

<<揭秘服装赚钱的门道>>

图书基本信息

书名：<<揭秘服装赚钱的门道>>

13位ISBN编号：9787307072572

10位ISBN编号：7307072572

出版时间：2009-9

出版时间：武汉大学出版社

作者：服装探秘

页数：192

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>

<<揭秘服装赚钱的门道>>

前言

前两年，我买扑克牌，碰到一个网络升级游戏的发烧友，她笑话我说：“这世道谁还买扑克来玩？”

” 某著名游戏网站，每天几百万人次在线，鉴于此，她的话不无道理。

而我，还是喜欢现实中的斗地主，刺激！

网络游戏太容易作弊，也没有交际性。

成都是个休闲城市，我们外地人比喻，在成都上空的飞机上也能听到地面传来的搓麻将的声音。成都有一个茶馆，平均每天扑克牌销售量在三百副以上。

凡客诚品、PPG公司等网络直销公司如雨后春笋般冒出来，此起彼落；B2B（Business-to-Business的缩写，即企业对企业的电子商务模式）、B2C（Business to Customer的缩写，即企业对消费者的电子商务模式）网站多如牛毛…… 有数以千计的普通服装人通过网络一年赚上几百万元。

有一个B2B网站，人气不旺，点击率不高，但站长只做某一风格的服装，专注几十家厂商和几百家实体店，成交率奇高。

<<揭秘服装赚钱的门道>>

内容概要

《揭秘服装赚钱的门道》为服装行业赚钱第一书乃实至名归。作者几乎每天都要面对那些亏了数万数十万元的服装经营者，他们对《揭秘服装赚钱的门道》相见恨晚。这份沉重，触发作者全景式、深层次地揭秘服装赚钱白门道。全书极具震撼力，亦为中国服装行业揭秘第一书。“慈母于中线，游子身上衣”为旧时至深亲情的流露。而今，从你衣我衣，追溯到商店、工厂、采购、设计，隐藏的是一个鲜为人知的故事，既有投机取巧、龌龊肮脏，亦有创业血泪、草根传奇和商海沉浮。一元一件的洋垃圾；2万件“尾货中的尾货”能赚上七八万元：普通经营者被笑话十做九亏，而年收入近百万元的李先生创业不到3年：大卖场风云变迁；揭起品牌服装的盖头来——借品牌之名行炒货之实，炒作高科技多收了几个亿，加盟连锁骗了成千上万的创业者：仿版有可能赚得盆满钵满，做仿牌的档口要交保护费：一毛一毛的赚，做一年能够买宝马加奔驰……草根的文笔，创业的思维，数千经营者的成败体验，引起了服装人和消费者的共鸣。

<<揭秘服装赚钱的门道>>

作者简介

服装探秘，男，大学毕业后，不进行政事业单位，不做国家干部，跑去饲料企业做营销代表。一年之后闯荡深圳，摸爬滚打到现在。

从事服装生意之前，有意识地到十几个行业中大大小小的企业里工作学习，担任过行政人事总务经理、业务经理、生产计划经理等职。

再加上跨度二十多年的从商经历，算是有点社会阅历的草根了。

在经营服装的几年里，作者深入到全国各地五万多家服装批发档口，对货品仔细地又摸又看；考察过数千品牌专柜、专卖店的装修及货品陈列；与一千多位服装人面对面沟通、与五千多位服装人网上交流服装行业的那些事儿。

作者认为服装生产到流通的变革，有赖于商业模式的创新，而不是炒作及投机取巧。在本书的创作过程中，作者与一批志同道合的网友发起了“天涯迷裳服装论坛”，探讨新的服装商业模式，以图在不久的将来，搭建一个能给普通服装厂商、零售商和消费者创造价值的平台。

