

<<你做什么服装生意才赚钱>>

图书基本信息

书名：<<你做什么服装生意才赚钱>>

13位ISBN编号：9787301187302

10位ISBN编号：7301187300

出版时间：2012-10

出版单位：北京大学出版社

作者：卢钟鸣（服装探秘）

页数：188

字数：175000

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问：<http://www.tushu007.com>

## <<你做什么服装生意才赚钱>>

### 前言

序 我倡导快乐创业的理念有一个淘宝店主QQ群，群友住的地方相隔不远。他们相约晚上有空就一起摆摊。五六个店主一起摆摊，成行成市，很快就把那块地的人气给做起来了。顾客购物喜欢货比三家，结果不是买这家的就是买那家的。他们卖的大都是淘宝店的滞销款和尾货，也有人专门进地摊货来卖。有的群友暂时没有合适的货放地摊卖，也过来帮忙。一个店主的货分两个地摊，风格、面料、做工等都相同，只是大部分的款式不同，一个高价卖一个低价卖。结果是卖低价的生意比卖高价的要好很多。一般情况下，每个人都能卖出五六件衣服。生意好的群友，能卖出二三十件，甚至更多。收工后，大家一起去大排档吃宵夜。AA制，各自掏一部分赚来的钱埋单。他们每个人都在享受着创业的快乐时光。广州十三行，是闻名全国的服装批发商圈。其中的新中国大厦是十三行商圈的代表，其3层到地下2层是档口，4层到20层是写字楼。在广东，服装批发店铺通常分为档口和写字楼两种，但如何区分，没有统一的标准。新中国大厦的档口是简易隔开的敞开式销售的一个个小摊位，写字楼则是一个个用玻璃隔开的房间。而深圳的南油商圈，楼下档口的布局跟新中国大厦的写字楼一样，楼上的写字楼则是展厅，以及产品开发的地方，比较封闭，都不是玻璃墙，几乎不对外营业。在新中国大厦的写字楼做过服装批发的刘先生，喜欢旅行。前几年，他曾骑自行车从云南的察瓦龙经洛拉山脉到达西藏察隅。2010年夏天，他利用批发淡季的时间，一个人又到川藏地区游玩一个多月。我跟刘先生海阔天空地谈论旅游，并由此联想到服装的“旅游地摊”——我和刘先生合作。他在广州组货供货，我则云游祖国各地，每到一个地方，先摆摊赚钱，后游山玩水。打个比方，我计划4月份的第一周到云南昆明，那么，他提前帮我发一大包衣服到昆明去。当然，这些衣服要适合在当地卖。我在昆明摆地摊，衣服卖完或卖得差不多，就将赚来的钱消费，包括参观当地的特色景点。购物和游玩等都非常的节省，赚得多的时候要存起一部分钱，以备在某个城市摆摊生意不好时作为补贴。接着，我4月份第二周的旅行目的地是四川成都，刘先生再提前帮我发一大包衣服到成都……基于这样的合作，我的旅行计划或许会排满一年。实施这个计划之前，我会在诸如天涯一样的有影响力的论坛上发帖，以及在各个旅行目的地的本地论坛发帖。帖子上留下自己的QQ号，以方便关注我这次出行，以及关注我摆摊的网友加我。就像我在天涯杂谈发“服装市场探秘”帖一样，3年的时间吸引了超过2万的网友加我的QQ。各地志趣相投的网友加我的QQ，然后加到系列QQ群里面，我们相互交流。网友会告诉我各地的地摊夜市情况，告诉我什么服装更好卖。或许有的网友，会欢迎我到他家住下来，这样我会省下一笔住宿的开支。更重要的是，当地的网友和我一起摆摊，我走了之后，他还在摆摊，这样我在每一个地方都不会压货。而且，他们将来的货品都由我的合作伙伴刘先生来提供。一年下来，由刘先生供货的地摊可能会有三四十家。

