

<<服装店就这样赚钱!>>

图书基本信息

书名：<<服装店就这样赚钱!>>

13位ISBN编号：9787514200539

10位ISBN编号：7514200533

出版时间：2012-5

出版时间：印刷工业出版社

作者：潇潇

页数：176

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>

<<服装店就这样赚钱!>>

前言

开店，你准备好了吗？

每个服装店主都想赚钱，先开好小店，然后扩大规模赚更多的钱！

但是也有一小部分新手这样找借口安慰自己：没事，亏了就当是拿这些钱学习经验了。

其实心里哪一个不想赚钱？

可惜的是，服装店总是几家欢喜几家愁。

有做得好的，也有每天挂零蛋的，很多人总是想，我刚做，什么都不懂，是比不过人家；我进货眼光不行，所以生意没有别人好，这是正常的……总是自怨自艾、自我安慰。

不会，不懂，那谁打娘胎出来就会的？

很多读者，有的是新店主，有的是老店主，也有没开店才准备入行的，总是在问我各式各样的开店问题。

比如：我没多少资金，我很想开店，怎么能行呢？

我现在店里稳定，但我想谋求更高的发展，我该怎么走啊？

我该怎么管理我的店员，怎么促销，怎么打理回头客，怎么异地去拿货等很多问题，甚至打电话到出版社询问我的电话和QQ号。

纠结再三之后，我决定再写一本《服装店就这样赚钱》以解答广大服装开店者的疑问。

本书侧重介绍了服装店未来发展的趋势，服装店铺转让细节，开店资金预算，还有选址和装修构思和方法，开店计划表，店铺转让合同范本，店铺转让费用应对，开店之初如何定价，对于资金不充足的创业爱好者如何从无到有……以及很多读者最关注的问题，我的开店历程、店铺管理经营模式，促销方法，VIP客户的培养和维护方法，怎么在境外拿货，等等。

而已经开店的店主则很关心到底怎么才能异地淘金，在当地市场如何与旁边的店主在服装品种服务方面做出差异化？

怎样异地进货和控货？

网批为啥会比批发市场里的贵？

为什么有那么多网批骗子？

还有论坛组织的拼货，到底有哪些弊端和店主不得不防的问题？

以及如何培养长期合作的批发商？

管理店铺和经营店铺的常见问题，是这些年接触到了很多店主，我总结了她们失败的原因，其中的经验教训希望新店主们能引以为戒。

对于有开店经验的店主，现在店铺基本稳定，想求得更高的发展，但却觉得这开店越往后走，好似越难开。

所以，书里总结了我这几年所走过的一些模式，也是现在很多店主走的模式：多元化经营模式，连锁经营模式，品牌化经营模式，并附上了实际操作办法。

希望对大家的思路有帮助。

希望本书完结之后，各位店主都能认真研究，事业上少走弯路，不再有那么多的问题，最后祝大家事业蒸蒸日上，家庭美满幸福。

<<服装店就这样赚钱!>>

内容概要

每个服装店主都想赚钱，可惜，服装店总是几家欢喜几家愁。

到底要不要开店？

做什么样的风格？

怎么定价？

去哪里进货？

如何搭配？

生意不好怎样改善？

怎么拉拢回头客？

店铺如何管理？

等等，开服装店看起来简单省力，实际经营起来也需要面对各种琐碎的问题。

《服装店就这样赚钱》立足宏观，介绍了服装店未来发展的趋势、服装店的经营模式，让服装店主们对这一行业有清醒的认识从而找准自己的定位。

同时又指导微观，从店铺的转让、店铺管理方法、促销技巧、VIP

客户的培养和维护、批发商积累、服装色彩搭配等细节入手，帮助店主们解决开店中所能面临的所有问题。

作者还首次公开了自己十余年来成功创业的经历与从业心得，并揭秘了服装店的异地淘货与跨国进货渠道、网络批货及拼货的利弊、服装加盟连锁的骗局等，将服装行业的潜规则尽数道破！

<<服装店就这样赚钱!>>

作者简介

潇潇，资深服装行业专家，从事服装行业十余年，作为最成功的服装店主和行业学者，潇潇不仅本人有着丰富而成功的服装开店实战经验和高超的行业素质，更是帮助教导出了一批目前在服装行业有所成就的服装店主。

