

如何开一个启动资金在5万元左右的女装店,请大家

一、项目介绍由于资金有限只有5万元，所以我想来想去没有什么更好的项目，时间紧张也没有更好的灵感所以暂就来个传统行业，服装行业。我的项目是做服装行业，开个女式服装店。热点推荐：49种简易创业赚钱方法大比拼我奋斗一年半，身家50万一个四十岁创业者的故事厉害！一个不可思意的打工妹故事：我的淘宝升钻之路阿里一商友的创业传奇在选定行业之前，我先衡量自己的创业资金有多少，5万元。因为，各行业服装陈列图片的总投资有高有低，每一种行业都不一样，所以，先衡量自己所拥有的资金能够做那些行业，再来做进一步的规划。选择开服装店的优势是服装行业较为成熟，项目需要的成本较低，容易进入也容易启动。而且自己对服装也有点感兴趣，算是兴趣与事业相结合吧，呵呵。

二、店面的选址地点的选择对日后店面的营运好坏影响很大，所以一定要找个商圈位置好的店面。经过调查我发现在闵行莘庄这快商圈不错，闵行区作为上海发展的主要居民居住区之一，莘庄又是闵行的中心，这里交通发达，人口密集，市场是没问题。而且这里以后还要建一个大型的亚洲商品交易中心，前景广阔。最后我把店面选在了莘庄的水清路上，仅挨店面就有一个公交车站，前面是个大马路，平时无论白天晚上人来人往。而且一百米开外就是地铁站，人流量是可想而知的。周围又都是老居民区，固定人口多，地块成熟，消费力旺盛。另外我发现这条街上还有几家为数不多的衣服店，但大都定位居高，价格昂贵，款式单调稀少。平时也很少有人光顾。因为这里虽然居民多但大都是普通老百姓，富人很少，不适合销售高档消费品。这里虽然人流量大但大都为上班一族，消费能力为中低档。我的定位就是中低档符合市场需求。同时和其他几家店没有冲突，差

异性存在。店面的租金也不高5000元/月，付三压一，（上海都这样）。找好店面之后，接下来就是要与房东签约。而且，这个动作不能太早，必须待前面几项步骤都完成后才能进行。因为，一旦与房东签约之后，就开始支付房租，自然就会有时间压力。所以，我在与房东签约之前，一切能做的筹备工作与书面数据（包括营业证照的办理等，这里我就不在熬述了），都先准备好了。在与房东签约时，租期最好不要太短，如果只签一年，可能一年后才要开始回收，结果店面却被房东收回去，租期以三至四年为较理想的签约期限。我签的合同是三年，即使将来经营出了问题我也可以转租出去（这里的房租一直在涨）。店面承租下来，需要一段装潢期，所以我向房东情商，租金起算的日期让他扣掉装潢期，以降低租金支出。呵呵，能少烧钱就少烧点，谁让咱只有5万元起步金呢。

三、店面的装潢

租好了店面，下面要装修了。店面装潢关系到一家店的经营风格，相关栏目服装进货技巧 及外观的第一印象，因此，装潢厂商的选择十分重要，所找的装潢厂商必须要有相关店面的装潢经验。譬如，开咖啡店就一定要找有咖啡店装潢经验的厂商，开儿童美语就必须找有儿童文教装潢经验的厂商。因为，装潢厂商如果没有同类型店面的装潢经验，到时候所装潢出来的店面，在实务操作上，就未必能完全符合需求。届时，如果再打掉重做，当然就费钱费时。所以，我在装潢前请装潢公司先画图，包括平面图、立面图、侧面图、所要用的材质、颜色、尺寸大小等，都要事先注明清楚。为便于沟通清楚自己所想要装潢的模样，最好先带装潢厂商到同类型的店去实地观摩，说清楚自己想要装潢的感觉，这样装潢出来的店面，才会比较贴近自己的想法。我要求的装潢效果如下：1、门口醒目的广告明确，让路过的人一目了然店内是卖什么东西！重要的一点，相同的衣服挂在

不同档次的店铺会用不同的效果，不要因自己店内整体的形象影响到自己的衣服的档次，影响到顾客的购买欲！当然本店刚开张简装为宜。

2、灯光等硬件配备也非常重要的，如果店铺不够亮膛，给人感觉就是象快倒闭的！晚上门头的灯一定要亮，一下子能吸引路过的顾客的眼球！灯光也能让衣服更动人，但是不同的灯光会有不同的效果，冷暖结合是服装店最适合的，如果全部是冷光（也就是平时所看见的白色灯光）店铺虽然亮堂，但是给人的感觉惨白不够温馨，衣服会显得不够柔和！加上暖光灯（平时看见的射灯之类的黄色光）能中和惨白感觉，照射出的衣服也更动人！空调在夏天必需要俱备，不然店里很难留住顾客有耐心挑选衣服的，身上粘滋滋的，试衣服也不会有心情的！

热点推荐：49种简易创业赚钱方法大比拼我奋斗一年半，身家50万一个四十岁创业者的故事厉害！一个不可思意的打工妹故事：我的淘宝升钻之路阿里一商友的创业传奇店面装潢一共花了5000元，这还是省着点花的，包括我自己做小工，就5万省着点吧。