## <<你做什么服装生意才赚钱>>

乐观一些，刘先生供货的地摊或许会更多，甚至有可能是数百家。

这是一个全新的模式，我走过的地方做过的事情都有图有真相，通过帖子的推广，全国各地都有朋友找刘先生供货。

刘先生可以选择在群空间的相册上传产品图片，也可以选择到阿里巴巴、酷有拿货网等开网上店铺，供大家选款下单。

而我可以选择到阿里巴巴开一个商人博客，把我旅游、摆摊的心得体会，把各地摆摊网友的甜酸苦辣用文字记录下来，供更多的网友分享，让更多的网友参与。

一不小心，我还有可能会成为网络红人。

其实最重要的是，我云游四方，结识全国各地的网友，一起参与地摊连锁，快乐地创业。

服装创业，与时尚为伴。

很多人是因为喜欢服装而创业。

实际情况是，很多店主因生意不好而闷闷不乐，甚至痛苦不堪。

服装生意，不管市道如何，总有人做得好，有人做得不好。

包括摆摊的、开小店的、做电商的、做批发的、做零售的、做品牌的、卖散货的，所有的服装人，不管是因喜欢服装而创业，还是想赚钱而创业，如果说你卖的不是服装，而是人生的态度和对生活的一种感悟，那又是一种怎样的状态呢？

摆客中国网有一句话：摆客是摆地摊的，但并非所有摆摊的人都能成为摆客，摆客是一种态度。

很多摆客无论生意好坏，都快乐地享受摆地摊的过程——奇祁怪怪（网名，下同）：如果大学生、白领都集体专职摆摊，大学就都白上了，不如小学出来卖红薯。

我工作不辛苦，闲散时间多，想想成天出去花钱，不如自己去赚钱。

摆摊赚钱不是唯一目的，没有赚头但又万万不可。

兜兜七月：婚后一直宅在家就没工作过，说真的，也没啥朋友。

开始摆摊生活之后，认识很多朋友，虽然很累，但是很惬意，比在电脑面前上网强多了。

每天上网脖子疼啊，现在不疼了，还能赚点小钱。

申小兔：前段时间我和弟弟摆摊，挣了挺多钱，每天都处在赚钱的激动状态中。

和弟弟商量，让他以后也不要上班了，专职摆摊，赚的钱比上班还多。

这几天慢慢平静下来，觉得不能以地摊为生。

摆摊学到的东西毕竟有限。

不能这样子过一生，虽然去公司工作是为别人打工，但是从中学到的东西还是很珍贵的。

极地户外：摆摊对我来说只是释放工作压力的一种方法罢了，能在摆摊的过程中和你的顾客讨价还价还是蛮开心的，还能结交好多朋友。

地摊书生：摆摊紧靠现在的绿色低碳主题，可以晒晒太阳补补钙。

切记，摆摊可以作为一种增长生活阅历的手段，最好不要把它当成你主要的谋生工作。

摆客确实洒脱。

但仍有相当一部分人摆摊是为了谋生。

希望他们早日成为摆客一族，并寻找到适合自己的服装生意和发展道路。

## <<你做什么服装生意才赚钱>>

### 内容概要

地摊也能月赚10万？

200元的散货如何卖出2000元的品牌价？

80平方米女装店能年盈利上百万？

.....

作为浸淫服装行业多年的资深高手，服装探秘曾一对一指导过9000余名服装人经营，其博客的累计点击量超过600万，通过QQ与两万名服装人直接沟通。

作者用自己多年的从业经验和众多服装人的经营心得为你开店、经营、转型等提供全程指导。

地摊怎么摆？

门店怎么开？

无店铺服装生意怎么经营？

批发档口有哪些门道？

如何多层次经营？

如何直接向工厂下单生产服装.....各种服装生意的赚钱诀窍及服装行业不可不知的隐秘规则，服装探秘为你一一揭秘，帮你绕开陷阱，少走弯路，迅速找到赚钱的服装生意。

## <<你做什么服装生意才赚钱>>

### 作者简介

卢钟鸣（网名：服装探秘）

服装行业互联网上最具影响力人物，先后经营批发、品牌专柜、大卖场、服饰公司、加工厂等，钻研服装市场和草根的服装商业模式，并从事商业（服装）地产咨询与策划、服装创业培训等工作。

作者在天涯杂谈的“服装市场探秘”帖，为行业影响最广泛的帖子；他的阿里巴巴博客被称为行业第一博客；他是中国服装创业培训第一人，学员遍及全国各地，以及海外十多个国家。

著有《服装旺店的秘密》、《服装赚钱的门道》、《斯戈骑士与汀汀熊——80后服装创业记》等

# <<你做什么服装生意才赚钱>>

## 书籍目录

序

行话术语

### 第1章 小地摊，大世界

- 1 一个普通地摊也能月赚10万元
- 2 移动式地摊让日营业额常保持在万元以上
- 3 可以一起拼批量库存货的地摊联盟
- 4 小新不到半年发展了40个地摊连锁
- 5 阶段性地摊：几个月赚一年的钱
- 6 临时性地摊也有大作为
- 7 选择适合自己的组合型地摊
- 8 揭开“服装展销会”的神秘面纱

