

做服装生意的经验

篇一：做服装经验

本人正式做服装四年，认识的大多都是批发商，但是因为销售模式不一样，所以能交流的很少。我知道我生意做的不错，不是对服装市场的了解而得知的，而是在我身边没有一个人能在我这个年龄用几年的时间赚几百万的。

我的性格比拟直率也很自由散漫，十几年的上学生涯中就是有名的迟到达人，所以思量再三以后决定开服装店。那个时候，服装竞争已经很剧烈了，可是由于服装行业的低门槛，还是有很多人争先恐后的进入。当时我们市中心步行街上的店面 20 平年租金已经到达 40 万了。准备开店的时候，我查了很多资料，包括店名，风格和装修，销售定位和开展方向，甚至还研究了店名笔画数的吉凶，包括风水。也许有的人会说我想太多了，但是我没有经验，没有人带，我唯一能做的就是万无一失，面面俱到。我最为难的就是资金，我用了 4 个月的时间去找店面，去寻找性价比最高的店面。

06 年三月份，很碰巧的我在市中心看到了一家正在出租的门面，很小，9 个平方，旁边都是做吃的，也许环境不是很好，但是房租很低，1800/月，没有转让费没有押金，最主要的是它就在车站旁边，人流量很大。房东人很老实，说明了可能房子三个月要拆迁的问题，让我考虑好，我当时就交了订金，签了合同，但是我要求合同上注明一条，房屋租期到拆迁为止。当时想的是三个月的房租 5400 元，装修 5000 元，自己看店，没什么开支，人流量那么大，就是一天卖 500，也是稳赚不赔的，但是如果这个房子几年不拆，这种市口，是不可能有这样低的房租的。我立刻回家，从我妈那里借了 16500 元，这是我妈身上所有的钱，我妈

很支持，按我妈说的，只要孩子在做事，就是亏了，也不亏心。很幸运的是，直到现在，这个门面也没有拆迁。

我店面装修的很温馨比拟上档次，衣服的定价在 100-200 之间，秋冬装也是 150-400 之间，毛利润约 45%，开业那天，卖了 1700 多，上午我妹帮我看店，下午我自己看，每个星期五去进货。我做的会员制，这个店的最高纪录一天卖了 6000 多。

刚开始做的时候很难，很多人还价，甚至很多人用挖苦的口吻说，你们那么小的店还不还价啊，专卖店都可以还价。但是我一直坚持最低就是会员价，经常会有顾客因为 5 块 10 块的差就走了，很心疼，记得有次一件衣服会员价 130，有个女的非要 125，我没卖，态度超好的解释了很久，她最终走了，她走了以后我满懊悔的，懊悔归懊悔，但当时就把那件衣服从货架上下了，放在柜子里了。果然，她回来了，我还是态度很好，但是万分可惜的告诉她，她刚走，这件衣服就卖了，我就藏了那件衣服没赚这个钱，因为一个女人用了那么长时间去还价，是真心喜欢那件衣服的，就因为 5 块钱，让她痛失了这件衣服，她会永远的记住这家店，而且下次绝不会再还价。我很不解一些因为顾客试了衣服不买单就恶言相向的店主，在我的店里，即便顾客试了再多的衣服不买，我也会很客气，在我看来，只试衣服顾客也有她的价值，有的店还要花钱雇人排队呢，这样的顾客不正是免费的人气招牌么！以前我作为顾客的时候，最怕买过衣服去换的，因为老板一看是来换衣服的，没一个好脸色的。我们做的是散货，质量没有专卖店的过硬，那么售后效劳就要过硬，出现问题尽量给她换新款，然后这件衣服我会拿回批发商那软磨硬泡的换掉，一般情况下，明显的缩水掉色，批发商都是给换的，

我经常对我的批发商，说这样的话，你我都是做生意的，赚的钱从哪来，是从顾客身上来，她们才是最终消费者，我是直接面

对终端的，只有我的效劳到位了，顾客才买单，我生意好了你就赚了，你是我上家，实力比我强，你不照顾我支持我，我怎么好开展。所以，我们帮顾客维修衣服，即便是穿了很久的，脱线了掉扣子掉钻的都免费修补。

