第一图书网, tushu007.com

<<如何开一家赚钱的服装店大全集>>

图书基本信息

书名：<<如何开一家赚钱的服装店大全集>>

13位ISBN编号：9787511315663

10位ISBN编号：7511315666

出版时间：2011-9

出版时间：中国华侨

作者：秦凤超

页数：436

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

内容概要

人有四大基本需求：衣、食、住、行，以衣为首，由此可见人们对穿衣的重视程度。
如今，人们的生活水平不断提高，更加注重对美的追求，穿着也更加讲究，这给服装市场带来了巨大的商机。
因服装行业的技术含量和市场准入标准相对较低，所以服装店成为众多创业者的最佳选择。
虽然服装市场一片繁荣，但在经济大潮中，众多服装店的平均寿命不过3～5年，有的甚至更短，所以服装店频繁易主的现象时有发生。
在如今整个行业挑战与机遇并存的大环境下，究竟如何做才能开一家赚钱的服装店已成为困扰想进入和已经进入这个行业的人的问题。

要知道，服装行业是一个集艺术、技术和产业经济为一体的行业，要想成功地开办服装店，除了要做好开店准备工作外，经营者还要提升自身的素质，掌握一定的营销技巧。
为了帮助广大开店者获得全新而实用的服装店经营管理知识，我们精心编写了这本《如何开一家赚钱的服装店大全集》。
由秦凤超编著的《如何开一家赚钱的服装店大全集（超值白金版）》在启发和唤起广大服装店经营者赚钱的潜能，所以我们从服装行业的实情出发，以通俗易懂的语言，详细阐述了服装店的前期准备、选址装修、进货选择、服装陈列、定价和促销、人员管理、销售服务等知识，系统而全面地展现了服装店轻松赚钱的技巧和方法。
它不仅能让没经验的新手迅速入门，还能让经营陷入困境的店主找出问题的根源，找到赚钱的诀窍。
相信本书无论从理论还是实际操作都会对服装店主有很大的指导作用。

<<如何开一家赚钱的服装店大全集>>

书籍目录

第一章　开服装店前的详细计划书
服装店究竟“钱”景有多大
拟订一份周密的投资计划
服装店投资预算的项目
服装店投资不容忽视的细节
开服装店需要的启动资金
新开店铺还是盘店
要有成熟的开店心态
合伙开店需慎重
如何避免开服装店存在的风险
第二章　服装店开店思路
开服装店要找准市场定位
开一家粗布服装店
开一家求职服装店
开一家“宝宝”服装店
开一家“胖人”服装店
经营女装切忌走中间路线
加盟品牌服装前必做的6件事
导致加盟连锁失败的10大因素
第三章　开店必备的知识和素质
要具备相关的经济管理知识
要具备相关的税务知识
如何应对纳税检查
如何学会用合法的手段避税
如何利用税收优惠法
筹资避税怎么进行
固定资产折旧避税怎么进行
新产品避税怎么进行
要具备相关的法律知识
劳动合同必须具备哪些条款
什么是无效合同
什么是可变更或可撤销合同
一方不履行合同时该怎么办
遇到经济纠纷该怎么办
仲裁所使用的范围有哪些
提起民事诉讼必备的条件有哪些
民事诉讼有没有时间规定
远离法律危险区域
开店要具备的个人素质
第四章　如何为服装店选址
开服装店选址的重要性
步行街全长的3／4处是最佳铺位
开服装店也要讲究店门的朝向
对合适的店面出手要快
在小巷内开服装店

