

2023年开服装店策划书 服装店策划书(优秀8篇)

在日常学习、工作或生活中，大家总少不了接触作文或者范文吧，通过文章可以把我们那些零零散散的思想，聚集在一块。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的范文吗？下面是小编帮大家整理的优质范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

开服装店策划书篇一

在选定行业之前，我先衡量自己的创业资金有多少，因为，各行业的总投资有高有低，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。

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，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，都先准备好啦。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，即使将来经营出问题我也可以转租出去。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。

租好啦店面，下面要装修啦。店面装潢关系到一家店的经营风格，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。

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！

我计划雇佣三个人，两个小姑娘最好是漂亮mm[]主要负责接待顾客，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。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%，不收银出啦问题它要负责。

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。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，除啦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，如果买啦裙子又想配上衣，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！

开服装店策划书篇二

许多潮汕人开的大的店面都是店面与仓库连在一起的。表面上看起来很杂乱，哪儿都堆满了商品，有时都难以落脚。其实，店堂大量存货并不会影响形象，反而往往会促进销售。有意把货堆在店内，让顾客觉得虽然拥挤，但是很热闹，而且产品离得近就看得清，找人咨询也很方便，并造成货源充足的感觉。这就往往会造成店铺商品与人气都很旺盛的感觉，人气对开店来说是非常重要的，特别是在长沙，长沙人有跟风的习惯，不管这东西是不是自己喜欢的，发现很多人都买就会自然而然的买。

而作为零售的技巧手段，故意将一两种最畅销的产品低于成本价销售，造成整个卖场价格便宜，也能带动其他高利润产品的销售。

下面我阐述一下我开店的具体计划：

由于资金有限只有5万元，我选择了自己比较熟悉的服装行业，开个女式服装店，理由：1、人靠衣装，女性是最爱美的群体，所以服饰对女性来说是永远也不会被淘汰的。2、在选定行业之前，我先衡量自己的创业资金有多少，5万元。3、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。

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。火车站这快商圈不错，火车站这里交通发达，人口密集，市场是没问题。而且这里离货运站近发货方便能节约成本，并且马路对面有做得比较成熟的几个大市场，如：金苹果大市场，金太阳等等...

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，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。考虑到火车站这边店面装修方面不是很考究的情况下，所以在成本上可以进行缩减，首先做招牌，另外只要买一些挂衣服的架子(可能之前店里面有)，另还有一些墙纸进行装饰，灯光照明，总共大概20xx块够了。

选货：选样，款式，品牌，数量

选货要掌握当地市场行情：这对该地的实际情况，货品的价格都不宜过高，所以选择在株洲进货，当然也不能全进株洲货，广州那边的衣服比较新潮，可以去广州进些比较新潮的以带动人气。我准备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。

针对刚起步不用雇太多人，选择一个比较熟练的卖手，800/月+提成，提成为月营业额的1%，提高她们的积极性，当然如果表现好可以酌情加薪。

1，房租：免租金这能省一大笔费用付10000的押金

(1)、装修：

1、全身模特x3280元一个买2个模特合计560元

(2)、产品首批调货1.5万元(3个档次，其中主要中高档占35%，补充中档占60%，特价品、服装配饰占5%)(中高档次进价为40-50元之间、中档次进价为20-40元之间特价，服装配饰进价为5-15元之间)

(3)、水电费、电话费：500元/月x12月=6000元/年

(4)、不可预知费用：5000元

以上汇总，全年费用为41510元，全年纯利为：108000元-41510元=66490元这是根据每天净利润300元的平均值，当中肯定有好有坏。

开服装店策划书篇三

开店的三个关键条件：“第一是地点；第二是地点；第三还是地点”。店铺的开发对于本企业专卖店的成功经营所具有的深远影响。盟主和加盟商之间需要紧密配合，全方位地思考和制定开店的策略最有效的方式制定和执行开店规划，包括市场分析、商圈调查、选址、装修、开业筹备和开张等。所有的配备、装置和货品也都应该在规定的时间内备妥。以便争取到最快、最高的经济效益。

资金要求

开设服装店所需要的资金决定与服装店的大小要计划好3个阶段的费用

1. 初期计划费用：市场研究和一般行支出。水电费、电话费、复印费、和交通费)