### 第2章 零售，是不是越做越瘦

- 1 零库存、零压货的看图订货销售
- 2 80平方米女装店年盈利上百万元
- 3 华丽丽的贴牌，操作不当也会变成烫手山芋
- 4 女装卖贴牌：200元散货卖出2000元品牌价
- 5 只有想不到、没有做不到的贴牌分类
- 6 买卖都疯狂的“名品折扣特卖会”
- 7 老生常谈大卖场

### 第3章 无店铺经营

- 1 买手与代购：考验的是眼光与能力
- 2 无店铺经营可以不要实体店和网店
- 3 承接服装加工：你也可以
- 4 只代理不开店，把货直接铺到各个店铺
- 5 从大店到小店，从小店到无店
- 6 李先生和小燕子的拼货是草根服装人的典范
- 7 “十三行买手”一夜成名
- 8 着眼于网批未来的服装店主联盟

### 第4章 多层次的经营模式

- 1 立体式经营突破了单店的空间局限
- 2 店铺增加边档，有时候比主营货品还赚钱
- 3 二手衣服的一些事儿
- 4 收购商场（店）清仓货：很多人都有机会
- 5 有些品牌加盟5折拿货，100%退货
- 6 一条微博引来六百多个加盟意向的“湿定制”
- 7 衬衫工厂直销年赚数百万
- 8 招聘启事招来的不是职员，而是加盟商
- 9 路在何方：店铺的转型与发展

### 第5章 批发档口的门道

- 1 知道他们是炒货的，但众人依然趋之若鹜
- 2 常在市场混不可不知的炒货手法
- 3 挂版的不同操作可以达到不同的商业目的
- 4 如何找到货源的隐蔽渠道

### 第6章 起货：你也可以直接下单生产服装

- 1 向供应链要利润：越来越多的商家直接起货

## <<你做什么服装生意才赚钱>>

- 2 与工厂合作的具体方式
- 3 各类货品的面料特点和生产特点
- 4 影响工价的因素
- 5 菜鸟吴先生在十三行的创业经历
- 6 做批发之前需要了解的一些东西
- 7 既没有工厂也没有档口，依然可以赚个盆满钵满