在大学附近开服装店
在办公区开服装店
在大型百货商场附近开服装店
要有“ 傍大款 ”的意识
服装店选址不妨独辟蹊径
小额资金创业者选址
服装店开店选址四忌
签订租房协议要慎重
第五章　如何为服装店起名
好名字是店铺的金字招牌
如何取一个适合服装店的名字
服装店取名应注意的8大禁忌
取一个反映服装店个性的店名
取一个能提升品位的店名
取一个能保证信誉的店名
如何设计服装店名的标准字
如何设计一个体现店铺特色的店标
服装店店标设计的5个小窍门
选择适合服装店风格的招牌
招牌设计的4种技巧
第六章　服装店开业的相关手续
办理手续的流程
服装店法人登记
服装店开业登记
开业登记包括哪些项目
应提交的文件和证件有哪些
店名应预先核准登记
办理登记手续并领取营业执照
领取营业执照后应办理的事项
如何办理相关的税务登记；
如何办理变更与注销税务登记
关于申请退还超缴税款的报告
第七章　服装店平面布置的诀窍
高级品放在店铺最里面
方便顾客看和拿的“ 棒球场 ”式商品布置
进口处宽敞的空间让顾客感到宾至如归
设计符合人们行走习惯的路线
环顾型的设计增加顾客购买的机会
把卖场的棱角变成商品宣传的场所
营造温馨的“ 顾客止步 ”的环境
不足100平方米的面积让人感到狭小
特色突出的窗户能够展现开放感
天花板升高、30厘米，营造宽敞感
提高天花板、墙壁和地面的明亮程度
用下浓上淡的色彩强调高度和宽敞
镜子可以让人感觉空间放大
第八章　服装店店面整体设计要点

服装店店面设计诀窍
重视店铺的外观设计
塑造店铺形象必须顾及的经营理念
塑造店铺形象要注意的4个问题
塑造服装店形象的4个阶段
服装店设计的5个重要原则
如何设计服装店的风格
如何装修女性服装店
情景12：我觉得都还不错，你能帮我看看哪件最适合我吗
情景13：顾客的购买预算
情景14：顾客自己也不知道想要什么样的
情景15：顾客团体走进卖场，分清角色是关键
情景16：顾客在选择服装时最注重什么
情景17：顾客这次想要什么衣服
第二十四章　引导顾客体验要热情
情景1：顾客只是看衣服，不愿意试穿
情景2：顾客试穿了几套衣服之后，什么也不说，转身就走
情景3：衣服大小正合适，顾客却说这衣服穿上有点紧
情景4：这款衣服还不错，等下次我带朋友来帮我看看再决定
情景5：算了，别蒙我了，这款衣服我穿起来不太合适
情景6：算了，这款衣服和我去年买的款式差不多
情景7：这款衣服款式还不错，可为什么颜色都那么深呢
情景8：算了吧，这种面料穿起来一点档次都没有
情景9：你们的衣服怎么这么花啊，都找不到适合我穿的了
情景10：你们的款式越来越年轻了，都找不到适合我穿的了
情景11：你们的款式怎么那么少呀，感觉都没有什么可买的
情景12：顾客感觉两款衣服都不错，不知道如何选择
情景13：你们卖衣服的都说自己家的好，哪个卖瓜的不说自己的瓜甜啊
情景14：我本来就胖，穿上这件衣服就更显胖了
情景15：这种料子的衣服看起来显旧，像旧衣服一样
情景16：这个款式太常见太普通了，满大街都这么穿
情景17：这件衣服穿在我身上，怎么感觉怪怪的
情景18：我穿这件衣服太显老了
情景19：试衣服太麻烦了，我今天没有时间了
情景20：处理好拍照与商业机密之间的关系
情景21：你为什么偏要向我推荐中码衣服
情景22：顾客想试穿，却没有合适的码
第二十五章　应对顾客拒绝要巧妙
情景1：不要纯棉的，太容易起皱了
情景2：顾客抱怨毛料服装要经常干洗，不划算
情景3：这种面料不太好，容易变形、刺人
情景4：顾客抱怨衣服料子普通、价格还贵
情景5：顾客以前没有听过这个牌子，质疑新牌子
情景6：顾客抱怨价格太高了，潜台词是除了价格别的都满意了
情景7：导购热情接待来店顾客，可顾客冷冷地说“我就是随便看看”
情景8：你不用给我介绍了，免得浪费大家时间
情景9：犹豫不决的顾客说：我先考虑一下再说吧