2. 房屋租用和购买适量的衣服（房屋租用一年10平方1w6左右如有货源首次进货一般会有优惠的）

3. 开业前的支出和运作资金：广告宣传。雇佣员工。以及一笔足够支付员工薪水和其他帐单的运作资金。而且能够维持到服装店足以维持日常开销为止。

服装店的地理位置

服装店必须靠近目标市场我们的目标消费者是年轻人

服装店的经营理念：

为广大的年轻人提供一个前卫流行的购物环境以及一不同于其他商店的平台

服装业界的发展趋势分析：

店名：店名以黑色为主突出神秘的风格

桌椅：桌子以黑色和白色为主简约舒适的桌椅

灯饰：以彩灯为主环绕在整个室内

在室内摆放一些植物和其他饰品给顾客一个优雅的环境

音乐；室内可根据顾客的不同年龄和喜好放一些音乐

广告宣传

让顾客很轻易的找到店名店

制定严格的进出货纪录卡：（重要部分）

种类、供应商、规格、数量、单价、总价

日期进货出货平衡量存货：

服装店的经营流程

开服装店策划书篇四

一、项目介绍

在选定行业之前，我先衡量自己的创业资金有多少，因为，各行业的总投资有高有低，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，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，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。

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。

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，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。

四、选货及进货的渠道

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。

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!

五、人力规划

我计划雇佣三个人，两个小姑娘最好是漂亮mm[]主要负责接待顾客，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。

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、营销策略

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。

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!

一、店库合一，破店经营聚集人气的技巧

许多潮汕人开的大的店面都是店面与仓库连在一起的。

表面上看起来很杂乱，哪儿都堆满了商品，有时都难以落脚。

其实，店堂大量存货并不会影响形象，反而往往会促进销售。

有意把货堆在店内，让顾客觉得虽然拥挤，但是很热闹，而且产品离得近就看得清，找人咨询也很方便，并造成货源充足的感觉。

这就往往会造成店铺商品与人气都很旺盛的感觉，人气对开店来说是非常重要的，特别是在长沙，长沙人有跟风的习惯，不管这东西是不是自己喜欢的，发现很多人都买就会自然而然的买。

二、低于进货价出货的技巧

而作为零售的技巧手段，故意将一两种最畅销的产品低于成本价销售，造成整个卖场价格便宜，也能带动其他高利润产品的销售。

下面我阐述一下我开店的具体计划：

一、项目介绍

由于资金有限只有5万元，我选择了自己比较熟悉的服装行业，开个女式服装店，理由：1、人靠衣装，女性是最爱美的群体，所以服饰对女性来说是永远也不会被淘汰的。

2、在选定行业之前，我先衡量自己的创业资金有多少，5万元。

3、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。

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。

火车站这快商圈不错，火车站这里交通发达，人口密集，市场是没问题。

而且这里离货运站近发货方便能节约成本，并且马路对面有做得比较成熟的几个大市场，如：金苹果大市场，金太阳等等...

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，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。

考虑到火车站这边店面装修方面不是很考究的情况下，所以在成本上可以进行缩减，首先做招牌，另外只要买一些挂衣服的架子(可能之前店里面有)，另还有一些墙纸进行装饰，灯光照

明，总共大概2000块够了。

四、选货及进货的渠道

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：这对该地的实际情况，货品的价格都不宜过高，所以选择在株洲进货，当然也不能全进株洲货，广州那边的衣服比较新潮，可以去广州进些比较新潮的以带动人气。

我准备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。

五、人力规划

针对刚起步不用雇太多人，选择一个比较熟练的卖手，800/月+提成，提成为月营业额的1%，提高她们的积极性，当然如果表现好可以酌情加薪。

六、投资金额分析，每月费用分析

1，房租：免租金这能省一大笔费用付10000的押金

(1)、装修：

1、全身模特x3280元一个买2个模特合计560元

(2)、产品首批调货1.5万元(3个档次，其中主要中高档占35%，补充中档占60%，特价品、服装配饰占5%)(中高档次进价为40-50元之间、中档次进价为20-40元之间特价，服装配饰进价为5-15元之间)

