

打造新世纪富翁

---珠珠绣招商手册

壹、序

-----欢迎您成为新世纪的富翁

21 世纪企业发展的主题是重新关注生活质量和环境；

21 世纪产品营销的核心是利用品牌整合营销；

21 世纪是准确把握商机的世纪、是创富的世纪；

作为服装经销商，您是否正在为没有新产品、好项目而愁眉不展、苦苦寻觅……

我们承诺：在珠珠秀服装网络的经销商中产生真正的富翁！

欢迎您的加盟，我们将为您造就成为富翁的先机。

二、企业及品牌介绍

1999年在香港九龙大红门发展（香港）正式成立，从此珠珠绣正式诞生

在总设计师贾霁淇小姐带领下，珠珠绣走上辉煌的发展路程，经过大家共同努力下，

2002年荣获“中国女装十佳品牌”荣誉称号

2003年珠珠绣荣获“市场畅销品牌”称号,进入北京、上海等全国各大商场

2004聘请著名影星徐帆为形象代言人

2005年珠珠绣品牌总经理贾红建先生荣获“中国最具影响力的营销策划 100 人”,6 月成立杭州分公司

2006年,珠珠绣品牌宣传力度延深，不但在中央台作广告宣传，还在湖南卫视，超级女生、快乐大本营热播

2008年 3 月珠珠绣成立东北分公司

(一)、成功的企业

我们的理念--

我们的经营—

我们的实力--

我们的人才—

(二)、品牌介绍

品牌定位 年龄 25—30 岁

价格定位 300----700 元

风格定位 国际化欧陆时尚休闲风格

销售终端模式 代理加盟店、直营店、特约代理店、专柜

珠珠秀品牌发展展望 三年内成为时尚休闲女装业的领导者

珠珠秀五大优势

- 一．品牌优势 重量级品牌，全国著名设计师执笔
- 二．成本优势 中档价位，高档品质
- 三．服务优势 全程一站式，一对一对服务，
- 四．管理优势 台湾教授培训，有完善店铺管理系列和 ERP 系统
- 五、政策优势 主动式营销，一对一对服务，让你安枕无忧

加盟珠珠秀品牌

(二) 经销商加入程序

1、经销商的界定

珠珠秀经销商划分为：

A 区域独家经销商

B 区域特约经销商

C 区域特约经销商

注：区域指中国地级及以上行政地区所辖范围

2、具体区域划分

A\B\C 类区域划分标准

A 类地区人为中心城市：广州、北京、上海、深圳；

B 类地区城市，福建、东三省、杭州、湖南、湖北、山东……等等

C 类地区城市：广西、江西、贵州、新疆、内蒙古、甘肃、宁夏

1、经销商的申请资格

- 一 必须具备经销本产品经营范围的并完成工商年检的营业执照、税务登记证、企业法人代码证及具备一般纳税人资格和有营业场所；
- 二，具有一定的经营能力，有高度配合公司经营理念与操作方法

2、保证金

为维护公司和经销商整体利益，设立市场管理保证金制度，保障全国经销商利益。

A、目的：为进一步加强及规范市场管理，保证经销商的权益，杜绝窜货及降价出货等违规行为。

B、收取原则及额度：

地区	金额
C类	保证金 2 万元
B类	保证金 2 万元
A类（省代）	保证金 5 万元
A类（特约）	保证金 5 万元

C、保证金的收取时间：双方签定经销合同后一天内支付首付款（保证金的 10%）；其余保证金必须在合同签订后十天以内付清，否则合同废除。

D、保证金的返还时间：合同期结束后，在帐务结清的前提下，三个月内归还剩余保证金（无息）：

E、签定合同后要求在一个月店铺开业，否则视为违约处理。

3 . 货品管理和货款结算

珠珠绣实行订货制，货品定价为全国统一零售价，不得随意更改，

属于公司质量问题的次品，在公司确认后按程序退回，50 件以上运费由公司负责。

货款支付原则：实行款到发货。本公司只负责在广州市内的短途发货，外地经销商均由经销商指定的货运公司，本公司不承担货品在运输中途发生的任何问题。

珠珠绣投资预算与利润分析(以中等城市为例)

现以二三类中等城市面积 **80 m²** 店铺的 **A 级** 店铺为例，以下投入资金为一次性投入，平均利润分析视一年运营情况而定。

第壹，公司对加盟店的费用预算

1 . 店铺租用 160 元/米²月，租金共计：12000 元/月

左右

2. 水电费用每月 **2500** 元左右

3. 工商、税务每月为 **1000** 元左右

4. 人员开支 (六个店员) 每月工资共 **9000** 元

加盟店月支出费用为 **24500** 元左右, 即店铺平均运营成本 **18**

万

第二、公司预算开设加盟店所需投入的启动资金总量

1. 合同保证金 **2** 万元

2. 店内装修及所用道具费用 **5** 万元, (店铺装修费用=货架费
+装修费+道具费; 另外货架费用公司分 **2** 年返还)

3. 首期铺货 **10** 万元, 约每平方米铺货 **10** 件: (货品成本费=货
品零售价***0.38** 折***500** 件)

加盟商总需投入 **18** 万元左右

第三、月销售额约为 **10** 万元平均毛利润率 **35%**, 年均纯利润

总额约为 **35** 万

毛利润= $\frac{\text{总销售额}-\text{固定费用}-\text{货品成本费}-\text{其它费用}}{\text{总销售额}} * 100\%$