著有《赚钱——服装开店成功技巧必读版》一书，备受店主读者们的喜爱。

潇潇作为一个在服装开店领域的权威之一，在网上服装批发开店者和实体服装店主之间拥有极高的人气，其具有传奇色彩的创业道路亦是让人敬佩不已。

从大学创业失败后独自离家艰苦奋斗到年收入近千万，一路的辛酸和喜悦可谓丰富异常。

他用最真实的开店案例，最质朴的家常语言，将自己宝贵的从业经验无私地奉献出来与读者分享，是服装开店新手入门必备的百科全书，是服装店主进一步提升经营空间的必备法宝。

<<服装店就这样赚钱!>>

书籍目录

致新店主的一封信	
致老店主的一封信	
001/ 第一章	
服装店未来的发展	
023/ 第二章	
服装店的地段选择和装修	
043/	
第三章	
服装店的异地进货与控货	
063 /第四章	
服装店的品牌化模式	
081 /第五章	
服装店的多元化模式	
095 /第六章	
服装店的连锁模式	
109 /第七章	
服装店经营管理的门道	
143 /第八章	
服装店的销售技巧	
157 /附录	
服装色彩及搭配常识	

<<服装店就这样赚钱!>>

章节摘录

版权页：怪品牌化模式经营操作流程和要点怪走品牌化模式的时候，已经开店的店主们要转型过来，就得先清货，这时你有的是借口清货了，比如，因加盟品牌，现全场清货装修，这样还可以顺便给自己做一下广告。

或者可以来个本店急转，全场大清仓，见钱走！

剩下的货底实在清不出去，就发给摆地摊的低价走，或者留到店里等转型以后重新开业的时候做特价处理吸引人气。

转型的前提是，店里经营要稳定，经营者也要有一定的服装经验。

一开新店就走这个路线的店主也可以的，但是要熟悉操作模式，自己也要有一定的拿货眼光。

开始操作了，首先是装修，装修要尽量设计高档一点，走熟女装路线的，要装修得大气一点，一般以黑白配，白黄配为主色，比如黑色间白色的墙壁，或者是米白间色的墙纸，白色或者黄色的灯光。

做童装应尽量把店里做得干净一点，卡通一点，最好是用卡通图案壁纸。

构思好以后可以自己画图，或者找装修公司帮你画个效果图。

然后自己看看需要些什么样的材料，找人装修，自己辛苦点，天天守着装修，哪里是怎么样装，按照你的想法去装，不要装修工人为了图方便给你一建议怎么样装修就改动自己的创意，最后改得四不像。

装修快收尾的时候，可以去上货了，有些店主问，上货的时候去把标和吊牌还有包装袋拿回来贴还是在批发市场贴好发回来？

标，吊牌，包装袋，自己带不动的，很重，好几袋呢！

要发物流或者自己有车那当然最好！

建议是最好不要在批发市场贴，因为批发市场里周围有那些改裤脚什么的，专门给你换一个标都要几元钱，衣服的标，一个一元，厚点的衣服一个一元五，麻烦一点的，两元、三元一个。

量大的，倒可以稍微便宜一两角！

有的店主问，那去哪儿换呢？

不只批发市场有改裤脚的，我们开店的地方也有，如果你信得过，你可以找她们给你换，以前我走过这个模式的时候，我是拿到隔壁镇去找那些改裤脚的给我换的，改裤脚的一般是夫妻两人，我的是包换标，上吊牌，一件衣服8角钱！

如果信不过你周围的人，那就去隔壁镇。

有的人认为，我就为换个标，不用跑那么远吧？

但总比你身边的人给你换了以后到处说比较好。

实在不行就是尽量自己动手，如果你怕跑路的话，就自己换了，自己拆，自己换，但这要花不少时间！

以前我做的时候，首次开业，两百二十件衣服，那对夫妻换了三天！

偶尔还有几个标车错位了，不过后来我店员检查发现了，我都说可能厂家没处理好，用袋子装起来，拿去换过，然后拿回去让那对夫妻重新车过的！

对于换标的事，也尽量不要告诉店员，谁知道店员会不会到处说，这会影响到你信誉的！

换标，尽量不要在当地，要么自己车，要么请个会缝纫的亲戚帮忙换标。

在换标以前，要检查衣服有没有质量问题，有就收起来，好去换货，换标的时候，要告诉给你换标的人，拆的时候不要太用力，用力拉线会把以前缝标的针孔拉扯大的，拆标的时候也不要衣服拆坏了。