情景10：顾客看中了一件衣服，但是被闲逛的顾客一口否定了
情景11：虽然顾客很喜欢这件衣服，但是导购员太过于热情
情景12：我确实喜欢这套衣服，，但同事也买了一套，而且还在一个办公室里
情景13：我还是想再逛逛，比较一下然后作决定
情景14：我朋友也买了这款衣服，说洗了之后缩水
情景15：已经过季的款式拿出来处理，被顾客认出来了
第二十六章　处理顾客异议要机智
情景1：顾客反复无常，一会儿觉得这件好，一会儿觉得那件好
情景2：顾客非常谨慎，对衣服一挑再挑
情景3：顾客买衣服十分果断，就是愿意讨价还价
情景4：顾客总是不满足，挑剔不断
情景_5还是高档品牌呢，做工这么粗糙，还有线头
情景6：国际品牌？
你们只是挂个法国的牌子而已
情景7：我就是先试试，我经常逛街，等你们打折的时候我再买
情景8：已经过季的衣服打半价，为什么新品一点折扣都没有呢
情景9：隔壁店的衣服款式和你们家的一模一样，但是价格便宜多了
情景10：顾客觉得衣服太贵了，不需要买这么好的衣服
情景11：我每个月都来你们店买衣服，都是老顾客了，不能便宜一点吗
情景12：我不要什么赠品和积分，给我多打点折扣吧
情景13：人家国际品牌都打折呢，你们店凭什么不打折_
情景14：买一件不打折，买三件还不给优惠，那我一件都不买了
情景15：你们店的新款什么时候能打折啊
情景16：与隔壁那家店比起来，你们的贵宾卡优惠力度太小了
第二十七章　与顾客成交要果断
情景1：你们的售后服务到位吗
情景2：就这样作决定，是不是太冲动了啊
情景3：看顾客心意已定，就抓紧时间开单促成成交
情景4：还是等我女朋友来看过之后再作决定吧
情景5：让顾客觉得占了便宜，掏钱就会快
情景6：顾客付款之后，导购要进行多件关联销售
情景7：我还是更喜欢隔壁店的那件衣服
情景8：我身上的现金不够，可以刷卡吗
情景9：顾客是个心直口快的人，说的话不中听
第二十八章　售后服务要贴心
情景1：成交后顾客心理引导
情景2：店员对顾客购买的服装进行定时回访
情景3：要经常关怀老顾客
情景4：新货上市及促销活动要及时通知老顾客
情景5：找到顾客顾虑的症结所在
情景6：不能证明是质量问题，顾客却要求退换，不解决就不离店
情景7：这么贵的衣服，回去按洗涤说明洗了，还是掉色了
情景8：顾客在退货期内，并不是因为质量问题要求退换货
情景9：某些顾客每次买衣服，都要换3次以上
情景10：顾客投诉因为没有提示洗涤方法导致衣服变形
情景11：顾客投诉服装修补时间过长
情景12：顾客投诉更换拉链、纽扣等收费不合理

第二十九章　怨诉处理要耐心
情景1：收集VIP顾客资料的时候，请顾客登记，可顾客不愿意配合
情景2：有会员卡却不能享受会员待遇
情景3：顾客抱怨营业高峰时段导购招待不周
情景4：你们交款的队伍也太长了
情景5：小姐？
你叫谁小姐呢
情景6：导购服务态度太差了，我问了半天都没有人搭理我
情景7：衬衫忘消磁，顾客成“小偷”
情景8：导购不服务却聚在一起聊天
情景9：价格签与商品不对应，顾客多花冤枉钱
情景10：客服态度太差，没帮我解决完问题就把电话给挂了
第三十章　细节处理要用心
情景1：良好的站姿和走路姿势让顾客眼前一亮
情景2：不要小声嘀咕，这样只会惹恼顾客
情景3：不要语言态度生硬而惹烦顾客
情景4：用微笑拉近和顾客的距离
情景5：顾客提问不停，导购应该如何应对
情景6：倾听与询问是打开对方内心的两把钥匙
情景7：与顾客交流，声音要充满情意，十分真诚
情景8：卖顾客需要的，而不是你想卖的
情景9：牢记顾客的称呼，给人以亲切感
情景10：让顾客享受砍价的乐趣
情景11：把握住顾客的微妙心理，照顾好虚荣型顾客的面子
情景12：“长了翅膀”的鞋子
情景13：热闹的卖场突然一团黑
情景14：察言观色，做有倾向性的推荐
情景15：抓住女性非理性消费行为的契机
情景16：重点推荐法避免顾客把所有衣服试一遍
情景17：洞悉顾客之间心理博弈
情景18：巧调身体距离，促进感情融洽
情景19：店内少了一条打底裤
男性服装店怎样装饰
儿童服装店怎样装饰
不同档次的服装店设计特色
大型品牌服装连锁店装修技巧
服装店内部设计与装修的前提
服装店的内部设计必须重布局
服装店内部布局诀窍
店内布局种类多
服装店布局需咨询专业人员
服装店空间的妙趣
服装店空间设计要舒适
店内装饰之POP篇
服装店店铺分区
服装店展柜的设计技巧
天花板设计要营造一种购物的氛围