总销售额

附表：

类型		特级店	A级店	B级店	C级店
店铺		100 m ²	80 m ²	60 m ²	40 m ²
成本	员工工资	12000(8)	9000(6人)	6000(4人)	4500(3人)
	铺租	15000	12000	8000	6000
	水电	3000	2500	2000	1800
	税收	1000	1000	1000	1000
	装修费	70000	50000	40000	30000
货品		150000	100000	80000	60000
盈亏平衡点		50000	40000	30000	25000
月销售额		95000	72000	55000	40000
毛利率		30%	30%	30%	30%
年总利润		285000 0	216000	165000	120000

备注：以上各项指标取自该行业的平均统计值，仅供参考

珠珠绣专卖店选址分类要求

1. 珠珠绣的终端开发接受独立店铺与商场专柜两种形式。
2. 公司对街铺的要求，所在地最佳繁华商业街道的黄金地段，
3. 珠珠绣专柜要求位于商业信誉较好的大型商场中，且必须在主要通道上。
- 4.

类型	A级店	B级店	C级店
街铺	80 m ²	60 m ²	40 m ²
商场专柜	60 m ²	40 m ²	30 m ²

珠珠绣专卖店开店支持

专业的店面设计与VI形象指导

互动经营的模式和完善的ERP服务软件

专业精英的领导团队专卖店、专柜的风险评估

推广、宣传、策划与实施计划

强有效的专业物流部门

专业的日常营运、指导与培训

五个统一

统一店面设计装修

统一价格体系，保证加盟商的利益

统一经营管理模式

统一店员培训

统一货运配送服务

六、特许经营系统支持

经销商最担心的就是与厂家签定合同后，厂家对经销商经营的区域市场就不闻不问了；经销商普遍希望厂家能帮助更快地拓展当地市场，更有针对性地进行市场协助与运作。因此冀淇公司以主动

积极、有针对性地与经销商合作，建立珠珠绣特色的全新主动式营销模式。

珠珠绣全新主动式营销是以主动的为经销商提供全方位服务系统为理念，有效帮助经销商获得最终成功为目的的一种全新营销方式。它提倡个性化的沟通和交流，建立全面的经销商服务系统，使经销商能得到鲜明、实在的利润和保障，从而使企业能够与经销商更接近，更融洽。主动式营销让经销商更安心、放心，可以通过自身的努力和厂方的全力支持到达赚钱目的。

（一）、如何做好营销

主动式营销主要包括：

——有效主动的人员支持

- A 不定期派出业务人员检查各经销商的业务运作情况，包括产品销售渠道、销售进度、促销方式、广告投放、产品陈列等；
- B 随时对搜集到的有效信息进行互相通连，确保销售网络神经系统顺畅运作；
- C 对整体市场运作进行动态企划。

——有效主动的培训支持

- A **珠珠绣**将根据市场推广中的情况不定期的举办产品、营销等方面的培训；

- B 经销商可随时得到一对一的专业业务指导、咨询解答；
- C 按**珠珠绣**的整体营销规划，经销商可得到全面的促销、推广、公关等整合营销传播的培训和指导；

八、双赢制胜

我们招商的目的是一我们与经销商达成双赢

经销商是**珠珠绣**不断向前发展的推动力，只有经销商的利益得到保障，销售不断提升，**寰淇公司**才能有所发展。**珠珠绣**实力的增强必然会给各经销商更强劲的支持。**珠珠绣**视各经销商为兄弟姐妹，相信彼此在**珠珠绣**公司相聚、相识、相知是一种缘分，维系我们的不仅是为合作而签定的一纸协议，更是我们对**珠珠绣**的信赖和创造中国服装第一品牌的共同理想。为实现共同的理想，我们将努力奋斗。

对经销商，我们永存感恩之心。**珠珠绣**感谢各位经销商的信任，珍视各位的选择。**珠珠绣**将启动运营系统、支持系统和监督系统为经销商提供全方位的服务。泰达期待着与各位经销商相互理解、坦诚相待，最终建立起稳固、持久的战略联盟，致力于追求丰厚的利益和长远的发展。

地址：

电话：

联系人：

加盟申请表			
姓名		城市	
身份证号		联系电话	
单位名称		单位地址	
目前经营品牌\经营项目			
电话\传真		E_mail	
市场分析：			
申请地区人口	常住	流动	
人均工资水平		曾经营品牌	
最高销售额商场		较好的商场与街道	
最繁华的商业区		步行街	
理想的店铺位置 A		预计月销售额	
理想的店铺位置 B		预计月销售额	
专卖店：			
计划申请店铺的位置：		店铺面积	
加盟店形式： <input type="checkbox"/> 街道专卖店； <input type="checkbox"/> 商场边厅； <input type="checkbox"/> 商场专柜。			
租金或扣点比例：		预计月销售额	

场地情况： <input type="checkbox"/> 自有； <input type="checkbox"/> 已签租约； <input type="checkbox"/> 未租； <input type="checkbox"/> 正在洽谈；				
门头面积：		长：	高：	
投资管理				
计划投资金额：		管理形式：	<input type="checkbox"/> 自己管理	<input type="checkbox"/> 委托管理
投入方式： <input type="checkbox"/> 独资； <input type="checkbox"/> 合资； <input type="checkbox"/> 多方合作（占投资额____%）				
计划开业日期：				
备注：				