

<<如何打理大小服饰店>>

图书基本信息

书名：<<如何打理大小服饰店>>

13位ISBN编号：9787501767823

10位ISBN编号：7501767823

出版时间：2005-1-1

出版时间：中国经济出版社

作者：张伟

页数：240

字数：116000

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>

<<如何打理大小服饰店>>

内容概要

本书对服饰店这一业态进行了详尽的分析与研究。

内容详实而又简明扼要地介绍了大小服饰店的打理新准则。

其中涉及到服饰店经营目标的拟定、经营商圈的评估、投资的预算与财务的管理、服饰店的装潢设计、服饰的分类与陈列、服饰的采购和定价、库存的盘点和退货、促销计划的拟定与实施以及员工的招聘与培训等。

整本书有很强的针对性，同时配以大量的漫画，生动活泼。

为服饰店经营者提供了具体形象的借鉴范本。

<<如何打理大小服饰店>>

书籍目录

A A-1 给服饰店取一个好店名 A-2 开店前应该先做好市场调查 A-3 确定服饰店的市场定位 A-4 收集商圈的调查内容 A-5 评估店铺立地的优劣 A-6 选择服饰店所在的商业区 A-7 具体分析服饰店客流量 A-8 评估一个最有利的店铺地址 A-9 筹措足够的开店资金 A-10 正确估算营业后的经营效益B B-1 熟知装修服饰店的各项内容 B-2 根据需求选择合适的装修材料 B-3 装修出良好的店面形象 B-4 装修出营造购物氛围的天花板 B-5 选择适当的壁面利用方式 B-6 设计让顾客感兴趣的橱窗 B-7 装修出让顾客惬意的试衣间 B-8 装修出适合店铺服装风格的地板 B-9 设计灯火辉煌的外部照明 B-10 设计蓬荜生辉的店内照明 B-11 搭配让顾客赏心悦目的色彩 B-12 播放与商品格调一致的音乐 B-13 设计合理的出入口 B-14 规划不同类型店铺的店内布局 B-15 设计顺畅的顾客购物通道 B-16 大量使用店铺POP广告C C-1 选择展现不同风格的陈列方式 C-2 根据需求采取不同的陈列方法 C-3 用不同的陈列方式陈列不同服饰 C-4 最大化地发挥衣架的陈列作用 C-5 选择不同的壁面柜陈列方式 C-6 确定合适的壁面柜高度 C-7 选择合适的陈列柜高度 C-8 使用服饰吊架注意事项 C-9 恰当利用服饰配件进行装饰 C-10 选择与服装陈列相协调的色彩 C-11 把握好摆放人体模特的基本原则D D-1 详细了解服装号型标准 D-2 分辨服装面料的种类和特性 D-3 拟定采购流程, 提高采购效率 D-4 制订高效的采购计划 D-5 制订切合自身情况的进货策略 D-6 选择多样化的进货渠道 D-7 确定合适的采购机构 D-8 确定相对准确的采购量 D-9 合理组织服饰商品的运输 D-10 做好服饰商品的接收检验, E E-1 把握服饰品的库存原则 E-2 计算服饰品存货的价值 E-3 控制服饰品的存货数量 E-4 做好库存商品的管理工作 E-5 管理好卖场货架的服饰商品 E-6 尽量减少服饰商品的存货积压 E-7 做好服饰商品的盘点 E-8 做好服装的换季工作 E-9 及时处理滞销货品F F-1 制定服饰品价格需考虑的因素 F-2 运用成本定价法进行定价 F-3 运用需求定价法进行定价 F-4 运用心理定价法进行定价 F-5 运用折扣定价法进行定价 F-6 为新货品制定适宜的价格 F-7 灵活调整服饰品价格 F-8 熟知常用的会计账簿种类 F-9 运用会计核算方法管理财务 F-10 规范标准的收款流程 F-11 明确现金管理的原则要点G G-1 准确分析顾客消费心理 G-2 善于把握顾客的需求心理 G-3 做好等待时机阶段的准备工作 G-4 学会在最短时间内鉴别准顾客 G-5 把握好接触顾客的最佳时机 G-6 介绍时重点突出不同服饰的特点 G-7 技巧性地展示服装服饰商品 G-8 为顾客提供舒适的试衣间服务 G-9 当好不同类型顾客的选购参谋 G-10 有技巧地对顾客进行商品推荐 G-11 了解顾客提出虚假异议的原因 G-12 掌握回应顾客异议的技巧 G-13 准确地捕捉顾客的购买信号 G-14 巧妙运用促成交易成交的技巧 G-15 自如应对顾客的讨价还价 G-16 妥善处理顾客的抱怨及投诉H H-1 做好员工招聘的考核工作 H-2 全面考虑决定服饰店定员因素 H-3 明确服饰店员工工资的内容 H-4 有效防止优秀员工的流失 H-5 对员工进行行之有效的激励 H-6 注意掌握责备员工的技巧 H-7 做好辞退员工的相关工作 H-8 明确员工培训的主要内容I I-1 掌握尽可能多的竞争信息 I-2 成功经营高级成衣店 I-3 借鉴经验经营童装店 I-4 做好女性饰品店的促销 I-5 经营学生服饰店需运用多种营销方式 I-6 经营女性内衣专卖店的注意要素 I-7 独辟蹊径经营外贸服饰折扣店

<<如何打理大小服饰店>>

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>