地板的设计要考虑图形和颜色
墙壁的设计要突出装饰的特色和风格
通风设计要注重4个方面
服装店通道设计有方
追求猎奇的服装店内部装修
顾客引导路线设计
服装店橱窗设计的注意事项
橱窗是服装店窗口
橱窗设计的表现手法
橱窗设计的3个技巧
服装专卖店橱窗设计中的细节
可提高装饰效果的玻璃种类
橱窗的色彩应用
橱窗的灯光造影
选择超前样品，引领市场
重视服饰搭配，表现整体形象
橱窗陈列要注意构图诀窍
橱窗的道具设计
橱窗的装饰材料
系列橱窗展示
服装店灯光使用原则
服装店招牌照明
服装店照明效果设计
灯光设计的基本原则
服装店外部灯光设计
服装店内部照明设计
外部装饰灯照明
店内照明按3个区域分配调整
灯具照明应配合店内整体形象
营造热销氛围的诀窍
服装店气氛营造的因素——色彩
服装店色彩的规划和搭配
服装店背景音乐设计
保持店内清洁的做法
镜子容易给顾客造成错觉
服装店的购物环境设计
服装店绿色植物设计
服装店营业员的服饰设计
让顾客感到舒适的店内温度
服装店的气味设计
服装店装修与设计的细节
吸引顾客停留
试衣间的细节管理
控制装修成本的若干诀窍
巧妙的货架设计提高店内形象
让商品和谐自然的装饰品
第九章　服装店的陈列技巧

服装店的感观设置
店铺陈列的规划
服装陈列有方
服装陈列的原则
服装陈列的基本要素
服装陈列的重点
服装陈列工作的程序和步骤
服装陈列的“黄金段”
陈列要让顾客感到安全和美观
商品的陈列要从方便分类的角度出发
商品的陈列要显得丰满
商品陈列的前提是规划商品配置表
使店铺空间放大的商品陈列法
服装陈列的注意事项
选择合适的服装陈列用具
陈列柜和展示台的选择技巧
吊架的选择技巧
衣架的选择技巧
支架的选择技巧
人体模特儿和人台的选择技巧
其他道具的选择技巧
橱窗服装陈列
让顾客心动的橱窗布置
墙面服装陈列
易看、易选、易买服装的陈列
叠装式陈列
悬挂式陈列
模特儿展示
对比陈列
分类陈列
敞开与展览陈列
专题与垂直陈列
季节、相关与联想陈列
醒目与重点陈列
逆时与艺术陈列
服装陈列的基本原则
方便顾客看到、取到商品的黄金摆设
纵向陈列比横向陈列更有效果
商品奇数摆放给人以紧凑感
层次渐变让服装摆放具有节奏感
前置陈列的灵活运用
严格清理堵塞通道和店头的超限物品
让顾客耳目一新的陈列装饰
普通商品应拉近顾客，高级品稍远离顾客
服装陈列10大技巧
服装店商品陈列技巧
打造完美陈列

服装陈列有艺术感
让顾客享受陈列的美感
陈列服装因时而异
男装服饰店的陈列技巧
用留白表现商品的高雅格调
用磁性陈列诱导顾客步步深入
衬托主体的实物小道具
色彩搭配可以增强陈列的视觉效果
让顾客逛遍服装店的每一个角落
裤子叠放与摆挂的技巧
第十章　精选货源，领跑市场
制定合理的进货流程
服装采购思路
进货原则
服装采购的5个重点
合格的服装采购人员应该具备哪些素质
从哪些方面了解货源
每个月要进多少货才能不赔钱
商家进货6大忌
订货的几点先进理念
关注稀有服装和季节服装
进货选码的技巧
服装的分类基准是什么
进货验收有哪些程序
如何做好服装店商品计划
服装运输有哪些工作
服装检验的总体要求有哪些
如何检验服装的材料
服装外贸尾货便宜却要小心触碰
如何进货才能让利润最大化
进货10大法宝
服装批发市场拿货小技巧
服装分类的意义及方法
服装店服装如何进行组合
以特定顾客为对象筹备商品
第十一章　服装的定价策略
影响服装定价的因素
服装店定价的基本方法
服装店的折扣商品如何定价
新开服装店的定价原则
服装店定价因时制宜
安全定价法
弧形数字定价法
“99”尾数定价法
统一定价法
盯着顾客的口袋定价
恶作剧价格法

