月纯收入可达一二万元，高的可达数万元，当年即可收回投资并赢利，因而成就了不少人的发财梦。不少老板做了几年服装生意，摸出点门道后，就自己生产加工服装，实行前店后厂，利润则更高。

所以，只要把握好上述的购销技巧，做服装生意是大有钱赚的。

三、成熟的开店心态

不管你信不信，心态决定着一个人的成败，所以拥有成熟的开店心

态，是开店成功的首要因素。尤其是作为一个第一次开店的人，应该首先培养成熟的心态，去除不良的想法和观念。

问题我为什么要开店

要想开一家成功的服装服饰店，你首先要问问自己，“我为什么要开店？”我的这种想法是一时的浪漫幻想，还是经过了利弊权衡，确实可行。

要明确这一点，你首先要分析一下你的开店动机是感性的还是理性的。

感性的人，想开店时，往往是被某些经营成功的店面吸引，当他看到别人的店内气氛温馨，布置典雅，客流不断时，往往情绪上会大受鼓舞，从而产生想开店的冲动，这种人对于开店的种种利弊因素考虑不周，往往把事情想得过于简单，造成以后工作的不利。

理性的人之所以想开店，往往是基于以下两种情况：一是，属于科班出身，他们一般都拥有专业知识，愿意从基层做起，了解公司各个营运阶段，综合实力较强；另一种是，属于心思缜密型，他们在准备开店时，往往经过且看、且听、且考虑的过程，他们不着急投资，心中对开店只要有一丝疑惑，就不会轻易放手去干，而是希望通过各种渠道去进行多方面的了解，寻求到他们认为最佳的方式，再进行资金投入。

对照分析一下，看看你是属于感性的，还是理性的，若属于感性的劝你要三思而后行。

问题我是否具备开店的素质

店铺是市场竞争的最前沿，市场所有的竞争活动与结果都会在店铺经营中直接反映出来。对于新开的店来说，由于初建时规模一般较小，经不起市场风浪的冲击，稍有不慎，就会前功尽弃，被挤出市场这个大舞台，只能无奈地做一个看客。但是有一些小店会经营得有声有色，究其成功之本，很大一部分原因在于有一个精明的店主。那么，什么样的店主才称得上是精明的店主呢？一般来说，精明的店主应该具备以下几个特点：

①具备特定的商业敏感能力，即，明确所开服饰服装店的目标顾客、准备适销对路的服装服饰及服务、制定合适的价格政策、采取有效的促销



措施等。

②热爱自己的服饰服装店，并对店铺的各种琐事能及时处理。

③具备公私分明的经营理念，你要把店铺当作全体工作人员的店铺，而不要把自己的私事和店铺的整体利益混淆在一起。

④精打细算。不管店大小，你都要厉行节约，尽量降低成本，最大限度地让利于顾客。

⑤预算合理。要制定严格的预算制度和统计制度，并从所盈余的利润中抽取部分结余作员工的福利，而且，无论遇到多大的经济困难，绝不无故拖欠或扣发员工的薪金。

⑥延揽人才。要敢于高薪聘请有素质、有责任心、能忠于职守的雇员参与店铺的管理。

⑦参与良性竞争。要用自己的智谋做出市场决策，敢于竞争，善于竞争，倡导良性竞争。遇到困难不轻言放弃。

⑧账目清晰。要定期检查库存账目，以便核算店铺的实际利润，杜绝泡沫利润。

猿题我是否能成为成功的店主

要想成为一个成功的店主，必须具备以下特征。

必胜的心态

一位成功的店主说：“你的成就大小，永远不会超出你的自信心的大小。”有坚定的自信，往往可以使人成就伟业。

圆梦世纪是一个竞争激烈的营销世纪，在开店的过程中，即使你做好了充分的准备，但因为总是瞻前顾后犹疑不决，你也很难达到成功的彼岸，而促使你下决心并付诸行动的力量都来自信心。