<<揭秘服装赚钱的门道>>

书籍目录

序读者评论第一篇 服装有人这样卖第一节 库存尾货进入中高档商场第二节 创业不到3年的李先生年收入近百万元第三节 1元一件的洋垃圾服装第四节 水客走私服装也能弄出惊天大案第五节 揭起品牌服装的盖头来第六节 服装托诈骗一年也能骗上几百万第七节 普通服装商户被笑话十做九亏第八节 大卖场风云变迁第九节 透过内幕黑幕看门道第二篇 炒货第一节 借品牌之名行炒货之实第二节 动用数千万元资金大炒尾货第三节 加盟连锁骗了成千上万的创业者第四节 有批发市场的地方就有炒货第五节 以为贵一点的就是好货第六节 如何识别炒货第七节 炒货与服装的旺季淡季第八节 遭遇“炒货门”连生意都做不下去第九节 亏的为什么会亏呢第三篇 偷版仿版第一节 你抢过货吗第二节 做一个爆版能赚几十万元第三节 仿版有可能赚得盆满钵满第四节 批发商没几个不是生意精第四篇 仿牌第一节 相信品牌的力量第二节 做仿牌的档口要交保护费第三节 仿牌上市比原版还要快第五篇 外贸与库存尾货第一节 她对个贸尾货市场前景看好第二节 什么是外贸与库存尾货第三节 如何识别真假外贸服装第四节 2万件尾货中的尾货能赚上七八万第五节 齐色齐码与补货第六篇 价格第一节 两头赚的钱能够买宝马加奔驰第二节 出厂价拿货创业也输得很惨第三节 炒作高科技多收了几个亿第四节 价格创造价值第五节 商家与消费者之间的战争

<<揭秘服装赚钱的门道>>

章节摘录

第一篇服装有人这样卖 2008年的这个冬天比以往时候来的更冷一些...../忘不了金融风暴给我的感觉/比雪化成水那份寒冷更冻一些/忘不了窗外北风的凛冽/再一次把心痛和迷茫重叠/是你的无情吹走我的一切/是你的冷酷让我再次创业/是你的万般狂虐融化昨天/是你的狰狞面目催生新篇..... 第一节库存尾货进入中高档商场 3元/件的库存尾货, 摇身一变, 成为一二线品牌, 进入中高档商场, 吊牌价298元/件, 价格翻了99倍多。

品牌公司的业务经理说: “内幕黑幕你都知道, 还要我说?

如果我说出来, 我的牌子还怎么做, 人还怎么混?

” 跟朋友喝茶, 聊到库存尾货的问题。

今年形势特别严峻, 有报纸称库存尾货已打人中高档商场。

我们聊的库存的库存尾货, 是指大路货的库存尾货, 而不是品牌本身的库存尾货。

品牌本身的库存尾货, 主要有3种处理方式: 第一, 通过折扣店和特卖场销售; 第二, 给库存商清仓处理; 第三, 通过低折扣的方式, 供货给专柜, 专柜扣特价卖, 或搞促销活动时卖。

大路货是指低端一点的服装, 大部分没有注册商标, 小部分有注册商标, 基本走散货批发路线, 供货给大卖场或普通的服装零售店, 也有走代理加盟路线的。

品牌服装根据定位和操作, 分一、二、三、四线等几个档次, 有的走代理加盟路线, 有的走直营、直销路线。

中高档商场对品牌服装进场审查严格, 对品牌知名度和服装档次都有要求。

我现在说的, 是一二线品牌完全不顾消费者对其知名度、档次和服务的信赖, 包装大路货库存进入中高档商场。

至于三四线品牌包装大路货库存进入中档以下商场, 早已轻车熟路, 后面再说。

品牌公司采购大路货, 换上自己的唛和吊牌, 放到专柜卖, 是常有的事; 以假皮衣当真皮衣卖, 以假羽绒服当真羽绒服卖, 也是常有的事; 大路货的库存变成品牌。

骗加盟客户的钱, 已有十几年臭名昭著的历史; 大路货的库存变成一二线品牌, 进入中高档商场的专柜, 我还没听说过像今年这么严重的。

唛和吊牌, 是衣服的身份证明。

唛有主唛、码唛、袖唛、洗水唛之分。

主唛一般缝在后领中间, 有衣服的中文名或字母或LOGO; 码唛有的跟主唛合二为一, 有的缝在主唛旁边, 有的缝在衣服腰部位置; 袖唛, 顾名思义, 就是缝在袖口旁边, 内容跟主唛一样; 洗水唛一般缝在腰部, 厂家用来标注服装的款式货号、面辅料成分、规格尺寸以及执行标准、安全类别、洗涤标准, 等等。

