第一图书网, tushu007.com

<<小服装店也能赚大钱>>

图书基本信息

书名：<<小服装店也能赚大钱>>

13位ISBN编号：9787506458382

10位ISBN编号：7506458381

出版时间：2011-9

出版时间：中国纺织

作者：赵亮亮

页数：259

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

前言

襄阳市人大常委会副主任九三学社襄阳市委主委岁琼玖辛卯年春于襄阳欣闻赵亮亮先生《小服装店也能赚大钱》付梓，顿觉一阵墨香，心生敬意：经商成功已经很难，能将体会和经验付诸文字更是不易。
我虽长期从事行政管理工作，对商贸行业不很熟悉，但是观遍全书，感受有三：一是具有新颖性。
书中讲了诸如淘宝店等虚拟店铺的开设问题，颇有新意。
文字中透露的观点、想法更有韵味；二是具有实战性。
书中对实体店面的选址、装修、进货、市场分析、宣传策划、营销技巧……娓娓道来，具体而深入。
对欲入此行者可以拿来即用，是现代商战的“孙子兵法”。
三是具有启发性。
全书本言商而意在商外，条理清晰而不紊，思维开阔而深远，对善发散思维者，不无裨益，大可指导其他行业。
总之，“三人行必有我师”。
从释疑解惑的角度来讲，赵先生给像我这样的读者上了一堂如何从商、务商、拓商的课。
说实话，我跟赵先生的接触不是很多。
他给我印象最深的是两个字——儒、商。
赵先生年纪不大，学问较深，对中国传统文化、国学、哲学、经学等多有涉猎，侃侃而谈，时有智者禅语闪现。
忙于经商而精于学问，确实难得——是谓“儒”。
在商谨从“君子爱财、取之有道”，而不泥商，胸中自有丘壑在。
赵先生深谙做商即做人的道理，故有忍耐、宽容、担当之胸襟，这就不仅仅是“商”了。
他快人快语，古道热肠，开通免费咨询邮箱便是明证。
但愿出校门不久、涉世未深的“80后”、“90后”大学生，能从本书中体会到学问与经商的辩证关系，在如何创业、创什么业、怎样创大业方面，走出一条适合自己的路。
与赵先生结识缘于九三学社的一次聚会，了解赵先生缘于此书。
愿更多的读者能从中受益。
大凡成功人士共有的秘诀是：做正确的事和正确地做事。
尊敬的读者朋友，立即行动起来，赶快去干你喜欢的事业吧！

内容概要

这本由赵亮亮所著《小服装店也能赚大钱》以“ 实体店、网店、地摊 ”
为中心，囊括服装进货、批发市场考察、议价、选址、装修、命名、促销、陈列、销售技巧、宣传推广等各种方法，全方位体现“ 手把手教你开家服装店 ”的指导效果。

为避免与现今市面上数目繁多的服装类书籍雷同，这本《小服装店也能赚大钱》不仅结合“ 实体店+网店+地摊 ”等多种方式，而且摘录了真实的实体店主、网店店主、地摊主在经营过程中遇到的现实难题，理论结合实际，更具有操作性和可行性。
本书除了对服装网店经营进行指导外，还对近一两年来兴起的网上批发市场和服装加盟等进行了讲述，尤其对网上进货及加盟如何防骗有系统的讲解，让服装新手可以避免因进货或加盟被骗而“ 走错第一步 ”。
书中案例解答及经验分享具有实战效果，让读者有“ 身临其境 ”的感觉，很多服装老手都能在本书中看到自己曾走过的弯路或教训、成功经验。

