第一图书网, tushu007.com

<<开一家成功的服装店>>

图书基本信息

书名：<<开一家成功的服装店>>

13位ISBN编号：9787501768943

10位ISBN编号：7501768943

出版时间：2005-10

出版时间：第1版 (2005年10月1日)

作者：厉鑫

页数：358

字数：222000

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

第一图书网, tushu007.com

内容概要

本书从科学、实用的角度出发，将服装店开业准备如何选址、筹划、筹资、起名到经营过程中的商品采购、员工管理、卖场装饰布局、陈列以及怎样有效地进行商品销售推广、导购、定价、商品分类等店铺相关工作的有机结合。
以通俗易懂的语言，为您描述了一个完整的服装店经营程序，具有很强的知识性和可操作性。

书籍目录

第一讲　商圈与选址 1．怎样进行商圈调查？
2．服装店商圈评估的标准有哪些？
3．商圈分析有什么作用？
4．市场分析的四大要点是什么？
5．如何进行市场趋势分析？
6．什么叫选址？
怎样选址？
7．选址评估的项目有哪些？
8．店铺布点涉及哪些范围？
第二讲　定位与开业 9．市场定位有哪四大要点？
10．怎样进行目标顾客定位？
11．利润评估包括哪些内容？
12．怎样做店铺初步规划？
13．如何申请开业登记？
14．领取执照需交纳多少费用？
15．如何办理税务登记？
第三讲　筹资与财务 16．资金筹集有哪三种方法？
17．中、小型店铺怎样进行投资预算？
18．较大型店铺投资预算如何进行？
19．降低筹资成本两种主要方法是什么？
第四讲　店名 20．店名的种类有哪些？
21．命名应该有什么样的思路？
22．店铺命名采用哪些方法？
第五讲　装饰 23．服装店构成的三大要素是什么？
24．店铺有哪四种形式？
25．服装店装饰需要哪四个阶段？
26．服装店有哪些方面需装饰？
27．服装店装饰的着重点应放在哪里？
28．怎样选择施工者？
29．如何装饰女性服装店？
30．男性服装店怎样装饰？
31．孩童服装店装饰应有什么特色？
第六讲　员工培训与管理 32．服装店铺员工工作主要有哪些方面？
33．怎样进行员工需求情况预估？
34．如何选用员工？
35．招聘渠道和留住人才的方法分别有哪些？
36．店铺工作有什么特性？
37．员工管理具体事项有几方面？
38．员工工作手册怎样制订？
39．如何提高员工工作效率？
40．员工教育训练的作用有哪些？
41．员工教育训练的形式有哪3类？
42．正确对待员工教育训练工作？
43．安排训练课程有哪些要领？
第七讲　布局与陈列 44．卖场布局应注重哪些方面？

45. 怎样进行卖场布局？
46. 美化陈列的目的是什么？
47. 商品陈列的目的与原则是什么？
48. 如何作分类陈列？
49. 使用吊架等陈列用品的方法有哪些？
50. 商品陈列有哪两大重点？
51. 陈列方式和展示的意图是什么？
第八讲　商品的采购 52. 商品分类基准是什么？
53. 怎样通过商品交差组合寻找主力商品？
54. 制订商品采购计划有什么注意事项？
55. 拟定采购计划要参考哪些重要因素？
56. 采购有哪四种交易方式？
57. 怎样合理制定采购流程？
58. 如何决定采购量？
59. 服装店有哪些采购渠道？
60. 采购人员应具备的素质和能力？
61. 采购时应遵循哪些原则？
62. 采购有哪六大策略？
63. 进货验收有哪些程序？
第九讲　促销推广 64. 推广活动主要有哪些内容？
65. 推广活动的三种方式是什么？
66. 推广有哪七大目标？
67. 哪些因素会影响推广活动？
68. 什么是展示会推广？
69. 年度推广怎样做？
70. 推广促销的常见做法有哪些？
71. POP广告的效果如何？
72. 服装店POP广告有哪些种类？
73. 服务推广内容有几方面？
74. 店员服务推广应具务什么样的行为规范？
第十讲　服务与导购 75. 店铺服务具备何种特征？
76. 设施服务的范围有哪些？
77. 服务包括哪些项目？
78. 导购人员的岗位职责是什么？
79. 导购的意义在哪里？
80. 如何认识导购服务的价值与原则？
81. 什么是顾问式导购？
82. 怎样掌握导购技巧？
83. 针对不同类型的顾客如何导购? 84. 这样的导购方式好吗？
85. 投资试衣间划算吗？
86. 店长是一个什么样的角色？
87. 店长应做哪八项工作？
88. 店长的具体任务是什么？
89. 店长的职责范围有哪些？
90. 店长必须具备哪些方面素质？
91. 店长怎样才能建立自己的核心地位？
92. 店长手册包括哪些内容？

