



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



## 服装店筹备计划

### 一、概述

有人说开店的三个关键条件：“第一是地点；第二是地点；第三还是地点”。由此可见店 铺的开发对于本企业专卖店的成功经营所具有的深远影响。盟主和加盟商之间需要紧密配合，全 方位地思考和制定开店的策略，以最有效的方式制定和执行开店规划，包括市场分析、商圈调查、 选址、装修、开业筹备和开张等。所有的配备、装置和货品也都应该在规定的时间内备妥。以便 争取到最快、最高的经济效益。

### 二、流程

市场分析—商圈调查—选址—装修—开业筹备—开张。

分析：

1、考虑服饰店为新店，为减少租金，减少费用，店面积少点可以，因此决定先租 10 平方 左右的店铺即可。

2、有两处繁华地段，但经营品牌就必须在此品牌一条街。只有在此街找店铺才有商业氛 围。

3、须是经营一家综合店，才适合当地情况，因专卖一品牌风险较大。要 舍盖二线、三线 品牌、配饰等。

选址：

开店，是眼下极受青睐的一种投资理财方式。的确，自己开店当老板，假如经营状况比较 理想，不仅可使你的财产得到有效的保值增值，而且还能在心理上获得一份成就感。因此眼下关 注和涉足开店的人已越来越多。要开店，就不能不考虑选择店面的问题。有关专家曾经指出：找 到一个理想的店面，你的开店事业也就等于成功了一半。这话一点都不为过，开店不同于办厂开 公司，以零售为主的经营模式决定了其店面的选择是至关重要的，它往往直接决定着事业的成败。那么如何才能选好理想的店面？有开店打算的人不妨参照下列做法：

第一步：选好地段和店面

选择经营地段要把握以下几个关键：

把握“客流”就是“钱流”原则在车水马龙、人流熙攘的热闹地段开店，



成功的几率往往比普通地段高出许多，因为川流不息的人潮就是潜在的客源，只要你所销售的商品或者提供的服务能够满足消费者的需求，就一定会有良好的业绩。客流量较大的地段有①城镇的商业中心（即我们通常所说的“闹市区”）；②车站附近（包括火车站、长途汽车站、客运轮渡码头、公共汽车的起点和终点站）；③医院门口（以带有住院部的大型医院为佳）；④学校门口；⑤人气旺盛的旅游景点；⑥大型批发市场门口。

利用“店多隆市”效应我们不妨来听一听消费者的说法：某公司的白领陆小姐是鲜花消费的大户，经常要送花篮花束给客户和朋友。她说，除了特别着急时有可能就近找一家花店买花，绝大多数时候都是赶到体育场路上去买，因为那里花店多，花色品种齐全，选择余地较大；在某高校任教的江女士每次要买服装，也总喜欢到东坡路、武林路等服装店密集的地方去选购，她认为店多除了款式也多之外，可以货比三家，还起价来也比较容易。因此别担心同业竞争，一旦同业商店越开越多，就会产生聚集效应，容易扩大影响，凝聚人气，形成“XX专业街”，生意必定反而比单枪匹马更容易做。

注意因行制宜营业地点的选择与营业内容及潜在客户群息息相关，各行各业均有不同的特性和消费对象，黄金地段并不就是唯一的选择，有的店铺开在闹市区生意还不如开在相对偏僻一些的特定区域，例如卖油盐酱醋的小店，开在居民区内生意肯定要比开在闹市区好；又如文具用品店，开在黄金地段也显然不如开在文教区理想。所以一定要根据不同的经营行业和项目来确定最佳的开店地点，要选择合适的店面，并不是越热闹的地方越好，关键是要因行制宜。

## 第二步：作进一步的考察

在初步选定开店的地点后，还应作进一步的全面考察，对相关的情况做一定的调查分析后，方能决定是否最后定点于此。主要考察以下几方面的情况：

店面本身的情况开音像制品店的小罗不久前从别人手里盘了一个店面下来，这个面积达 15 平方米的店面位于次繁华地段，每天的人流量也十分的可观，可是租金却非常便宜，每月只要 800 元，小罗以为捡到了便宜，偷偷直乐。没想到，花了一万多元装修停当，隆重开张还不到一个月，一纸《拆违通知书》把他打了满头晕。原来，上家通过内部关系得知店面迟早要拆，便来

了个金蝉脱壳，捞了一票便溜之大吉，剩了个箍儿让小罗来套。所以，在租店面之前，一定要对店面的情况作一番仔细的调查了解。

房东的背景有的人急于寻找店面，就满大街搜寻，有时还真能被他找到几家正挂着“转让”字样的店面，便迫不及待地与之谈判、交付定金甚至租金。其实这种做法是极其草率的，很容易带来一系列的后遗症。假如你真的看中了店面，最好先从侧面打听到真正的房东（即产权所有者），对其背景情况基本了解，觉得可靠后再进行接触。一般最好直接与真正的房东谈，假如房东表示已将承包权出租，不愿再插手时，你再与现在的店主谈判也不迟。另外，一旦谈成功，也要注意必须正式前协议并要求到房产所有者那里更改租赁人姓名。