同货不同价
打时间差的价格战
实价实卖法
制定心理价格的窍门
利用“价格圈套”套住顾客
让折扣更有吸引力
降价有技巧
月月降价法
为什么要调整服装的价格
主动调价的原因
主动调价对市场的反应
主动降价
主动提价
服装价格的被动调整
价格调整要随行就市
灵活调整价格策略
服装降价要把握时机
服装降价必守法则
服装降价的5个策略
服装提价的5种策略
价格促销的8大策略
如何打造性价比高的好服装
如何维护你的价格诚实度
第十二章　服装店人员管理
各岗位的职务分析
岗位价值评估的程序
服装店店长的定位
店长的岗位职责
店长的核心能力
成功店长的工作态度
导购的岗位职责
导购的工作流程
收银员的岗位职责
收银员工作流程的安排
收款服务操作规范
收银差错的处理
采购的岗位职责
采购人员的素质要求
采购人员的工作职责
验收员的岗位职责及应具备资格
理货员的岗位职责
促销人员应具备素质以及岗位规章制度
为什么要重视招聘
店员招聘的原则=
服装店员工招聘准备工作
店员招聘的具体步骤
制定服装店销售人员招聘的标准

制订招聘计划内容和注意事项
选择合适的招聘渠道
对应聘人员的筛选技巧
选拔员工要进行的知识测试
选拔员工要进行的心理测试
选拔员工要进行的情景模拟测试
试用期人员的考核办法
试用员工的管理办法
安排员工的工作时间
员工的日常作业分配
工作移交中店长要注意的事项
建立有效的激励机制
实施员工激励的程序
员工激励须遵守的原则
激励员工的7个技巧
激励员工的物质手段
服装店奖金的发放形式
制定员工年终奖分配方案的3点要求
服装店年终奖发放的3个原则
激励员工的精神手段
服装店员工福利的作用及管理原则
弹性自助福利计划
辞退员工谨记4个流程
鼓励员工充分发挥自身的潜能
服装店店员必备素质要求
服装店店员必备的风度与气质
服装店店员的姿态要求
服装店店员的基本仪容要求
女服务员的化妆要求
服装店店员修饰头发的要求
服装店店员的着装要求
第十三章　店员必知的服装导购技巧
服装面料知识
服装面料成分鉴别
纯毛面料鉴别
毛纺原料鉴别
丝绸的介绍
皮革的鉴定
服装产品行业术语
上装的成品术语
裙子的成品术语
裤子的成品术语
全身装成品术语
上衣及下装导购要点
如何利用服装弥补体形不足
西装导购的要点和技巧
夹克导购的要点和技巧

针织服装导购的要点和技巧
风衣导购的要点和技巧
羽绒服导购的要点和技巧
牛仔裤导购的要点和技巧
童装导购的要点和技巧
中老年服装导购的要点和技巧
T恤的导购要点和技巧
第十四章　服装店的广告宣传必不可少
什么是POP广告
为什么要有POP广告
POP广告的功能有哪些
POP广告强调的重点有哪些
POP广告可分为哪几类
如何设计出新颖独特的POP广告
如何摆设POP广告才能发挥应有的效果
选择恰当的广告宣传自己
投入恰当的广告费
服装店广告的制作要点
服装店广告的9大种类
宣传服装店要抓住开张的时机
服装店广告的3种类型
广告宣传要有主题
网络广告要讲究技巧
服装广告投放：让终端卖场变成营销盛宴
6个字让客人蜂拥进店
极力宣扬本季的畅销单品
小广告单应注意的事项
第十五章　服装店日常运营管理
合理制订销售计划
顾客投诉的处理
营业前的准备
营业中的主要工作
营业间歇的工作
店员要做好交接班工作
营业结束前的整理工作
营业前的营运管理
营业中的营运管理
营业后的营运管理
排班管理
第十六章　服装商品的盘点
不可不知的盘点知识
管理服装店从盘点开始
盘点的目的是什么
盘点要注意哪些事项
如何避免盘点时的损耗
如何进行日盘点、月盘点、年盘点
如何进行盘存