本书不仅适合服装新手，服装经营老手在提高销售技巧等方面也会有所收获。

作者简介

草根，非专家，非导师，非教授。
非某营销科目创始人，非国际国内营销冠军，无任何荣誉。

开通有阿里巴巴“营销及创业类”博客流量超500万，博文《手把手教你开家服装店》连载流量超过300万。

曾为近万名销售员及创业者提供咨询、培训、邮件网络解疑等建议。

书籍目录

服装实体店
1. 为什么要开一家服装店？(分析篇)
2. 开家服装店，得从几方面考虑？(分析篇)
3. 开家服装店，到底得用多少钱？(分析篇)
4. 对于新手开店的几点建议(分析篇)
5. 开家“格子铺”，轻松月入数千元(分析篇)
6. 想开服装店，却不知该从何做起怎么办？
7. 让马云告诉你“现在开服装店晚不晚”
8. 开服装店，请不要把赚钱看得太重(分析篇)
9. 新手开服装店的几大问题大汇总
10. 开服装店，为什么总是“栽跟头”？
11. 开服装店，懂得太多反而会很“痛苦”(分析篇)
12. “90后”女孩开服装店的困惑
13. 老公以离婚相逼，反对开店，怎么办？(分析篇)
14. 打工九年才存一万元，该不该开家店创业？
15. 有80%成功把握再开店会“死”得很惨！？
16. 开服装店，该打“游击战”还是“阵地持久战”？
17. 贷款开店，行得通吗？
18. 两个月投20万元血本无归，我该怎么办？
19. 想开店创业选择太多，反而不是好事？
20. 男装店远远少于女装店，原因何在？
21. 新手开店，直接让别人看店是否可行？
22. 咬着20元不放，丢掉150元利润！
23. 开服装店该不该“进厂、进校”学经验？
24. 想走“自主品牌”，到底有多难？

选址
25. 服装实体店之店铺选址(分析篇)

26. 开服装店租房的一些“猫腻”和细节
27. 租个好店铺，不得不知的几个“绝招”
28. 店铺位置不好，怎样才能反亏为盈？

29. 这样做，包你能租到“赚翻”的店
30. 档口选择：一楼二楼，天地之别
进货
31. 服装实体店之服装进货(分析篇①)
32. 服装实体店之服装进货(分析篇②)
33. 服装批发市场进货怎样才能“稳赚不赔”？(分析篇)
34. 新手开店，怎样铺货才能稳赚不赔？

35. 新手店主，一进批发市场就发蒙，咋整？

36. 网上进货，我来告诉你所不知道的秘密(分析篇)
37. 机缘巧合进“尾货”十天爆赚三万元(分析篇)
38. 服装进货失误或被骗的几种原因分析(分析篇)
39. 究竟网上进货好还是服装批发市场进货好？(分析篇)
40. 网上进货与服装批发市场进货大PK(分析篇)
41. 新手进货失误，两万元进货款“交学费”
42. 新手进货：千万别把成本和利润作为货源好坏的标准
43. 服装进货，如何辨别是厂家还是代理的秘诀？

44. 服装厂拿货，你所不知道的“猫腻”大揭秘
45. 怎样才能批发到最好卖的服装？

46. 什么样的服装，才值得店主“不得不进”？

47. 网上进货：该不该豁出去“赌一把”？

48. 新手进货：“狸猫换太子”，被骗三千八
49. 四招进货法宝，进到最便宜的服装(分析篇)
50. 新手开店：手把手教你新手进货秘籍
51. 教你如何开好一家内衣店
装修
52. 开家服装实体店之店铺装修(分析篇)
加盟
53. 服装加盟是“香饽饽”还是“陷阱”？

54. 日流量2万人以上，旁边服装店都赚钱，为何我家生意冷清，连房租都保不住？

55. 满大街都是服装店，还有得赚吗？

56. 教你怎样开好品牌加盟(折扣)服装店
经营技巧

57. 30元的连衣裙为啥还被客户“砍价”？

58. 服装开店经营失败原因大揭秘
59. 开服装店，应该如何定位你的客户群？
(分析篇)
60. 教你在县城开家能赚钱的服装店绝招(分析篇)
61. 教你开一家赚钱的童装店
62. 5万～8万元适合开什么样的服装店
63. 你在为开店该卖什么样的服装而烦恼吗？