## &lt;&lt;你做什么服装生意才赚钱&gt;&gt;

## 章节摘录

4女装卖贴牌：200元散货卖出2000元品牌价小雪的店铺，每天只要卖出一件衣服，就能平本，卖出两件就能赚钱。

店租高，开支大，小雪做女装不贴牌很难维持下去。

做贴牌，选款、进货和价格完全由自己掌握，风险可控。

贴牌是服装经营中常用的重要手法之一。

不看好品牌进驻商场做专卖的模式，也不看好散货散卖的模式。

虽然说这两种模式不乏成功的例子，但总体而言，仍属于相当少的一部分。

散货贴牌是过去几年和未来几年盈利能力较强、可以快速成长的模式。

不过需要说明的是，贴牌指女装贴牌，男装则不在列。

圈子内有一句话，“男装卖仿牌，女装卖贴牌”。

意思说男装品牌很难运作、培育起来，大家所熟知的男装牌子寥寥可数。

而且男装卖的不仅是唛和吊牌，还得卖LOGO。

大多数男装上面都有LOGO，不好贴牌。

总之，市场上卖男装仿牌的很多，卖贴牌的却没有几个。

女装则风格各异，品牌也是百花齐放。

女装卖的是款式和品质，而且大多数女装没有LOGO，贴牌只需换唛和吊牌即可。

市场上的部分女装，甚至连唛都没有，任由经销商贴任何牌子。

贴牌，有做中高档的，即进价两三百元卖两三千元的；也有进价几十元卖一两百元的。

凡是这些不那么有名、影响范围不大的贴牌，我称之为微品牌。

想做稍有点名气的一线品牌的临街专卖店或商场专柜，难取得代理加盟权，难进商场，投入大，很多人做不了、做不起。

而做散货，则很多人没有看款眼光和组货能力，也不想整天跑市场进货。

所以说，散货贴牌加盟连锁的空间巨大。

尤其是微品牌的加盟，投资几万元、十几万元或二十几万元即可，市场拓展空间也更广阔。

广州的小雪在天河区开有一个服装店。

2009年，她的房租是7000元，加上两个营业员的工资以及水电、管理等费用，每个月的开支接近1.5万元。

再加上她的开支，就是2万元。

她做的是贴牌，不过贴的不是自有品牌，而是德国的一个牌子。

这个牌子是小雪的朋友在德国注册的，闲置着不用。

小雪得到朋友的许可，就拿过来用。

小雪不在广州进货，而是舍近求远，跑到深圳去进货。

因为在广州进货，撞款太多。

她进的货80~200元，回到店铺卖1388~2588元。

深圳海燕市场和南油市场的货，正适合这样操作。

全国有不少做精品、中高端贴牌的店主，大都喜欢到深圳这两个市场来进货。

广州站西有不少货是炒南油市场的。

也有不少各地的批发商和工厂跑到南油市场来抄版。

小雪的店铺，每天只要卖出一件衣服，就能平本，卖出两件就能赚钱。

店租高，开支大，小雪做女装不贴牌很难维持下去。

做贴牌，选款、进货和价格完全由自己掌握，风险可控。

不否认有人加盟品牌做得不错。

但大部分人加盟品牌是很痛苦的，尤其是现在店铺租金、人员及管理费用上涨得厉害，而品牌拿货折扣也是居高不下，加盟商得到的利润空间非常有限。

加盟受品牌的牵制很多，需要交纳加盟金、保证金，还有不断拔高的进货任务等。



## <<你做什么服装生意才赚钱>>

此外，品牌的货品有限，常常会出现水土不服的现象。

浙江某市有一个店主贴自己的牌子。

她不去杭州进货，一样是舍近求远到广东这边来。

她在南油市场进的珠片印花T恤才37元，回去她卖2700元，270元进的裙子卖3300元。

到2010年，她的自有品牌直营连锁店在该市达到了11个。

前面说的是中高档的贴牌。

再看看中低档的贴牌。

深圳的郭小姐，2010年年底刚接触服装生意，开了第一个店。

她做中低档的少淑装，就在与店铺距离不足十公里的深圳东门步行街白马批发市场进的货。

进货后自己贴牌，贴的是未注册商标。

郭小姐的生意非常不错。

开业才三个月，就有五六个人要求加盟她的牌子。

这五六个人，有熟客、熟客的朋友，以及住在附近的人，她们手头上有些钱，想做服装，但又不想加盟一二线品牌，也不愿意到批发市场去拿货。

她们就想有人组好一盘货送到店铺里，自己守着卖就行。

郭小姐生意做得不错，她们就依赖她，想着这么做自己的生意也不会差到哪。

像这样的人还有很多。

说到这里，有的朋友会有疑问，为什么小雪和浙江那位店主舍近求远进货，而郭小姐就近进货却无大碍？

我是这样分析的：（1）在服装市场里，凡事没有绝对。

（2）中高端的货品贴牌与非贴牌，价格相差悬殊，撞款多了，影响品牌形象。

而中低档的货品价格相差不大，反而是消费者更愿意出多一点钱买到品牌货。

（3）中低档的货品，深圳市场和广州市场雷同太多，所以，又何必舍近求远呢？

我在我的阿里巴巴博客讲过王先生和郑先生贴牌的故事。

他们一个在南方、一个在北方，贴牌的档次跟郭小姐的一样，中低档。

王先生5万元开第一个店，起步之后，先后借款40万元，两年的时间发展到20个直营店和加盟店。

郑先生学习王先生的做法，花五六万元开第一个店，半年不到，发展了3个加盟店。

此外，还有好几个人想加盟，但郑先生希望自己先总结，之后再好好考虑下一步怎么走。

赚钱锦囊王先生经营中低档自有品牌的一些经验分享：（1）加盟金6000元，想开店的人都拿得出来；4折拿货，既不高也不低；月进货2万元以上，退换货率8成，让店主有安全感，压力不大。