实施盘存的方法
做好盘存准备工作
盘存人员的主要职责
参加盘存者的职责
盘存损失产生的原因
认真处理盘存问题
盘存要彻底
如何对服饰进行盘点
服饰盘点有哪些方法
怎样做好服饰数量管理
第十七章　服装库存管理
如何进行服装库存控制
存货积压的主要原因
服装库存管理
存货管理细致掌握
理货、补货及时跟进
细心才能避免损失
谨小慎微，降低内外损耗
莫让服装库存成绊脚石
第十八章　服装防损管理
如何发现服装损耗
如何防止服装损耗
怎样处理瑕疵服装
滞销商品管理
如何处理库存滞销品
服装保存时怎么放置
服装仓储安全管理
仓库管理应注重哪几方面
第十九章　服装退换货管理
退换服装的一般流程
如何办理退货结算
退换服装管理的知识准备
确定退货和更换的标准
退换货处理三注意
顾客退货如何处理
如何开出服装店的退货单
如何寄送服装店的退货单
顾客退换货处理办法
顾客退换服装时的接待方法
顾客退换时未保持原样怎么办
顾客对服装退换处理意见产生异议时怎么办
第二十章　服装店制度管理及财务管理
区域主管工作职能
员工奖罚条例
店铺规章制度的制定参考
店员工作范围
一定要建立财务制度

适时对财务指标进行系统分析
作好财务指示分析
财务情况说明书包含哪些内容
如何进行服装店的促销预算
规范收银作业
收银员如何进行现金管理
收银员如何管理大额钞票
服装店现金管理
第二十一章　服装店安全管理
偷窃行为的表现及判定
通过布局防盗
如何防止偷窃
处理偷窃者应注意哪些
时刻警惕防骗术
预防自然灾害
服装店怎样预防火灾
火灾发生时应如何疏散顾客
如何防止抢劫的发生
万一服装店被抢，要做好善后处理
如何应对勒索恐吓
避免不安全的陈设与作业
人员安全防范措施
避免财产损耗，不可疏于店内管理
收银员操作不当造成损耗
供应商造成的损耗
避免服装损坏的方法
服装店安全管理的重点
如何改善服装店安全管理中的疏忽之处
贵重物品怎样管理
电子监控系统的管理
第二十二章　迎宾开场要合适
情景1：和刚踏入店内的顾客这样打招呼
情景2：顾客和朋友一起走进了服装店
情景3：老顾客再次光临
情景4：生意特别好，多个顾客同时进店
情景5：顾客进店后四处张望，到处看衣服
情景6：顾客进店后，直奔某件衣服而去
情景7：顾客对某件衣服有兴趣，停下脚步仔细看
情景8：我自己会看，你别跟着我
情景9：不用你介绍
情景10：顾客随便指着一件衣服就问“多少钱”
情景11：顾客爱理不理，对推荐的衣服不感兴趣
情景12：顾客逛了一会儿，准备一声不响地离开
情景13：顾客进店后就说“你们有没有××衣服”
第二十三章　挖掘顾客需求要到位
情景1：顾客确实是来买衣服的，而不是商业间谍
情景2：顾客选购衣服时主要的参考依据

情景3：顾客选购衣服时对价位的要求
情景4：顾客选购衣服时对款式的要求
情景5：顾客选购衣服时对面料的要求
情景6：顾客选购衣服时对颜色的要求
情景7：顾客喜欢什么样风格的衣服
情景8：顾客买衣服是自己穿还是送人
情景9：顾客只是随便逛逛还是真的买衣服
情景10：顾客看了很多衣服还是挑三拣四不满意
情景11：顾客喜欢A款衣服的颜色，又喜欢B款衣服的款式

章节摘录

第一章 开服装店前的详细计划书 服装店究竟“钱”景有多大 提到做生意，有人就会想到是百万千万的投资，其实不用请专业人士作市场调查和商业计划的个人小额投资、小本生意也能赚钱，重要的是这样的小本生意市场风险也相对较小。

在众多的小本投资中，赚钱最快的应该是服装行业，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。

从小本生意开始积累，你才能够走向最后的成功。

现在的服装店大多选择开在专业市场、大型商厦和服装一条街上，并不需要很大的面积，十几平就可以了，铺位选择很关键，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不等，售货员的工资采取数百元底薪加销售额2%～5%的提成，装修费根据低档或者高档数千元到一万元不等。

