

<<手把手教你开家赚钱的服装店>>

图书基本信息

书名：<<手把手教你开家赚钱的服装店>>

13位ISBN编号：9787506469777

10位ISBN编号：7506469774

出版时间：2011-3

出版时间：中国纺织出版社

作者：林染

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>

<<手把手教你开家赚钱的服装店>>

内容概要

现代社会，开店的人很多，将自己的店铺开成一个生意红火、最能赚钱、发展潜力巨大的店铺，是每一个开店者的最终愿望，但是愿望不等同于现实，很多人欢欢喜喜的开店，却生意惨淡的收场。这说明要想使自己的店铺生意兴隆，在开业前、开业后需要掌握的窍门很多，而本书就从开业前、开业中、开业后需要注意的各个方面入手，为那些想要开店或开店后生意不理想的人们提供了一些解决问题的办法，让每个人开店的人都能轻轻松松的赚钱。

<<手把手教你开家赚钱的服装店>>

书籍目录

上篇：开服装店前的准备第1章 开服装店的赢利窍门 1.1 开服装店的“钱”景有多大 1.2 开服装店前必须要作的调查 1.3 性格成就服装店的风格 1.4 服装店的经营趋势 1.5 经久不衰的女装 1.6 简单大方的男装 1.7 小巧可爱的童装 1.8 另类服装店 2.1 服装店商圈分析的重要性 2.2 商圈的类型分析 2.3 商圈的调查 2.4 商圈范围的确定 2.5 商圈的选择 2.6 商圈的评估第3章 给自己的服装店选址 3.1 店址地段的选择 3.2 服装店选址的原则3.2.1 方便顾客选购服装3.2.2 有利于服装店的发展3.2.3 选址的注意事项 3.3 店址的常见类型 3.4 影响店址选择的因素分析3.4.1 交通条件分析3.4.2 客流规律分析 3.5 常见的选址方法 3.6 备选店址评估 3.7 选址常见的误区 3.8 选择店面的注意事项3.8.1 店面的形状3.8.2 店门的大小3.8.3 店面的走向3.8.4 店面的空间中篇：打造自己的特色店铺第4章 服装店的设计 4.1 服装店类型及其设计特点 4.2 店面的空间设计 4.3 服装店的外观设计4.3.1 外观风格设计4.3.2 招牌设计4.3.3 出入口设计 4.4 店内的色彩布局技巧4.4.1 色彩的感情作用4.4.2 色彩可以调节店内氛围4.4.3 店内色彩的搭配技巧 4.5 服装店的起名策略4.5.1 起店名的注意事项4.5.2 店名的设计4.5.3 店标的设计 4.6 营业执照的办理 5.1 店内的布局5.1.1 店内布局的原则5.1.2 店内布局的类型5.1.3 店内的通道设计 5.2 店内空间设计技巧 5.3 空间布局类型 5.4 顾客行走路线的设计 5.5 购物环境设计5.5.1 店内购物环境设计的原则5.5.2 店内购物环境之音乐设计5.5.3 店内购物环境之气味设计 / 8D5.5.4 店内购物环境之通风设备设计5.5.5 店内购物环境之绿色植物设计5.5.6 店员的制服设计 5.6 店内装潢艺术与技巧5.6.1 店内天花板装潢5.6.2 店内地面装潢5.6.3 店内墙面装潢 5.7 服装店的灯光设计5.7.1 店内灯光照明设计5.7.2 店外灯光照明设计5.7.3 运用灯光照明的具体方法 5.8 店内家具的选择技巧 5.9 不同档次服装店的设计 5.10 大型品牌服装连锁店装修技巧 5.11 内衣店装潢技巧第6章 吸引顾客眼球的橱窗设计 6.1 服装店橱窗对顾客的影响 6.2 橱窗的设计方法 6.3 橱窗的陈列方法 6.4 装修的收尾部分6.4.1 服装店的验收6.4.2 服装店的试营业6.4.3 服装店正式开业的设计第7章 服装知识知多少 7.1 服装的分类7.1.1 服装的基本分类7.1.2 衍生的分类 7.2 面料问题最关键 7.3 国家标准要知道 7.4 认真检验不上当第8章 不容忽视的服装陈列 8.1 服装陈列的目的 8.2 服装店陈列的重点8.2.1 服装店的陈列依据及工作程序8.2.2 服装店陈列的“黄金段”8.2.3 橱窗的选择技巧8.2.4 陈列台和展示台的选择技巧8.2.5 吊架的选择技巧8.2.6 支架的选择技巧8.2.7 衣架的选择技巧8.2.8 人体模型和人台的选择技巧 8.3 服装店陈列的原则8.3.1 服装陈列的基本原则8.3.2 服装陈列的具体原则8.3.3 服装店补充陈列的原则 8.4 服装店陈列的注意事项8.4.1 服装分类陈列的原则8.4.2 不同服装应突出陈列重点8.4.3 店面入口的服装陈列技巧8.4.4 相关性服装陈列的方法 8.5 摆在那就能引起顾客购买欲望8.5.1 秀出季节感，唤起需求8.5.2 联想陈列法8.5.3 生活性提案展示陈列8.5.4 依照实际使用状态陈列8.5.5 展示样品，增加吸引力8.5.6 色彩丰富的陈列，让人兴致勃勃8.5.7 用“手工信息”吸引顾客8.5.8 店头信息，与商品无关也吸引人 8.6 让人心动又行动的陈列8.6.1 展现历史，提高“信用”8.6.2 引导顾客，引发购物欲8.6.3 启发消费新观念的促销8.6.4 要让顾客看到重点促销商品8.6.5 符合顾客自己挑选心态的比较陈列8.6.6 表现服装特点的陈列8.6.7 妥善利用服装展示竞赛第9章 服装标价有讲究 9.1 影响服装价格构成的因素9.1.1 影响服装价格构成的主要因素9.1.2 影响服装价格的其他因素 9.2 服装店制订目标价格的原则 9.3 服装店定价方法与技巧9.3.1 服装定价的基本方法9.3.2 服装店的一般定价方法9.3.3 新服装的三种定价策略9.3.4 服装店的心理定价法9.3.5 服装店的折扣定价法9.3.6 服装生命周期定价策略9.3.7 服装相关商品定价方法 9.4 服装店标价与价格调整策略9.4.1 服装标价策略9.4.2 提价与降价对顾客的影响9.4.3 根据情况进行提价或降价9.4.4 提价与降价的方法与技巧9.4.5 具备广告效应的定价方法下篇：做一个轻松赚钱的店老板 10.1 服装店店员要熟悉的专业知识10.1.1 店员服务语言10.1.2 店员的礼貌语言三准则10.1.3 店员要正确使用礼貌敬语10.1.4 店员服务语言的运用技巧10.1.5 店员形体语言的运用技巧 10.2 店员必知的服装评判常识 10.3 不同服装的导购技巧10.3.1 西服导购的要点与技巧10.3.2 夹克导购的要点与技巧10.3.3 针织服装导购的要点与技巧10.3.4 T恤导购的要点与技巧10.3.5 风衣导购的要点与技巧10.3.6 羽绒服导购的要点与技巧10.3.7 牛仔裤导购的要点与技巧10.3.8 童装导购的要点与技巧10.3.9 中老年服

