

<<经营一家赚钱的服装店大全集>>

图书基本信息

书名：<<经营一家赚钱的服装店大全集>>

13位ISBN编号：9787542930620

10位ISBN编号：7542930621

出版时间：2011-9

出版时间：立信会计出版社

作者：凡禹，吴娟 编著

页数：389

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>

## <<经营一家赚钱的服装店大全集>>

### 内容概要

开服装店说起来容易，做起来可没那么简单。

如果你想开一家赚钱的服装店，希望低风险、高收益地经营下去；希望每天门庭若市，而不是门可罗雀；希望营业额节节高升，而不是一筹莫展，凡禹等编著的《经营一家赚钱的服装店大全集(成功金版)》就是你的“百科全书”。

如果你想店内摆放井然有序、店员工作热情、顾客满意离开，《经营一家赚钱的服装店大全集(成功金版)》就是你的“参考书”。

我们收集了很多开服装店成功的案例，对他们的开店经验作了精心总结和全面梳理，为想开服装店的人士和正在经营路上的店主们提供了一份实用的参考。

# <<经营一家赚钱的服装店大全集>>

## 书籍目录

### 第一章 服装店开业全准备

开服装店“钱”景光明

要有良好的开店心态

开店的知识储备

计划是否完善决定开店成败

开店需要的启动资金

开店投资的一些细节

开店的一般流程

开店所需证件

开业登记包括哪些内容

领取营业执照后还需注意的事项

开店特别情况的手续处理

不可不知的税务知识

常见的避税实施方法

利用税收优惠促进店铺发展

法律是保护自己的最好武器

签订租赁合同要注意的细节

了解劳动合同的相关知识

规避风险才能立于不败之地

### 第二章 找准定位，赚在起点

市场定位的重要性

服装店定位关键看特色

把握市场潜在需求

定位一——粗布服装店

定位二——求职服装店

定位三——“高个子”服装店

定位四——“宝宝”服装店

定位五——“胖人”服装店

定位六——开女性服装店

定位七——加盟品牌服装店

### 第三章 选址技巧、命名技巧

店址选择的重要性

店址选择应知技巧

常见选址地方——小巷

常见选址地方——大学附近

常见选址地方——办公区

常见选址地方——大型百货商场

“傍大款”的意识不可缺

选址不妨因奇制胜

少量资金的选址方式

对合适的店面。

### 要行动起来

服装店开店选址四不要

如何设计店名的标准字

人靠衣装，店靠名装

## <<经营一家赚钱的服装店大全集>>

服装店的几种取名法

服装店取名禁忌

个性店标的设计及其技巧

招牌的选择及其技巧

### 第四章 装修设计得当好旺财

基本的经营理念需融入设计中

塑造店铺形象四要素

塑造服装店形象的四阶段

服装店设计的五个重要原则

把握服装店的风格

装修方法因风格而定

装修特色猎奇

不同档次, 设计各异

设计一个创意十足的门脸

服装店店面设计诀窍

服装店内部设计首重布局

布局种类多

布局特色

布局需咨询专业人士

服装店布局上的诀窍

服装店空间上的讲究

服装店店铺分区技巧

窗户的设计技巧

展柜设计的诀窍

天花板, 地板。

### 墙壁的设计要点

通道设计的几种类别

橱窗设计要点

灯光设计要点

店内尽量避免阶梯, 管线最好采用暗线

凡事和谐才是美

### 第五章 服装陈列有技巧

服装陈列包含的基本要素

服装陈列的原则

服装陈列的规划

规划服装商品配置表是前提

服装陈列工作的实施步骤

服装陈列应达到的效果

服装陈列时应注意事项

店铺内家具的巧妙使用

橱窗布置不容小看

几种常见的服装陈列方式

几种特别的陈列方式

服装配套巧增陈列效果

实物小道具烘托陈列效果

陈列中空间巧放大

独特风格巧增陈列效果

