

服装店要怎么经营才能赚钱？PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/289/2021_2022__E6_9C_8D_E8_A3_85_E5_BA_97_E8_c123_289545.htm 选址、字号命名、经营模式等细节都必须仔细考虑 如果你现在想开店，成功率到底有多高？专业机构对国内开店成功率的一项调查显示，加入加盟体系开店成功者为76%，独立开店成功比例只有24%。邹涛创业管理顾问机构首席创业投资顾问邹涛先生认为：“技术”是店面的基本生存条件；真正能让店面落地生根，充足的竞争力是不可缺的；而特色经营、留意市场信息，关注尚未引起国内或即将引起国内的新形态消费文化及特性，才能在消费者偏向理性思考的情形下，免于落入削价竞争的恶性循环中。在开店前期，有些基础工作是必须要做的，比如详细的市场调查，慎重选址等，这样才能最大限度降低或避免风险，早日实现投资赢利。充分了解自己开店绝不是一时冲动，更不能盲目，思考个人性格特征、兴趣，清楚手头上现有的资金数目后，对即将投入项目逐一评估，如工作时段、工作时间长度及工作进行方式等，了解自己究竟适合开什么样的店。若你浑身充满创造力，内心热情如火，外表光芒万丈，可考虑经营自助火锅店、传统小吃店、便当外送等餐饮服务业。若你爱好精致有品位的物品，开二手精品店、手工艺品专卖店及小型咖啡屋，能让你一展雄才。若你极度敏感，有爱心，而且爱家、恋家，那么办托儿所、幼儿园将是你的最爱。若你常常跟着感觉走，时时设身处地为他人着想，宠物店、花店、园艺店正需要你这种特征。慎重选择项目 一是预见，就是结合本地实际情况，对即将出现的市场

作出判断。二是借鉴，即拿来主义。主要是借鉴国外的先进经验、做法。而在本地则属预见型新兴项目的，结合本地及自身情况有选择地实施。三是尽力选择自己熟悉的行业和掌握相关知识的行业为投资目标，要充分发挥自身所掌握的知识 and 技能，把其作为选择投资项目的有利条件。四是尽量选择与亲属、朋友从事的行业相关或相近的项目，这样可以得到他们的指导，在业务上也能得到一定帮助。五是注重市场调查，搞好市场的分析预测，你可以向专业人士请教，测算出投资的最低和最高收益。

如何筹集资金 当你初步选定了生意项目，接着要解决的问题就是筹集资金。而因为筹集资金不利，有很多人经商的念头成为泡影。那么，如何合理的筹集资金呢？

个人存款。平时要注意节约，尽量多存一些创业启动资金。

银行贷款。在我国，申请银行贷款一般来说很不容易，除非你有房地产作抵押，另当别论。还有就是你的创业计划引起某些有产业的公司的浓厚兴趣，愿意合作，可请他们担保，向银行申请贷款。

亲朋借款。如果你有一二个先富起来的朋友或亲戚，是最理想的借钱对象了。不过，跟他们借贷时，你要向他们详细介绍你的生意计划，使他们对今后还款能力有信心，还要明确讲好偿还借款的期限和利息，写好借据。否则也会出现矛盾，损害感情。

供应商。有些供应商允许你赊购某些存货和商品，这种无本生意，何乐而不为？等你赚了钱，再还给那些好心人吧。

出租或抵押财产。如果你有决心达到目标，那么，出租或抵押财产是一种最直接的方法。“真正的商人要敢于拿妻子的结婚项链去抵押”这句话是美国著名的小商品经营家格林尼所说的。

开店三大细节 一、选址要注意的细节：对于开店来说，地点

为王。好的位置有很多共性，如人口流动性大，闹市区域繁华地段，交通方便等，所以选择好位置必须具备以下7个条件：

- 1.人潮流量：平常、假日及日、夜来往人次比例。
- 2.车潮流量：汽车、摩托车往来流量。
- 3.交通枢纽：目前及未来可能增减的运输工具。
- 4.马路宽窄、大小：单行道、双向道与停车问题。
- 5.区域特征：商圈情况、竞争店、互补店、金融机构及文教、休闲设施等。
- 6.人口勘察：该区人口数量、男女老少比例、消费习惯等。
- 7.商圈勘察：主要及次要商圈范围、租金、价位。

二、字号命名的细节：字号命名和所处环境、客户成份、文化经济氛围、地方习俗等关系很大，如南方名号“客家王”若在北方未必能叫响。通常，店名要避免用生僻字，要做到通俗、易记、明晰、顺应客户心理，念起来朗朗上口便可。

三、日常经营模式的细节：经营小店说难也难，说容易也容易。因此，特色和亲情是经营小店的两大绝招。尽管有大卖场、超市“抢、逼、围”，许多的杂货店还是能守住一方“阵地”。小店自有小店的优势，充分发挥这种优势，小店自然能开得好、开得久。一般情况下，按照地点位置，小店可粗略分为两种，一种开在人来人往的闹市口，一种开在居民社区。前者因为和大店做邻，商品特色显得更为重要，应该找大店所没有的东西来做。经营这样的小店，一定要做市场细分，做专做深做透。开在闹市的小店，不妨经营能迎合年轻人品味的商品，因为年轻人是最喜欢逛街的。相反，经营老年人用品的小店应开在居民小区里，那是老年人的活动范围，就近购买当然受他们欢迎。而开在居民小区里的小店，做的是周围居民的生意，除了以日常生活用品为主外，关键是要以人情来“抓”老顾客，有时候不妨实

施“小恩小惠”的亲情模式 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