同业竞争情况主要是经营业绩的情况、商品的价格水平。考察同一地段同类商店的经营业绩，可以初步测算出租此店面可能产生的利润状况；而考察他们的商品价格水平，是为了据此确定自己今后的商品价位。这些都是十分必要的。

客流状况“客流”就是“钱流”，考察客流状况，不仅能使你对今后的经营状况胸有成竹，而且还能为你决定今后的营销重点提供科学的依据。客流状况主要考察这些内容：①附近的单位和住家情况，包括有多少住宅楼群、机关单位、公司、学校甚至其他店家（这些店家极有可能会成为你的常客）；②过往人群的结构特性，包括他们的年龄、性别、职业等的结构特性和消费习惯；③客流的淡旺季状况。比如学校附近的店面要考虑寒暑假、机关和公司集中地段的店面就必须掌握他们的上下班时间、车站附近的店面应摸清旅客淡旺季的规律，这些都是你设定营业时间的重要依据。

### 第三步：尽快拿下看中的店面

一旦找到理想的店面，就要当机立断，出手迅捷，尽快拿下看中的店面，否则夜长梦多，很有可能会因你的片刻迟疑而被别人捷足先登，导致错失良机。如何拿下店面？谈判自然是至关重要的。

谈好房租价格对于开店来说，房租往往是最大的一块固定成本，在与房东侃价之前，你自己心里首先应该有一个谱，先自定一个能够接受的最高价，这个价位必须是：①你觉得自己是有把握负担得起的。尤其是在必须一笔付清数年租金的情况下，看看自己有没有给付的能力；②预算一下，估计是有钱可赚的；③再向附近类似的门面打探一下，价位也是基本一致，说明是比较合理的。

然后再依据这一自己设定的最高房租价格，比较房东给出的房租价格，权衡后进行侃价 谈判，就比较容易成功。

谈好缴付方式缴付房租有多种方式，一般最常见的有按月结算、定期缴付和一次性付清三 种。假如房东除了固定的月租金外，还要根据你的经营状况分享一定比率的利润的，可以采用按 月结算的方法，这样能及时结算，以免拖久了增加计算难度，双方都会比较满意；有的门面房定 下一年或两年的租金后，其后再要续租的话，常常要按一定的比率逐年递增，这种情况下最理想 的租金缴付方式是每半年或一年集中缴付一次，这样一旦你有了新的店面或有转业的意向，就不 会损失保证金了；还有的店面是长期定租的，一租就是十年二十年，如果你有足够的资金，而且 看好你选定的店面，也可以一次性将十年二十年的房租全部付清，这样既可免除门面半途被别人 高价挖走之虞，也能不受涨租的影响，节约不少租金，因为从长远看，门面的房租总体是呈上升 趋势的。

谈好附加条件与房东谈判，除了谈租金外，还要注意谈妥有关的附加条件，这也可以使你 节省不少开支。首先，你在租房前应对店面内现有的情况，包括装修状况、设备状况等都了解清 楚，然后通过谈判，要求房东在出租前对门面房进行基本的整修，如拆除原有已报废无法再利用 的设备和装修，对店面的房顶、地板、墙壁作基本的修缮，添置或维修水电设施等，或者要求房 东承担相应的费用，在租金中予以抵扣。总之，要尽量争取节省开销。同时，你可以通过谈判要 求免付押金。一些黄金地段的门面房押金也往往是比较可观的，虽然这钱最终是要还给你的，但 如果你一直经营下去，这笔钱也就等于搁死在了那儿，对于资金紧张的创业者来说，这是一个不 小的“包袱”，如果谈得好，完全是有可能卸掉的。另外，还可以通过谈判要求延期缴付房租。 尽量压低初期的租金，待一段时间生意走上正轨后，再按标准支付，并补足前期的差款。只要你 言辞恳切、入情入理地分析给房东听，并能主动限定延期期限，有些通情达理的房东是会答应的，这也可以为创业初期减轻不少经济负担。

### 三、费用预算

1、预算（投资额为 2000 元左右做市场分析调查 [主要是广州东莞深圳各地区流行趋势 及进货行情] 提前预付 6 个月店租，3000 元/月合计 18000 元总计 2 万元）

(1)、装修：A、灯具、全身模特 X3、半身模特 X2 1000 元

## B、店内装饰 1800 元（约 10 平方左右）

(2)、产品首批调货 1.2 万元（3 个档次，其中主要中高档占 65%，补充中档占 30%，特价品、服装配饰占 5%）（中高档次进价为 40-50 元之间\\\\中档次进价为 20-40 元之间\\\\特价服 装配饰进价为 5-15 元之间）