四个个月下，净赚了快 5 万，还了我妈的钱，还倒给了我妈 1 万 7。这个 9 平方的店，最高一个月做了 7 万 6，9 月的时候，店里经常挤满了人，试衣服都要排队的。同年 10 月的时候，我向亲戚们借了 12 万，又找了店面，17 个平方，在市中心主干道上，同排的都是专卖店，第一个月做了 6 万多，到 07 年春天的时候已经做到 8 万/月了。07 年四月的时候，又盘了个店面，20 平。12 月卖了 13 万，最高卖过 9000/天。08 年 4 月的时候，我开了第 4 家，20 平，现在持平在 10 万左右，差点 7 8 万的样子。08 年 9 月开了第 5 家，开业第一个月卖了 7 万 5，最高卖 9 万 8。09 年 4 月开了第 6 家，市口差点，平均营业额在 5-6 万的样子。从去年 4 月，我因为家里的事一年没再开分店，其间，被拆迁了 1 家，还有 5 个店在经营。这几个店都离得很近，不超过 500 米，除了 9 平的店被其他店抢了生意，基本上都互不影响，中小城市，市中心就那么点地方，开展不了。四年下来，服装竞争越来越剧烈，很多款式实体店卖的低，网络上的卖的更低，甚至网络上的零售价比你拿货价还廉价，同城的价格竞争也很剧烈。很多人问我，店开多了，是不是越来越累，事实完全相反，开第一个店的时候我每天下午要看店每个星期要进货，第 2 个店，我每天晚上去收账，每个星期进货，第 3 个店时就退下了，只要每个星期去进货了，从去年开始我连货都不用进了，甚至第 6

个店开了 1 年了，我顶多去过 5 次，上班几个月的营业员甚至都不认识我。一种盈利模式一旦有了标准就容易复制，更容易扩大和开展了。

我们店每天新款拍图片，店里都是联网的，传图到 QQ 群，整个店 MM 都能了解款式特点。根本上每天至少到几十个款，旺季时一天到一两百个款，好款重点推荐，一旦一个款好走，立马各店配上，一般的款会放个三四天，差的款直接打回厂家，卖了几件的款即便剩个 1 件 15 之内下架，除非爆款会一直做。我要求我店里的 MM 要保证家里的款只有三种，爆款，好款和新款。四年下来，根本上没有库存，去年夏天结束，整理仓库时，压货 100 件夏装，1 万左右的进价。

确实，服装这行越来越难做，再也听不到做服装一夜暴富的了，举凡现在做大的，根本上很早就起家了，特别是 04 开始淘宝等网店的兴起，价格透明度越来越高，利润越来越低。

创业的人首先就要根据自身的形势找好定位，不仅是货品的定位还有自身的定位，具体情况具体分析。我看过网络上流传的 6 年 600 万的帖子，很多地方值得借鉴，很多地方值得学习。但是那是 2022 年初的服装创业，和现在形势大不相同，时代背景，竞争环境，流行趋势，包括营销模式都大不一样。就像淘宝兴起之初，仅 500 元创业就能出来个柠檬绿茶，而现在入淘宝，即便是绿茶的老板也不一定能再创个奇迹。每个创业的人应该根据自己的特点，根据具体情况，取优补短，而不能照搬硬套。我本身是个不怎么花钱的主，我没有很有钱的朋友，即便现在，我也没有买过一件名牌，我的消费观念是性价比物有所值。所以，我卖不了贵的衣服，选择的是工资阶层的消费，沿街店面，定价销售。我已经几年不在店里销售了，没

有一个老顾客是我认识的，处理问题时我都是以经理的头衔去的，低调有低调的好处，我的宗旨是高调的赚钱，低调的做人。

服装店成败最大的一个因素就是店面市口，选择一个好店面就成功了一大半，虽然现在店面的转让费和租金越来越高，但是诚心寻找，是可以找到性价比高的店面的。我开了6个店，每个都位于市中心，人流量大，但最主要的是我租金廉价。前几年我除了进货以外就在找店面，所有适合我做的地方，我都去反复了解过，甚至记下了这条街大局部的门头招牌，并且设定了自己的承受底线，每天都都会关注报纸，网络，一旦在报纸或是网上看到我关注的区域或街道有出租转让的消息时，我就立即电话询问，如发现就是我需要的店面或是租金比我预想的还要低时，我会在第一时间和房主见面，预交定金。曾经，因为2千块的还价僵持错失了绝好的店面，让我每每想到都很悔恨。这样斩钉截铁，是在你充分了解那块区域的情况以后，转让费租金产权有没有拆迁风险，等等。遥想我接手的每个店面，都是别人做不下去生意惨淡的，我接手后还有很多幸灾乐祸的呢，结果通常都让他们大跌眼镜。

我店里是不在墙上打版的，打版很麻烦，拆来卸去，人多的时候忙不过来，我的货品是上下错落的并排陈列，按款式颜色区分，并且货架上一款就一件。店小，最大的也就25平，衣服又不贵，想做高营业额，就必须款多，有的店整个店里就几十件衣服，就是卖空了也不过几千块，所以营业额很难提高，我20平的店至少有200个款，夏装能多到300个款。

