第一图书网, tushu007.com

<<服装赚钱的门道>>

图书基本信息

书名：<<服装赚钱的门道>>

13位ISBN编号：9787307100442

10位ISBN编号：7307100444

出版时间：2012-9

出版时间：武汉大学出版社

作者：服装探秘

页数：280

字数：280000

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

<<服装赚钱的门道>>

内容概要

稳定持久的需求群体。
“ 中国服装创业教父 ” 正宗、权威、精华之作，不仅适合卖衣服的人看，更适合买衣服的人看，只要你不习惯裸奔，都需要了解本书揭秘的门道，对卖场而言，需要做的仅仅是——重点推荐，重点陈列！

为什么推荐这《服装赚钱的门道(权威爆版)》？
本书“ 一次分享价值百万 ”，“ 全面揭示服装业真实潜规则，绝不忽悠 ”，称之为“ 服装行业赚钱第一书 ” 毫不为过，装帧精美，编排设计大气新颖。
经典版本，恒久典藏。

作者简介

服装探秘，本名卢钟鸣，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，学员遍及全国三十个省、市、自治区，海外十多个国家。

<<服装赚钱的门道>>

书籍目录

序
引言
第一章 网店PK实体店，服装创业的趋势与未来
 第一节 服装店的未来会是怎样的一种状态
 第二节 服装菜鸟5 000元做淘宝，当年成交额过千万
 第三节 草根现在要进入淘宝，还有机会吗
第二章 服装生意十店九赢，你准备好了吗
 第一节 大路货的库存进入中高档商场的专柜
 第二节 音乐教师1．2万元闯荡广州十三行
 第三节 年赚百万的二手服装与一元一件的洋垃圾
 第四节 国际大牌的服装新品还没有发布，市面上已经有销售了
 第五节 做品牌代理加盟好还是做大路货好
 第六节 老板与托那么早就演双簧，不知道是实战还是演习
 第七节 常规的经营方式，是人都会做
 第八节 卖场发展的手法与ITAT大同小异
 第九节 ZARA速度相比于沙河速度，就是小巫见大巫
第三章 遭遇“炒货门”连生意都做不下去
 第一节 跑到韩国买国内市场炒过去的服装
 第二节 库存整合成品牌，吴总的目标是两年内达到2 000家店
 第三节 加盟连锁，不要等被骗之后才知道什么是痛
 第四节 炒货，赚钱才是硬道理
 第五节 一分钱一分货，想要好货就到我这里拿
 第六节 没做过服装生意，以为便宜就是硬道理
 第七节 普通服装店的开张最佳选择是五一前或十一前
 第八节 采购服装，可要搞清楚每个批发市场的特点
 第九节 一样的手法，为什么有人赚钱有人亏钱
第四章 好的版可以给经营者带来巨大的收入
 第一节 抢到10件货品，就等于抢到数万元人民币
 第二节 版的来源途径有很多
 第三节 樊老板称仿版是“全国智慧为己所用”
 第四节 如何练就看版的眼光
第五章 一个品牌如果没有人仿冒也难成名牌？

 第一节 有些品牌，借仿冒提升自己的知名度
 第二节 打击仿牌不会只是一阵风
 第三节 有专门仿大牌的制衣厂，地处偏僻，高墙深院
第六章 外贸与库存尾货
 第一节 哪些人是真正的一级库存服装商呢
 第二节 外贸服装的主要来源
 第三节 外贸库存尾货真中有假，假中有真
 第四节 外贸库存尾货市场众生相
 第五节 将找外贸库存货称为淘货，是最恰当不过的
第七章 价格
 第一节 做服装10年也未必知道这个市场所在的位置
 第二节 如果想害一个人，就让他做服装生意

