<<服装买手实务>>

图书基本信息

书名：<<服装买手实务>>

13位ISBN编号：9787811117912

10位ISBN编号：7811117916

出版时间：2011-1

出版时间：东华大学

作者：杨以雄

页数：209

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>

<<服装买手实务>>

内容概要

本书是刘晓刚教授主编的东华大学服装设计专业核心系列教材之一。

《服装买手实务》基于经济全球化的发展和服装买手的职业需求不断增长，本书力图阐明服装买手担当的工作任务：发掘市场需求、开发适销对路的产品或方案、有效进行资源优化配置、增强企业对市场需求的快速反应以及相关实务操作技能和方法。

<<服装买手实务>>

作者简介

杨以雄，东华大学服装学院和管理学院教授、博士生导师，获国务院特殊津贴。

日本岐阜大学研究生，庆应大学、大阪市立大学访问学者。

美国哈佛大学合作项目组成员，日本东丽公司研究所客座教授及研究员，惠州服装学院顾问。

从事纺织服装产业经济、服装生产管理、服装市场营销、服装国际贸易等教学和科研工作三十年。

每年主持多项产学研科研项目，指导硕、博研究生120余名，已毕业近百名。

历年来主编和参编著作10余部。

<<服装买手实务>>

书籍目录

第一章 服装买手概述 第一节 买手的发展沿革 第二节 服装买手的定义与分类 第三节 不同企业类型的服装买手职责 第四节 买手与采购的关系 第五节 买手的作用与意义 第六节 服装企业买手模式
第二章 服装买手工作流程 第一节 服装商品企划与采购计划 第二节 实施采购 第三节 店铺管理 第四节 信息化、IT及规范化支撑
第三章 服装买手实务案例分析 第一节 多品牌服装零售企业 第二节 小型服装零售店 第三节 快时尚品牌零售企业 第四节 SPA品牌服装企业 第五节 品牌服装零售企业 第六节 大卖场与服装买手 第七节 百货公司与服装买手 第八节 无店铺经营 第九节 国际采购 第十节 批零市场
第四章 服装买手的职业前景 第一节 服装买手的职业发展 第二节 企业买手的人才培养与激励机制 第三节 我国服装买手的职业规划与发展
附录一 服装采购商调查问卷（一）附录二 服装采购商调查问卷（二）附录三 服装供应商调查问卷（一）附录四 服装供应商调查问卷（二）附录五 跟单常用表格
参考文献后记

章节摘录

版权页：插图：尽管当今服装界“买手”一词已不再陌生，但到目前为止，学术界对买手的确切定义还没有形成统一定论，研究和应用角度不同，定义也各有千秋。

以下是服装买手的若干论述：西德尼·帕卡德（Sidney Packard）等（1983）的买手定义：“为一个特定的目标顾客群体服务，具有平衡产品价格、预测时尚趋势的功能”。

提姆·杰克逊（2001）将买手定义为：“服装买手（Buyer）是以获取利润和满足消费者需求为目的的服装专业买家，负责从服装生产商或服装批发商等供应商手中挑选服装货品，然后由服装零售商销售，是联系服装供应商与服装零售商之间的桥梁”。

王士如（2005）认为：“买手可以称为服装前期市场的催化剂，他（她）们可以在世界各地进行新颖服装款式的采买，然后根据市场运作的需要，以生产成本最小化、边际收益最大化的经营方式分发到世界各地的加工基地与市场”。

伦敦艺术大学琼斯·克拉克（James Clark）教授（2005）认为：“买手（Buyer）对于中国的服装界来说，已经不陌生。

他们有敏锐的嗅觉和三寸不烂之舌，常常往返于世界各地、时时关注着各种信息，手中掌握着大量订单，不停地与供应商讨价还价，顾客能买到什么东西，往往是由他们来决定的，这个时尚职业开始引起更多人士的关注”。

一、买手（“Buyer”）的定义往返于世界各地，经常关注各种流行咨询，掌握大量的信息和订单，通过与各种供应商进行商务洽谈，组织或采购相应的货源，满足各种层次消费者的需求，获取相应的回报。

二、服装买手的定义广义的服装买手是企业购买或开发产品，并将产品投放零售市场，满足市场需求并使企业获利的服装专业买家。

这种买手在国际大型品牌或零售企业中地位高、权利大，他们洞悉时尚潮流，具备商品策划和制定供货计划的能力，精于市场需求分析与商业谈判技巧，熟悉服装货品采购和流通渠道，是联系服装供货商与零售商的桥梁。

狭义的服装买手主要指具体服装品类的计划采购，这些买手往往是服装品牌的经营者、设计师、经销商、代理商、百货公司采购部经理或个体店铺从业者等。

<<服装买手实务>>

编辑推荐

《服装买手实务》：东华大学服装设计专业核心系列教材，纺织服装高等教育“十二五”部委级规划教材

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>