吊牌, 就是挂在衣服上面的纸牌或铁皮牌子之类的玩意, 内容有企业以及品牌、服装的信息, 如品牌的注册号、合格证、价格、条形码、品质承诺及退换条件等, 有的还有形象代言人。

一部分大路货没有唛和吊牌, 批发商另备有各种各样的唛和吊牌, 供买家选择。

品牌公司采购到这部分大路货, 缝自己的唛、挂自己的吊牌, 十分方便。

库存尾货绝大部分有唛和吊牌, 品牌公司为了赚钱, 找工人把原来的唛和吊牌去掉, 换上自己的, 辛苦一点也无所谓了。

不管市道好不好, 品牌永远都存在着生存的竞争。

一二线品牌除了惯用的偷梁换柱、以假充真、以次充好的手段之外, 还会把主意打到库存货上, 这一点并不出人意外。

受国际金融风暴影响, 去年和今年倒闭的服装工厂特别多, 库存服装自然也特别多。

行业内有一句话, 说现在的库存服装足够中国人穿上10年。

中国当前排名前5位的服装企业、公司及其经销商加起来的库存量, 均在数亿元的水平。

分销库存服装, 反倒成了朝阳行业, 倒买倒卖库存服装及零售的商户也比往年任何时候都多。

这不, 连一二线品牌也耐不住寂寞了。

一件普普通通的女装纯棉T恤, 加工厂不到8元可以做出来, 到大路货市场, 通常会以10~12元的

<<揭秘服装赚钱的门道>>

价格批出去。

品牌公司，面料和做工要求高一点，12元的价格加工厂也做得出来。

品牌公司考虑到自己设计的货品在市场有较高的风险，经常直接到大路货市场采购爆版，即十分热销，供不应求的款式，换上自己的唛和吊牌，再放到专柜去卖。

这些10元左右的女装纯棉T恤，摆到中高档商场的专柜，就是消费者看到的298元、368元的品牌服装了。

我在这里首先揭中高档商场里面一二线服装品牌的老底，那些对号入座的牌子可别出来咬人！其实龌龊的品牌公司做的何止是这么一点龌龊事，还有偷版仿版、坑蒙拐骗等大把不光彩的事儿还没说到。

清者自清，那些踏踏实实做品牌的公司当然不会在意我“胡说八道”，说不准还会为我揭露行业潜规则而拍手称快。

不过，真正做到出淤泥而不染的品牌公司在国内屈指可数。

我跟某品牌公司的资深业务经理通电话，聊了一个多小时，妄图从他嘴里抠点内幕黑幕，他口风把得可严了，说：“内幕黑幕你都知道，还要我说？”

如果我说出来，我的牌子还怎么做，人还怎么混？”