<<手把手教你开家赚钱的服装店>>

装导购的要点与技巧 10.4 把员工培训工作及管理制度落到实处 10.5 有效激励员工的工作激情
10.6 员工奖励评估标准 10.7 服装店的一日管理第11章 处理顾客的投诉 11.1 要与顾客保持
良好关系 11.2 处理顾客抱怨和异议的技巧 11.3 店员与顾客有效沟通的技巧 11.4 化解冲突的
有效方法 11.5 销售中常见矛盾的处理方法 11.6 服装店处理顾客意见的原则 11.7 服装店
处理顾客退货的技巧第12章 针对顾客的心理特点进行营销 12.1 顾客购买服装的常见心理12.1.1
顾客的基本购物心理分析12.1.2 男性顾客购买服装的心理特点12.1.3 女性顾客购买服装的心理特
点12.1.4 青年顾客购买服装的心理特点12.1.5 老年顾客购买服装的心理特点 12.2 服装店建立信誉
的方法 12.3 服装店促销活动的策划与管理 12.4 服装店促销方案的制订12.4.1 促销方案的内容
制订12.4.2 服装店的不同促销策略12.4.3 服装店在淡季的促销手段12.4.4 服装店的广告促销形
式12.4.5 服装品牌的营销策略 12.5 服装店的特殊促销手段 12.6 各种服装店的视觉促销技巧
第10章 服装店的财务管理 13.1 服装店财务管理的内容 13.2 服装店的财务核算 13.3 服装店
的财务报表 13.4 服装店财务数据分析方法 13.5 服装店财务安全控制 13.6 服装店财务计划的
制订 13.7 服装店损益平衡管理技巧13.7.1 服装店的损益平衡控制13.7.2 服装店估算回收期的方
法13.7.3 服装店预估营业额的方法 13.8 服装店降低成本的技巧13.8.1 要具备正确的成本意
识13.8.2 正确看待成本的各项数字13.8.3 采用赊购方式购进商品第14章 服装店的采购管理 14.1
服装店采购进货的要求 14.2 服装店采购进货的流程 14.3 服装店采购计划的制订14.3.1 服装店
采购计划的内容14.3.2 制订采购计划需考虑的因素14.3.3 服装店的进货渠道选择14.4 服装店的进货
手续与管理 14.5 服装店采购进货的技巧 14.6 服装店需要建立验收制度14.6.1 货物验收的核对
方法14.6.2 服装店检验服装材料的方法14.6.3 不同类型服装的检验方法 14.7 服装店库存管理与盘
点技巧14.7.1 服装店的库存管理14.7.2 库存保管的注意事项14.7.3 服装店盘存要彻底14.7.4 服装店
的盘存方法14.7.5 盘存人员的主要职责14.7.6 服装店盘存损失的主要原因 14.8 服装店存货处理技
巧14.8.1 服装店存货积压的主要原因14.8.2 服装店处理存货的方法14.8.3 服装店的商品换季管理
参考文献

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>