著名的发明家爱迪生就是凭着其坚定的自信心，发明了影响世界的留声机。

在爱迪生的科研过程中，他相信已经找到了用机器录下人类声音并播放出来的方法。他把构想用铅笔画成草图，找了一位模具师傅，请他按图制作模型。

需要全本请访问 www.ertongbook.com

模具师傅仔细看了草图之后说："不可能！这根本不能用。"

"你凭什么认为不能用呢？"爱迪生问。

"因为没有人做过会说话的机器。"模具师傅回答。

如果爱迪生接受这个说法，可能会放弃制作留声机的念头，但是自信的他不会因别人的想法而改变自己。

"照这张草图把模型做出来。"爱迪生坚持。"如果不能用，我就认输，承认失败。"

结果众所周知，爱迪生成功地发明了留声机，给人们的生活带来了很大的变化。

生活中，人们经常会对周围的环境不满意，惟一的方法就是让自己战胜环境。当你不得不走过一段狭窄的羊肠子路，你只能面对这些困难，战胜险阻，打起精神，走过这段路。如果你停在中途抱怨，或索性待在那儿听天由命，那么你只能自卑消沉。

自信对于一个人愉快地接纳自己至关重要。要想确立更为积极的人生态度必须自信。我就是我，无须自我怀疑，自我摒弃，更不能用别人来证实我们的价值，我是独一无二的。

因此，对于想开店的你来说，关键是要克服自己的惰性，增强自信心，先不问是否可以干好，而是边干边学，只要你肯努力，成功一定会属于你。

目标明确

英国诗人华兹华斯说："高尚的目标若能切实地保持，就是高尚的事业。"伟大的目标将充分发掘你身上无穷的潜力。正如高尔基所说："目标越远大，人的进步越大。"一个不想当元帅的士兵，不仅永远不可能当上元帅，甚至不能成为一个好士兵。

如果你认为只有特殊重要的人物才会拥有生命中伟大的目标，那你就永远无法逃脱凡夫俗子的命运，更别说成为成功人士了。

当然在实际的开店中"志向要远大，但目标要具体"。

诺贝尔生理学和医学奖得主托马斯·高特·摩根说："不要把目标立得太高，太高近乎妄想。没有人耻笑你，但你会自己磨灭目标。目标不妨设



得近点，近了，就有百发百中的把握。”

有这样一个富意很深刻的故事：

有一个小孩子在草地上发现了一个蛹。他捡回家，要看蛹如何羽化成蝴蝶。过了几天蛹上出现一道小裂缝，里面的蝴蝶挣扎了好几个小时，身体似乎被什么东西卡住了一直出不来。小孩子不忍，心想：“我必须助它一臂之力。”所以，他拿起剪刀把蛹剪开，帮助蝴蝶脱蛹而出。

但是，蝴蝶的身躯臃肿，翅膀干瘪，根本飞不起来。这只蝴蝶注定要拖着笨重的身子与不能丰满的翅膀爬行一生，永远无法飞翔了。

这个故事说明了一个简单的道理：每一个生命的成长都是瓜熟蒂落、水到渠成的过程。

一个人应该有将店铺做强、做大的志向，但不能抛开现实盲目追求，因为，一旦你不能实现自己的目标，那很容易挫伤你的积极性甚至让你对生活失去信心，更别说需要坚强毅力才能成功的大事业了。

印尼的“木材大王”黄先生正是由于锁定了自己致富的目标而取得了成功。

黄先生小时候家里很穷，没有条件接受良好的教育。迫于生计，他 [illegible] 岁那年就跟随他人离开家乡，到印度尼西亚开始了自己的创业之路。他刚到印度尼西亚时，只能靠卖苦力维持生活。后来自己做小摊贩，先后换了十多种行业，但每次都以失败而告终。这或许是命运对他的捉弄，或许是成功之神有意磨炼他的意志。一些认识他的人看到他的境况，都暗中说他命中注定是个穷小子。

