第一图书网, tushu007.com

<<怎样开女士内衣店>>

图书基本信息

书名：<<怎样开女士内衣店>>

13位ISBN编号：9787304043599

10位ISBN编号：7304043598

出版时间：2009-5

出版时间：中央广播电视大学出版社

作者：梁清华

页数：114

字数：85000

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问：http://www.tushu007.com

前言

财富有个秘密通道2008年袭来的金融危机夺走了多少人手中的饭碗，更席卷了多少人把握未来的信心？
无法统计。
这是一场心理的危机。
同时，带来了一次认知财富的机遇。
财富有一个秘密的通道。
原来只有少数的人知道。
这个秘密通道到底藏匿在哪里？
对于已经行走在通道里的人们来说，这是一个公开的秘密。
有很多怀着济世理想的人，正在大声地宣讲这个秘密，书籍上、电视节目上、报纸杂志上……遗憾的是，塞着耳朵的人充耳不闻，闭着眼睛的人又怎么看得见脚下踩着的金沙？
那么，又是什么令我们困顿于羞涩的锦囊却又束手无策呢？
到底是什么令我们焦虑于失业的危机而只能提心吊胆呢？
还有些莫名的恐惧正在一步一步变为现实……罪魁祸首就是我们的思想。
如果你的头脑里从来都认定自己无力摆脱经济困境的话；如果你认定养家糊口的唯一来源是找一份工作，那么，你就是选择了华山一条独径。
你永远没有机会看到别样的伟岸山川秀丽风景。
无论是唉声叹气或是怨天尤人，这一一切都无济于事。
难道转变思想就是本套丛书所讲的“开店”吗？
当然不是。
开店只是秘密的一部分，是财富之门开启的一个缝隙。
重要的是，这是一条随处可求证的路径，是小本创业易于操作的途径。
秘密的关键在于当你进入了财富的某一条通道，就将慢慢养成看见隐形财富的能力，能听得见金钱流动的声音，闻得到金钱被阳光晒过的味道，你距离获得财富自由的目标就不远了。
这套丛书到底是纸上谈兵还是问路宝典呢？
此书脱胎于电视栏目《魅力财富》，经验建立在实战之上。
广东电视台卫星频道从2004年开始以民生为计，关注百姓财富生活，致力于全民富足的理想目标，打造了一系列草根财经栏目。
其中2006年与观众见面的《魅力财富》充分展示了财富的魅力，每天给观众提供一个小本创业的故事，每天为坐在家里的观众打开一扇通往财富的秘密窗口。
三年时间，播出近800期节目，专注于《魅力财富》的编导们不知不觉中已经成为该行业中最见多识广的专业人士了。
为了让更多的个体和家庭有机会把握自己的财富命运，编导们决定用书籍的形式把他们浸淫了近千个日夜、甄别了近千个项目的经验提炼出来，用手把手的方式传递给更多的人。
认真地跟这本书沟通，带着问题考察市场，观察身边的小店，当有一天你豁然开朗，信心十足的时候，再上路不迟。
祝你成功！
一个民族一旦形成了创业的习惯，失业将不再对生活带来困扰，丰足和谐的人生将令我们的社会更加美好。
广东卫视的同仁将不遗余力在全民创富的道路上继续记录与发掘！
在草根创业的过程中，倾力支持！

第一图书网, tushu007.com

内容概要

生活在和平年代的人可以有很多的职业选择，选择开店比较容易也比较简单：投入小、上马快。
开好一家店既可以安身立业、养家糊口；也可以作为未来发展的一段人生经历。
　想要开店的人一般都面临两个不是那么容易和简单的问题：开什么样的店？
怎样开店？
　这套开店系列丛书共有20多本，选择与百姓生活密切相关的经营项目为类别，对各种不同商店的选址、装修、进货、产品展示、销售、清理库存、应对危机等都做了详尽阐述。
通过通俗易懂的语言、生动翔实的图片、丰富实用的案例来教你怎样开店。
　至于开什么样的店，相信你也能够从中得到启示。