拆完以后一般会有个小针孔，所以，在缝新的标上去的时候，上面那一排的针孔还可以用，直接把新标的上面一排缝线从原来的针眼过。

领标做得大一点、宽一点，上面那排细小针孔缝住了，因为宽，下面那一排就被盖住了。

反正尽量是看以前的标是怎么车上去的，比如是上下缝的，那换标也上下缝，如果是左右的，换标的时候也缝左右，如果是全封的，那就全封，一切照旧。

吊牌的绳子尽量是从领标里穿过，一般情况下，缝领标只缝上下两边，或者左右两边，吊牌的绳子是

<<服装店就这样赚钱!>>

可以从里面穿过的。

如果为了盖住以前的细小针眼的痕迹，把四面都给封住了，那最好再买个别针，把别针穿在衣服上挂绳子，但这样非常不方便的，建议只缝上下两边就可以了。

吊牌挂好以后，要贴价格了，也就是条码打印纸，这个你可以拿到店里去打印，只要不给店员知道底价就行了。

开业的时候一定要打折，大折扣，价格不要定得高得离谱，免得吓到客人，适中一点，比以前店里的货贵个五六十、一百元左右就可以了。

打折以后消费者心里也会有个感觉，那就是她们赚到了，因为你的价格很高，打了折扣给她们。

吊牌、价格这些都搞好以后，就是修剪线头、挂烫、挂板，检查一下哪些做得不细心的、不完美的，比如条码没贴好，衣服线头有小地方没修剪到，下次要细心做到更完美。

在销售的时候大概会遇到一些问题，比如客人发现了针眼，请记得说，这是我们店员在烫的时候把别针穿在里面拉直衣服的，放心的啦，拿回去一洗以后就没有啦，是我们操作不小心，下次一定注意。或者说，这是工厂里在洗水的时候穿了线的，有个印，没事的，这样的细小孔，拿回去洗过之后缩水就没有了。

你也可以打个比喻说，就像牛仔裤做皱的时候要穿塑料线定型一样，这衣服的这个线洗过之后缩水就没有啦。

有的店主又会问，不可能每个人都这么说啊，我想问问这样的店主可不可以自信一点不要这么悲观，是不是每个人都会问啊？

如果每个人都发现了针孔，那绝对你换标换得有问题了，轻易就被人发现了。

有的客人会问，你们这是什么品牌啊，我怎么没看到过。

不要解释太多，记住销售言多必失四个字。

就说这是某地，你甚至可以说是香港的刚起步的牌子，因为很多人都觉得香港是一个时尚，流行的地方。

还可以顺势推荐一下：看噢，这个不错呢，超赞，版型是仿了××大牌的版型的，上身效果不错，要不您试试？

然后如果她有兴趣，你可以继续介绍，这个款我们就来了两件。

让她有紧张感，有兴趣，再继续完成你的销售。

如果遇到客人说有在哪里看到过差不多的款，可以说，别人是仿我们的这个款呢，这个款卖得很好的。

反正，不用管客人们会挑你什么样的刺儿，一定要找对正确的应对方法，不要让消费者起疑心。

如果客人回来说，怎么我在网上没查到你们的品牌信息。

可以说，现在的搜索排名要给钱的啦，可能是这个品牌没给某搜索引擎钱啦，搜索我们品牌信息证明你喜欢我们的货啦，来来来，看看我们上的新货，这个你看怎么样，刚来的噢，这个品牌就是上新款快，好多客人都喜欢呢，喜欢试穿一下。

一口幽默推脱过去，然后转移话题，引导客户，提醒客户她是来消费的，不是来找茬的。

<<服装店就这样赚钱!>>

后记

《赚钱——服装开店成功技巧必读版》自出版以来，得到了众多读者的喜爱和推荐。多次加印，销量上万，看到店主们发自肺腑的感谢和赞美，和她们对于开店历程的分享，都让我深受感动。

在众多的读者留言和反馈信息中，我也看到了店主们在经营中的迷茫与困惑。不论是准备开店的，还是已经开店的；陷入瓶颈的，还是赚钱的，都还存在着这样那样的问题，都希望能在现有基础上有所突破。

在2010年第一本书出版后，作者潇潇经历了家庭和事业上的重大变故，也曾消极低迷了一段时间。让我感到高兴和欣慰的是，他很快就调整了状态，另起炉灶，一切重新开始，重新开了一家服装店并在短时间发展成为集服装、饰品、包包、鞋子、咖啡、红酒为一体的大型生活馆，并发展了多家分店。