而黄先生面对失败并不气馁。他在认真总结了自己所参与的十多种行业的经验之后，最后锁定了自己的目标——木材业。他之所以选择木材业，是因为他曾在伐木场工作过，对该业务熟悉。另外，他了解到印度尼西亚林业资源极为丰富且还没有被大量地开发。他从林木开发干起，后来又取得了伐木专营权，紧接着他投资木材下游产品，成立加工厂及夹板厂。

经过 [illegible] 年的经营，黄先生的材源帝集团已成为印度尼西亚第二大木材集团，拥有伐木专营区总面积达 [illegible] 万公顷。黄先生在木材业务发展壮大时，为了拓展业务和分散风险，他也投资发展渔业和鱼产品加工业，同样

获得了成功。

锁定自己的开店目标，坚持到最后，就会成功。没有自己的人生目标，你一生都只能是别人的陪衬和附庸。

快速的执行力

美国管理专家史华兹说：“我们对于一件事情的完美要求必须折中一下，这样才不至于陷入行动以前永远等待的泥沼中。”

的确，行动就是力量，一万个空洞的说教还不如一个实际的行动。所以你要想通过开服装服饰店赚取你人生中的第一个[illegible]万就不要沉浸于幻想中，想好了就赶快尝试着去做，因为只有在做的过程中你才能知道自己的优、劣势，从而取长补短，赢取成功。

也许你听过这样一则小故事：昨天晚上，机会敲我的门，当我赶忙关上报警器，打开保险锁，拉开防盗门时，它已经走了。这个小故事的寓意很明显，那就是：如果你活得过于谨慎，你就可能错失良机。

美国联合保险公司的创办人及现任总裁克莱门特·斯通就从他坎坷的创业史中得出结论：“我相信‘行动第一’！这是我最大的资本，这种习惯使我的事业不断成长。你必须用心搜集事实，没有任何拖延的理由，行动是最重要的部分。”

保险推销员乔治的成功就得益于其快速的执行能力。

乔治非常喜欢打猎和钓鱼，他最喜欢带着钓鱼竿和猎枪步行五十里到森林里，过几天再回来，虽然筋疲力尽、满身污泥却快乐无比。

但是他的这种嗜好与他的工作有冲突，他是个保险推销员，打猎钓鱼太花时间。有一天，当他依依不舍地离开心爱的鲈鱼湖时，突发奇想：在这荒山野岭里会不会也有居民需要保险。那他不就可以又工作又在户外逍遥了吗？结果他发现果真有这种人：他们是阿拉斯加铁路公司的员工，就散居在沿线五十里各段铁轨的附近。他可不可以沿铁路向这些铁路工作人员、猎人和淘金者拉保险呢？

乔治就在想到这个主意的当天开始了积极行动。他向一个旅行社打听清楚后，就开始整理行装。他不愿停下来让恐惧乘虚而入，自己吓自己只能让想法停留在想法上。他也不左思右想找借口，他只是搭上船直接前往



阿拉斯加的“西湖”。

乔治沿着铁路走了好几趟，那里的人都叫他“走路的乔治”，他成为那些“与世隔绝”的家庭最受欢迎的人，不只因为他主动跟他们打交道，同时，他也代表了外面的世界。不但如此，他学会了理发，为当地人免费服务。他还无师自通地学会了烹饪。由于那些单身汉吃厌了罐头和腌肉之类的食品，他的手艺当然使他变成了最受欢迎的贵客。而在这同时，他也做着自己想做的事；徜徉于山野之间、打猎、钓鱼并且像他所说的“过乔治式的生活”。

在人寿保险业里，对于一年卖出一百万元以上的人会给予特别头衔，叫“百万圆桌”。在乔治的故事中，最不寻常且令人佩服的是：在他把突发的一念付诸行动以后，在动身前往阿拉斯加的荒原以后，在沿线走过没有人愿意前往的铁路以后，他一年之内就做成了百万元的生意，因而赢得了“圆桌”上的一席之地。

