

<<白手起家>>

图书基本信息

书名：<<白手起家>>

13位ISBN编号：9787514111194

10位ISBN编号：7514111190

出版时间：2011-10

出版时间：经济科学出版社

作者：王慧

页数：227

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>

<<白手起家>>

前言

生意做遍，不如开店。

衣食住行衣为首，足见服装业是一个永不言败的行业，因而开办一家服装店是一个非常好的投资项目。

随着中国经济的飞速发展，人们的生活水平不断提高，对衣食住行的要求有了很大的变化。

人们更加注重对美的追求。

对自己的穿着更加讲究，这无疑给服装市场带来了巨大的商机，于是，嗅觉敏锐的生意人纷纷进入服装市场，开办了属于自己的服装店。

其中很多人不仅赢得了事业的成功，而且还收获了巨大的财富。

你如果正有自己创业的想法，开办一家服装店是一个非常好的投资项目。

近年来，在林立的店铺中，逐渐刮起了一股“小服装店”之风，并大有蔓延之势。

“小服装店”投资不算很多，却完全是“我的地盘我做主”。

有很多店主凭着自己独特的经营理念和商业眼光，从这些看似不起眼的街头小店做起，一步步做到大店、连锁店，甚至知名的品牌店。

正是小店这种“船小好掉头”的优势和独特的亲和力给了开店者无限的商机。

每个服装店主都希望自己的店成为旺店，但是，在经营过程中，总会碰到各种各样的难题：想开服装店，却不知道什么样的衣服好卖；磨破鞋底也找不到物美价廉的进货渠道；和批发商磨了半天，对方也不愿意便宜一毛钱；费了很大力气进的货，一件也卖不出去；明明在闹市开店，却无人光顾；

..... 要想使自己的店铺生意兴隆，在开业前、开业后需要掌握的窍门很多。

本书紧紧围绕开店的全过程，系统地介绍了开服饰店的前景及经营的全过程，重点讨论了如何做好规划和调查，比如，如何筹集开店资金，如何锁定顾客，如何精选货源，如何选好店址，如何装潢店铺，如何别致陈列货品，如何选到好店员，等等，帮助你掌握开店的实用技巧，具有很强的知识性和可操作性，就像一位开店专家手把手地教你打理自己的服装店。

此外，本书结合一些服装店经营过程中的热点问题作了详细的解答，让没有经验的新手能够迅速入门，让有经验的店家能够迅速提高自己的能力。

卖服装的同时，你也是在推销你对生活的理解、你的品位、你理解的美。

开服装店关键要有：兴趣、经验、人脉、专业、财力和心态。

你准备好了吗？

<<白手起家>>

内容概要

本书紧紧围绕开店的全过程，系统地介绍了开服装店的前景及经营的全过程，重点讨论了如何做好规划和调查，比如，如何筹集开店资金，如何锁定顾客，如何精选货源，如何选好店址，如何装潢店铺，如何别致陈列货品，如何选到好店员等，帮助你掌握开店的实用技巧。如果你有志开家服装店，却又苦于不知如何入手，《白手起家——拥有自己的服装店》将给你最全面的帮助和指导。

<<白手起家>>

书籍目录

- 第一章 开服装店，你准备好了吗
 - 第一节 开服装店前的心理因素
 - 第二节 好的店名是店铺的招牌
 - 第三节 选择好的店铺地址很重要
- 第二章 市场分析及商圈调查
 - 第一节 调查所在城市的情况
 - 第二节 城市服装业状况调查
 - 第三节 服装店应该进入什么样的商圈
- 第三章 装修设计影响小店的效益
 - 第一节 服装店主要区域的装修要点
 - 第二节 装修过程中的点点滴滴
 - 第三节 设计不一样的店内照明
 - 第四节 设计舒适的试衣间
 - 第五节 收银台设计要点
 - 第六节 服装店的背景音乐不容忽视
 - 第七节 装修的几个错误倾向
- 第四章 服装的进货和仓储
 - 第一节 进货渠道的选择
 - 第二节 服装采购
 - 第三节 服装店进货的技巧
 - 第四节 服装质量的检验
 - 第五节 服装库存的原则
- 第五章 服装的陈列及搭配技巧
 - 第一节 服装陈列的重要性及陈列原则
 - 第二节 服装陈列的技巧
 - 第三节 服装陈列设施的选择
 - 第四节 色彩要素在店铺陈列中的作用
 - 第五节 服装店中灯光的布置营造
 - 第六节 服装颜色搭配的方法
- 第六章 员工的招聘、管理和培训
 - 第一节 制订合理的员工招聘计划
 - 第二节 制订有效的员工培训计划
- 第七章 了解顾客的购买心理
 - 第一节 服装定价的技巧
 - 第二节 把握顾客的需求心理
 - 第三节 捕捉顾客的购买信号及如何向顾客推销
 - 第四节 如何处理顾客的抱怨和投诉
- 参考书目

