

## 如何开家旗袍店

□文 / 云享

一曲《花样年华》，是一段曼玉奇缘，不知迷倒多少今世小资，它所呈现出的美感，打动的绝不仅仅是女人。对旗袍的热爱是覆盖式的，全民性的推崇。

文化见地的商家不会只把这看作一时的热潮，它完全可以成为旗袍自30年代以来又一次成为中国女装典型代表的契机。

### 投资预算

10平方米左右的门面房租金2000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：裁缝及店员，每月5000元；前期证照、水电杂费2000元。整个投资约5万元。

### 理想效益分析

各类旗袍的价格定位参考如下：

旗袍：高档300元左右，中档200元左右，低档160元左右。

中式套装：高档200元左右，中档180元左右，低档160元左右。

晚礼服：高档300元左右，中档200元左右，低档150元左右。

迎宾服：100元—150元。

中式服装夹袄150元—200元，夏装160元左右/套，裙子60元—120元。

除去各种费用，旗袍店每月的纯利润大

约在5000元上下。

### 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”，这主要包括披肩等。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。旗袍店可以专门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。

收费办法可以多种多样：押金加租金是最方便实用的；采取会员制则可以锁定相对的客源；除了正常的租金收入，也可以打在每次租借后的“洗烫费”；当然，租出服装如有破损，照价赔偿是一定要的；还有租赁服装服务一定年限后，通过折价出售，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”。

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、试穿适用时装，有条件时还提供诸如发型、化妆的建议——有整套服务推出，光顾过的客人都感到极方便极满意，生意一定红火。

4. 旗袍店要突出两个特色，一是质量上

要取得顾客信任，价格要定在200元—400元左右，以便迎合更多年轻人的经济承受能力；二是小店要在细节上做足文章，除了为顾客提供旗袍设计的度身定做，还应提供旗袍整体装饰搭配中其它的“闪光点”——复古小包、缎面皮鞋、复古头饰、颈链、臂环等，以增加小店的“卖点”。（摘自：零售店长网2007年8月13日 编辑：周南）

链接：

### 实例

在南京西路的“孙家小姐”旗袍店内，现有的200多套中式旗袍、礼服及长、短衫的式样。女人抵不住流行的诱惑，店主孙炜告诉记者，旗袍绝大多数都是定制的，在某种意义上就是出售仅此一件的独到。“孙家小姐”发现服装市场的风吹草动，就适时推出新品，亦或孙炜灵感闪现，顾客也会发现店内多了几件亮眼的样衣。在实践中慢慢摸索之后，她的审美开始回归，“最好看的还是传统经典的。”

“在一线地段中相对不起眼的地方选址，我以比市场价格便宜20%—30%的优惠让利给顾客，这对于女性顾客是非常有诱惑力的。”

质量的上乘，加之价格上的优势，使得“孙家小姐”有了非常稳定的客源。在客流当中，有高达70%的老顾客长期光顾定制旗袍。孙炜透露，每月单店定制旗袍量在100件以上。

此外，顾客的建议让孙炜在“孙家小姐”内搭配着出售相关商品。“本来，在店内我出售一些首饰、珠片包等和旗袍可以搭配的小东西。后来在附近写字楼上班的老顾客光顾多了，便要求我在店内增加一部分她们上班也可以穿着的衣服。现在，这部分服装的收入也可以占到总收入的三成。”（摘自：《理财周刊》编辑：周南）