第十一讲　商品分类 93．怎样按季节分类？
94．按性别和年龄分为几类？
95．如何按生活形式分类？
96．什么是风格、款式分类？
97．商品的组合运用怎样做？
第十二讲　定价 98．商品定价是由哪五大因素构成？
99．传统定价方法其缺陷在哪里？
100．有哪些因素会影响定价？
101．怎样确定价格目标？
102．如何理解服装的基本定价法？
103．新产品的定价方法有哪些？
104．心理定价有哪几种方法？
105．折扣定价有几种？
106．在经营中怎样调整价格？
107．标价应采取何种策略？
108．相关商品如何定价？
109．定价如何产生广告效应？
第十三讲　加盟 110．加盟开业有哪十大步骤？
111．选择加盟应参考哪些因素？
112．进入加盟系统有几个步骤？
113．加盟有哪些优势和所要评估项目？
114．加盟连锁化的推动要领是什么？
115．投资者如何选择加盟？
116．什么是连锁经营的关键？
117．加盟连锁业怎样应对服装业未来发展趋势？
第十四讲　特色店 118．开一家粗布服装店前景如何？
119．求职服装店生意好吗？
120.“高个子”服装客源多吗？
121．女口何经营“宝宝”服装？
122．开一个“老外”服装店能赚钱吗？
123．怎样开一个“胖人”服装店？
124．如何将亲情带入服装店？
125．在网上开店应注意哪些环节？
126．在网上服装店真的“钱”景可望吗？
第十五讲　安全 127．服装店安全管理有哪些范围？
128．怎样防止偷窃？
129．对因故或无理取闹者如何处理？
130．防止抢劫的方法有哪些？
131．防止诈骗应注意哪几点？
132．应以什么样的态度处理商品损坏？
133．如何应对勒索恐吓？
134．哪些事项为淹水处理的重点？
135．仓库管理应注重哪几方面？
136．员工安全有哪些注意事项？
137．贵重物品怎样管理？

章节摘录

策略定位　国外服装连锁店形式的引进，国内服装连锁店的兴起，对开店的冲击相　当巨大，由于连锁经营及加盟、合作概念的引进，开店速度及展店布点策略　都由原本的保守趋向积极。
针对所有资源因素地研究后。
是选择直营方式开店？
或是以直营、加盟　并重的方式？
或是以加盟为主的方式开店？
加盟又有各种类型的分别。
直营　或加盟各有利弊，取舍之间必须要考虑公司的发展蓝图，如果两者并行，在　开店的区域和发展速度方面应如何进行呢？
尽管市场变化多，营销策略也随之要作适度调整，但有些大原则却是可　以事先定下的(如图所示)。
(1)锁定单一品牌：也就是最常见的品牌门市店，这类商品通常由品牌　总公司直接经营，强调管理，包括商品本身、商店招牌、展示用品、销售人　员穿着，甚至服务项目等，都是通过总公司统一安排。
通常这类商店在行销　意义上仅能扮演执行总公司政策的角色，而无法发挥较具弹性且因时制宜的　商店经营策略。
(2)锁定价格：这类商店以往较不多见，但在各种品牌自营门市迅速发　展，以及多品牌大型服装专卖店、百货公司逐渐普及的情况下，强调某一特　定价格带的服装专门店，已陆续出现在市场中。
由于无一定的品牌形象可言　，使得这类商店所锁定的价格多集中在低价位。
其实即使是知名品牌，也会　在某特定时间，如大型会场等，实施类似的或局部的锁定价格促销，但这种　活动对于高价位走向的商店而言，为了顾及品牌的经营，多半不会贸然使用　此方式进行促销。
(3)复合式经营：有别于多品牌的大型服装专卖店。
是采取类似百货公　司的品牌专柜卖场经营方式，复合式服装店相对规模较小，限于资金及空间　，这类服装店或采取专柜经营，或采取寄卖经营，或采取直接进货直营方式　，陈列“几个”品牌的服装商品。
所谓“几个”实在无法明确定义。
较理想　的作法是在不同类别的服装中，选取一个较具代表性的品牌相辅相成，呈现　类似服装专卖店的形式，这对于资金及招商能力有限的业主，无异也是一种　市场立基之所在。
对于有心专营品牌服装的创业者，更可利用此方式以大品　牌带小品牌，不但可学习对方的商品规划知识、经营管理之道，也可培养自　有品牌，相对降低经营风险。
P23-26

编辑推荐

《开一家成功的服装店：服装服饰店快速赢利的黄金法则》中还精心搜集和总结了目前国内针对特殊消费群体具有新颖独特的经营思路的各种个性特色店铺的经营情况和成功经验。
这将为初入行者，以及因各种条件限制而未及入行者指点迷津，引领导航。

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