开一家成功的服装店，一定要把握服装经营的旺季，一般是每年的5～8 月和10月至次年的春节，这时候的利润在30%～120%之间，而刚上市的新款流行服装利润最高，可能会达到200%。

但是随着流行季节的过去，服装价格逐步下降，到季节末尾，利润只有 10%～20%o为了更好地回笼资金，这时候甚至可能都会出现保本销售。

至于那些亏本销售的招牌，都是商家招徕顾客的噱头——商家是不会做亏本生意的。

即使有少数亏本，与大部分的高额利润相比，也实在是微不足道。

所以这样看来，服装店还是很有“钱”景的。

另一个关系服装店经营的关键是进货。

店主应该一周到批发市场进一次货，而且换季都要到外地进两次货。

进货时一看款式，二看价格，三看流行，四看面料。

只要款式新、价格低、面料好、符合流行趋势的服装都能卖个好价钱。

进货最好货比三家，销售时要懂得讲价的技巧，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高中档路线，做品牌服装，吸引了许多熟客，并采取打折扣和发优惠卡等方式促销。

而且近年开服装店的越来越多，竞争越来越激烈，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，经营十分灵活，而且在一定程度上降低了风险，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=十万元就能够开张，每月纯收入也能够达到一两万元，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。

有不少人是做了几年服装生意，逐渐摸出了服装行业的门道后，开始自己生产加工服装，实行前店后厂，这样利润更高，赚钱更多。

开服装店是一个“钱”景十分广阔的行业，所以要善于总结，摸出门道，•开家赚钱的服装店，成就自己的财富人生。

拟订一份周密的投资计划 服装店的经营者要想获得成功，应尽可能拟定详细的投资计划，计算一下投资所需要的资金数额，衡量一下是否能够承担，避免因投资过大引起资金困难，导致服装店经营失败。

在制订服装店投资计划时，应以经过调查研究得到的资料为基础，预算出投资总额，估计资金的收支损益情况。

1.分析服装店的规模和档次 一般来说，服装店的规模越大、店址越好，所需的场地购置费或租金就越高。

档次越高，相应地在装修上也就需要投入更多的资金。

大众服装店一般不必在装修上过分讲究。

2.估算投资总额 对于没有经验的创业者来说，开业费用似乎只包括服装店的租金、进货费用和聘请员工的薪金等支出，这样的估算太过笼统。
正确的做法是将琐碎的开支详细列出，要将自己经营应得的报酬也计算在内，这样才有利于衡量经营是否真正赢利。
3.进行服装店投资回收期的预测 投资回收期是指收回服装店投资总额所需要的时间，用公式表示如下，投资回收期= 服装店投资总额／年现金净流量 年预计赢利额可以自己估测，也可以向其他服装店咨询，从而获得一定的参考数据。
投资计划给服装店经营者提供了自身经营状况的一个基本目标，经营者要在实际经营中适时调整计划，使之能在激烈的行业竞争中保持清醒的头脑，从而立于不败之地。
服装店投资预算的项目 开一家服装店投资预算的项目有什么呢？
不仅要知道自己有多少钱可以投资，还必须清楚自己的平时收支情况。
一旦入不敷出，就会出现透支。
投资预算项目具体有什么呢？
拿投资一家外贸服装店举例来说。
外贸服装店铺的装修用多少钱、购货用多少钱、加盟费需要多少钱、多少钱用作周转等，这些都需要事先有个详细周密的计划。
在开业之前必须做到心中有数。
你要开加盟的外贸服装店，在开业之前签合同的时候就需要向总部支付一笔加盟费。
而若是你自己创业，就用不着支付这笔费用了。
你选择了加盟店，一定程度上也避免了风险，提前支付保证金也就合算了。
如果你是对生意一窍不通的外行，可以在加盟商的协助、支援下，有条不紊地开展自己的事业。
前期加盟费，一般占投资者投资总额的5%～10%之间，假若开办一家外贸服装店所需资金是50万元，则前期加盟费是2.5～5万元之间。
当然，这也不完全一致，如果要得到世界一流品牌外贸服装供应商的特许经营权，则往往要具备雄厚的财力并向总部支付一笔高额的特许经营费用。
后续投资是指投资者开业后每隔一定时期所支付的费用，有的按月支付，有的按年支付。
它包括特许权使用费，即权利金；购买总部产品，如原料、成品、经营设施和设备等费用；总部收取的经营管理服务费用、宣传费用等。
这笔费用一般是按销售额的比例提成。
投资者不要忽视这笔资金，以为是将来按经营业绩提成就无需准备，要知道它是按销售额比较提成，而不是按利润提成，无论投资者是否赢利都必须交纳，因此在预算投资效益的时候一定要把这笔费用计算进去。
外贸服装店铺租金：在一个高地价的地方，投资者在开业前必须考虑租金这一因素。
根据租赁能力的大小，投资者往往要预付半年或一年的租金，因而投资者在开业前就得拿出这笔钱来。
租金的高低视外贸服装店铺的地理位置而定。
不同的交通条件、地理环境、建筑物构造等，租金会有很大出入。
把外贸服装店设在繁华的闹市中心与设在居民住宅区或偏远的郊区，其租金水平往往差别悬殊。
要在这笔投资上节省，选择一个恰当的外贸服装店址非常关键。
也不是租金越便宜越好，如果租金便宜了，但生意却十分冷清就达不到赚钱的目的；而一些地方租金昂贵，但生意十分兴隆，’投资者可以获得更多的利润。
其他资金内部装修：就内部装修来说，如果是一般档次的话，只是简单地装修一下，花费数万元就行了。
但如果像高级外贸服装、品牌外贸服装店等高价位的外贸服装店，内部的装潢耗资自然较多，通常会达十多万元。
设备购置：就设备来说，一般需要购置必备的货架、收银台、收银机、模特儿架等设备。
进货资金和日常费用：进货资金和人工、水电等日常费用，不论是开设哪一种性质的外贸服装店