64. 是否要找合作伙伴？
(分析篇)
65. 服装小店应该如何应对大型商场的竞争？

66. 开服装店，你在浪费创业资金吗？

67. 关注客户投诉是留住客户的有效方法(分析篇)
68. 服装淡季，照样也能赚大钱
69. 质量和价格并不差，为啥回头客还这么少？

70. 贴牌服装，为啥你卖得这么火？

71. 做好这几点，不赚钱就太没“天理”了
72. 客户不买货，是被店主“惯”出来的？

73. 惨！
服装店成“杂货铺”，压货两万元(分析篇)
74. 县城卖高仿服装，月入过万元并不难
75. 天啊！
开好服装店，为什么这么难？

76. 经营失误，谁来救救我的服装店？

77. 遭遇盗窃团伙，光天化日被盗8000元(分析篇)
78. 谁才是你开店失败而赔钱的“元凶”？

79. “男生卖女装就会赔钱”，你信不信？

80. “薄利”了，为啥也没“多销”？

81. 赚钱的服装店，转给我竟然赔了12万元
82. 开店赚的钱还不够店租，该放弃吗？

83. 奇怪？
白送的衣服，客户都不要？

84. 开服装店该不该“画饼充饥”？

导购与销售
85. 10个客户进店成交7个，厉害不？

86. 导购员，你是否把客户挡在了门外？
(分析篇)
87. 怎样判断何时是销售成交的最佳时间？
(分析篇)
88. 做导购要知道的真理：“ 吃亏是福 ”？
(分析篇)
89. 只有重视“ 小客户 ”才能收获“ 大客户 ”(分析篇)
90. 不买你的衣服，客户就“ 该死 ”？
(分析篇)
91. 以貌取人，痛与125万元订单失之交臂(分析篇)
92. 为了获得订单，销售员可以“ 不择手段 ”吗？
(分析篇)
93. 心甘情愿被商家“ 宰 ”的客户你见过吗？
(分析篇)
94. 最“ 傻 ”的销售员为什么是“ 销售冠军 ”？
(分析篇)
95. 5天才卖两件衣服，该怎么办好？

96. 服装销售的几个技巧和注意点
宣传
97. 开服装店需要“ 赔本赚吆喝 ”吗？
(分析篇)
98. 愤怒！
竟然成了新商场宣传的“ 炮灰 ”？

99. 重视服装店的“ 三张脸 ”，业绩最少翻一番(分析篇)
100. 喊破喉咙，为啥也没客户上门？

定价
101. 进价30元的衣服竟然卖186元，活该你挨打(分析篇)
102. 进价10元的服装为什么50元还卖疯了？

103. 180元的衣服竟还价30元，我的衣服大风刮来的？

104. 开服装店，“ 巧定价 ”才能“ 赚大钱 ”(分析篇)
105. 服装跟青菜一样利润：悲剧还是喜剧？

106. 120元的连衣裙是怎样涨到320元的？

107. “ 上帝 ”啊，贵不行，便宜也不行，你想咋样？

108. 进价50元的货，同行售价才40元
网店

109. 什么样的人适合在淘宝开店创业？
(分析篇)
110. 打工三年，还不如淘宝创业五个月(分析篇)
111. 只询盘问价，却不下单的客户该怎么办？

112. 手把手教你从“ 网络菜鸟 ”到“ 淘宝高手 ”
113. 四钻的淘宝卖家还应该让厂家“ 代发货 ”吗？

114. 只因一个差评，竟想放弃淘宝网店？

115. 教你从淘宝卖家成为服装生产厂家的完美转型
116. 淘宝开服装店，没有模特怎么办？

117. 教你推广淘宝店铺最有效的几种方法
118. 开网店卖童装，不得不重视的几个问题(分析篇)
119. 为什么淘宝开店是小资金创业者的“ 天堂 ”？

120. 售价15元，快递费10元的服装也能卖到爆
121. 淘宝开店：卖服装还是卖小商品？

122. 淘宝开店，需要关系、资金和人脉吗？

123. 淘宝店+实体店：“ 双管齐下 ”的经营技巧
124. 淘宝开店：“ 舍不得孩子套不着狼 ”？
！

125. 只靠一件衣服竟“ 救活 ”整个网店
126. 哥把淘宝店开成“ 百货超市 ”，赚翻了
127. 开店快一个月了该做的努力都做了，为啥还是无人问津？

地摊
128. 只有4000元资金，做点什么好？

129. 男生闹市摆地摊卖女鞋：月入过万元
130. 摆地摊想成功，说说其中的诀窍和奥妙
131. 摆地摊卖服装，赚钱绝招很简单
132. 你是摆地摊卖服装的“ 料儿 ”吗？