能在这么短的时间内再次白手起家获得巨大成功，我想与他从事服装行业10余年的积累是分不开的，潇潇早已摸透和掌握了服装行业的发展规律与生存法则，总结了一套适用的服装店的成功技巧。这也是我极力劝说他再写一本《服装店就这样赚钱》的初衷，希望这些经历过实践检验的关于开店的点点滴滴，能够帮助到更多的同行和朋友。

在这本书里没有装模作样的大道理，也没有泛泛空洞的说教，字里行间那些朴实的话语里，都是作者多年来血汗的结晶。

从开店前的准备，到步入正轨的日常经营、做大做强的未来发展，所有开店中所能经历和所要经历的问题，全都毫无保留地传授给了大家。

感谢潇潇的信任和辛苦写作，感谢你对萍水相逢的陌生朋友们的无私帮助。

一个服装店对有些人来说是业余时间的消遣，是年轻时梦想的实现，然而对有些人来说却是养活一家老小的生计。

我相信每一个店主的经历背后，都是一段或曲折或顺遂的精彩故事，一个小小的服装店折射出的是我们的人生。

做了这么多年的编辑，第一次主动想提起笔来写点什么，是真心实意地想把这本书推荐给大家。在此祝愿每一位服装店主都生意红火、平安喜乐！

<<服装店就这样赚钱!>>

媒体关注与评论

隆重向各位不论是正在找店的店主，刚开店的店主，还是已经成功盈利的店主推荐本书。本书分享了作者作为一个服装行业成功者的个人开店经历、经营模式和销售口才，给出了明确的异地进货策略、促销手段、搭配技巧、装修构思等，还指明了未来服装店可持续发展的几种模式。

服装店，要怎么才能赚钱？

相信店主们拜读了本书以后，会让自己的店铺更上一个台阶，把书中的实战经验结合自己的现实，走出一条适合自己的道路，祝大家走得更好，更稳！

——阿里巴巴服装资讯总编 潘雅红 强烈向从事服装终端零售的人群推荐这本书，笔者以自己多年的实战经验阐述了如何开服装店、如何开好服装店等系列繁琐问题，并且与时俱进的介绍了如何利用互联网技术手段来实现远程进货及店铺的日常管理，书中还涉及到店铺营销手段、色彩搭配等一般书籍看不到的东西，是服装从业者的精神食粮！

——衣联网店主论坛 在博客看到了潇潇的文字，立即被深深的吸引，真是写出了我的心里话。随后经多方查找，终于与潇潇联系上。

多次的深谈，细致入微的指导，在潇潇的帮助下，我的生意慢慢走上了正轨。

细细品来，潇潇的见解可能在我们经营中随处可见，但难能可贵的是，他把最精华的经营真谛总结在一本书里，而这本书，正是我们在经营中迫切需要的。

——恒源祥服饰洛阳经销商 海鱼 这本书值得所有新老店主买回来静静阅读，作者很详细的解答和分享了服装店经营中经常遇到的各种问题，并能帮助想要开服装店的创业者少走弯路，快速获得成功。

更多精彩内容不能赘述，共同期待中。

——阿依莲女装东莞经销商 阿莲 偶然在一次店主见面会中认识潇潇，交流了很多经营和促销方面的策略，他的见解总是很新颖，在销售方法和店员管理方面，我更是要向他看齐。

拜读第一本《赚钱——服装开店成功技巧必读版》之后，我意犹未尽，有幸提前看到他了写的第二本书的序，我还觉得说的就是我，看来意犹未尽的人很多呀。

期待新作！

——七匹狼男装河南省经销商 小tiger 一次丽江之旅，在逛服装店的时候偶然看到柜台上那本《赚钱——服装开店成功技巧必读版》，翻看了一下便欲罢不能，赶紧自己买了一本回来看，觉得非常受用。

服装开店看似简单，却涉及方方面面的诸多细节，经营好并不是件容易的事，我曾把所有的问题全倒了给作者，都得到了很好的解答和建议，由衷感谢！

也期待《服装店就这样赚钱》被更多的店主熟读。

——罗蒙西服东莞经销商 张女士

<<服装店就这样赚钱!>>

编辑推荐

《服装店就这样赚钱!》编辑推荐：独家视角解析服装行业未来走向及经营策略，首次揭秘服装店的跨国进货渠道，开店新手入门必备的百科全书，老店主进一步提升经营空间的必备法宝！
阿里巴巴服装资讯总编、衣联网店主论坛、恒源祥、阿依莲等多家品牌经销商联合推荐！

<<服装店就这样赚钱!>>

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>