

<<时尚设计师的言语·心·梦想>>

图书基本信息

书名：<<时尚设计师的言语·心·梦想>>

13位ISBN编号：9787209055017

10位ISBN编号：7209055010

出版时间：2011-1-1

出版时间：山东人民出版社

作者：[日] 福田春美

页数：150

译者：陈华樱

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>

<<时尚设计师的言语·心·梦想>>

内容概要

不进入企业就职，要如何维持生计并找到自己真正想投入的工作？

日本超人气服装品牌WR与Triptych的创立者，设计师福田春美要告诉读者结合现实生活与梦想的故事。

作者简介

1968年出生，于日本北海道札幌长大。

分别在Setsu-Mode学校、东洋美术专门学校修习过平面设计，之后进入日本JUN服装集团旗下Adam et Rope公司。

1998年打造WR品牌。

2001年至2003年，担任WR品牌之余，同时兼任Arnold Palmer创意总监。

2003年创立新品牌RIPTYCH,以设计师身份于东京服装界出道。

<<时尚设计师的言语·心·梦想>>

书籍目录

时尚设计师的言语·心·梦想 目录

序言“何日再聚首”的梦想 松浦弥太郎 003

前进时尚业之路 013

打造WR品牌 033

我的时尚修行 051

我的私生活与人际关系 069

“总监”这一行 091

时尚业界现状、WR的现在与未来 111

对谈 管理统筹与设计创作之间的平衡 松浦弥太郎 × 福田春美 129

后记 145

章节摘录

版权页：插图：由零开始起步进公司后，被分配到JUN服装集团。

里专门销售AdametRope。

这个品牌的服装门店。

以时尚界来说，二十四岁是可以担任店长的年龄了。

而我是凭着其他业种的销售经验入行的，再加上是第一次从事服装销售的工作，根本连相关知识与专门术语都搞不清楚。

我现在还记得很清楚的一件事，是上班第一天被吩咐“你去把那件Gabardine。

布料的裙子拿过来”时，我却不知道什么是“Gabardine”。

当时心想：“也许是叫我去把番石榴(Guava)放进橱窗里陈列吧。

”于是自作聪明地要去橱窗那边时，就被斥责：“你在干什么啊？

！

”真的是一切从零开始的状态。

直到工作上手前，真的熬过相当辛苦一段日子。

虽然多少有些能力与常识，却不是以前的工作经验可以应付的，甚至连计算机都用不好。

不过在逐渐学会接待顾客的方法后，工作开始变得有趣了。

就在此时，公司却突然决定要把涩谷门店关闭。

也就是说，只要门店的业绩不是那么好，店员的态度也不是很积极的话，以公司立场而言，业绩一直无法提升，只好改做其他品牌，或是遣散所有员工。

对我而言，只是觉得遗憾，倒是没想到关店后自己的生计该怎么维持之类的问题。

首先，是我自己对公司没有任何贡献。

服装公司有所谓“个人业绩”，也就是每个月都会有各家分店销售人员的业绩排行，谁的销售业绩好，只要看这个资料便可一目了然。

我哩，在这个一百人的业绩排行中名列九十左右。

也许有点小聪明，也还蛮有见识的，但是作为一个销售员却是完全不合格的。

虽然受到设计师与媒体的喜爱，却无法被公司器重。

人生初始的努力当时有一位同事，总是以“我觉得你一定会有一番作为”或“你将来一定会成大器”

这类话语拼命为我打气，并建议我：“如果想要更接近理想目标，有一条必经之路，那就是做好销售工作，并达到公司的要求。

”我刚听到这个建议时心里就起了反感。

对于要为公司鞠躬尽瘁这件事我自己相当抗拒。

但是，随着公司方面下达“再不做出点成绩来，就得做出裁决”的指令，我开始觉得“这次真的不妙”，焦虑不已。

如果辞掉这份工作的话，又会有陷入过往循环模式的危机感。

实在很想彻底改变自己做什么都无法持久的毛病，同时深切体会到“我已经二十四岁，再不做出点成绩来不行了”的事实。

由于心态开始转变，为了该怎么做才能被公司器重这个问题，认真找同事商量。

同事回答我说：“最简单的方式，就是做到销售业绩第一。

”但我觉得根本不可能——原本排名第九十的人怎么可能变成业绩第一名？

但是，他说：“这时，你也只有拼了，不是吗？

”被他这么一说，就连我都觉得必须奋力一搏，也萌生再做不成的话就得辞职的觉悟。

但是，我又不想为了拼业绩而不择手段地推销。

比方说，明明不适合客人的衣服，却为了想要卖掉而说出“很适合你呢”这样的谎言。

以这种手段来提高个人业绩，我是绝对不想的。

我自己去逛服装店看衣服时，也不擅长应付前来搭话的店员，觉得“为什么选这时候来搭话”，甚至会因店员的强迫推销而买下商品——这是我最不想做的事。

既不想强迫推销，又为了如何提升个人业绩而伤透脑筋，到最后终于做出“以自己的方式待客，碰到感觉对味的顾客再加把劲推销”的结论。

来店里的客人大抵都是喜爱买衣服且比我年长的人，有能力购买价格较高的商品，因此确立了针对这类顾客以不勉强的方式进行销售的方针。

当时销售业绩第一的人，一个月可以做到四百万日元的业绩。

若以每月上班二十六天来计算，将总业绩除以日数，想成为第一名的话，一天就非得做到二十五万日元左右的业绩不可。

这对于过去销售业绩一直吊车尾的我而言，简直是天文数字。

但是到了这个地步，也只有硬着头皮拼了。

首先，就是想办法让客人来店里光顾。

由于日常的一般销售工作还是得如常进行，所以早上就早点出门，在开店前先把整理记账凭证之类的工作做完，营业时间就全力专注于接待客人。

<<时尚设计师的言语·心·梦想>>

媒体关注与评论

走一条和别人不同的路，没有前人可循，或许跌跌撞撞，却充满惊喜。
在这本《时尚设计师的言语心梦想》里，福田春美告诉读者的是“如何结合现实实现梦想”。
并记录她寻梦路上的点点滴滴，有欢笑，有泪水，最值得读的是她对梦想的坚持。

——林怡芬

<<时尚设计师的言语·心·梦想>>

编辑推荐

《时尚设计师的言语·心·梦想》：全球风行的工作新观念，只工作，不上班！
以“想要这么做”的情感运用智慧，以“要做到成功”的意志支持行动。
如果能将每天遇到的各种事件或试炼加以内化活用，即使不是全部，梦想也能一个一个实现。
林怡芬 插画家《十二味生活设计》作者推荐随书奉送ZAKKA风贺卡！

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>