133. 地摊卖服装必须要知道的几个绝招
134. 地摊卖服装：鱼和熊掌可以兼得吗？

135. 只有300元，怎样摆摊创业？

章节摘录

版权页：1.为什么要开一家服装店？
（分析篇）开家服装店是一个不错的选择。
原因如下：（1）“衣食住行”衣排首位，可见衣对人类的重要性。
人都会有穿衣的需求，而且此需求有大有小，比如追求品牌、价格、舒适、款式、颜色等，可选择性较强。
（2）衣服的更新度比较频繁。
西装、休闲、运动服、旗袍，各式各样，再加上春夏秋冬各有不同，人们在服装选择上的需求也日渐升高。
营销学上说：需求决定销量，销量决定市场，市场决定盈利。
有了需求就有市场。
（3）想在淘宝开店的很大一部分人都不知道自己卖什么好，有些三钻，甚至四钻的淘宝店主竟然卖着几毛钱和几元钱的东西，这是一个很大的问题。
信誉到四钻已经非常不错了，但是却带不来利润。
打个比方吧，给了一个黄金地段的店铺，结果你却在店铺里卖袜子，这是可笑的状况，卖袜子不用租档口，地摊就可以了，这叫做资源浪费。
实体店可以帮助淘宝卖家找到合适的产品，而且双管齐下，效果非凡。
（4）资金投入可多、可少，风险不高。
有一个咨询者，大学毕业找不到工作，在老家开了一家服装店，店铺位置不算太好，面积不过10m2左右，主销25～80元的衣服，加上店铺租金和简单的装修、前期进货、水电费等总共投入才不过1万～2万元。
（5）利润高。
服装的利润比较高，我曾做过服装，做的是尾货。
我们进货的价格是18元一件，在普通的商场价格卖50元以上，在大型商场卖100元左右。
还有的商场竟然标价是380元，打6折，即使6折后它的利润还是很高。
最关键的是我们进货的18元进价是因为首次合作，所以并没有太低，如果量大的话可以再优惠，服装的利润可见一斑。
（6）可操作性强，针对不同的客户可以获取不同的利润。
同样的衣服在小档口可能卖50元，商场卖80元，超市卖100元。
其实，很多人不知道质量和品牌、质料都是一样的衣服（品牌服装不在内），在不同的地方卖，价格是不一样的。
所以，开服装店可操作性是比较强的，价格的空间可以由店主自己把握，而且可根据市场和季节自由调控促销及相关优惠政策。
（7）服装销售可以让我们学到沟通、表达、思考、分析等人生的宝贵经验，这些经验是无价的。
总之开一家服装店最关键的是成本低、利润高、可控性强、市场大、风险小，这正是小资金创业者最必要的条件。
2.开家服装店，得从几方面考虑？
（分析篇）开一家服装店要从以下几个方面考虑：（1）感兴趣：对项目感兴趣是关键所在，我们首先要选择有兴趣的项目，这是创业成功的开始。
（2）熟悉：俗话说，“隔行如隔山”，选择项目的第二点就是要找自己熟悉的项目。
比如，可以通过我们所学的专业和特长来选择，或者也可以选择朋友或亲人从事过的项目。
因为一个熟悉的项目可以首先了解到利润、成本、销售模式、市场份额等，这些对创业成功有很大帮助。
（3）无加盟费或加盟费低：加盟费也是很多创业者头疼的问题。
因为有些项目是自己熟悉而且感兴趣的，但是由于高额的加盟费以及过高的库存，在经营出现问题后想要全身而退或选择其他项目就比较难。

