

投资服装店的五条基本经验 PDF转换可能丢失图片或格式，
建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/282/2021_2022__E6_8A_95_

[E8_B5_84_E6_9C_8D_E8_c123_282153.htm](https://www.100test.com/kao_ti2020/282/2021_2022__E6_8A_95_E8_B5_84_E6_9C_8D_E8_c123_282153.htm) 1.市场调研必不可少“女人和孩子的钱最好赚”，上海人对儿童的投资占整个家庭收入的40%，是全国最高的（其他的地区是20%左右），所以在上海开童装店是比较有市场的。 2.选址要充分考虑周围的消费能力。开店一般是在物质充裕、文化层次比较高的地方，例如商业区、中高档住宅区等。开店前要从多方面进行充分的调查，包括：店铺所在地人口分布情况，附近聚集的企业性质，本区域消费能力，有无同类店铺等。此外还要寻求好地点与房租之间的平衡点。 3.装修要注重视觉效果装修好坏与否是比较重要的一方面，装修时要注意吸引眼球，而不一定要追求如何昂贵。另一方面，对于那些准备开连锁的创业者，一定要保证连锁加盟店的统一形象，包括注意CI、VI的形象视觉效果。 4.科学合理的运作模式。尽管在创业初期，出于降低成本的考虑可以使用家族企业的模式，而且因为都是自己的生意，干劲也会比较足；但随着逐渐做大，家族式的管理将会影响效率，所以起步之后的发展壮大过程中一定要逐渐引入一些现代的管理思想。 5.重视服务营销观念。有些经营者往往忽略了对员工服务质量的要求。应当要求员工用真诚的心去对待客户，上班的时候需要保持很愉快的心情，决不要带着压抑的心情去接待客人。无论客户有没有消费，都要给予优质的服务。例如看见小孩子的鞋子湿了，东西脏了，一定要帮助他们尽力解决困难。这种服务很重要，虽然他这次没有消费，但会觉得你很亲切，会

记着你，下次如果需要就会过来。这是一种潜在的广告，一定要做好，不能急功近利。此外，选择加盟现有的公司可以少走很多弯路，不失为一条捷径。加盟店会给你一个模式、一个场景、一个平台供你去发挥。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