

<<资深服装店小老板的生意经>>

图书基本信息

书名：<<资深服装店小老板的生意经>>

13位ISBN编号：9787560271569

10位ISBN编号：7560271561

出版时间：2012-1

出版时间：东北师大

作者：孙朦

页数：281

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>

## <<资深服装店小老板的生意经>>

### 前言

中国是13亿人口的大国，是全世界最大的服装消费国和生产国。

近几年，中国的服装业有着较大的发展，服装业的发展大大推动了中国国民经济的发展。

2005年纺织服装的总产值约占全国总产值的十分之一，并已连续五年出口创汇顺差第一，服装产业一直为中国出口创汇作出了巨大的贡献。

同时，中国已成为全世界最大的服装生产加工基地，全世界每三件服装，就有一件是中国生产的。

如今，当我们走在大街小巷，你会发现服装店、服装卖场遍地都是。

毕竟，衣食住行是一个人的基本需求。

随着生活水平的提高，人们更加注重自己的衣着形象，服装店更是如雨后春笋般地涌现出来，然而，有的生意兴隆，有的门可罗雀。

“三分货，七分卖”是服装销售的至理名言，而导购则是这“七分卖”中最为重要的一环。

因此，服装店生意的好坏，在很大程度上取决于服装导购员的销售能力。

现在年轻人创业自己当老板已经成为一股热潮，不管是小打小闹的网上商店，还是真枪实弹开起自己的小店，经营服装似乎都是他们的首选。

而面对报纸上“月赚上万”、“日流水3000元”之类煽动性的报道，以及品牌服装铺天盖地的广告宣传，尚显稚嫩的创业者会不自觉地自我感觉良好，认为别人能赚钱的事情我也一定能赚钱，盲目跟着感觉走。

然而服装店的投资额虽不大，看上去也并不复杂，但开店并非加减乘除那样简单，它要牵涉选址、融资、进货、销售、财务管理等诸多环节，任何一个环节考虑不周都可能导致投资链条的断裂。

因此，对于想投资服装小店的创业者而言，认真研究各个步骤的细节问题，是投资成功的关键。

本书从科学、实用的角度出发，将服装店开业准备如何选址、筹划、筹资、起名到经营过程中的商品采购、员工管理、卖场装饰布局、陈列以及怎样有效地进行商品销售推广、导购、定价、商品分类等店铺相关工作有机结合。

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。

## <<资深服装店小老板的生意经>>

### 内容概要

人生四件大事：衣、食、住、行。  
衣为首，可见服装业的发展前景是多么广阔。  
《资深服装店小老板的生意经》从科学、实用的角度出发，将服装店开业准备如何选址、筹划、筹资、起名到经营过程中的商品采购、员工管理、卖场装饰布局、陈列以及怎样有效地进行商品销售推广、导购、定价、商品分类等店铺相关工作有机结合。  
《资深服装店小老板的生意经》由孙朦编著。

## <<资深服装店小老板的生意经>>

### 书籍目录

- 第一章 要开店了,你准备好了吗
  - 开店首先要想到的是什么
  - 你是哪种类型的创业者
  - 新手必知的开业前景
  - 你必知的商铺出租合同的范本
  - 不可不知的服装店的注册登记及相关法律条文
  - 好名字是店铺的招牌
- 第二章 合理选址是你制胜的法宝
  - 繁华的不一定最好
  - 注意商圈的选择
  - 租赁店铺不能马虎
  - 好店址的特点
  - 如何选择最佳店址
  - 不同地点开店的利与弊
  - 客流就是钱流
- 第三章 打造属于你自己的特色店面
  - 别忽视店面的重要性
  - 服装店室内设计的三个基本要素
  - 店铺的外围设计
  - 橱窗是店铺的心灵之窗
  - 灯光对服装店的重要性
  - 店内的布局设计
  - 服装店的空间感和顾客走向
  - 小细节成就好客源
  - 服装店的装潢艺术
  - 舒适的试衣间也是一种文化
  - 店面设计流行风案例
- 第四章 给你的服装小店定位
  - 经营趋势决定着你的成败
  - 经营白领服装店
  - 经营加肥加大服装店
  - 经营婴幼儿服装店
  - 经营青少年个性服装店
  - 经营男士服装专卖店
  - 改衣店成为投资新宠
  - 老字号的新商机
  - 经营形象设计室
  - 经营时尚网店
  - 成为旺铺的竞争技巧大揭秘
- 第五章 不可不知的服装相关知识
  - 你了解服装专业术语吗
  - 上衣分为哪些种类
  - 裙装款式与变化
  - 服装按用途分有哪些种类
  - 服装按产销方式分类