假使乔治在突发奇想时，对行动有半点迟疑，这一切都不可能发生。

果断的执行能力，可以影响你开店过程中的每一个环节，它能让你抓住稍纵即逝的商机。

请牢记这句话：想好了就马上去做。

富有竞争意识

中国有句古话，“沧海横流，方显英雄本色”，可见，不懂得竞争的人，是不能在商界中持久生存的。

作为一个成功的店铺经营者，要有竞争意识，听到、想到、谈起竞争时，心里会产生一种不可抑制的兴奋。因为只有通过竞争，才能使他们一显身手。

日本经济学家池本正纯说：“所谓大胆地冒险并不是盲目蛮干，而是以全面掌握有关事业知识和谨慎周密的判断力为基础，比他人抢先得到获取利益的机会。”

所以倡导竞争意识并不是鼓励盲目地冒险，而是应对激烈竞争环境的一种良好心理素质。

虚心学习的能力

我们所说的虚心学习是指善于倾听别人的意见，但并不是对别人的意见照单全收。你必须整理、消化别人的建议和意见，然后有选择地吸收。

如，有些人到生意兴旺的店铺参观学习时，总会怀着酸葡萄的心理说："我们的店和别人的店在规模和地点上根本不能相比，怎么能期待达到和他人相同的业绩呢！"这就是在为自己的"不为"找借口。

其实，我们向别人征求意见，是希望获得别人的专业知识、智慧和经验，这是能使我们自己获益的事，所以，当然要谦虚。

如，"二战"时，曾经有两个美军上尉，第一个上尉奉命带一队士兵前往德军前线，抓两个俘虏回来，询问敌军情况。但他没有成功，他和他的士兵都被敌人打死了。而派去的第二个上尉却平安地回来了，并且带回了两个俘虏。为什么前后会有如此大的区别呢？原因就在于第二个上尉知道自己缺乏经验，于是便找了一个有经验的法国军官，向他虚心讨教完成这种任务的种种技巧，因此获得了成功。

我们在向别人请教、征询意见时要怀着真诚感谢的心情，要持一种不抱任何成见的态度，要使你的判断不受情感因素的左右。再者，即使别人提供给你的意见事后证明是错了，你也不可归咎于他们。你要勇敢地承担起自己应负的责任，因为最后做决定的是你自己！如果在成功时把功劳归于自己，失败时便归咎于他人，你就不会再得到朋友、同事或其他任何人的帮助了。

具有独特的个性

要开一家成功的服装服饰店必须要有自己的个性，尤其是对新开的店，没有个性则很难发展，甚至立足。

作为店主，你一定要有良好的心理素质，不要在乎别人会怎么想，走出自己给自己设置的心理牢笼。

大部分人容易被"别人怎么想"所奴役，在别人的意见下徘徊。不假思索地接受"别人"式的建议会束缚，甚至损伤你的创造力。

生活中，可能到处会遇到忠告，邻居们、亲戚们、同事们，差不多每



一位你所认识的人，都会热心地给你建议，从教育子女到你的投资甚至健康饮食。那么怎样才能避免成为别人的“奴隶”呢？怎样才能打造具有自我个性的店铺呢？

其实，个性并不神秘。人的个性是智商和情商的综合体。在日常生活中，有的人个性鲜明，有的人缺乏个性；有的人胆识过人，有的人畏首畏尾，没有做事的胆量，这实际上是人的个性的不同表现。纵观创业史上创造伟业之人，无一不具有鲜明的个性。有个性才会有经营特色，才会有管理风格，才会创造出别具一格的店铺来。

所以，个性的店铺在很大程度上是你个人个性的自然延展，而不是刻意追求模仿的结果。

需要全本请访问 www.ertongbook.com