我遇到一些以前创业失败过的朋友，其中有很大一部分就是因为自己进货太多和高额的加盟费才造成进退两难的困境。
（4）回款快：要考虑自己的投入有多大。
我的一个朋友做服装公司的省级代理，租了一间几百平方米的商店，加上装修和首次进货的费用一下子压了20多万元资金，后来在流动资金上出了问题，又是找朋友借，又是找银行贷款，最后才渡过难关。
所以，我们要选成本低、回款快的项目来做。
除此之外，还有考察企业规模、实力，如果条件允许可以找他的几家代理商暗地或实际考察。
3.开家服装店，到底得用多少钱？
（分析篇）对于服装店的费用来说，就像我们吃饭一样。
在普通的快餐店一个盒饭只需要10元就可以了，如果在连锁店大概需要20～30元，如果在宾馆饭店可能要花100元以上，在五星级那就更贵了。
同样是一顿饭，10元跟100元的差距整整有10倍。
同样的道理，我见过1000元就能开的小店，比如格子铺，也见过临街的专卖店或超过50m2的店铺，只是租金就要10万元以上了。
因此，对于开服装店的费用来说，没有一个固定的数值，1万元可以开，2万元可以开，10万元可以开，100万元也可以开。
今天我就来分析一下普通的服装店费用：①不包含专卖店；②不包含品牌店或品牌折扣店；③不是在高档商场或服装专卖市场；④店铺面积在30m2以下。
（1）租金。
普通的县城或消费较高、人流量较大的乡镇以及一线城市的城中村，店铺面积在20m2左右，一般月租金为1000元～2000元不等。
而交租方式分为“三按一租”或“六按二租”，以一年租金为例，则共需费用为1万～3万元不等（首次缴纳的租金为3000～8000元）。
（2）装修。
普通的简装，不包括比较亮丽的外玻璃或霓虹灯、宣传招牌，一般的服装店应该控制在3000～10000元之间，服装的定位应该与所销售服装的定价相吻合，装修豪华的店铺销售地摊甩卖的衣服肯定不合适，当然如果专卖店或品牌店的装修太寒酸，也很难吸引客户上门。
装修费用基本上保证在6000元上下即可。
（其中包含简单的衣架、落地架、玻璃镜、模特1～2个以及普通的装修）（3）杂费。
一般的杂费包括水电费、店铺税费、日常开支[记账本、文具、塑胶袋（部分由厂家或批发商免费赠送）]、垃圾费或管理费等。
其中水电费100～300元／月，店铺税费基本上300～500元／月，日常开销按照100元/月计算，则杂费平均共计600元/月即可。
（4）首次进货。
以一般服装店面积20m2以下为例，首次进货的服装件数可以保证在80～200件（首次进货尽可能不要超200件），包含墙上展示服装，基本补货服装，并最好分为三个档次，高（进价在60元以上）、中（进价在30元左右）、低（进价为10～20元）。
高价服装比例占10%左右，中等服装比例占60%，低价服装可占30%左右，高档服装主要用来与现有服装做对比，而低价服装主要是新开店促销或以低价吸引客户上门的法宝，中等服装为正常销售。
综合来说，首次的进货款在5000～10000元（有服装经营经验或其他特殊情况除外，首次进货不可太多，以免因不了解市场或客户需求或仅靠个人喜好进货而产生货存积压）。
（5）流动资金。
流动资金就是公司日常经营的费用，比如找零的零钱、补货的货款、日常突发事件应急费用（新款上市，销量大增，急需批量进货等）。
但最关键的是补货费用。
补货是保证服装店正常运营的最基本因素。

当服装店在试销后已发现热款（大众比较喜欢的款式、颜色）或比较好销的服装时就需要补货了。
补货费用是服装店的大部分服装销售完成，需要再成批量进货所需的费用。
很多人会问如果大部分服装已经销完，已经有了销售的回本钱，为什么还不把这个费用记在下次进货的费用里呢？
其实很简单，比如首次进货的服装全部滞销，最后不得不最低价甚至赔钱销售，如果把回款的费用算在这里，下次的新款进货就难为无米之炊了。
这个道理就像一个投资家说过的“永远要保证自己有养老送老的棺材本”，也就是说不管如何，一定要留下东山再起或重新来过的资金，以备不时之需。
按照分析来看，这样的服装店流动资金大概在1万～2万元就足够了。
基本的费用就是这么多，综合起来以平均数计算，3万元就完全可以开一家服装店了。
另外我们没有把店铺转让的费用算在内，假设我们租的服装店是以前在经营的店主转让，这就需要支付一定的转让费，但是为什么转让费没算在成本内呢？
因为一般收取转让费的店铺都已经有了装修，所以转让费就可以与装修费合并计算了。

编辑推荐

《小服装店也能赚大钱》：近400万的网络博客点击量，1200多家服装实体店主精选问题解答，已解决数千家店主的经营难题！
被网友誉为最具实战价值的开店赚钱秘笈！
告诉你服装行业鲜为人知的经营绝招！
“实体店、网店、地摊”三种开店方式逐个击破，手把手教你选址、命名、进货、销售、定价、促销……《小服装店也能赚大钱》以“实体店、网店、地摊”为中心，囊括“服装进货、批发市场考察、议价、选址、装修、命名、促销、陈列、销售技巧、宣传推广”等各种方法，真正实现手把手教你开家服装店。

第一图书网, tushu007.com

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