## <<资深服装店小老板的生意经>>

各类服装衍生的分类

国家标准号型要知道

服装面料的原料构成

面料的分类及检验

服装质量检验全攻略

服装的洗涤和保养

### 第六章 服装店的采购与财务管理

服装进货应注意哪些问题

新手进货要注意什么

服装进货有玄机

服装店的采购流程是什么

进货经验以及进货禁忌

童装的进货技巧

如何区分童装质量的好坏

牛仔裤的进货技巧有哪些

服装店的财务管理

制定有效的财务计划

降低成本需要技巧

### 第七章 服装店员的岗位培训

制定严谨的员工招聘计划

店铺的规章制度要完善

重视导购员的形象

店员的表达与领会密不可分

礼貌用语必不可少

店员必知的服装销售技巧

面对顾客要求退货的处理办法

如何处理与顾客之间的冲突

### 第八章 服装店的待客之道

微笑是无声的推销策略

揣摩顾客的购买心理

准确地叫出老客户的名字

引导不同年龄的顾客有策略

想要好业绩，首先让自己成为专家

交易的成功靠主动

## <<资深服装店小老板的生意经>>

### 章节摘录

新手必知的开业前景 人们在最初创业的时候，总会为自己选择一个相对比较容易的行业进入。衣、食、住、行是人们生活的必需保障，而服装更是人们生活必不可少的。

当创业者对其他高端行业没有把握的时候，或者由于自身条件所限无法涉足高端行业的时候，可以选择开一家服装店作为自己创业的基础。

开一家服装店，可以根据自己的实际条件来决定店铺的大小。

当创业之初，自己的经验不足，或者资金不够的时候，可以选择开一家简易的小店铺；当赚到钱之后，可以扩大规模，甚至可以开多家连锁店。

有很多人会问：“为什么要开服装店呢？”

”首先，开服装店可以实现自己爱美的愿望。

很多人都爱美，开服装店可以将自己爱美的愿望充分展现出来，可以在展示架上将店内的服装进行搭配，也可以在人体模型上尽情地展现出自己对服装搭配的创意。

其次，开服装店可以充分发挥自己的创意。

店主们可以自己设计或者找人合作设计一些服装的款式，然后生产出来自己销售；也可以给自己的服装进行创意，比如，在白色的T恤上画一些有个性的图案，或者对自己的积压品进行改造，让它符合人们的审美要求。

总之，在自己的服装店里完全由你做主，想做什么就做什么，想怎么做就怎么做，可以让自己的创造才能发挥得淋漓尽致。

除此以外，开服装店还可以锻炼自己的交际能力。

如果你觉得自己在交际方面有所欠缺的话，就开家服装店吧！

在这家服装店里，你需要和各行各业的人打交道，能够充分地看到不同类型的人；在这家服装店里，你也可以结识到不同行业的人，他们可以为你事业的发展提供足够的人脉。

阿里巴巴集团主席兼首席执行官马云先生曾经说过：“要少开店，开好店，店不在于多，而在于精。

”那么，要实现从无到有，拥有一家属于自己的服装店，又应该如何起步呢？

首先，我们要明白，开服装店不能全靠感性的梦想和热情，一定要作好理性、科学的市场调查分析。

“没有人比妈妈更了解你，可是她知道你有几条短裤吗？”

”乔奇公司知道。

“妈妈知道你往每杯水中放多少冰块吗？”

”可口可乐公司知道。

这是乔奇公司和可口可乐公司能够成功的原因之一：对市场作充分的调查和统计分析。

想要开一家赚钱的服装店同样是这个道理。

需要我们在开店之前作市场需求调查。

市场需求调查包括各类服饰现有的和潜在的购买人数与阶层，大致的需求量，服饰需求的变化趋势，顾客的购买水平，顾客的购买欲望和动机，影响顾客购买的因素，与自己的服装店同等规模的其他服装店的经营状况等。

开服装店前必须要进行市场需求调查，其方法至关重要。

下面介绍几种常用的方法。

提问式调查法 进行提问式调查时，可以直接向被调查者提问，这种方法由于接触方式的不同也有差别。

一般情况下，走访获得的调查信息资料、回答率和真实性都较高；信访的被调查对象可以有充分的时间思考你的问题，还使你有机会采用有奖问答的方式提高问卷的回收率；电话获得法的优点是能迅速及时地收集你急需的信息意见，被调查者如果有不便于当面回答的问题，在电话中倒是可以大胆真实地回答。

服装店为了留住顾客，让顾客今后可以经常光顾，应尽可能地建立与顾客的电话联络网。

观察式调查法 开店前亲自到所要调查的现场作实地调查，观察将要开店的这个地段的消费者特点

## <<资深服装店小老板的生意经>>

和客流状况，通过无声的观察，记录有价值的信息。

比如，这个地区周边的过往人群是什么年龄段的居多，是在附近工作的还是在附近居住的，一天中什么时间段的客流量最大，一周中又是哪几天的客流量最大。

等等。

**试验式调查法** 试验式调查法的前提是已经租下了这个店铺。

先在店内试营业，少量进货，试销几款服饰，大约两周后，看看你的产品对周围的顾客有没有吸引力。

这种调查方法的缺点是存在一定的风险。

因为你已经投资租用了这个店面，一旦调查结果不乐观，就极有可能宣告投资失败。

相对来讲，试验式调查法付出的调查成本要比前两种方法高很多。

以上说的只是在开店过程中一些简单的调查方法，在遇到具体问题的时候还要具体对待，在准备开店的不同时期，还要将这些调查方法进行细化。

而开服装店前期的市场需求调查，主要是针对开店的可行性进行周边市场特点的调查，为开店提供翔实的参考依据。

调查的核心是确定将要开的服装店的规模，并预估该店的零售额。

综上所述，开一家服装店在给自己带来财富的同时，也会带来很多的快乐，甚至更多的是心理满足感。

但是，这并不代表着在经营服装店的过程中会一帆风顺。

做任何事情的过程中我们都会遇到许多困难，在经营服装店的过程中也会不可避免地遇到许多问题，这需要我们运用自己的经验、头脑来解决这些困难，只有这样，我们才会获得最后的胜利，实现赚钱的目标。

P7-9

<<资深服装店小老板的生意经>>

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>