

女装加盟开店的七大注意事项

产品名称	女装加盟开店的七大注意事项
公司名称	佛山市花月秋服饰贸易有限公司
价格	.00/个
规格参数	品牌:花月秋 型号:均码 产地:广东佛山
公司地址	佛山市顺德高科技工业园虹美工业区
联系电话	18902568626

产品详情

开店加盟是许多创业者选择的创业方式，因为这样可以减少初创业的风险，但是加盟创业并不是有百利而无一害，在加盟的过程中也会有很多的陷阱，稍不留神就会掉入其中，为大家总结了一下加盟开店的主要事项，希望能对加盟的朋友有所帮助。

如果店铺设在上班族集中的地区，最好在星期天或假日也照常营业。必要时，还可适当延长营业时间。但有时候可能会受到空间、人事、技能、资金等现实因素的限制，因此，应该先从可能事项着手，一步步去发挥特色。

例如，把重点放在自己比较熟悉、较有竞争性的商品上，或由较内行的经理亲自介绍给上门的顾客，都是比较好的办法。其实，特色并不限于商品，其它如良好的服务、华丽的店面、诚恳的员工等，只要发挥其中一两项特点，就足以吸引顾客上门了。

如果没有创业经验的人想要创业，那么加盟店会是一个不错的选择，但是现在的加盟项目参差不齐，这就需要创业者擦亮慧眼，如何选择具有发展前景的加盟商，为自己创业选择一个好项目?开加盟店的注意事项有哪些呢?主要为投资者总结以下几个创业加盟的注意事项。

1加盟店前期，注意适当的方式筹措资金，合理地投入资金

加盟圈建议创业者不要因为急于创业开店，在为了筹措加盟金、保证金时，到处借债，甚至借高利贷。加盟店虽然有成熟的管理理念但是新店开张会有一段时间的冷淡期，利润在短时间内还无法赚取的。但是每天还要为了筹钱偿债，创业者是无法完全无心投入于事业的经营。

创业者如果资金有限，认为可以先选择一些小型的加盟项目，慢慢积累资金。同时加盟者要量力而行，选择适合自己门槛的加盟费用。否则，创业者债台高筑，整日忧心忡忡，对店面的经营造成很大的影响。

同时，加盟者要对整个资金的投入确定一个合理的分配比例，做好整体的规划。不要等到风风光光的开业后，才发现已无资金进行店面后期的运作，岂不闹了个天大的笑话。

2好能与连锁加盟店总部直接沟通

现在连锁企业很多，加上最近几年开加盟店赚取利润可观，使得有些新兴的连锁企业和加盟者都比较浮躁。一些创业者创业心切，只听连锁企业的一些宣传资料就草率地签约加盟，等到有纠纷才发现连锁总部比自己的店面还小，甚至是一个空壳，根本没有解决加盟项目问题的能力和经验。因此，创业者要亲自去考察总部以及去加盟店搜集第一手现场资料，这是非常必要。

3业者要认真审读加盟合同，可以咨询专业的法律人士

合同是惟一具备约束力的一个重要凭据。最重要的就是合同期限，国内多为三年或五年，因为有的加盟商为了保险起见，考虑到某些因素对加盟点的约束，所以合同年限设为较短。发展较为稳定的加盟企业合同年限一般比较长，成熟的管理理念保证加盟者能够在该行业稳定发展。

其实，创业者在签立加盟合同之前，就应深入了解合同内容，以确保自身权益。切莫以为加盟合同都是总部制式的范本不可修改，其实合同应该是透过彼此双方协议之后做成的。换句话说，创业者不仅该睁大眼睛看清楚内容，更有权利要求修改内容。

4业者要调整好资金运转，规划好经营策略

经营过程的成本控制十分重要，把成本压缩在较低的范围是绝对必要的。同时，创作者要规划好进货策略，分配好资金周转情况，要保证经营过程汇中资金能够正常运转。店面应尽可能避免压货，许多创业新手经常出现货物严重的情况，资金运作捉襟见肘，很快陷入困境，创业者在加盟时可以跟加盟商先协调好处理积压货品问题，这样能保证资金正常运转从而不影响经营进度。

5会管理员工

加盟者一定要认识到合理管理员工是刺激店内销售的有效方法，而且是一定要做好的事。

首先，加盟者要充分了解自己的员工。作为管理者，要能充分地认识员工不是一件很容易的事。但管理者如果能充分了解自己的员工，工作开展起来会顺利得多。“尺有所短，寸有所长”，每个员工在能力、性格、态度、知识、修养等地方各有优点和缺点，有的工作起来利落迅速，有的谨慎小心，有的擅长处理人际关系，有的却喜欢埋头在统计材料里默默工作。一个可以充分了解自己员工的管理者，可以将根据员工的个人工作特点将他们分配在合理的岗位上，这样无论是工作效率，还是人际关系上你都将会是个一流的管理者。

其次，要多与员工交流，聆听员工的心声。员工总会有自己的建议和看法。因此，管理者需要经常与员工进行交流，征询员工的意见，倾听员工提出的疑问。解开员工的心结，团队才会更加团结，他们的工作积极性才会更高。

同时，要允许员工犯错误，对表现好的员工要实时表扬。销售环境中有很多不确定性，做事自然不可能事事成功。作为一个管理者，若要求下属不犯任何错误，就会抑制创新精神，使之工作起来畏手畏脚。当然，对作出贡献的员工，要及时地给予奖励和表扬，以鼓舞士气。

6会管理客户档案，建立良好的客户关系

加盟创业者应学会管理客户档案，留住老客户，挖掘新客户。客户档案包含顾客的基本资料、交易状况、消费能力和消费喜好等，这也是加盟者进行管理、跟踪的首要材料。认真分析客户档案，会发现他们各自的喜好、眼光、购买力，从而能够更有针对性地为他们推荐商品、提供服务。

7极积累行业经

行业经验很难从一本或几本书中得来，许多东西只能亲身体会才干获得。所以，加盟者应处处留心，多多积累。如，开某服装品牌的加盟店，加盟者就应多看流行杂志，多参加时尚活动，以培养自己独特的时尚理念和敏锐的时尚感觉。当走进店里的每一位顾客，你都能以独特的眼光，提供适合她的搭配，还愁加盟店的营业额不突飞猛进吗？

创业者要成功，除了对加盟项目精挑细选之外，即使是优秀的加盟项目也要加上创业者对加盟店的用心经营，这样才能够创业成功。

让更多的人能享受轻奢时尚女性首选品牌-花月秋女装的产品，花月秋品牌女装面向全国招商加盟，0加盟费，0库存，免费退换货，低风险高收益，加盟热线:18902568626欢迎志同道合的人一起加入花月秋品牌！