(3)、水电费、电话费：500元/月*12月=6000元/年

(4)、不可预知费用：5000元

以上汇总，全年费用为41510元，全年纯利为：108000元-41510元=66490元这是根据每天净利润300元的平均值，当中肯定有好有坏。

开服装店策划书篇五

高素质、高收入未婚男女。

七夕，中国自己的情人节。

七夕——中式传统情人节，浪漫携手。

男、女各50人，共100人。

七夕之夜。18：30——20：30

XXX

渲染七夕节气氛，促进公司产品在情人节期间的销售，提升品牌亲和力。

1、本活动侧重对象为中、高层次人员，所以在活动方面，场景的布局需淡雅、温馨，体现高雅、品位、水准，现场主持人（建议用专业人士）所营造的气氛轻松、愉快，同时能积极调动来宾的积极性，让他们有充分的机会展示自己，增加其吸引力，达到参加本活动的初始目的。

2、人员要求专科以上学历，薪金20xx ~ 3000元以上的男女情侣。

3、广告设计需新颖，视觉感给人耳目一新（建议用专业人士的构思），宣传方面，体现本活动严肃认真的责任态度，提高本公司的信任感，展现与其它此类型活动的不同之处。

4、活动结束后，由客服人员进行电话回访，体现本公司的责任感与服务，对于应征人员提出的相关问题进行收纳，为周末晚餐计划奠定安排基础。

5、办公室人员负责应征人员的报名事宜和资料的管理。

6、此活动为保证其资料的真实性，减轻公司的审查力度，报名人员须以工作单位为主要载体。

7、客服人员用隐性的方式通过报名人员的工作单位验证其身份的可靠性，但须保证应征人员的隐私不泄露。

8、通过报纸、海报等媒介方式进行宣传，引起人们的认知度。

9、此活动所有人员的资格为后期活动的运作进行储备。

1、百人穿针大赛

自找拍挡，要求是在规定的时间内，哪对组合穿的针最多，谁就赢得最终的胜利。可以获得现场大奖——一对钻戒。

此环节是根据古代南北朝时期民间为纪念织女的智、巧所举办的活动改变而来。本来的名称是“结彩缕穿七孔针”。可以体见情侣们的合作默契和女孩子的心灵手巧。

既然过的是中国传统的情人节，就应该有中国传统文化因素在内。此点可体见出中国女性的智、巧。

2、游戏互动

才艺表演：

情节表演的要求是演绎现代版的古代爱情故事（自找拍挡）。以牛郎织女的爱情故事为版本。参与演出的人员可获得纪念品。

场地布置：

考虑到xx自身的场地环境，我们不做太多的花絮布置，只在现场用：

灯光：纸鹤花环中挂一个小光源。因为场地本身的灯比较暗，需在用两盏射灯用于舞台效果。

彩带、纸鹤、鲜花、蜡烛做个简单的装饰，利用灯光营造效果。

彩带：用彩带在天花板上结个花球，伸展出四个架。在架上挂彩条、纸鹤、花瓣。

纸鹤：在花球的下面做两个花环，挂纸鹤。

鲜花：在场地醒目位置摆放百合花、兰花。

蜡烛：每桌桌面摆放一个蜡烛。烘托出浪漫的气氛。

活动所需设备：

号码牌（设计成心型）、电视□dvd□vcd□□话筒、音响、专门的情歌碟片、近期流行音乐、铁丝、灯、折纸、蜡烛、主持、工作人员、针线（出于安全考虑最好能定做没有针尾的，个较为大点，线相应粗点，线至少要用要三四种颜色编成，每对一米就够了）、纪念品。

七夕，中国自己的情人节。

为了忘却的纪念，用行动缅怀那不老传说。

刊登报纸广告、海报。

具体的媒介可选《每日新报》或是《假日100》。

宣传的时间为一周左右。

开服装店策划书篇六

了解公司年度市场开发计划，主要应了解以下方面的内容：增加店铺的数量；扩大单店面积的多少；提升单店增长率的计划；折扣促销、赠送礼品□vip客户管理计划；地域倾向计划；价格调整计划；广告及媒体宣传计划；上一年度本季资料等。

