

<<服装零售与服装经营全攻略>>

图书基本信息

书名：<<服装零售与服装经营全攻略>>

13位ISBN编号：9787501795710

10位ISBN编号：7501795711

出版时间：2010-1

出版时间：中国经济出版社

作者：樊丽丽 编

页数：214

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>

<<服装零售与服装经营全攻略>>

前言

以一个没有开过服装店的人的眼光看来，真的是没有什么工作比开个服装店更舒服的了。每个月跑到外面去进进货，然后就坐在店里卖卖，在店里装个宽带，没生意的时候就上上网。卖的衣服一定要漂亮，对身材要求高一点，这样就可以看很多美女来买衣服，而且自己也有无数的漂亮衣服可以穿。

一个已婚女人在外打拼，除了老公小孩的，剩下的唯一奢侈品还不是花身上的衣服上，赚得多，就穿得好，赚得少，就只好穿打折货或低价货，赚得多的时候，买衣服一件上千，还不是辛苦钱又被商家赚去了。

既然这样，干吗不干脆就开服装店呢，又可以养家，又不用被商家赚。

为什么要开店？

这个问题对于投资者来说，在投资之初一定要考虑清楚，有自己明确的目标。

大部分人会说，是为了增加收入，多赚些钱。

这只是说对了一部分。

共实开店一是要赚钱，二是要稳定赚钱，三是要轻松稳定赚钱。

很多投资人认为开个服装店就可以赚钱，人消费四大要素：衣食住行，衣为先，消费的人群多，再加上投资额不多，只要从批发市场低价进货，到店里高价卖出就可以赚到钱了。

所以现在满大街到处都是服装店。

开店的要素除了选店面、一定的资金、销售经验、个人眼光外，还有一个重要的要素就是货源。一般店主都是从当地批发市场进货，放在店里进行销售。

三十元进，标五：六十元销售。

比如六十元被顾客买走，店主可得到三十元的毛利。

遇到会杀价的顾客，可能只能卖四十元，店主可得到十元的毛利。

一般这样的服装店刚开始生意还可以，过一段时间就会发现隔不远处又开了一家服装店，货与你店里的基本一样。

你r四十卖，她三十五六就卖了。

再过一段时间会发现好多服装店都有这样的货。

所以好多店主会说生意越来越难做，钱越来越不好挣了。

细观察一下市场，会发现，好多服装店门前贴出转让牌，有的店半年都换好几次门头。

一部分没转让的店也是维持经营。

继续开店，亏，关店，更亏。

所以，在街上开服装店的，新开的多，关门的也多，都被铺主赚了租金了。

为何会出现这样的结果呢？

就是因为大家没有正确定位好自己为什么开店。

只考虑到开店赚钱，没有想怎么才能稳定赚钱。

货源大家都能拿到，大家开的店都一样。

这个月赚五千，下个月赚五百，这不是投资者真正想要的结果。

所以说一个月赚多少钱不是主要的，重要的每个月都可以赚这么多钱。

<<服装零售与服装经营全攻略>>

内容概要

真正的投资人开店的目标是轻松稳定赚钱。

知道了自己为什么要开店后，你的投资、你的努力、你的付出所换来的结果才是你想要的。

成功开服装店的秘笈：
1.选择好地点 选准投资的地点，是经营者开店需做的第一步。
聪明的经营者常“扎堆经营”。

试想几家服装店或者一条服装街比邻而居，高中低档全有，各种款式俱全，客人有所选择，谁不愿来呢？

2.独特的款式 目前，几乎每家大中型服装店都包含了各种服装款式。
如何打出本店的品牌，恐怕应是经营的重点。

在这个个性化的年代，谁能拿出独特的款式，谁就占有了顾客的市场。

3.覆盖式宣传 在服装店开张后，不妨印刷一些像名片一样大小的纸片，在店址周围的社区、商厦、写字楼、学校等机构里派发，让潜在消费者了解服装店的位置。

<<服装零售与服装经营全攻略>>

书籍目录

第一章 服装店开店思路第一节 服装店铺零售形式 / 1一、服装专营店 / 1二、百货商店 / 2三、服装折扣店 / 3四、超级市场 / 4五、小型独立服装店 / 5六、厂商直销店和服装定制店 / 5第二节 开服装店所要考虑的因素 / 5一、独立开店还是加盟连锁体系 / 5二、开服装店成功率有多高 / 6三、开什么样的服装店 / 7四、用什么方式开店 / 7五、开店前要斟酌哪些投资要素 / 8第二章 服装店选址第一节 服装店选址的调查与评估 / 9一、服装店选址调查 / 9二、商圈范围估计 / 10三、商业圈位置的选择 / 11四、购物中心位置的选择 / 12第二节 服装店选址原则和类型 / 13一、服装店选址原则 / 13二、小额资金创业者的选址 / 15三、服装零售店位置的类型 / 16四、开店的最佳区域 / 18五、不宜开店的区域 / 19六、几类特殊的地理位置 / 20第三节 服装店选址的各种选择 / 21一、选址不妨独辟蹊径 / 21二、重视自发市场 / 22三、在小巷内开服装店 / 22四、在大学附近开服装店 / 23五、在小学和幼儿园附近开服装店 / 23六、在办公区开服装店 / 24七、在大型百货商场附近开服装店 / 25八、要有“傍大款”意识 / 25九、在写字楼里开服装店 / 25十、在“富人区”走“上层路线” / 26第三章 服装店环境装饰设计第一节 服装店外部环境设计 / 27一、给服装店取名 / 27二、服装店铺设计原则 / 28三、服装店店面设计 / 29四、营造方便顾客购物的卖场环境 / 30五、服装店橱窗设计 / 31六、服装店外灯光设计 / 33七、POP广告运用和制作 / 33第二节 服装店内部设计与布局 / 35一、服装店布局需咨询专业人员 / 35二、营造良好的服装店铺氛围 / 36三、服装店空间设计要舒适 / 36四、服装店内空间布置 / 37五、服装店内部布局 / 39六、服装店店铺分区 / 41七、顾客通道形式 / 41八、顾客引导路线设计 / 43九、吸引顾客逗留 / 44第三节 服装店装饰装潢 / 44一、服装店装潢设计 / 44二、追求“猎奇”的服装店内部装饰 / 46三、服装店色彩搭配 / 47四、服装店照明设计 / 49五、服装店店内灯光·照明类型 / 50六、服装店照明效果设计 / 51七、服装店背景音乐设计 / 52八、服装店内气味 / 53第四章 服装店服装陈列第一节 服装陈列概述 / 55一、服装陈列新概念 / 55二、服装陈列原则 / 56三、好服装要有好空间 / 57四、服装陈列要方便顾客 / 57五、把方便欣赏与容易选购的两种陈列方式分离 / 58六、服装陈列要满足顾客心理需求 / 59七、陈列要给顾客以美感 / 60八、陈列要给顾客以安全感 / 60第二节 服装陈列工具和陈列空间 / 61一、合适的服装陈列工具 / 61二、货架服装陈列 / 62三、模特服装展示 / 63四、橱窗服装陈列 / 63五、墙面服装陈列 / 65第三节 服装陈列展示形式和方法 / 65一、服装陈列展示的基本形式 / 65二、服装陈列展示的基本方法 / 66三、服装展示搭配三要素 / 68四、服装陈列技巧 / 69五、服装陈列配置 / 71六、专卖店服装展示规范操作 / 72七、打造完美陈列 / 74第四节 服装陈列销售技巧 / 75一、注重服装展示细节 / 75二、突出陈列热点 / 76三、打造招徕顾客的店铺空间 / 77四、让顾客逛遍服装店的每一个角落 / 77五、陈列应时换时新 / 78六、陈列服装因时而异 / 79七、巧妙利用视觉差 / 79八、杂乱无章偶可一用 / 80第五章 服装店定价和促销第一节 服装店定价方法 / 81一、服装的一般定价方法 / 81二、安全定价法 / 83三、服装的特殊定价方法 / 83四、服装的创意性定价方法 / 84五、服装的定价策略 / 88第二节 服务店价格运用技巧 / 90一、服装折扣策略 / 90二、服装薄利多销策略 / 92三、服装降价策略 / 92四、月月降价法 / 94五、高价销售法 / 94六、利用“价格圈套”套住顾客 / 95七、处理顾客讨价还价的技巧 / 95第三节 服装店促销策略 / 98一、吊起顾客胃口的饥饿策略 / 98二、激将法促销 / 99三、叫卖法促销 / 99四、“牵驴上路”促销 / 99五、“剪彩”开业促销 / 100六、烛借日辉法促销 / 101七、刺激触觉促销 / 101八、刺激嗅觉促销 / 101九、刺激视觉促销 / 102十、雨中送伞惠客多 / 103十一、“限客进门”销售法 / 103十二、挑选顾客的服装店 / 104十三、“一分为二”开店的奥妙 / 105十四、反时令销售可一试试 / 105十五、满足顾客猎奇心理 / 106十六、制造轰动效应 / 106十七、巧用营业员 / 107十八、巧妙包装 / 107十九、乱中取胜,任客挑选 / 108第六章 服装店销售服秀第一节 准备销售 / 109一、问候顾客 / 110二、欢迎顾客有技巧 / 111三、有诚意方有生意 / 112四、观察顾客 / 113五、掌握接近顾客时机的要领 / 114六、接近顾客 / 115七、有效把握接近顾客的时机 / 116第二节 启发销售 / 117一、启发销售的过程 / 118二、顾客试穿服务 / 120三、得体的说话技巧 / 123四、结束销售 / 124五、结束销售准则 / 126第三节 服装销售成交 / 127一、引导顾客成交 / 127二、应对不同类型的顾客 / 129三、处理顾客异议,促成交易 / 132四、销售成交策略 / 135第四节 后续销售服务 / 139一、跟踪服务 / 139二、网上购物顾问 / 139三、网络形象档案 / 140第七章 服装店人性化服秀第一节 服装店服务特色创