## <<经营一家赚钱的服装店大全集>>

陈列中的艺术

追求完美陈列

### 第六章 服装店的进货诀窍和仓储方式

服装店商品计划需提前做好

找货源必备知识

采购员必备素质

服装采购必备知识

进货十条黄金准则

进货需要注意的事项

服装运输的要点

把住服装质量关

进货六大忌

利润最大化才是最重要的

仓储管理四步骤

库存控制方法

存货管理细节

细心在仓储管理中十分必要

服装库存品的处置思路

库存品的处理方法

避免内外损耗

### 第七章 精明店主要掌握的定价策略

影响服装价格的几大主要因素

服装价格的定价方式

定价重要方法

折扣定价有技巧

价格促销有秘诀

降价有秘诀

主动降价

服装降价必守法则

服装降价的四大要点

主动降价的影响

为什么要主动提价

服装提价的五种策略

调整服装价格的必要性

价格的被动升降

价格根据市场灵活波动

逆境而上, 积极推销滞销品

打造高性价比的商品

维护服装的价格诚实度

规避价格战

### 第八章 扩大服装店人气的广告宣传技巧

广告的适合性选择

广告费的适当选择

服装店广告的要点及分类

服装店广告主要的三种类型

广告宣传的四要素

卖点广告的概念

## <<经营一家赚钱的服装店大全集>>

卖点广告的设计和摆放

终端服装广告的六重点

店铺广告的诀窍

网络广告的诀窍

广告单的投放技巧

把握开张时的宣传机会

广告牌的六字箴言

快讯商品广告绝招的关键要素

### 第九章 服装店面日常流程和盘点

服装店营业前的准备工作

服装店营业时的工作

服装店营业间歇的把握

服装店营业结束前的工作

服装店要做好排班工作

服装店要做好交接班工作

服装店要处理好投诉问题

服装店的营运管理

服饰数量管理技巧

数量管理从盘点开始

熟悉盘点的基本知识

盘点的三种形式

避免盘点损耗的相关方法

盘点的相关重要事项

服饰盘点的相关事项

服装连锁店的盘点工作

服饰盘点的方法

盘存的相关知识

盘存人员的职责

及时处理盘存问题

盘存的注意事项

### 第十章 服装店人员的招聘和管理

店员招聘的重要性

需求岗位的职务分析

做好岗位价值评估分析

店员招聘的前期准备

店员招聘的渠道选择

店员招聘计划的制订

招聘中的知识测试

招聘中的心理测试

招聘中的情景模拟测试

对应聘者的筛选技巧

员工的工作和行程安排

管理店长的方法技巧

管理导购的方法技巧

管理收银员的方法技巧

管理采购员的方法技巧

管理验收员的方法技巧

## <<经营一家赚钱的服装店大全集>>

- 管理理货员的方法
- 管理试用期员工的方法
- 管理促销人员的方法
- 员工工作绩效的评估
- 激励机制的有效制定
- 如何激励员工
- 奖金如何发放
- 服装店员工福利的重要性
- 辞退员工的技巧

### 第十一章 服装店退换货物的管理方案

- 退换货物的标准
- 退换货的一般流程
- 退换货的处理程序
- 退换货的应对办法
- 退换服装的应对知识
- 办理退费结算的技巧
- 退换货的应对态度
- 退货单的开具方法
- 退货单的寄送方法
- 退换货异样情况的处理
- 分歧意见的处理
- 退换货的注意事项

### 第十二章 服装店如何进行财务安全管理

- 建立完善的财务制度
- 适时分析财务指标
- 九种重要的财务指标
- 财务情况说明书的主要内容
- 做好服装店的促销预算
- 营业收入的管理技巧
- 收银台的规范操作
- 收银员的注意事项
- 现金的管理技巧
- 现金管理的注意事项
- 大额钞票的管理技巧

### 第十三章 扩大店铺要注意的问题

- 店面规模以合适为宜
- 服装店要保持充足的资金
- 服装店快速成长的技巧
- 避免经营中的失误
- 经营理念十分重要
- 制订合理的利润规划
- 发展分店的注意事项
- 服装店的核心竞争力

