

<<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>