### 四、经营效果分析：

a) 经过一年的销售，基本收回投资成本，以每月月销 1 万计算（年营业总额 12 万元，除去产品成本（因产品折扣率不同，此处不详细说明）大约 6 万元，毛利为 6 万元，全年费用：

i, 房租：3000 元/月\*12=36000 元/年

ii. 员工工资：1 人（导购 1 名）1000 元/月紅 2 月紅人=12000 元，提成：3600 元/年 3% 提成工资总计：15600 元

iii. 工商税务等：1800 元/年

iv, 水电费、电话费：500 元/月\*12 月=6000 元/年

V. 广告投入：2000 元/年

以上汇总，全年费用为 2.54 万元，全年纯利为：6-2.54=3.46 万元

b) 第二年收入计算：每月纯收入为：3.46 万元/12 月=0.288 万元

店面的成败在于管理和销售，这两个方面管理好了，那么赢利也为期不远了。

### （一）专卖店管理制度

为规范专卖店管理，体现专卖店品牌形象，特别制定本管理制度：

1、导购需按店规穿着导购服装。

2、每天两次大扫除，早晚各一次，营业时间内保持店里、店外干净卫生。

3、每星期二、六模特衣服更换一次，每星期一高柜货物调换一次。

4、待客须热情、仔细、认真。

5、请节约用电，白天开室内“外孔灯”、“壁图灯”，阴天时加开“灯光模特”。每天

傍晚开室内“内、外孔灯”、“灯光模特”、“室外孔灯”；20：00 至 22：00 开“招牌射灯”。请节约用水。



6、节约电话费，每次打电话不可超过 5 分钟。每月电话费最高 M 100 元/月，超过部分由导购 共同承担。

7、每天须盘点货物，若出现货品及促销品缺欠，由导购共同负担，货品按零售价赔偿，导 购移交货时需检查金额及真假，若发现欠缺及\*\*，由导购承担。

8、若导购辞职，须提前一个月告知，同意后方可辞职。

(二)、行为规范、工作积分（10 分为满分）

五、店铺管理和导购培训：

终端的销售工作最终是靠导购来完成的，经过培训的导购和没经过培训的导购。

- 1、打扫卫生不干净扣 1 分。
- 2、无礼貌用语扣 1 分。
- 3、收银单书写不全扣 1 分。
- 4、迟到、早退扣 1 分。
- 5、摆货不整齐扣 1 分。
- 6、模特三天换一次内衣，没执行扣 1 分。
- 7、高柜货物一星期调换一次，没执行扣 1 分。
- 8、钱币出现缺欠情况，\*\*情况扣 1 分。
- 9、不节约用电、用水、用电话扣 1 分。
- 10、 在营业时间谈论私事、嘻戏、聊天、无执行轮流休息扣 1 分。
- 11、 待客不认真、不热情扣 1 分。
- 12、 每月请假次数超过 3 次扣 1 分。

注：6 分为及格，若连续 2 个月不及格，则自动辞退。

(三)、导购用语

1、顾客临近店里，首先致问候语“欢迎光临，请随便看看（普通话）！”

2、当顾客的目光停留在某一款式时，对产品的功能及款式卖点进行介绍，并建议其试用“大 姐/小姐，这个款式是今年最流行的款式，具有某某优点，某某人已购买了，穿起来后特别合适，您试穿一下。”并主动询问其码数，并将货物取下来，交到顾客手中。

3、对顾客感兴趣的衣服提出试穿：“根据我的经验，请相信我，这个款式



及颜色非常适合您，您试穿一下。”

4、若顾客选定某款服装，要及时赞美她的眼光好。“大姐/小姐，您的眼光真好，您选的是我们公司最畅销的款式，我将它包好。”

5、不要问顾客试穿后觉得怎么样，应主动说：“您穿这个款式及穿后非常得体。”

6、交收现金，应唱收唱付：“共收您 100 元，找您 12 元，多谢！”

7、交接产品时。“请收好，多谢惠顾！”

8、顾客挑了不买时。“没关系，欢迎您再次光临，某某时候我们有新款进货，有适合时再来。”

9、当顾客所需的服装没货时。“对不起，您想要的款式（号码）暂时没货，如您方便的话，请留下你的联系方式，有货我们会马上通知您。”

10、当顾客要求打折扣时。“对不起，我们有严格的促销制度，全国统一，请原谅不能打折。”

11、顾客要走时，双目平视对方，送到店门口，点头，“请慢走！”

12、接电话时，应说普通话“您好，〈店铺名称〉”，挂机时，“再见。”