王先生说，百分百退换货对自己来说压力太大。

他的加盟店月进货量最少都在1万元以上，大部分在2万元以上。

两年来的数据表明，凡进货量超过2万元的店，最多一次换货不超过800元。

（2）标价是进货价的3.5倍，比如30元进价的货品，吊牌价105元，4折拿货即42元，毛利是12元。

王先生认为，把吊牌价标高，然后降低拿货折扣的做法，表面上是吸引加盟商，但实际上对消费者产生购买有影响。

而且30元的货品标4倍120元的吊牌价，3折36元拿货，自己的毛利才6元。

（3）所有的退货，都放到直营店在淡季的时候打折销售。

平时所有的店铺都不打折，只有会员可以享受9.5折的优惠。

平时不打折，保护了加盟商的利益，也赢得顾客的口碑。

此外，品牌给顾客的感觉就是不打折，难得碰上直营店淡季的那一次打折，他们当然不会放过。

（4）有眼光，看得远。

王先生开第一个店之前就成立公司，注册商标，请专业人士设计店铺。

（5）对市场熟悉，定位准，切合个人实际。

定位中低，投资相对较低，店铺的选址、装修，以及货品的投入等，初期不足5万元。

光说店铺月租，中高端女装店没1万元左右拿不下来，而中低端的三五千元足矣。

（6）吃苦耐劳。

## <<你做什么服装生意才赚钱>>

5万元开一个贴牌店铺，进货、换标、销售等都得自己动手。

周转资金不多，货品是缺一点补一点。

(7) 看款眼光好，组货能力强。

进货的时候，联想到店铺销售的场景，王先生可以站在导购员的位置，想着如何达成连带销售；站在顾客的位置，想着什么样的搭配才会连带购买。

他的货品，通常是顾客买了打底的，就想买一件外面的，然后再想买一条裤子。

货品单价不高，让客人尽可能多的购买商品，品牌才能快速成长。

(8) 以自己积累的经验，建立起导购员培训体系。

所有的导购员他都手把手地教，包括理货、陈列、销售等。

直营店的成功，奠定了发展的基础。

绝大部分的加盟店，都是朋友和品牌的老顾客开的。

如果没有直营店的成功，王先生也很难借到40万元助力发展。

所以说，要想证明自己，必须拿出真材实料，用业绩说话。

光凭一把嘴，如何能赢得朋友的解囊相助？

赚钱锦囊郑先生经营中低档自有品牌的一些经验分享：(1) 南北地域、文化等各方面都有差异，任何经验和模式都不能照搬照套。

要考虑到当地的消费人群、消费力等，根据他们的需求来考虑上什么样的货。

(2) 风格定位是时尚潮流，店铺要小，不超过二十平方米。

进去四五个人就满满的，很多顾客都是去了四五次才能挤进去。

越是挤不进去就越想进去。

如此造就人气，再口口相传。

人气是最好的广告。

(3) 一个星期上一次货。

像箱包，一个款就上一个色，十几个款就十几个色，而且每次上的都是新款。

服装类好卖的款最多补三次货，补一次都是一两件。

给顾客的感觉就是，看中了了的货品就要当即购买，否则很快就会没货，想买都买不到。

(4) 店面销售是郑先生的短板。

他就直接管理店长，将思想和理念灌输给店长，让她带领导购员去好好经营。

(5) 认准了一个店亏几万元还承受得起这个道理，没有把握做起来也做，先干了再说。

先生认为，如果要是做，估计想法过去以后就做不起来了。

开弓没有回头箭，把自己逼上路，然后再逼迫自己想方设法把店铺做好。

&hellip;&hellip;

## <<你做什么服装生意才赚钱>>

### 媒体关注与评论

服装生意大有大的做法，小有小的做法，服装探秘把很多服装经营者生怕别人知道的诀窍毫无保留地和盘托出。

阅读他的书，每次都有恍然大悟、相见恨晚的感觉。

——服装工业网 张涛中国每年都有数十万的新手进入服装行业，服装店的经营者有数百万。

不管是服装业的老手还是新手，通过阅读本书，都能减少数千元、数万元，甚至数十万元的不必要支出，都能增加数千元、数万元，甚至数十万元的营业收入。

——中国服装协会科技专家委员会委员 杨安伟从认识服装探秘时的摆摊菜鸟到现在的实体店铺经营者，服装探秘分享的经验和教训，以及服装行业内部那些事让我确实少走了许多弯路、绕过了许多陷阱。

希望更多的服装人能从中受益！

——广东省深圳市宝安区航站四路服装店主 赵秋岩《你做什么服装生意才赚钱》通过讲述服装探秘在服装行业的丰富经营经验和周围同行的成功故事，为初入行者探索适合自己的经营模式提供了众多可借鉴的案例，真实可信，值得一读！

——苏柏衿童装品牌公司 张宏伟

## <<你做什么服装生意才赚钱>>

### 编辑推荐

《你做什么服装生意才赚钱》是作者服装探秘继《服装旺店的秘密》之后的又一重磅力作。  
全干货，大小服装生意全都赚钱的经营诀窍！  
大披露，揭示服装行业不为人知的隐秘规则！  
汇总9000余人服装销售心得，告诉你服装生意小投资如何挣大钱！

<<你做什么服装生意才赚钱>>

版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问:<http://www.tushu007.com>