衣服好看不是重点，好卖才是王道。前几年我进货经常看各类杂志，了解流行趋势，现在，我根本不看杂志。就像上面说的，挑适合我风格的生意最爆的批发商，他们推荐款再加上自己挑选，而且批发商推荐的，就算不好卖，换款也是

没二话的。以前，我可能在一家拿个几件，一次进货下来，手上一大堆的货单，调款的时候一家家跑，找都找死了。现在，我主要做十几家的货，另外做很多家散的，但只上一两个爆款。量大了，批发商都很好说话，新款也为你留货，还能欠款，无形中就多出了几十万的流动资金。我喜欢做散货，几年下来，我很少见到有什么牌子可以长期好卖的，很少有批发商生意可以年年火爆的，船小好调头，谁家好卖谁家的售后这块就看老板个人了，总之，我是尽量做好售后的，我不怕顾客来投诉，就怕顾客不投诉。不投诉的人，买了东西心里不爽，可能永远都不来你家了，而且还会四处宣扬你的货品不好，投诉的顾客，至少她还是希望有个发泄点的，处理的好可能比以前更忠实。散货零售这块，售后应该是个软肋，整个风评也不好，散货零售店只要做出自己的品牌效应，不比专卖差，因为散货比专卖性价比更高。

比起那些很多上规模连锁店的老板我还差了很多，还有很多地方的缺乏，我自己也能清楚的看到，碰到生意做的大的，更是一种鼓励……

去年8月才装的联网软件，所以传半年的报表，净利润在60万。

08年12月营业额只有36万，但是09年12月是43万，涨幅有20%。

~~~~~  
~~~~~  
~~~~~  
~~~~~

首先，非常谢谢后面发帖回复给我的同行，这是我第一次的写贴经验。不管是支持也好，鼓励也好，赞美也好，还是提问，都给我继续延续写贴的动力。但是由于后面的页数越来越多，重复的也多，我把几个事情在首帖说下。

一，在两百多楼的时候，一个同行说我吹，一个说我骗。我这个人自尊心强，做生意也一向本着问心无愧的原那么。最受不了别人说我吹说我骗，要真觉得我吹我骗，好歹也多加点解释说明啊，不加以分析研究，就盲目主观的得出结论，这不是一个生意人该有的思维。要知道这是店主家园，来这里的大小都是老板或是想当老板的人，套句周星驰的话，以你的智商，能唬得了你吗？如果是真以这种不知道去伪存真，只因为防范的心理而一棒子打死的思维方式，那我只能说你不会有多大的开展。我现在过着工作两天休五天却大把赚着钱的生活，不是一蹴而就的，也是因为前几年的辛苦努力拼出来的。如果要疑心我在服装如此难做的情况却短短几年赚的那么多还那么休闲？那我要反问你，我用的联网软件，只要在能上网的地方我就知道店里的销售情况畅销商品，甚至直接手机上网就知道，你是吗？我每个店里都有联网监控，只要在能上网的地方就知道我店里的女孩在干什么，店里卫生情况陈列情况，

你是吗？我店的顾客拿回来维修的衣服，只要我家修不好，我敢说外面没人能修的好的，你敢吗？我用四年做出 14000 多名会员，大多数都是回头客，你行吗？我不能说我发帖就是为了传授秘诀排疑解惑的，我没有那么高尚也没那么无私，如果真要说目的，那么我希望能从高高手那再学经验，学以致用，我也希望能找到价格更合理货品更好卖的供给商，我更希望当我开展了，有同行相信我的人品和货品，愿意跟庄。

但是这一切都要在老实守信的根底上，如果看到这里，你还心怀挖苦，麻烦你直接关贴，小妹我浪费你珍贵的时间了。

二，很多人问货源，开始的帖子我都尽量回复，后来发现我简直就在班门弄斧，很多精华帖比我说的更专业更精细，后来慢慢的就不回复了。我的货也就是七浦四季青的，绝没有特殊的进货渠道。

三，我觉得做生意，特别是小生意想做大，最主要的就是老板的信用人品，心态方向，思维模式，盈利方法，和创新方式。所以在以后的回复里，我也会集中朝着这些方向发。当然，在一些专业人士面前，我只能算班门弄斧，所以，请见谅我的口无遮拦，天马行空。假设是一些观点，理念并不相同，我只能说求同存异，取长补短，才是生意人该有的学习态度。

