

如何开家旗袍店

口文 / 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，它完全可以是旗袍自 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月租金 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，也可以打上在每次租借后的“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、项链、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) 中

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只此一件的独到。“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) 中