#### （四）、专业知识

服装小店的经营状况如何，跟商品的定位和进货的眼光很有关系。要做好一家服装店，除了要有良好的销售方法外，最关键的一点是要“懂”进货。这个“懂”字包含的内容非常多，不仅要知道进货的地点、各批发市场的价格水平和面对的客户群，还要了解小店对客户群的喜好、身材特点，更重要的是要会淘货，要练就一双选货的火眼金睛。这种历练需要时间和经验的不断积累，要达到炉火纯青的境界，至少要 3 年左右的时间。

服装进货要适销、适量，简称“双适”，是经商者必须把握的关键一条。经营服装，既要适销，又要适量，但两者很难掌握“准”。很多初次开店的投资者因为眼光不准，都在第一次进货时吃过大亏，有人甚至笑称：开服装店的第一批货都会积压，所以最好第一批少进一些货。（每款按当地身材特点进货码比分配 1:2:1 或 1:2:2:1 颜色根据市场需求不要根据自己爱好进货否则只能自己穿拉!!!）



服装店的经营旺季为每年 5 至 8 月和 10 月至次年的春节, 利润一般在 30% 至 120% 之间。刚上市的新款流行服装利润最高, 可达 200%, 随着流行季节的过去, 服装价格也逐步降低, 到季节末尾, 利润只有 10% 至 20%, 甚至保本销售, 以便回笼资金。至于那些亏本销售的招牌, 都是商家招徕顾客的噱头, 商家绝不会做亏本的生意。即使有少数亏本, 与大部分的高额利润相比, 实在是微不足道的。

#### 六、店进销存管理 1、日销单

##### 2、每日盘点货物记录

##### 3、每月进销存表

##### 4、进货单

#### 七、促销活动

##### 1、开业九折。

2、情人节: 在全市挂横幅广告布条, 广告主题: “情人节送什么欧娜达内衣紧紧吸引您的最爱”, 购物并送巧克力, 在全市引起轰动, 有不少人把此广告词作为口头禅。

3、三八节: 在全市挂横幅广告布条, 广告主题: “做个让男人心动的女人”, 购物并肩带, 两次的广告活动, 确立了本店在本市的领导位置, 让同行没有还招之力。

4、为了增加购物的乐趣, 本店出台购物抽奖: 购满 100 元可参加购物抽奖, 奖金为价值 5T00 元的购物券, 此活动的推出, 让本店的销售增长 20% 以上。

5、清理库存: A、对滞销品进行打折, 5-8 折, B、“买一送一”, 买服装送配饰。

6、长期赠送: 购满 88 元, 送精美化妆镜一个(自行购买, 印上店名和电话, 对店的宣传效果明显)

如条件许可, 可有长期的促销活动, 同时, 促销活动要不断的变换, 给消费者以新鲜的感觉。

#### 八、经营心得

##### 1、旺地生意一定会旺。

##### 2、导购一定要放手让其发挥, 要有专业知识, 对其管理要明确, 制度化,



一定要有合理 的工资提成。

- 3、 货品的价位要互补，不能吊死在一棵树上。
- 4、 多搞促销活动，除了公司规定的活动外，还必须设法在“S”市扩大知名度。
- 5、 对老顾客、持有贵宾卡的顾客进行客户管理，顾客生日、节假日、新货上市、促销打 折均要发短信给顾客，保持联络，建立良好的关系。
- 6、 不要贬低竞争对手，特别是一些档次较高的品牌，对竞争对手的经营情况要进行分析，借鉴别人的优点，共同营造良好的市场氛围。总之，要经营好一家内衣店要先端正心态，不要存 在暴富心理，用心做好店铺管理，与顾客建立依赖关系，积累点滴经验，多向一些成功经营者虚 心学习，要订立目标，经营好一家就将成功经验进行复制，在不同地方多开几家连锁，在本地区 做到行业第一。

#### 九、营业执照申请

在开店营业之前，必须先办理相关证照申请，否则就是无照营业。证照的申请分为二种， 一种是申请公司执照，由工商局核发；另一种是资本较小的，只须办理营利事业登记，由当地县 市工商核发。多数的店家由于资本不大，都只有办理商行的营利事业登记。除此之外，还要向税 务机关请领统一发票，除非是获准免用统一发票，否则，都一律要办理。

除了营业执照的申请办理外，如果想要自己店家所挂的招牌，不致被别人所滥用，想要能 为自己所专用，就还必须向工商局申请服务标章注册。店门口所挂的招牌名称，除了名称文字或 图样，可能有自己特殊的设计，这种属于非商品类的文字及图像，称之为服务标章。与自己所申 请的公司或商号是两码事，二者名称也可能不同。

所以，不想自己将来的金字招牌遭人盗用，就必须先申请服务标章注册，不论是申请公司、 行号，或注册服务标章，皆可委托代办公司办理。