，这些都是必不可少的。
投资者最少要多预备一个月以上的周转资金，才能应付日常的经营。
服装店投资不容忽视的细节 “细节成就一切”，投资服装店也是如此。
如果有一个细节考虑得不周到，就有可能影响到以后的收益，甚至有可能因为自己的疏忽而导致投资失败。
因为经营服装店是要承担一定风险的，在发展经营的策略上，有些细节要详细考虑。
（1）投资利润率至少要和利息率相等，才能避免出现亏损。
（2）固定资产投资应尽可能使用自己的资本和长期借贷资金。
（3）投资预算应以预估营业额为依据，从资本的周转来看，通常年营业额应为固定投资额的3～4倍。
（4）投资必须依据长期计划的原则进行，尤其是固定资产投资影响层面最大，所以要有长期的打算。
（5）贷款虽然有利，但也要考虑利息的负担比率，因此要尽量使用自有资金。
（6）投资的回收分为分期偿还和税后利润，要考虑其折旧及耐用年限问题，要尽量选购耐用年限长的设备。
（7）资金回转是持续性的，在资金周转不足时，可考虑借用短期贷款，但贷款的数目不宜过大，而且一定要在规定期限内还清贷款，尽量不要拖欠。
服装店是否具有好的还贷信誉，是以后能否得到再贷资金的关键。
开服装店需要的启动资金 开服装店离不开启动资金，到底需要多少启动资金？
启动资金如何使用？
对此，很多人却不是很清楚。
1.购买固定资产费用 包括服装店场所、营业设施和用具的购置费用。
2.周转资金 用于购买产品原材料。
5.日常营业费用 如运输费、保险费、办公用品费等。
……

编辑推荐

店铺要兴隆，就要读懂生意经。
虽说服装行业是永远的朝阳产业，但商场上硝烟弥漫，机会稍纵即逝，只有运用科学的方法，才能让你的店铺财源滚滚、基业氏青。
本书详解了新手开好服装店的步骤与流程，剖析了日进斗金的行家里手的独门绝招，囊括了数百家旺铺的成功经验，揭示了门店业绩倍增、赢得客户的秘密，定会帮你将服装店经营得风生水起，轻轻松松赚大钱！
由秦凤超编著的《如何开一家赚钱的服装店（大全集）（超值白金版）》将传授你独具匠心的个性化服装经营模式，使你步步为营、稳扎稳打地成就财富；本书要教给你技高一筹的价值顾客服务妙招，使你的店客源不断、稳步发展，本书会提供你出奇制胜的销售新鲜点子，让你销售的服装轻松吸引顾客，给你带来滚滚财源……它不仅能帮助初次创业者实现开店梦想，也能为已开店者的事业发展保驾护航。

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