



少數民族服裝與服飾傳承與創新資源庫
THE LIBRARY OF INHERITANCE AND INNOVATION OF MINORITY CLOTHES

《企业资源库》

民族晨彩 设计融合 活态传承



THE LIBRARY OF INHERITANCE AND
INNOVATION OF MINORITY CLOTHES

少數民族服裝與服飾
傳承與創新資源庫



服装连锁加盟

服装连锁加盟店是商品社会中服装批发零售的一种形式，往往由实力强大的集团或企业以自己的品牌进行经营，在一个国家或数个国家和地区设店，形成规模效应，因而，店铺的形象和陈列销售的功能要求成为室内设计的核心。服装连锁加盟店的设计要注重形象的统一性。

设计者在设计定位之前，要对连锁店经营的产品作详细的了解与分类来确定店铺形象的设计主题，以做到与之所经营的服装产品达到统一与协调，同时，还要根据连锁店发展的地域范围，为设计店铺的形象统一准备环境。

由于服装本身的色彩变化很快，平均每年都有新的流行色被推出。同时，服装本身的色彩也千差万别，这就需要在确定设计形象时，把握一个与服装色彩千变万换相对稳定的色调，来适应服装不同色彩对环境的依托，力求鲜明、有个性、突出时代特色。如，休闲类服装店铺在设计时，为了更加理想的体现服装本身的色彩，同时，又能达到休闲时尚的要求，可将店铺主色调定格为浅色系列。因为任何一个色彩其背景的颜色越浅，色彩本身失真就越少，也就越能体现服装本身色彩的设计要求。而浅色系列本身也能给人以轻快、休闲、清纯的感觉。

确定了形象的主色调之后，还要对这一色调在连锁范围的不同地域适用性进行推敲。是否这一色调符合该地域消费者的视觉心理，是否会对某一地区的民族传统色调带来伤害，能不能以全新的形象打动消费者。

这就要求我们的设计师不但要有较高的美学知识，还要具有一定的人文地理知识，以适应连锁店形象的设计要求。在确定了连锁店的形象色彩之后，还要对与之相应的材料进行设计选择。由于服装本身多为软体材料制成，所以我们在店铺的设计上尽量选用与之反差大一些的硬体材料，用以反衬服装本身的温柔与亲情。同时，既要体现服装本身的时代特色，还要照顾连锁店发展的地域特性。因此材料的选用在尽量用现代常规材料的同时，也应适当加入体现自身风格的特定材料，来保持自身形象的统一性。

连锁店铺的设计在造型上尽可能简约，不可喧宾夺主，在视觉上抢占服装的主角位置。一切的造型设计都要以服务服装为主，充分体现其衬托作用，同时还要以其特有的造型因素来吸引消费者。



照明设计最能体现店铺的精神面貌，好的照明设计给店铺本身以精神和健康，让人感觉年轻而有活力。过强的照度则会使店铺感到飘，感到不适与紧张。而过低的照度设计又会感到沉闷，不舒服、不爽快，象似重病在床的老人呆滞的眼神。因此，在服装连锁店的照明设计时要充分把握一个度，不可过高，也不可过低。同时，也要充分考虑到连锁发展的地域特性，不同城市电量供给的不平衡性，尽量选用高效、节能的灯具。

服装连锁加盟店的统一性就要求设计者以统一的色彩、统一的材料、统一的造型、统一的灯光效果去面对不同地域的消费者，给人以统一的形象感。

服装连锁加盟店的设计要注重人的心理因素的特性。

人是世界的主宰，也是世界的奴隶，只有充分了解人的心理因素，才能使你的设计被人接受，才能创造好的设计作品。

对人心理了解的最好办法就是换位法，假如设计师自己换位当上了业主，他的出发点就不是设计师，他就会以业主的身份去谈设计，去要求设计，去理解设计。他就会想以最少的投资来换回最大的收益，让更多的人知道他的店，让更多的人愿意到他的店来消费。这时的他不但要算大账，也要算小账。假如，某店年租金365万元，由于设计产品在工艺上或其它环节上的失误，使得工期不断的延长，这时，他就会想，在装修时间上浪费一天，无形当中他就会白白的送走一天万元的租金不算，还白白的拒绝了一天的收入，熟之过？设计也！设计师未将日去万元的租金加入设计的思维中，未能在设计产品的制作时进行优化设计，给制作“产品”带来时间的浪费。这样的设计师肯定不被业主所接受。所以设计师要转换到业主的角度把握设计，只有了解业主的心理，减少业主的损失，才能以满意的设计产品被业主所接受，才能使设计作品走向成功。

