

<<揭秘服装赚钱的门道>>

图书基本信息

书名：<<揭秘服装赚钱的门道>>

13位ISBN编号：9787307087644

10位ISBN编号：7307087642

出版时间：2011-7

出版时间：武汉大学

作者：服装探秘

页数：248

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>

## <<揭秘服装赚钱的门道>>

### 前言

《揭秘服装赚钱的门道》已出版一年半，得到了大家的认可和关注，同时大家还毫不吝惜地提出了一系列宝贵意见，着实令我感动。

服装市场的变化发展，包括产业链上的每一个环节，每一年都有不同表现；我个人亦在同全国各地众多服装行业“菜鸟”以及资深店主的交往、交流中，拓展了视野，丰富了经历。

鉴于此，推出《揭秘服装赚钱的门道（白金版）》，以答谢大家对我作品的认可和关注，同时补述我一年半以来对于服装赚钱的新认识、新想法。

《揭秘服装赚钱的门道（白金版）》在原版基础上进行了大量内容修改及文字润色工作，增加了约三万字的信息含量。

可以说，相比于原版，白金版《揭秘服装赚钱的门道》信息量更丰富，更注重细节，更具实操性。

（为使读者在阅读本书过程中收获更多趣味及更为直观掌握服装业中的部分行业用语，编辑特摘选作者在本社出版的另一著作《80后服装创业记》中的部分内容作为本书所提到的部分服装行业用语的图文介绍。

这些图文介绍，文字解说精准到位不失诙谐幽默，配图中人物造型及故事情节亦煞是可爱、妙趣横生，相信读者一定喜欢。

——编者注）服装生意赚钱，关键诀窍是摸透市场，找准商业模式。

投身服装创业，在市场中多走、多看、多了解、多比较，看款式、看价格、看模式，四多三看，摸透了，赚钱就简单；再加上勇气、信心和聪明才智，服装创业肯定赚钱。

不过退而言之，虽然服装“赚钱，或不赚钱，市场就在这里，不悲不喜”，但是须知，掘金服装，不问出身，小有小做的诀窍，大有大做的门道。

《揭秘服装赚钱的门道（白金版）》在编写过程中，得到了武汉大学出版社、“苏柏衿·Suplusin”小真、深圳市神州知识产权代理有限公司周松强、深圳王宏琳琳外贸服装莫华海、东莞雅绮服饰有限公司刘剑波、四川广汉依莱服饰家纺有限公司“达瑞尔”周勇、张冠勋律师，以及全国各地服装同行、读者朋友们的大力支持和帮助，感谢你们！

最后祝全国的服装人生意兴隆，万事如意！

更加欢迎广大读者朋友阅读本书后提出宝贵意见和建议，谢谢！

服装探秘 2011.5.10

## <<揭秘服装赚钱的门道>>

### 内容概要

揭开服装业界的内幕：既有投机取巧、弄虚作假、龌龊肮脏，亦有创业血泪、草根传奇、商海沉浮。

- 掀起品牌服装的盖头；
  - 借品牌之名行炒货之实；
  - 炒作高科技多收几个亿；
  - 加盟连锁骗成千上万创业者上当；
  - 普通经营者被笑话十做九亏，而创业不到3年的李先生年收入近百万；
- 光明与黑暗交织的服装业界，触目惊心，发人深省。

作者几乎每天要面对那些亏了数万数十万的服装经营者(他们对本书相见恨晚)。这份沉重，触发作者全景式、深层次揭秘服装赚钱的门道。

## <<揭秘服装赚钱的门道>>

### 作者简介

服装探秘，大学毕业后闯荡深圳，摸爬滚打到如今。

从事服装生意之前，曾有意识地到十几家大大小小的企业工作学习：担任过行政人事总务经理、业务经理、生产计划经理等职。

二十多年的从商经历，当得上是颇具社会阅历的“草根”。

进入服装行业多年，历经艰辛，钻研服装市场和草根的服装商业模式。

是个乐于分享的人，在论坛、博客等公开自己的经验，受到广大网友的热力追捧。

应服装经营者和新手的要求，创办服装创业培训班。

作为服装行业互联网上最具影响力的人物，个人QQ先后加了超过两万的服装界好友，可以最直接搜集到各地服装市场的信息以及服装人的思想动态、经营理念，第一时间掌握来自民间的海量服装资讯。

