第一图书网, tushu007.com

<<服装应该怎样卖>>

图书基本信息

书名：<<服装应该怎样卖>>

13位ISBN编号：9787801128904

10位ISBN编号：7801128907

出版时间：2009-3

出版时间：杨心 民主与建设出版社 (2009-03出版)

作者：杨心

页数：241

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

<<服装应该怎样卖>>

内容概要

《服装应该怎样卖》适合所有服装行业终端的从业人员，包括服装零售店的老板、服装品牌加盟店的老板、经理、导购人员等。
开服装店卖服装是当前众多经商项目中投资较少、回报较快、赚钱较多的项目。
《服装应该怎样卖》以新颖的内容、通俗易懂的语言、简单实用的方法和各种成功的案例，为你答疑解惑，帮你解决在服装销售中遇到的各种问题，让你在竞争日益激烈的服装销售行业中，占有一席之地。

<<服装应该怎样卖>>

书籍目录

第1章怎样设计店面1.1如何让你的店一“ 名 ”惊人1.2怎样让你的店铺外观成为美丽的焦点1.3怎样用色彩凸显你店铺的魅力1.4怎样让店铺空间妙趣横生1.5怎样设计店铺灯光1.6怎样营造良好的店铺气氛第2章怎样陈列服装2.1销售员要学习哪些陈列知识2.2服装陈列有哪些方法和技巧2.3怎样为顾客进行服装搭配2.4服装要怎样搭配陈列才好看第3章怎样接待顾客3.1怎样让你的店铺赢在“ 起点 ”上3.2怎样与你的顾客“ 亲密接触 ”3.3如何抓住顾客的心3.4怎样展开你的语言攻势（上）3.5怎样展开你的语言攻势（下）3.6怎样巧用各种促销法3.7如何让“ 麻烦 ”顾客成为你的推销员第4章怎样完成交易4.1'如何处理价格异议4.2如何帮助顾客下决心购买4.3如何做好连带销售第5章怎样管理顾客5.1怎样记住顾客的名字5.2怎样使老顾客对你的店铺“ 死心塌地 ”5.3怎样吸引新顾客5.4与顾客打交道有哪些禁忌5.5精彩案例分析第6章怎样完善服务6.1怎样保养服装6.2怎样处理转季服装6.3怎样把握流行趋势6.4注意经营失误及自我反省6.5服务规范用语6.6衣服尺码对照表——服装实用基础知识

<<服装应该怎样卖>>

章节摘录

第1章怎样设计店面1.1如何让你的店一“ 名 ”惊人现在街面上的服装店铺比比皆是，品种类型之多令人眼花缭乱，但纵观各类小店，其店铺名称普遍意境肤浅、落人俗套、相互抄袭，因而大多数店铺的口碑传播效果差，从而导致经济效益不理想。
因而，开好一个服装店，不仅要注意产品质量与服务水平，而且应该让自己的店名具有一定的文化品味，从而达到不“ 名 ”则已，一“ 名 ”惊人的效果。
1．给店铺命名为什么重要店名不是简单的代号，也不是工商注册的简单形式，是一种形象和包装，包含了店主的希望和顾客的期望，同时一个好的店名也是你的服装店的一大卖点。
首先，店铺名称会影响人们的购买欲和商品的销售额。
比如，把“ 玫瑰 ”换成“ 狗尾花 ”，恐怕就很少有人问津的了；而如果把“ 玫瑰 ”换成“ 牛粪花 ”，则人们不仅不愿问津，而且会把鼻子掩住，避而远之。
这说明，如果把玫瑰换成了其他的不好的名字，就会损坏它本应给人的美感，使人望而生畏。
即使玫瑰的迷人香味依然未变，但人们闻起来的感觉则会发生变化。
更重要的是，换了令人厌恶的名字之后，人们根本连去闻一闻的想法都没有了。
其次，好的店名可以满足顾客的心理效应，从而为你成功卖出服装打下基础。
在顾客的心理活动中，对于店名的认知和判断，属于非常重要的一部分：在购买前，顾客作选择时会想到店名，并根据店名作出取舍和判断；在购买中，顾客的需要是否得到满足，也会受店名因素的影响。
比如，在生活中就常听人这样说：“ 你们这家××店真不像话，简直名不副实！
”。
在购物后，顾客在做出是否继续重复购买时，一样也会想到店名。
可以说，店名在顾客购物活动的整个过程中，出现的频率都是相当高的。
店名对顾客心理活动的影响非常大。
……

<<服装应该怎样卖>>

编辑推荐

《服装应该怎样卖》从顾客的角度入手，以如何让顾客满意和信服为宗旨，也只有这样才能真正得到顾客的信任，而作为经营者的你，才能进一步发展服装店的业务，提高服装店的知名度，在服装销售行业中，开拓出一片天地。
《服装应该怎样卖》围绕服装经营中的六个问题展开：怎样设计店面；怎样陈列服装；怎样接待顾客；怎样完成交易；怎样管理顾客；怎样完善服务。
《服装应该怎样卖》内容新颖、不落俗套，是现代服装经营者的首选。
　　《服装应该怎样卖》以问题和案例导入，既有基础知识的讲解，又有对基本问题的解答，其中精彩、有趣的故事式案例将给你提供具体的应对策略，帮助你举一反三，处变不惊。

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