

服装生意的模式有很多种，不管选择哪一种，在赚钱上来说，结果虽然会有不同，但是仅就金钱这个价值来说，100就是100，你不能当成200花。

这话怎么说呢？就像很多人讨厌的仿版，可是这些老板都赚到钱了，而如果说你是做原创的，还没赚到钱的话，仿版是道德的问题，而赚钱是商业的问题，大家的出发点不一样。

谁对谁错，是看你站在什么样的立场，而这又代表了你的选择，是想思想道德高尚，还是说眼里只有钱？

你不能两个都要，对于在生意场上来说，两者必须选择一个，鱼和熊掌永远不可兼得，当你踏入服装行业去做服装生意的时候，这是你所要面临的第一个选择，而且是你要必须做出选择。

不同的选择路线就有不同的做事方法，很多人在服装生意上没赚到钱，或者说赚的很少，其实就是在选择上没有做好，即想不昧着良心，又想和别人一样赚那么多，思想如果停留在这种拉锯的来回扯拉中，那么就会分心。

如果不是子承父业做继承那种服装生意，什么都是完全靠自己打拼的话，初始阶段将会很难，一没客户二没大量的资金，干什么都需要亲力亲为，因为本钱少也没办法招聘更多的员工，在这种情况下，脸皮不厚，很难把服装生意做好。

仿版在刚开始阶段是最容易上手，也最容易赚钱，只不过说如果自己有理想的话，可以赚了第一桶金之后，慢慢的转到原创设计上来，只有让自己存活下来，才能实现自己的理想。

当然，也有人资金雄厚又有钱，那没问题，可以一上来就搞原创，搞品牌设计，这样招聘更多的员工围着你的理想，完全可以策划出来，并把这件事儿干好，这样说

能赚多少钱，则取决于你下的这盘棋有多大，具体的例子可以参考杨天真所创的大码女装，就是照着这种思路干的，而且人家还干的很不错。

除了她这种有资金，有资源之外，大部分做服装生意的商家，都还是要靠自己的能力来决定自己的生意收获能有多少。

做生意每天都在面临着选择，不仅是衣服款式的选择，哪款生产大货，还在面临着众多消费者，你去选择谁让她们来购买，当顾客咨询了，你还要选择卖哪一款衣服给对方才能推荐正确。

被动的等顾客上门卖衣服已经越来越难干，即使你想在网上卖衣服，以为店铺开了就行了吗，可不是的，现在你的投流，才能让更多的消费者看到你的店铺衣服。

做生意等待已成过去式，而未来很长一段时间将是主动出击，不断采用漏斗模式，让更多的消费者到店里，形成购买后，不断的筛选出自己的目标客户，从而到最终形成一种完美的模式，那就是回头客不断的来重复消费。

这是我写的第2522篇原创文章，关注@妙裁女装，每天都会看到我写的一篇有关服装行业方面的原创文章，如果你看后觉得写得还行，记得给我点赞，或者分享给更多人看。

个人介绍：我叫黄玉峰，从事女装制版十六年，06年河南服装制版大赛第一名，写了一本教材《30天学会服装制版》超过万人转载，很多人看后都学会了简单的服装制版。对于女装我的格言是：款式是神，版型是魂；形象靠色彩，气质靠版型。