设计师不但要能以业主的身份把握设计，还要以顾客的身份参与设计，因为顾客是业主的“上帝”。一个优秀的设计师会通过简洁的线条、鲜明的形象特征、个性化的设计语言来引导消费者，请其入店。

不同的消费者会有不同的心理需求，但作为一个设计师需要在不同之中去寻找共性，以自身的设计语言来满足这一共性。比如，不同地域的消费者店铺中空调与暖气的要求不同，设计师就要充分重视这一地域差别特性，去完善设计，把握消费者在购物的同时享受环境服务的这一共性。



好的设计能让顾客在最大程度上体会超值服务。你理解了顾客，顾客也能接受你的设计，你的设计才能取得成功。

俗话说：谋事在人，成事在天。我们在店铺设计上要充分理解各种不同的心理因素，调动思维中的一切活跃细胞去谋划设计蓝图。

服装直营店旁，服装连锁加盟店定然无地自容？

A品牌是上海一个知名的服装品牌，在国内市场有一定的影响。前年9月份起，程良相继在长沙开设了两家A品牌的服装连锁加盟专卖店，生意一直都不错，程良对经营A品牌也充满了信心。今年3月份，当他正寻找门面准备开设第三家服装连锁加盟专卖店时，一件突然而来的事情打消了他的念头。A品牌公司的业务员告诉他，他们公司将在长沙最繁华的黄兴南路开一家自营形象店。

程良很懊恼，一时间对经营A品牌的兴趣骤减，他认为公司这样的行为严重伤害了他的利益。而且，他也担心以后自己的生意会受到A品牌服装自营店的巨大冲击。他辛辛苦苦为A品牌在长沙市场打出了知名度和影响，如今厂家却过来坐收渔翁之利。

他致电找过A品牌的厂家论理，但厂家的答复很简单，他们和程良签定的合同里并没有约定程良在长沙的独家经销权；而且，黄兴南路距离程良现在的两个店都比较远，不会有直接的销售冲突；再者，在黄兴南路开专卖店有利于提升品牌的知名度和形象，对程良的经营也有好处。其实，厂家是出于整个湖南市场的全局考虑的，所以选择了在长沙开设一家自营形象店，用以辐射周边二级城市。

5月份，A品牌在黄兴南路的自营形象店正式营业，刚开业的那几天，程良的两个店生意明显有些冷清。

沮丧的程良找笔者喝酒诉苦，说想换一个品牌经营。笔者帮他分析了一番形势，逐步消除了他的顾虑，并给了他几条建议：

1、在服装连锁加盟店面形象上全面跟进厂商的服装自营店，因为装修主体风格上服装连锁加盟店和服装自营店本身就是统一的。所以只需把店面形象稍微作一些整改，门头改成和服装自营店一样，要求营业员和服装自营店的营业员都穿同样的制服、用同样的规范的服务语言。这样，一般顾客就根本不清楚程良的店是服装服装连锁加盟服装连锁加盟店还是厂家的服装自营店了。

2、采用一定的优惠措施，稳定自己的老顾客队伍。给予老顾客更多的优惠政策。

3、主推产品尽量和厂家服装自营店的错开。比如服装自营店出于展示的需要，往



少數民族服裝與服飾傳承與創新資源庫

THE LIBRARY OF INHERITANCE AND INNOVATION OF MINORITY CLOTHES

往会追求产品的多而全，而服装连锁加盟 店则可以选择精华款式重点推广。而当服装
自营店在重.