<<服装零售与服装经营全攻略>>

新 / 143一、样样普通不如一项特别 / 143二、量体裁衣——特别的服装给特别的你 / 143三、让客户有特别的感觉 / 144四、充实“附带”服务和“附加”信息 / 145五、售前服务很重要 / 146六、商品退换赢声誉 / 146七、不卖旧货 / 147第二节 服装店服务态度 / 147一、服务迅速而恰当 / 147二、手到心到 / 148三、以积极、正面的态度接待顾客 / 148四、牢记顾客的称呼 / 149五、给顾客以适度赞美 / 150六、给顾客面子 / 151七、百问不烦、百拿不厌 / 152八、优质服务——附加价值的来源 / 153第三节 服装店要让顾客满意 / 153一、了解顾客的不同需求 / 153二、抓住女性的消费心理特点 / 155三、抓住真正具有购买权的顾客 / 157四、对顾客一律平等对待 / 157五、以优良服务取信顾客 / 159六、服务顾客至上 / 160七、善待老顾客 / 162八、卖货品要像嫁女儿 / 163九、原谅顾客的过失 / 163十、实事求是的诱导 / 164十一、让顾客享受“砍价”的乐趣 / 165十二、妥善处理顾客抱怨 / 165第四节 服装店服务氛围和微笑服务 / 167一、活跃气氛, 改变陈列 / 167二、营造过节气氛 / 169三、微笑服务 / 170四、把握热情的分寸 / 171五、引起顾客的共鸣 / 172六、不卑不亢的服务 / 172第八章 服装店经营管理第一节 服装店的内部管理 / 175一、服装店铺管理的基本内容 / 175二、服装店卖场管理 / 178三、服装店人员管理 / 179四、服装店服务管理 / 182五、服装店员工激励 / 183第二节 服装销售人员知识与培训 / 184一、对服装销售人员的要求 / 184二、销售人员的训练 / 185三、销售人员要成为服装专家 / 185四、销售人员要掌握服装合身度知识 / 187五、销售人员要掌握服装材料知识 / 189六、销售人员的穿着 / 191七、销售人员的仪表 / 192八、造就吸引顾客的店员 / 193九、打扮不能比顾客漂亮 / 193第三节 服装店货品管理 / 194一、服装店在售货品管理 / 194二、服装店进货管理 / 199三、服装进货原则和采购重点 / 202四、服装店库存处理 / 204第四节 做一个成功的服装店老板 / 206一、做“知识型”的老板 / 206二、要有冒险精神 / 206三、准确预测必不可少 / 207四、品牌服装好赚钱 / 208五、学会赚女人的钱 / 208六、重视孩童的购买潜力 / 209七、开家“胖妞”时装店 / 210八、人无我有, 独树一帜 / 211九、老板最好亲自采购 / 211十、善与竞争对手合作 / 212十一、有好店员可事半功倍 / 213十二、提高营业额有诀窍 / 213