服装设计师在入行新一季产品设计时，陈列师淘宝开店能赚钱吗要做的并不是等待，而应该随时了解服装设计师的思路及进展，与此同时，启动新一季终端陈列策划案。

品牌每一季的面料订货种类通常比较繁多，有时数量会超过百种，此外面料的成分、订货量的多少、到货日期、针对面料的设计方向等都是陈列师必须掌握的信息。仅凭头脑是不可能全部记住这些信息的，也无法完全用色彩、图案等来分辨，陈列师应该按照公司统一的编号与其他部门沟通，提高工作效率，同时避免不必要的麻烦。有了这些信息，该产品系列的上市时间，卖场由哪些面料、服装组成，店铺的大概布局和构思就应运而生。

在进行陈列策划的过程中，有一个很重要的程序，即面对上百种面料进行色系整合。服装设计师在进行服装设计的时候不怎样进行网上开店是已经有色彩搭配方案了吗？没错，服装设计师在设计服装的时候一定会有一套色彩搭配方案，但仅有一套而已。作为陈列师，只有一种搭配方案远远不够，因

为服装设计师的搭配方案不一定能够应对所有店铺的实际情况，不一定能被市场认可，这时第一反应就是通过更改陈列促进销售，这便是陈列师所准备的第二方案、第三方案大显身手的时候。

成衣库存分为两种，一种是销售较好的畅销库存，一种是销售不好的滞销库存。畅销库存自然不必担心，关键在于滞销库存。如何将这些卖得不好的款式与新一季的货品重新组合，()带动滞销库存的销售，这是陈列设计师必须考虑的。陈列师有责任通过自己的二次陈列搭配、组合设计为公司清减成衣库存。比如增加上衣与配饰的组合搭配方案dnf怎么开店，增加裤装的搭配、配饰的作用等。

当年非常受欢迎的面料，企业可能会进行大量采购，这种做法很可能导致第二年面料有剩余，企业会将剩余的面料继续设计、生产成好卖的款式。陈列师此时要做的是掌握这些剩余面料的数量，通过剩余面料数量的多少判断该款服装的生产情况，制定相应的陈列方案。另外，一些曾经不好卖的剩余面料也需要陈列师关注，企业可能将它们重新设计成新的款式、重新加工染色或作为服装的辅料。总之，陈列师要了解它们的动向，因为总有一天，它们会变成成品，成为本季服装系列中的组成部分，而提前规划它们的陈列方式，将决定这些库存能否与新一季服装系列完美融合。

配饰开发订货计划表是根据新一季的面料订货、生产安排和新品上市计划制定的。配饰开发最见实力的两点在于：

一是配饰的色彩与本季的服装主推色完全吻合或十分搭调。陈列师提前找到面料的色卡，在开发配饰的时候，把与某一块或某几块面料相匹配的标准色准确地提供给制造商，以免开发出来的配饰无法搭配服装的色彩。

二是要开发专属配饰□chanel一直流传下来的经典配饰之一与服装面料相同质地的山茶花，就是上面所说的专属配饰，这

种配如何在阿里巴巴开店饰与服装的搭配完美无缺，并且独一无二。顾客除了选择它以外，再也找不到更加匹配的配饰，这便是服饰搭配的最高境界。

开服装店策划书篇七

【活动时间】5月xx日（星期x□—5月xx日（星期x□□

【活动内容】

活动期间，顾客购穿着类商品满50减30，满100减60……多买多减，依次类推，上不封顶。男女装、男女鞋、羊毛羊绒、家居内衣、床品儿品、箱包皮具、部分少淑女装，少数品牌及特例品不参加。相同满减规则不跨楼层、专厅累计，详见各专厅告示。

活动期间，顾客购穿着类商品实付现金满800元赠xx摄影价值1088元摄影券一张，满500元赠送xx摄影价值880元婚纱礼券一张。满200元赠送周末相声大舞台门票2张。单票限赠一次，不累计不重复赠送，数量有限，赠完为止。赠礼地点：一楼总服务台。

活动期间，顾客购穿着类商品实付现金满800元加赠xx玩偶或电影票2张；满600元加赠xx小熊皂一个；满300元加赠迷你绿色盆栽一个。单票限赠一个，不累计不重复赠送，数量有限，赠完为止，礼品以实物为准。赠礼地点：三楼商场xx专厅旁。