第一图书网, tushu007.com

第三节 低价卖不掉，抬高几倍马上就走完
第四节 买200送500现金券的玄机

章节摘录

纯利率、毛利率是经济学的常识。
马克思说的“资本如果有百分之五十的利润，它就铤而走险；为了百分之一百的利润，它就敢践踏一切人间法律；有百分之三百的利润，它就敢犯任何罪行，甚至冒绞死的危险”中的“利润”，本意是卖出价是买进价的倍数，即现在通用的“投资回报率”，而不是我们现在所说的“利润”。
记者文中的“利润”，读不出马克思“利润”的意思。
有商场的售货员向《XX投资》透露，一件标价三四百元的服装，其成本价不过三四十元；标价七八百元的服装其成本价也不过100多元。
一般的服装店都雇用一两名售货员，只要货进得对路，一天卖出去一件，人工工资、房屋租金、税金就全都有了，多卖就是挣的。
据透露，某些服装的利润可以达到3-5倍，多的可以达到10倍以上。
一些品牌服装的虚高标价主要受商场打折活动的影响，如果不把价格标得高一些，就很难应付商场频繁的打折返券活动。
——这位记者写的“利润”，应该是马克思所说的“利润”。
品牌服装的吊牌价是货品出厂价的10倍，在现行的商业模式中是正常现象。
衣服的价格，由品牌公司、专柜商、商场的成本及利润等因素组成，不是品牌公司特地为了应付商场搞促销活动而定的。
卖出去的钱，并非全进专柜商的口袋，因此“多卖就是挣的”的说法，我想是加盟商都不会同意。
由此可见，服装品牌加盟商的利润空间其实不太大。
举例说，如果按零售价的四折拿货，商场又要扣除30%左右的租金，那么，打七折销售已是底线，而我们看到的则是现在的商场动不动就“新品上市六折”，这样的“大方”只有供应商才承担得了。
所以，加盟商要多家经营以求薄利多销，多做营业额，要求供应商返利来赢得利润。
——通篇都是梦呓之语。
第一，“零售价”准确的说法是“吊牌价”；第二，“扣除30%左右的租金”的准确说法是“扣30个点”，是相对营业额来说的；第三，“新品上市六折”，其中的猫腻记者并不清楚；第四，“薄利多销”的基本不是品牌，是大路货还差不多，况且并非薄利就能多销。
一位业内人士对记者透露，大商场里品牌服装的毛利率可达到200%，甚至更高，而且冬装比夏装高，男装比女装高。
他的一位朋友在一家大型购物中心经销一个品牌男装，夏天的一件T恤进价100多元，卖400多元，这样即使是打五折，照样有利可图。
至于那些折扣幅度特别大的服装，多数都是放了好几年的库存，基本上是按成本价处理。
——这位记者跟上一位记者的说法截然相反。
“毛利率可达到200%，甚至更高，而且冬装比夏装高，男装比女装高”，冬装生意好做，只是冬装单件货品价位高，出货量大，与毛利率没有关系；“夏天的一件T恤进价100多元，卖400多元，这样即使是打五折，照样有利可图”，这样的说法想必会雷倒很多业内人士，正常情况下，大商场里品牌打五折，专柜商不亏死才怪。
……

媒体关注与评论

赚钱、省钱的门道，大家都非常关心。
《服装赚钱的门道》不仅详解了卖服装赚钱的门道，也揭示了买服装省钱的门道。
所以，它适合卖衣服的人看，更适合买衣服的人看。
国际大牌和地摊货的区别在哪？
专卖店里的衣服与特价处理品有什么不同？
更为关键的是，我们怎样才能买到物美价廉的服装？
读这本书。
就能一一找到答案。
服装探秘以他多年的服装市场经验，一一拨开服装交易的迷雾，让我们明白消费、理性选择。
——媒体从业者 闫业伟　　刚开服装店的时候，不会做，眼看着要血本无归了，是服装探秘先生的《服装赚钱的门道》，让我对服装行业有个总体的了解，找准自己的定位。
现在小店生意起死回生，开始赚钱了。
感谢作者无私的分享精神。
——昆山市子兰服装公司 顾鹰　　《服装赚钱的门道》分享了很多服装的潜规则，没有空洞的大道理，案例简明，全是实操经验之谈，非常真实。
这是目前我看到的最轻松的一本介绍服装的书，相比之下，其他的所谓的专家都是忽悠的多。
——德州市齐河迎宾广场千黛服饰公司 田向东　　有心做服装生意、需要补充服装资讯的朋友，通过阅读这本定价30多元的书，一次上货可以避免数百数千不必要的支出，何乐而不为呢？
你当然也可以不阅读本书，但有一句话：生意是你做的，钱是你投的，亏的是你的，赚的也是你的，跟你的钱有关系，跟作者没关系。
——成都市品鉴服装精品店 彭肇薇　　不论生活在哪个年代，我们的创业梦想总会遭遇迷茫，不知哪条路适合自己。
当我们在抉择中徘徊时，改变一生的也许是一本书、一句话或身边的某个人，我就是这样。
结束8年军旅生活，重入社会的我彷徨无助，是《服装赚钱的门道》让我懂得了服装行业的秘籍，让我倍感信心踏入社会，开始我的创业梦想。
——银川市南方商城依梦服饰 龚洪波

编辑推荐

中国服装创业培训第一人，中国服装草根商业模式研究第一人，中国服装行业网络第一人，中国服装行业第一博客博主，中国服装行业著名作家、营销专家倾力打造服装创业指导精品力作。

第一图书网, tushu007.com

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