

<<开家赚钱的服装店>>

图书基本信息

书名：<<开家赚钱的服装店>>

13位ISBN编号：9787514125542

10位ISBN编号：751412554X

出版时间：2012-11

出版时间：经济科学出版社

作者：石翠兰

页数：264

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>

<<开家赚钱的服装店>>

前言

炉火不旺不出钢，不懂行情难经商！

在财富时代，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。

很多嗅觉敏锐的生意人纷纷进入服装行业，开办了属于自己的服装店。

然而，如何成功地让顾客自掏腰包买衣服，并不是一件容易的事。

服装店主首先要透视服装行业的重重内幕，了解服装店赚钱的门道。

从服装店的选址、店面的装修、卖场的打造到店铺的经营，任何一个环节都马虎不得。

一个店铺就是一个小企业，麻雀虽小五脏俱全。

要想生意兴隆，就得把每个细节都做到位。

比如，服装小店的经营状况如何，跟商品的定位和进货的眼光很有关系。

要经营好一家服装店，除了要有良好的销售方法外，更关键的是要“懂”进货。

“懂”进货这个“懂”字包含的内容非常多，不仅要知道进货的地点、各批发市场的价格水平和面对的客户群，还要了解服装店针对的客户群的偏好、身材特点，更重要的是要会淘货，要练就一双选货的火眼金睛。

又如，英语里有一个短语叫Window Shopping，指人们逛街总是习惯性先看橱窗，看模特身上穿的是否符合自己的口味与偏好。

因此，橱窗的设计与陈列更为讲究。

为了“勾引”路人，橱窗仅要“透”，而且要懂得如何摆放衣服、如何运用灯光造影，彰显魅力，从而诠释商品的内涵，吸引路人，从而诱发潜在消费。

如果把服装生意场比喻成大粮库，里面有许多路径，门、窗、墙，也有许多粮食。

要取出粮来，必须熟悉道路，懂得规则，付出努力。

本书旨在启发和唤起广大服装店店主赚钱的潜能，用智慧巧妙创造出属于自己的一套经营模式，我们从服装行业的实情出发，以通俗易懂的语言，配合翔实的案例，揭秘多家成功服装店的经营绝招，多层次多角度地解析服装店生意兴隆的门道和艺术。

从特色服装店址的选择，到进货渠道的奥妙；从服装定价的诀窍，到打折促销手段的运用；从服装店鲜为人知的潜规则，到如何跳出服装加盟的美丽陷阱等，一共囊括了服装经营多个环节的赚钱门道，系统而全面地展现了服装店轻松赚钱的多种技巧和方法。

本书内容丰富，具有很强的实用性，以新颖、多方面的角度透视服装行业的成功“秘诀”：独具匠心的个性化服装模式，使您步步为营、稳扎稳打成就财富；技高一筹的价值顾客服务妙招，使您客源不断、稳步发展；出奇制胜的新鲜点子，吸引顾客眼球，给您带来滚滚财源……它是初涉服装行业人士的行动指南，更是行家老手的“囊中瑰宝”。

它全面透析服装行业的门道、诀窍，定能启发和唤醒您在服装方面赚钱的潜能，用智慧巧妙创造出属于自己的一套经营模式，为您探寻服装店成功的门道，找到一条通往财富的捷径，让创造财富变得如此简单。

<<开家赚钱的服装店>>

内容概要

《开家赚钱的服装店》揭秘多家成功服装店的经营绝招，多层次多角度地解析服装店生意兴隆的门道和艺术，多方面透视服装行业的成功“秘诀”，独具匠心的个性化服装模式，技高一筹的价值顾客服务妙招和出奇制胜的新鲜点子……囊括了服装经营多个领域的赚钱门道，系统且全面地展现了服装店轻松赚钱的多种技巧和方法。

<<开家赚钱的服装店>>

作者简介

石翠兰，暨南大学经济学院国际贸易硕士毕业，多年从事服装行业经营，深谙国际各时尚品牌流行、运作及产品特点，深知服装行业潜规则。对服装经营门道有独到的见解。

<<开家赚钱的服装店>>

书籍目录

1.1 “花样”男女装，旺在闹市小角落1.2 童装店秘籍，商机赚翻天1.3 紧抓日韩风，吹旺服装小铺1.4 内衣特价概念，独辟蹊径最赚钱1.5 紧跟时尚风，青春偶像进军成人市场1.6 狂淘服装“尾货”，暗藏赚钱商机1.7 错位休闲大卖场，时髦模式效应1.8 手绘服饰，“画出”来的财富1.9 “古装”店，经典服饰带来致富奇迹2.1 商圈慎选，好邻居让你少奋斗2.2 必学！火爆服装店选址大揭密2.3 开店选址“特色”也是重要一环2.4 服装店藏身写字楼，成本降低面向白领2.5 轻松选址，网上开服装店正流行3.1 把握关键点，优秀品牌代理商这样做3.2 借鉴娱乐圈八卦效应，红遍大江南北3.3 特色品牌带来致富契机3.4 如何找出“隐形”亏损品牌3.5 谨防“残次品”流向服装店4.1 库存3元服装鲜为人知的赚钱门道4.2 市场猎手进货有讲究4.3 网上卖的真名牌哪里来？4.4 如何确定服装进货价格贵贱4.5 开店进货不能轻易说的事儿5.1 必看！服饰商品定价基本法5.2 服装小店，定价另有门道5.3 控制毛利润，让新老客户络绎不绝5.4 揭秘品牌服装定价过程5.5 服装店“淡季不淡”的定价方法6.1 新店如何装修才能更吸引人6.2 先声夺人，服装店取名策略6.3 孔雀开屏，服装店铺布局与陈列6.4 服装经典搭配，挑动顾客购买欲6.5 “勾引”路人，诱发潜在消费者6.6 经营格子铺，管理有门道6.7 网店推广，简单快乐收获精彩7.1 接近顾客，寻求促成交易有玄机7.2 心理互动，轻松建立客情关系7.3 独具慧眼，直击情绪化消费心理商机7.4 巧妙处理顾客抱怨7.5 网店“诱导”买家成交技巧8.1 方式各异，选对池塘钓大鱼8.2 转动价格魔方，服装打折有玄机8.3 完美促销，品牌不打折8.4 库存服装的“非常销售大法”8.5 促销新花样，预约明星入店8.6 特制香气，引导顾客购物情趣9.1 特许加盟，为谁量身定做9.2 如何挑选服饰加盟品牌9.3 加盟成功的秘诀9.4 提防服装加盟的美丽陷阱附录1：中国各地主要服装批发市场一览表附录2：新手如何在淘宝网上开服装店