<<白手起家>>

章节摘录

一、你是哪种创业者 想要开服装店的人，大体可分为以下三类： 第一，感性创业者。

当看到某些经营成功的店面时，他们就想，如果自己开个这样的店该多好啊。

这种创业者属于感情用事型，对开店过于乐观。

第二，理性创业者。

又可分为两类：一是水到渠成型，这类人拥有专业技能，科班出身，从基础做起，经历过公司各项营运阶段，实方强；二是停、看、听型，他们不急于投入，心中对开店仍存疑惑，想通过各种渠道进行了解，找寻最好的方式。

第三，综合型。

就是以上两种综合的创业者，带着浪漫主义理想的创业者。

二、开服装店的首要问题是心理 第一，想开服装店需要把心态放平，有多大实力才能做多大生意。

因此开店前首先要考虑一下自己的投资实力，以及能支撑的亏损预算。

第二，开服装店到底是一时冲动，还是长期打算？

开店是一门生意，不是一时的玩乐兴趣。

年轻人尤其要考虑好，丢了工作，再赔了家当的事情，每天都在发生。

第三，有没有守店的毅力？

有没有吃苦的精神？

见过无数女同胞提着货袋（进的货）艰难地行走、赶车、逛市场，也见过无数眼神无光的老板坐在店里发呆。

你有守店的那份耐心吗？

你有起早贪黑的精神吗？

第四，敢赚敢赔的心理。

做生意和人生是一个道理，不可能像顺风行舟那么顺当，一时的惨淡、一时的亏损，你能承担吗？

还有再前进的信心吗？

三、开服装店资金的应用以及预算 开服装店需要多少钱？

很多朋友问，我想开个服装店，要多少资金啊？

资金的应用是根据不同的店面、不同的货源和不一样的装修来预算的。

很多时候，是没办法一句话回答你的。

一般来说，一个实体店铺的经费支出包含以下四项。

（一）店面租金 包括初期的房租费用及相应的水、电、暖费用；如果是盘购别人的店，则还包含店面转让费用，有时还会包含前任店主余留的货款。

（二）道具（货架、衣架、模特等）费用 道具里，货架是大头。

当然，就简单的小店来说，货架是用不了多少钱的。

其次是模特，价格在200元到几千元不等；最后是衣架、账本、扫把、拖把等细节的东西，都是一笔笔开支。

（三）货品资金 这个问题比较常见，特别是首批货品。

价格不同的货品资金的应用自然也是不同的，但是如果是对装修简单而且陈列不太复杂的店来说，200件货品就能支撑开场。

这个开场就是挂个样，卖了立刻就去补货。

但这个方法是相当麻烦的，老手都明白这个道理。

根据这个数量，就可以算出货品的平均价和所需要的货品资金。

（四）装修资金 装修，不同的档次有不同的价格，装修得越高档，材料越好、越豪华，费用自然就越高。

一般来说，30平方米以下的房子简单装修约在3000~5000元，40~100平方米的房子简单装修约需1万元左右。

<<白手起家>>

当然，根据具体城市、地理位置的不同价格也会有很大差异。

四、开店成功率有多高 专家认为，店面经营成功之道，“技术”是基本生存条件。真正让店面落地生根，充足的竞争力是不可或缺的。

只有留意市场信息，关注新形态消费文化及特性，才能使创业者在消费者偏向理性思考的情形下，免于落入削价竞争的恶性循环中。

五、开什么样的店 我们到底想开什么样的服装店——是品牌代理店，还是外贸服饰店，还是童装店，还真得好好琢磨琢磨。

下面是几个不错的建议： 其一，若你浑身充满创造力，内心热情如火，外表光芒万丈，可考虑经营时尚先锋店，创造流行趋势，做个时尚先驱。

其二，若你酷好精致有品位的物品，可经营二手精品店、精品服饰店，品牌专营。

其三，若你极度敏感，有爱家、恋家情结，童装店是个好的选择。

其四，若你崇尚与众不同的穿衣风格，具备百搭成趣的能力，外贸服装店会是一个好的选择。

另外，还须考虑个人性格特征、兴趣；在清楚手头上握有的资金数目后，进一步了解你所要开设的店面，是否因为业态属性不同，需要特殊能力，如业务开拓能力、表达能力；对即将投入业种的适应度作逐一评估，如工作时段、工作时间长度及工作进行方式。

建议在尚未决定开店业种时，应多参与加盟业者举办的说明会，听听不同业种的声音，并亲自听听开店的酸甜苦辣。

六、以什么方式开店 是单打独斗、自己开店，还是邀亲友合伙？

此外，合伙投资开店，日后须有面对股东意见分歧与权责划分的勇气。

合伙最好避免2人组合，而以3人为佳，最多不超过5人。

.....

<<白手起家>>

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>