四、选货及进货的渠道万事具备只欠东风，下面进入正题，我该讲讲怎么买生财的工具：

衣服了，怎么进货选货

一、选货及进货

1、选货：选样，款式，品牌，数量

选货要掌握当地市场行情：出现哪些新品种？销售趋势如何？社会存量多少？价格涨势如何？购买力状况如何？大体上能心中有数。

品牌以杂牌为主，以外贸货为主。

进货要适销、适量，要编制进货计划，当然在进货过程中也可应变修改。

进货时，首先到市场上转一转、看一看、比一比、问一问、算一算、想一想，以后再着手落实

进货少进试销，然后在适量进货。因为是新店开张所以款式一定要多，给顾客的选择余地大。

进货安排在每个星期的三或四，这样每个星期六店内肯定是有新品到货的，但只上部份新货，一部份留着星期天上！如果进入销售旺季，三四天就

补一次货！象“三八”“五一”“国庆”等几个销售高潮，不要等到差不多时间时再准备货品，提前半个月就可以先开始准备了！要给自己有足够的安排时间才行！

2、进货渠道：上海七蒲服装批发市场或杭州四季青服装批发市场。新店开张暂时只在七蒲服装批发市场进货。同一城市就近方便，等日后销量上去，再去杭州四季青服装批发市场。

五、人力规划我计划雇佣三个人，两个小姑娘最好是漂亮mm（不要骂我色，爱美之心人皆有之，漂亮mm容易招揽顾客奥），主要负责接待顾客相关栏目服装店面装修 本文来自 ，两人轮班倒。另外招一个年龄大点的阿姨和我自己轮班倒收银，我基本上一直要在店里看着的（除了进货或者重要的事，自己创业累点是应该的）。两个小姑娘的工资，800/月+提成，提成为月营业额的1%，提高她们的积极性。大一点的阿姨也一样，800/月+提成1%，不收银出了问题它要负责。

六、投资金额分析，每月费用分析1，房租：5000/月，付三压一，20000元2，装修费50003，第一次衣服货款20000元4，其他费用1000元5，员工工资可以在第一月底结，不用算在初期5万内6，余下4000做流动资金使用

七、营销策略一、开幕促销当一切都就绪之后，就准备择期正式开幕。开幕当天为招徕顾客，办一些促销活动势不可免，促销活动不外乎打折、赠品及抽奖等三大类型。同时在周围小区散发些传单。

二、衣服的陈列做女装产品关键要品种多，给客户有足够的挑选余地，这与其它品牌专卖店不同，不是依靠主要几个款的来销售！产品陈列上要突出自己服装的特点，把上衣，裙子，裤子，套装等分开陈列，除了店铺看上去整齐外也给有目的性购买的客户挑选提供方便，如果只想买裙子的，他只需在裙子类挑选，如果买了裙子又想配上衣，直接可以到上衣类去搭配！量多的款可以用模特出样，往往出样的衣服是卖得最快的！

橱窗里的出样要经常更换，这不能偷懒！热点推荐：49种简易创业赚钱方法大比拼我奋斗一年半，身家50万一个四十岁创业者的故事厉害！一个不可思意的打工妹故事：我的淘宝升钻之路阿里一商友的创业传奇三，长期发展营销策略1、原则：每周都要有新货上架，以中档为主，高低档为辅（高档点缀低档适量）2、方针：尽量把其中的每个环节作成标准化，以备日后发展连锁，即模式复制3、服务：训练营业员的基本利益，对顾客的服务态度及服务宗旨。无论顾客是否买衣服或者买所少钱的衣服都要微笑送客让其满意离开，常此以往才可能有口碑相传的美誉度，也才会有回头客。顾客的要求在可能实现的前提下尽可能的满足。4、方法：（1）初次来店的惊喜①免费赠送小饰物，小挂件，让其填一份长期顾客表（做客户数据库）（2）增加其下次来店的可能性①传达每周都有新货上架的信息②利用顾客数据库，以某种借口施以小恩惠，使其来店领取或告知打折消息，或者免费送过季衣服（要定量）或送生日礼物等③购适量女士手袋告知顾客一次购物满400元送一只女士手袋（女士手袋要在店内陈列出来，进货以38元标价300+的那种为宜，给顾客物超所值的感觉）或者累积消费600元及以上。（获得奖励之后在从新累积）（3）满意购物并使其尽可能介绍其他买家来店购买①告知顾客量大或团购可优惠，如：一次购满500元及以上打8折等，或者个人累积消费1000元既获得一张8折的金卡②介绍新顾客，如：每介绍一位新顾客并购满200元及以上送推荐人50元购物卷等。（4）不定期打折①人一定程度上都喜欢贪小便宜，女人就更是如此了。"店铺开张大赚送"、"本店商品八折优惠"，也可以采用买一送一的策略（送的货以滞销货为主，过季货为辅）这些招牌通常能抓住女人的心。（5）一年中做几次短期促销，售价定为10 - 30元，非常聚人气！再把店内滞

销款低价一起处理！如五一，十一，三八等最佳时间八，总结综上所述我用5万元
开一个女式服装店，相关栏目服装进货渠道 是不是能够成功当然还需实践中去检
验了 本文来自

内容来源：广州服装批发市场网 <http://www.y03.cn>

服装批发交流QQ:27833794