### 第十四章 服装情景销售法大全

- 制订合理的销售计划
- 迎宾开场要合适
- 顾客需求挖掘要到位

<<经营一家赚钱的服装店大全集>>

顾客对价位的要求  
顾客对款式的要求  
顾客对面料的要求  
顾客对颜色的要求  
顾客对风格的要求  
学会为顾客留有空间  
照顾多位顾客  
如何留住老顾客  
如何引导顾客体验  
应对顾客拒绝要巧妙  
如何应对难以满足型顾客  
运用语言的艺术实现顾客需求  
处理好商业秘密的事件  
与顾客成交要果断  
巧妙应对“误会”  
售后服务要贴心  
面对投诉要耐心  
细节处理要用心  
意外停电巧处理  
总结沟通技巧



## <<经营一家赚钱的服装店大全集>>

### 章节摘录

即用人单位保证劳动者完成劳动任务和劳动过程中安全健康保护的基本要求。包括劳动场所和设备、劳动安全卫生设施、劳动防护用品等。

用人单位不仅必须为劳动者提供必需的劳动条件和劳动保护，而且必须提供符合国家规定的劳动安全卫生条件和劳动保护。

#### (4) 劳动报酬。

劳动报酬是指用人单位根据劳动者劳动岗位、技能及工作数量、质量，以货币形式支付给劳动者的工资。

包括工资的数额、支付日期、支付地点等以及其他社会保险（养老、失业、医疗、工伤、生育等）待遇。

劳动报酬的内容和标准不得低于国家法律、行政法规的规定，也不得低于集体合同中的规定。

#### (5) 劳动纪律。

劳动纪律是指劳动者在劳动过程中必须遵守的劳动规则，它是劳动者的行为规范。

劳动合同的劳动纪律包括国家法律、行政法规，用人单位内部制定的厂规、厂纪、对劳动者的个人纪律要求等。

如上下班制度、工作制度、岗位纪律、奖励和惩戒的条件等。

#### (6) 劳动合同的终止条件。

劳动合同的终止条件是指劳动关系终止的客观要求，即劳动合同终止的事实理由。

劳动合同中约定的劳动合同终止条件，一般是指劳动者和用人单位在国家法律、行政法规规定的劳动合同终止的条件以外，协商确定的劳动合同终止的条件。

特别是在签订无固定期限劳动合同时，双方应约定劳动合同终止的条件。

#### (7) 违反劳动合同的责任。

在劳动合同履行过程中，当事人一方故意或过失违反劳动合同，致使劳动合同不能正常履行、给对方造成经济损失时应承担的法律后果。

在劳动合同中约定违反劳动合同的责任，一般是指国家法律、行政法规对违约未做明确规定的內容，若法律、行政法规已有明确规定的，一方当事人违反劳动合同，应依照法律、行政法规的规定承担责任。

2. 无效合同 开店做生意，买卖双方合作时，通过签订合同的形式来约束双方履行合同，这是最为常见的一种方式。

因此。

店主要了解有关无效合同的相关知识。

无效合同是指合同虽然成立，但因其违反法律、行政法规、社会公共利益等而无效。

可见，无效合同是已经成立的合同，是欠缺生效要件，不具有法律约束力不受国家法律保护的合同。

无效合同自始无效，但部分条款无效，不影响其余部分的效力。

……

## <<经营一家赚钱的服装店大全集>>

### 编辑推荐

服装店成功经营的经典读本 低投入高收益的实用参考书 这是一本相见恨晚的书，越早看，走的弯路会越少，它会让你轻松成为服装店经营的大赢家。

服装店以其独特的设计或风格来吸引特定的消费群体。

比如，休闲服装店以流行的元素来吸引时尚追求者如果你想开一家特色服装店，开在小巷内，也是一个不错的选择，而且还能节约一大笔租金，生意也很兴旺。

在商品陈列时，除了数量之外，还应该同时注意到商品的颜色、式样、大小。

这样才能吸引顾客的注意力，从而提高商品的销售量。

营业前的准备工作要做得充分、细致，开门迎客和售货过程中才能从容不迫地集中精力接待好每一位顾客，提高工作效率，保证服务质量，从而赢得更多的顾客…… 开店最重要的不是资本。

而是经营的技巧。

只要我们掌握了开服装店的必备知识和实用技巧，门庭若市将不再是梦想，营业额也会芝麻开花——节节高…… 花费最少的金钱投入最小的精力，抓住最好的机会赚取最大的财富。

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>