“女装纯棉T恤，库存与正品的价格，相差不了几个钱。

那些造价高一点的时装，或者冬装，库存与正品的价格，相差可是几十元、上百元。

到武汉采购服装，有一位做了十几年羽绒服的工厂业主告诉我，真假羽绒服一般有3种填充物——羽绒棉、蚕丝棉和羽绒，其中用前两种棉做出来的假羽绒服，也叫棉衣。

用羽绒，即鸭和鹅的羽绒。

按一定的充绒量或含绒量的标准，做出来的才是羽绒服。

武汉的假羽绒服比较有名。

早些年，很多小作坊多用鸡毛、鸭毛、鹅毛打碎填充进去，消毒也不过关，有股腥臊恶臭的味道。

现在，一是有关部门打击力度加大，二是消费者消费鉴赏能力提高，这种做法基本没有市场了。

工厂业主还告诉我真假羽绒服的鉴别方法，就是“摸”，柔滑一点的是充羽绒棉和蚕丝棉的，有一点碎粒感的是充羽绒的。

有一位朋友转了某论坛一个帖子给我看，说是如何识别真假外贸服装的，里面讲到了识别真假羽绒服的方法。

但帖子的说法，跟上面工厂业主说的相反，帖子说摸到柔软的、没有碎粒感的就是真的羽绒服。

其实，帖子的说法是错误的。

大家也别太迷信品牌，尤其是一线品牌。

媒体经常曝光一线品牌，包括国际一线品牌的服装，甲醛含量超标，色牢度不达标，羽绒服充绒量含绒量与吊牌标示不符等。

所以，太迷信品牌，并以品牌的面料作为优质面料的标准，那么，自己就有可能永远都是错误的。

我到各地服装市场看行情，有摸衣服的习惯，不管什么衣服都喜欢摸一摸，看一看。

羽绒服当然也不例外。

我到专柜去摸，经常可以摸到假的羽绒服。

我是先摸衣服后看吊牌。

部分假羽绒服吊牌标明充××棉，消费者不看或不懂，以为是羽绒服，导购员就当羽绒服向消费者推销。

有一次很搞笑。

我在某品牌专柜摸了一件羽绒服后，说是假的，导购员先是说不可能。

我让她看吊牌，看后她就蹦出一句话：“都是真的，还赚什么钱！”

“导购员说出这样的话，不能不怪品牌公司，到底是怎么培训导购人员的？”

我以前在某品牌办公家具企业上班，知道有一个业务员，名声在外，他的经典故事就是“吹牛皮”。

客户问他：“你们公司的沙发，是不是都保证是真皮？”

<<揭秘服装赚钱的门道>>

” 他说：“百分百保证全是真皮。

不但是真皮，还是意大利真皮。

不但是意大利真皮。

还是意大利野牛的真皮。

” 客户听得如痴如醉，情绪完全被业务员所感染，签约自然是那个爽啊！

很多导购员“吹牛皮”的功夫修炼得炉火纯青，我也领教过，觉得完全可以跟这位家具业务员PK一场。

我做过一二线女装品牌专柜。

在公司展厅看版，我也发现有假的羽绒服，问经理：“是不是假的？”

” 经理知道瞒不了我，就笑了笑说：“是充XX棉的。”

” 当时这件衣服吊牌价是488元。

488元得到一件品牌羽绒服，当然很值。

另一家羽绒服加工厂的业主跟我说，商场专柜里的羽绒服，低于800元的就不是什么好货。

想想也是，真的羽绒服从加工厂出来，150元左右成本，把吊牌价打到800元，按3.5折给专柜商，就是280元，品牌公司赚100多元的差价是正常的。

做工好一点的假羽绒服，从加工厂出来，50元左右，吊牌价打到488元，品牌公司也能保证赚100多元的差价。

<<揭秘服装赚钱的门道>>

媒体关注与评论

中国第一本揭秘服装行业内幕的书。

惊叹于作者无私的分享精神，敬佩作者于服装行业丰富的专业知识和从业经验。

以事实举例，以亲身经历为线索，以专业眼光回看服装行业，用浅显易懂的语言描述。

此书是新手的快速入门教程，老手的有益补充，乃服装行业从业者必读书。

——有在衣说衣服装博客 张高 服装探秘在经验性的研究，实用的理念和商业概念之间做到融会贯通，探讨了服装市场在金融危机影响下的转机。

文字简练、权威，可读性很强，是作者经验的整理和总结，是迄今为止最好的服装生意经。

——72LOFT总经理 郭春武 所谓内行看门道，作者以全面的视角，生动的例子，活泼的语言向大家展露了一个鲜为人知的服装世界；以第一视角，亲身经历，详细阐述了关于从事服装行业的各类风险与陷阱，以及销售的经验和建议。

从事服装业的人越来越多，赚钱的却寥寥可数，此书很多细节可谓是一语惊醒梦中人。

服装业门槛低，水深，切不可盲目入行。

——安庆市新百百货 段书勤 这是服装业内最值得一看的书，里面有许多花钱也买不到的东西，让我受益匪浅，让我在未来的服装经营这条路上少走许多弯路，感谢服装探秘无私的分享。

——厦门自由前线服饰 杨长青 当朋友给我推荐这本书时，我如获至宝。

这本书写得相当详细，我这样一个从来没有从一批进过货的服装生意人，根据本书的指引，大大节约了经营成本，相信我的生意会做得更好。

——上海繁花之静美服饰 白昆莹

<<揭秘服装赚钱的门道>>

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>