

出租名牌服装：你爱面子我挣钱 PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/219/2021_2022__E5_87_BA_E7_A7_9F_E5_90_8D_E7_c70_219785.htm MBA专用训练软件《百宝箱》好面子、爱漂亮几乎是所有年轻人的共性，但他们的收入还无法承受名牌服装的价格，如果开一家名牌服装出租店，岂不大受欢迎。俗话说：服装行业门槛低，但竞争惨烈钱不好挣。而湖南一位下岗女工独辟蹊径，出租名牌服装，仅仅一年多，就改写了自己的命运。都市男女爱面子独辟蹊径出租名牌服装，让杨玲掘到第一桶金今年34岁的杨玲是湖南永州市人，职高毕业后到一家百货商场卖服装，谁知没干几年，商场因经营不善倒闭，杨玲下岗了。这以后，她先后尝试过水果、蔬菜批发生意，开饮食店等，但都没有赚到钱。2004年4月，杨玲想方设法借了2万多元，一人来到长沙做服装生意。她看中了一家大商场里一个正待转租的门面房，一番简单装修后，她的服装店正式开张了。为节约开支，杨玲一人既当老板，又当营业员，还要当搬运工。这样没命干了几个月，再加上她诚实待客，生意总算有了起色，但比起同一楼层其他门店，杨玲的生意可能是最清淡的了。为解开其中谜团，她偷偷留心起来。经过一段时间的观察，终于发现了其中的窍门。原来，其他的门店几乎无一例外地在偷偷出售一些从地下黑市上批发来的所谓的名牌服装。其实，从其做工、面料和质地来看，这些“名牌服装”充其量也只能算是仿制名牌，尽管价格并不便宜，许多年轻人还是趋之若鹜。于是，杨玲请教起了一位平时相处不错的店主。对方笑了笑，点拨她说：“这还不简单？你想想，大多数年轻人

都是工薪阶层，而他们大多又爱面子，以他们那点有限的工资收入，买真正的名牌显然无法承受，所以只好退而求其次，买点仿名牌了。听对方这么一说，杨玲恍然大悟。出租名牌服装这以后，杨玲也打算进一批仿名牌服装。但转念一想，她马上否定了这一想法。首先，这显然是在跟风。凭她从商多年的经验，做生意的大忌就是跟风，不管这种生意如何做好，做的人多了，后面的人注定要失败。其次，销售冒牌服装，因为见不得阳光，绝对做不长。那么，能不能在经营上找到突破口呢？一天，杨玲随手拿起身边的一张报纸翻阅起来。看着看着，她突然眼前一亮。一篇报道说：在韩国首尔等城市，近年来因为经济持续低迷，大多数工薪阶层的年轻人收入普遍下降，因此以往一直最受年轻人追捧的名牌服装，其销量已跌到了历史最低谷。为摆脱困境，精明的商家根据年轻人爱面子、好虚荣的特点，适时地推出了名牌服装出租业务。没想到此项服务一经推出，大受欢迎，商家也因此赚得盆溢钵满……看到这里，杨玲不禁大受启发。她想，韩国是亚洲经济“四小龙”之一，尽管经济不太景气，但其工薪阶层的收入与国内相比，肯定要高出多少倍。既然他们都无法承受名牌服装的价格，国内的消费者就更不敢奢望了。再说，爱面子、好虚荣几乎是所有年轻人的共性，经过反复思考，杨玲决定开办自己的名牌服装出租店。为稳妥起见，她决定效仿别人，先进行一番市场调查。她精心设计了一份问卷调查表。在这份调查表里，她设计了“您目前的月收入是多少？您期望的月收入是多少？”、“您赞同并愿意接受名牌服装出租吗？”、“您最喜欢国内品牌还是国际品牌？”等10个问题。接下来，她趁双休日到一些高尚社区、公

园等，散发给那些比较青春时尚的年轻人。400份调查表收回后，杨玲欣喜地发现，赞同并愿意接受服装出租的占到了84%，而对于品牌的喜好程度，喜欢国内品牌的达到了49%，与喜欢国际品牌的51%的比例基本持平。杨玲总算吃了一颗定心丸。100Test 下载频道开通，各类考试题目直接下载。详细请访问 www.100test.com