

复古旗袍专卖店靠时尚赚钱

■文 / 郝 枚



一部《花样年华》，不知迷倒多少人。特别是剧中那一镜一款的旗袍，花型或繁复、或简洁、或典雅、或艳俗、或华贵、或朴素，无一不美仑美奂，旗袍所呈现出的女人胴体的美感，打动的绝不仅仅是女人。国人对旗袍的热爱是持续式的、全民性的。有文化见地的商家不会只把这看作一时的热潮，它完全可以是旗袍自上世纪30年代以来又一次成为中国女装典型代表的契机。

以广州市为例，目前市面上旗袍的价格大约在200元到5000元之间。由于穿旗袍的人具有一定的消费能力，所以铺面位置的选择一般在比较繁华的地方，租金比较贵，但是如果产品有足够的竞争力，月收入还是很可观的。

投资预算

25平方米左右的门面房月租金4000元上下；店面装修费1万元；布料及其他旗袍装饰品30000元；人工费，包括裁缝及店员的工资，每月5000元；前期证照、水电杂费2000元。整个投资5万多元。

理想效益分析

各类旗袍的价格定位参考如下：

旗袍——高档1000元左右，中档500元左右，低档300元左右。

中式套装——高档1000元左右，中档500元左右，低档300元左右。

晚礼服——高档2000元左右，中档1000元左右，低档500元左右。

迎宾服——500元至200元。

中式服装夹袄——500元至200元，夏装200元左右/套，裙子300元至100元。

除去各种费用，旗袍店每月的纯利润大约在1万元左右。

营销建议

1.旗袍店的经营内容当然主要是制做、出售各类旗袍，同时还兼营各种“旗袍伴侣”，主要包括披肩等。披肩是旗袍的最佳伴侣。珍珠项链、玉镯这类旗袍的传统伴侣，好像已经不能满足现代女性的需要，最新的伴侣还有小巧而璀璨的名表、鞋、手拎硬壳皮包，或是前高后空式的高跟鞋及手袋。

2.旗袍店还可开展租赁业务。现代人的社会交往日益频繁，朋友相聚、喜事宴饮、商务活动和各种会议等，女士们都要刻意打扮一番，有一些女士更是新式时装天天换。然而时装换代无止境，以有限的资金去追求无限的潮流，往往总是囊中羞涩。根据这一现实，旗袍店可以设计制做一些高档华贵的旗袍，专门用以出租给有特殊需要的顾客。

3.旗袍店的经营者本人应精通旗袍的设计、制作技巧，同时还应根据业务状况聘请设计师帮助客人设计服装样式，并帮助顾客挑选、试穿时装，有条件时还可提供诸如发型、化妆的建议。

4.旗袍店要突出两个特色，一是质量上要取得顾客信任，价格定位要切合实际，既要有高端产品也要有适应一般百姓消费水平的产品，以便扩大旗袍店的潜在顾客群；二是小店要在细节上做足文章，除了为顾客提供个性化的旗袍设计外，还应提供旗袍整体装饰搭配中其它的“闪光点”，例如复古小包、缎面皮鞋、复古头饰、项链、臂环等等，以增加小店的“卖点”。

5.收费办法可以多种多样：出租服装的押金加租金是最方便、实用的；采取会员制则可以锁定相对固定的客源；除了正常的租金收入，也可以加上每次租借后的“洗烫费”；当然，租出服装如有破损，照价赔偿是一定要的；还有用于租赁的服装在出租一定年限后，可以折价出售，还可以收回一定的本金；如果其中有三五件是大明星或某名人租用过的，那恐怕还会有大的“增值”。