<<开家赚钱的服装店>>

章节摘录

“花样”男女装，旺在闹市小角落年轻人追逐时尚、流行、与众不同，而代表时尚的流行元素，除了自身的突出个性以外，那就是独特的装饰，而现在装饰已经成为年轻一族必不可少的个性展示，从上到下，无不蕴涵了巨大的商机。

时尚定制，引领个性不撞衫原本在外企当白领的小白，放弃了朝九晚五的生活，和弟弟、朋友一合计，她按兴趣在武昌开起了定制服装店“JKV”——店里的衣服全都是小白和设计师一起设计的女装，而且为顾客进行量体裁衣。

除了这家门店，小白还有自己的厂房，聘请了自己的设计师、打版师、销售人员、采购人员等。

JKV的女装分两部分：成衣和礼服。

这里的成衣样式时尚，每个季节推出新款。

顾客看中后，店员再测量肩宽、腰围等尺寸，专门定做礼服则由顾客和设计师商定制作。

如今，由于各个公司的庆典、酒会等正式场合比较多，一些时尚女性最担心出席同一场合时和别人撞衫——穿了相同的衣服。

所以，店里80%的顾客是来定制礼服的。

在这里，小礼服的价格在600元至2000多元不等。

消费达一定金额的VIP客户，可以预留最新面料。

因此，一些电视台的主持人、演艺人士和商会人士，成了店里的常客。

女装的时尚化和潮流化，不仅仅被年轻女性关注，也受到中年女性的垂青，各种年龄段的女性对服装的需求更显示了女装市场的光明前景。

一些欧美国家，父亲的旧衣柜里有儿子现在穿的扬基队棒球夹克，女儿办婚礼愿意佩戴母亲当年佩戴过的老款婚戒，两代人甚至三代人可以共同讨论经典影星或乡村音乐，但纵观中国近年的服装潮流，“60后”、“70后”、“80后”、“90后”……总会因群体差异而不断涌现新的热点话题。

今天正值青春年华的女性，在各大国际时尚品牌、动漫、网络和R&B音乐风潮的轮番冲击下，她们不再像老一辈苦苦追求女权平等，而是极力追求自由生活与个性释放。

但这群潮人，十几年后也将成为购买力更为强大的中年女性，但她们是否还会接受所谓的“经典”女装品牌主张呢？

其实，无论时代如何变迁，女装市场还是能够清晰分类的，消费群体也可以很好地聚类。

相关机构对女性服装选购行为与穿着习惯进行了市场调研，进而得出了以下结论：由于年龄、体型、收入、工作及生活方式、个人价值观的不同，不同的女性对服装有着不同的需求，而个性、审美情趣则通过她们的服装表露无遗，尤其是在不同场合扮演不同角色时，女性的穿着风格迥异，服装对于中国当代女性而言已经成为人生舞台上不同阶段表演自我的一种不可或缺的工具。

同一年龄层女性之间着装风格差异明显，即使是同一家公司同样职位的两位女性在衣着打扮上都会让周围的人有着不同的视觉享受：一位女性女人味十足，同一季节的服装虽然颜色、款型各不一样，但蕾丝花边、流苏、吊带、低腰、蝴蝶结等服装元素都一致地表达着她的妩媚，她的独一无二；另一位女性落落大方，精致的做工、贴身的设计，看似普通的T恤和短裤都能被她穿得神采奕奕、与众不同。

但是，不同年龄层的女性之间也可以找到服装需求趋同的人群，即使年龄相差10岁的两个女性，却都偏好棉、麻类织物，喜欢白、浅绿、咖啡灰等淡雅色系，喜欢休闲而不松垮、贴身而不拘谨、细节透露精致的服装风格。

通过这些相同点可以看出她们都在追求健康、舒适、无压力、自由自在生活，有着相同的价值观。

她们更有可能选择类似的生活方式，从而选择相同类型的女装。

花样美男，男装另有乾坤虽然男士们购物频率较低，而且花费在商场内的时间较短，然而男性的优势是他们真正的买家，男人的特质，决定了在过去、现在和将来，都将始终是服装投资者首先关注的焦点。

尤其是近年来男装市场的一些新动向，更为投资者提供了转瞬即逝、不容错过的商业契机。

……

<<开家赚钱的服装店>>

<<开家赚钱的服装店>>

编辑推荐

《开家赚钱的服装店》让你了解更真实的内幕；让你看到更深处的事实；让你得到更专业的指导。
它是初涉服装行业人士的行动指南，更是行家老手的“囊中瑰宝”。

开店不是碰运气。
成功绝不是偶然的，每一个环节都需要付出大量的心血，精心运筹。
每一个步骤都大有诀窍，每一个成功者都有一套属于自己的门道，《开家赚钱的服装店》汇集了众多成功的经验，助开店者轻松打造属于自己的服装店。

<<开家赚钱的服装店>>

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>