<<怎样开女士内衣店>>

书籍目录

第一章 女士内衣店市场前景分析 1、发展潜力巨大的“钱景” 2、开店前要想清楚的七件事第二章 筹资与办照 1、开办女士内衣店有哪些投入 2、筹集资金的办法 3、办理证照第三章 女士内衣店的定位与选址 1、用心确定好商圈 2、火眼金睛选对址 3、哪些地方适合开内衣店 4、不宜开女士内衣店的地方 5、租店面时应注意的问题 6、艺术起名兼个性第四章 量体裁衣巧扮女士内衣店 1、店面设计有学问 2、店内布局要科学 3、内衣店的陈列之道 4、店内的灯光设计第五章 进货的渠道和技巧 1、内衣店常用进货渠道有哪些 2、首次铺货应注意的问题 3、自己进货的利与弊 4、怎样进货才能利润最大化 5、怎样控制库存第六章 女士内衣店的营业管理 1、女士内衣店的人员管理 2、做好陈列管理 3、保持卖场魅力 4、防止内衣失盗 5、重视女士内衣盘点 6、如何控制内衣店成本 7、内衣店经营“七不要”第七章 女士内衣店的促销技巧 1、女士内衣店常用的促销手段 2、女士内衣店的日常促销活动 3、如何制订女士内衣店活动促销方案第八章 女士内衣店的顾客服务管理 1、怎样获得顾客的好感 2、怎样维护你的顾客 3、提高销售业绩的待客之道 4、女士内衣店的顾客纠纷处理 5、至关重要的售后服务第九章 店主必备内衣常识 1、缤纷多彩话内衣 2、部分品牌内衣简介

<<怎样开女士内衣店>>

章节摘录

插图：一、发展潜力巨大的“ 钱景 ”提到做生意，很多人就会想到要投资几十万甚至上百万，还要请专业人士做市场调查和商业计划。
其实，小本生意也能赚钱，而且市场风险也较小，但是赚钱的前提是要选准项目，掌握相关的技能。
很多成功的商人，都是踏踏实实地从小本生意起家的。
那么做什么样的小本生意比较赚钱呢7业内专家提示，对于个人创业而言，开女士内衣店可以说是本小、利大、赚钱快，一般投资三五万元即可开张，因此对于众多想从事个体经营的投资者来说是个不错的选择。
一般来说，中档内衣店的投资额并不大，可以选择市场知名度一般，但质量有保证的品牌，这样根据自己的经济条件和环境需要来组货。
性感时尚的内衣在给人们带来美和享受的同时，也给经营者带来了不菲的收入。
因为现在爱美的女性越来越多，她们购买内衣不仅仅是为了保健，同时还要修饰体型，搭配各种衣服，走进时尚的行列，因此内衣行业发展潜力很大。
尤其是作为女性，自己开一家内衣店，既能为顾客提供款式多样的内衣，又能提高自己的审美修养，何乐而不为呢？
1，市场分析内衣是女人的亲密伴侣，女人离不开内衣贴身的关怀。
在中国6，5亿女性中，有2，5亿属于佩戴胸罩的适龄人群。
仅仅是胸罩的消费一项，2005年就已经超过了6亿件，年销售额超过了150亿元，2006年更是突破了7，5亿件大关，年销售额近200亿元。
随着女性对于内衣要求和内衣消费能力的提升，高档内衣的需求也在不断上升。
目前，零售价格在200元以上的高档胸罩占市场销量的10％，占销售额的30％左右，市场容量达到50亿元。
更引人注目的是，女性内衣市场的需求不仅是胸罩，还包括底裤、热裤、束身套装、吊带睡衣、丁字裤、肚兜、泳装、家居服、丝巾、头饰、手套等款式多样的内衣内饰，其需求总额将超过1000亿元。
专家分析，目前，中国是全世界内衣及其相关行业需求增长最快的国家，而且该市场还处在起步阶段。
另外，女人要多久换一次内衣呢7针对这个问题，有人统计过，一个女人的一生中，至少要消费300～500件内衣。
可以说，整个女性内衣行业的规模和需求有着其他行业不可比拟的优势。
因此，开一家女士内衣店可以说是一个明智之举。

编辑推荐

《怎样开妇女士内衣店》是由中央广播电视大学出版社出版发行的。

第一图书网, tushu007.com

版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问:http://www.tushu007.com