活动期间，顾客购镶嵌类实付现金满1000元加赠xx一盒。单票限赠一次，不累计不重复赠送，数量有限，赠完为止，礼品以实物为准。赠礼地点：一楼商场办公室。

活动期间，顾客持xx信用卡购穿着类、化妆品当日单卡累计消费满500元（含）送50元xx储值卡1张，珠宝玉器、家电当

日单卡满1000元送50元xx储值卡1张，单卡当日限送2张，数量有限，先到先得，送完即止。赠送地点：一楼总服务台。

活动期间，顾客持工行信用卡购穿着类、化妆品当日单卡累计消费满800元（含）送洗护三件套1份，礼品以实物为准，数量有限，送完即止。赠送地点：一楼总服务台。

开服装店策划书篇八

一、打造一流的质量，做到品质国际化。

有品质，才有未来。要打造一流的质量就需要我们从面料的选购、生产工序、款式设计、人员管理、设备购置、质量检查等方面下狠功夫，切实做到把产品的质量放在头位来抓，从根源上杜绝低品质服装的出现。

在这方面国内已经有一些企业做的比较优秀了。比如罗蒙西服。在质量管理上，罗蒙提出的口号是“追求101%的完美”。罗蒙西服从面料采购到成品出库，要经过诸多关卡的严密监控，同时导入上道工序对下道工序的内部质量管理监督制度。同时，罗蒙还通过了iso9000等多项国际质量管理体系的认证，最终获得了销往欧美市场的权利。

二、以市场需求为导向，切实做到以销定产。

a□提高生产运转效率。

雅戈尔在这方面就做的很出色。该企业把面料与服装的生产都放在了自己的工厂来做，这样虽然在生产运营等方面加大了风险，但是在物流配送上则节约了费用，从而减少了中间环节，提高了生产运转效率。

b□扩大销售渠道，使销售网络与国际接轨。

中国的企业要学会用多条腿走路，在销售的渠道上应不满于现状，勇于开拓国际销售网络。通过与国外服装企业的合资生产或其他合作，利用或建立自身在国外的销售渠道，有效开拓国际市场，以达到规避生产风险的目的。

c□加强信息化管理，落实以销定产。

美特斯。邦威集团通过引进电子商务信息网络化，建立了管理、生产、销售一体的“信息化高速公路”，实现了内部资源共享和网络化管理。据说，美特斯。邦威的老总周建成能在下午便得知上午在全国的销售情况，然后通过对库存进行有效分析，切实的落实以销定产，最终达到化解盲目生产的目的。

三、加强品牌意识，树立国际知名品牌。

a□树立品牌意识，做大品牌、做强品牌。

在服装行业，提升产品附加值的最好方法就是提高品牌力。品牌效用能有效提高产品溢价能力，并能为产品销往外国奠基造基石。

广东恒威集团，在80年代创业初期便提出了打造国际牛仔品牌的口号。20年来，该企业始终以做大品牌、做强品牌为己任，不断更新品牌文化，并使企业的一切行动均围绕品牌核心价值来运做，最终在国内树立了牛仔第一品牌的形象。

b□聘请国内外知名服装设计师。

通过聘请国内外知名设计师不仅能使款式上有所保证，同时更可以借著名设计师之名，来提高服装的品牌价值，达到“借鸡生蛋”的目的。

庄吉服装有限公司通过与国际著名服装设计大师巴达萨合作，

将服装的款式设计达到了近乎完美的地步。同时，借巴达萨之名，有效的提高了产品附加值，增强了品牌力。

c□多品牌战略，通过副品牌有效提升品牌价值。

罗蒙西服在树立了品牌声望后，又相继推出了romon经典高级女装、罗冠高级商务休闲男装□xlms时尚女装等诸多品牌，不断价值的目的。

四、打造强势产业集群，创立中国服装之都。

一个好的区位品牌，可以最大程度的吸纳资源。服装业越发达的地区，分工也越细越复杂，相关的行业也越发达。要打造强势产业集群，只有当产业集群的优势和能力被业界认可时，区位品牌才能形成；而相应的，一旦区位品牌形成，又会对产业集群产生更大的'助推，最终相辅相成，成为品牌的集中地。