<<服装零售与服装经营全攻略>>

章节摘录

七、在大型百货商场附近开服装店 在大型百货商场附近开服装店，主要是为了借助其强大的凝聚力、聚客力及影响力，可借助其汹涌的人潮带来商机。

在大型百货商场附近开服装店，机会的确很多。

但在大型百货商场附近开服装店，遇到的最大困难就是难找店面。

因其地段好，生意易做，故其周围的店面早已为他人所租，而且别人转让的可能性也极小。

即使转让，价位也往往高得吓人，如果你是初下海者，绝无接租的条件；如果你资金较雄厚，善于经营，接租仍有相当大的利润可赚。

店面难找，也有办法。

因店面不一定非要临街或在底楼，设在二楼或三楼，甚至地下室均可。

如果你能在正兴建的大百货商场附近抢先占有口岸，等到商场开业时，你的生意也就兴旺起来了。

趁店租还未上涨时，抢先占领口岸。

即使日后你不再经营，单转让店铺就可让你稳赚一笔。

八、要有“傍大款”意识 要是你对选址一点主意都没有，那么“傍大款”也许是一条很好的选址方法。

即把服装店开在著名服装连锁店或强势品牌店的附近，甚至可以开在它的旁边，和它做邻居。

因为，那些著名的服装品牌专卖店在选择店址前已作过大量细致的市场调查，挨着它们开店，不仅可省去考察市场的时间和精力，还可以借助它们的品牌效应，“捡”些顾客。

九、在写字楼里开服装店 有一位服装店老板原本有个临街小商铺，后来她将店搬进了写字楼。

搬进写字楼后，租金每月将近5000元，比以前高出了2000元，还不包括水电费，但环境大大改变了。

就在这80平方米的地方，光装修费用就花了2万多元，沙发、地毯一应俱全，各种造型的灯具就有四五种。

居高楼之中还要有如此多的花费，店主反而觉得很值，她说，其实刚进写字楼时她也担心过生意不好，但开始经营以来生意反倒比临街时更好了。

而且这里的服饰标价都不低，一件T恤动辄五六百元，一件抹胸就要三四百元，近千元的服饰更是不少。

价格虽贵，店主却一点也不愁没有销路，她说店里基本上一个多礼拜就要进一次新货，款式好的两三天就卖完，存货很少。

这里的服装都是从香港运过来的，在香港工作的女儿专门负责在香港进货，然后再空运回南京，所以每次数量一般只有三四十件，而且一款一件。

保证了质量和档次，老主顾就已有数百人。

<<服装零售与服装经营全攻略>>

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>