。

## <<揭秘服装赚钱的门道>>

### 书籍目录

序

#### 第一篇 服装有人这样卖

第一节 库存尾货包装成品牌

第二节 音乐教师1.2万元闯荡广州十三行

第三节 年赚百万的二手服装与一元一件的洋垃圾

第四节 特定国家销售的品牌在国内出现

第五节 服装品牌，想说爱你不容易

第六节 托，都成了服装行业里的一种职业

第七节 服装生意十店九赢，你准备好了吗

第八节 看大卖场风云变迁

第九节 服装生意也就是门槛低，但水很深

#### 第二篇 炒货

第一节 借品牌之名行炒货之实

第二节 动用数千万元资金大炒尾货

第三节 加盟连锁骗了成千上万的创业者

第四节 有批发市场的地方就有炒货

第五节 以为贵一点的就是好货

第六节 遭遇“炒货门”连生意都做不下去

第七节 炒货与服装的旺季淡季

第八节 如何识别炒货

第九节 亏的为什么会亏呢

#### 第三篇 偷版仿版

第一节 你抢过货吗

第二节 版的来源途径有很多

第三节 仿版有可能赚得盆满钵满

第四节 批发商没几个不是生意精

#### 第四篇 仿牌

第一节 相信品牌的力量

第二节 做仿牌的档口要交保护费

第三节 仿牌上市比原版还要快

#### 第五篇 外贸与库存尾货

第一节 她对外贸尾货市场前景看好

第二节 什么是外贸与库存尾货

第三节 如何识别真假外贸服装

第四节 外贸库存尾货市场众生相

第五节 齐色齐码与补货

#### 第六篇 价格

.....

## <<揭秘服装赚钱的门道>>

### 章节摘录

版权页：插图：第一节库存尾货包装成品牌500家单店年平均营业额35万元，就是1.05亿元；按单品每件200元计，就是15万件；如果1/5是库存尾货，其进货价与新款生产价相差是40元/件，那么可以这样说，这家公司单就货品采购这一项，每年就能净赚460万元。

2009年，跟朋友喝茶聊到库存尾货的问题。

这一年形势特别严峻，库存尾货都打入中高档商场了。

我们聊的库存尾货，是指大路货的库存尾货，而不是品牌本身的库存尾货。

品牌本身的库存尾货，主要有5种处理方式：第一，通过自营的折扣店或专门经营折扣货品的加盟店销售；第二，由品牌公司或代理、加盟商在商场特卖区销售；第三，给库存商清仓处理（处理时，有的保留原来的唛和吊牌，有的为了维护品牌形象，剪去唛和吊牌，有的甚至换上另外牌子的唛和吊牌）；第四，通过低折扣的方式，供货给加盟商，加盟商打特价卖，或搞促销活动时卖；第五，网上批发、网上零售，自营或者外包。

大路货是指低端一点的服装，大部分使用未注册商标，有的甚至连未注册商标都不使用，小部分有注册商标，基本走散货批发路线，也有走代理加盟路线的。

大路货基本是流向大卖场或普通的服装零售店，也有品牌公司和个人采购贴牌。

根据定位、知名度和操作模式，服装品牌分一、二、三线等几个档次。

品牌有的走代理加盟路线，有的走直营、直销路线。

中高档商场对品牌服装进场审查严格，对品牌知名度和服装档次都有要求。

我现在说的，是一二线品牌完全不顾消费者对其知名度、档次和服务的信赖，包装大路货库存进入中高档商场。

## <<揭秘服装赚钱的门道>>

### 媒体关注与评论

读书的目的在于理论指导实践，在于少走弯路、歧路。

大多时候，获取知识的代价太高，经济成本、时间成本、沉淀成本，等等。

尤其是服装行业，看似简单，实则有着独特的行业本质和内在规律的奥妙。

读此书，有助于用最低的成本掌握服装行业知识，用最短的时间掌握看透服装行业的本质和内在规律

。

——唐山市丰南区通达城购物中心董事长秦英卢老师（服装探秘）研究服装市场与商业模式，写博客，写书，办培训班，搭建服装交流平台与商业平台，热心服务于千千万万的服装创业者和中小服装企业，令人敬佩。

——意大利mirtillo（米提诺）童装大中华区总经理李群遇到这本书是一种缘分。

书中的道理都通过一个个真实的事例娓娓道来，这是卢老师（服装探秘）在贴近无数服装从业者汇集起来的宝贵财富。

卢老师（服装探秘）教会了我如何把握人生路上的重要选择。

——viale toscana, milan, Italy JENN HU

<<揭秘服装赚钱的门道>>

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>