篇二：服装生意经验

下面这篇文章，是一位帅哥的成功服装生意经，感觉堪称服装生意之经典。拿来，希望对打算或者正在做服装生意的美眉们，有所启示。学习下吧。呵呵

我是怎样做服装生意的。

正文：

一 货源

每天看见很多人关心找货源，好似有了好的货源，生意就有了保证。但刚开始，其实在商店里，

最不重要的就是货源。俗话说，三分货，七分卖。这个时期，记住，不选自己爱的，只选容易甩的。

举例：我拿 20 元一件小衫。10 件。1 件卖了 145 元，1 件 80 元，剩下的，每天要求自己无论如何卖一件。务必高于 80 元。

可能有人说了：真黑。

我告诉你：衣服的价值，在于卖的过程。有多少顾客，是缺衣服穿的？女人买衣服，在于享受买的过程。

买这些价位衣服的女人，是不会跟你认真的，他们只是觉得不贵，玩玩，可能不是很好，

目前不是很需要，但留着以后小搭小配还可以。价钱吗，穿的出去，反正又不贵。廉价了，不会穿。

不信你试一试—— 20 块？太贵太贵！10 块好了，我买给家里保姆穿的！！！！

卖衣服，要爱自己的货。时间卖长了不要嫌弃。我拿货也有懊悔的时候。我会总结教训，但我还是把它当最美的衣服推销。

我那时候的信念：垃圾都可以参与商品流通，何况我卖的是新衣服！不是夸口，客人冲着我的热情来的，熟客一大堆。最高纪录，一天营业额 3000 多，起码要赚 2022 多。最低 700，也有利润 400 多点。

4 个月后，第二个店开张了。我挖了个送快餐的女孩，600 元工资，到我这里 1500，她真做到了销售大于一切。我们这个市场，1500 是合理工资（当时），但要熟手。我偏不信，我相信激情。

我开始调整拿货方法了。

找货不如找伴。

我跑遍了所有的市场，经过再三挑选，选定两家批发商。

为什么？跟庄！眼光好，不如跟旺家。

有很多人进货，喜欢东拿西拿，自己觉得眼光好，拿货象 血拼 ，象购物。我不会。

我集中两家拿，熟了是大客。别人看不到的新版，我能拿，再熟了，开始退退换换。

好版我也跟得上，坏版我就想法换，压货少不说，家里风格相对统一，不会乱七八糟，搭配起来一条路。

看看那些品位妹妹拿的货，我笑死了。

我的强项是销售，我不会在拿货上耽误的。我不停的赚钱，开店，18个月，共开4家。由于我什么都尽量卖，

批发商都被我感动了。经常赊销给我，流动资金大大增加。

我后来开了10多家店，共做了6家批发商的货。我早退早换，年底就没压什么货。说到这里，你们会想，我是个什么样的人呢！

你们百分之一百会猜错。

就在我卖13块一件小衫的时候，我身上穿的是如假包换的香奈尔。当年PRADA.DG我都不玩了。

我还有另外收获：这6年间，我手下营业员有20多人创业，20多个老板娘。他们明白了，

做生意其实用不了多少钱的。

我教育他们，要做无中生有的人。

我觉得做衣服是农活，急不来的。

我觉得正走在这条路上，拼命推销的是自己对服装的理解，其实，女人们需要的只是心里满足。

你们中一定也有这样的人：喜欢买，多于喜欢穿。

我现在不穿名牌了。错了，不是一定要求名牌了。

现在我的生意不错，货很贵，也卖得好。老实说，穿过那么多好东西，这时装也知道个七七八八。

就是你作为老板娘一定要打扮的漂漂亮亮，如果你想生意好。而且店内的货只能配搭一点，自己决不要穿版，那是营业员的事。你要穿得有档次，你店里衣服都有档次。明白没有，尽量穿大大的名牌，作为你的战衣。那时，你的一个热情微笑，将使很多难搞的女人，乖乖的成为你的熟客。

卖廉价货和卖贵货是不一样的。

卖廉价货，要热情，

卖贵货，要冷一点。

你们会觉失势利眼？错。

在最顶级的专卖店，你们感觉到那客气后面的一点冷漠吗？！

我卖货。是这样的。2022 左右的衣服，不要报价。拿个计算机打给她看，记住，看着她的眼睛。自己只是礼貌就够了。如果她是这个消费层的，她感觉她要证明给你看。女人天生是天敌，太热情了。她觉得你的货不值。卖贵货，笑得越少越好，即使是光临了很屡次的顾客，也是客气，客气，再客气。东扯西拉的，真是书到用时方恨少。

有朋友问我，你贵货也做，廉价货也做，为什么？

其实是看店址来的。

隔壁左右，卖什么档次，你要照跟。通常人流量大，你就要做量。没什么人的地方，要做贵货。

当然，我喜欢扎堆，千万别搞单独一店的地方，死路一条，不是节约租金，是浪费时间。

以上内容仅为本文档的试下载部分，为可阅读页数的一半内容。如要下载或阅读全文，请访问：<https://d.book118.com/325043003332011104>