

<<服装经营案头丛书-服装市场营销>>

图书基本信息

书名：<<服装经营案头丛书-服装市场营销>>

13位ISBN编号：9787506417525

10位ISBN编号：7506417529

出版时间：2000-01

出版时间：中国纺织出版社

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>

<<服装经营案头丛书-服装市场营销>>

内容概要

内容提要

本书为“服装经营案头丛书”中的一册，针对服装企业经营的实际需要，全面系统地介绍开创服装事业，做好服装经营的相关知识。

从创业的心理素质、市场调查研究、定价技巧、指导顾客消费到商业礼仪、商业谋略、谈判技巧等。

力求实用与

通俗，全面与系统。

其中选入了较多的服装经营成功的实例，

尤其是企业形象战略和服装企业经营实例，可为各类服装企业参考借鉴。

本书可以作为服装从业者的案头丛书，也可作为服装专业学校的参考教材。

作者简介

主编简介

吴卫刚

副教授，1957年生于河南开封。

1982年毕业于郑州工业大学。

1985年开始从事服装教学工作。

主讲“服装美学”、“服装设计”、“服装厂设计”、“服装工效学”、“企业形象策划”等课程。

先后在国家级刊物

上发表了“服装专业教学研究”、“服装表演的心理研究”、“中国服装行业名牌战略”、“中国服装CI企划”、“服装工效学探幽”、“河南气象与服装市场”、“中国当代服装企业家”等30多篇论文。

已完成省级科研项目

“河南省服装名牌战略研究”、“职业服装开发应用研究”、“校园礼仪服装设计”、“工矿企业劳保服的设计与开发”等项目。

现已出版的著作主要有《刺绣与服装裁剪》、《裁剪与缝纫》、《童装图样》、《世界新潮童装图样》、《裁缝必读》、《服装开店办厂指南》等。

书籍目录

服装经营案头丛书

服装市场营销

第一章 服装创业的开始

- 1.前途光明的中国服装业
- 2.创业从梦想开始
- 3.从门外汉到门内汉
- 4.跨越心理障碍
- 5.冒险才能获利
- 6.你敢不敢竞争
- 7.你一定能做老板

第二章 开业的准备工作

一、如何做好市场调查

- 1.寻找自己的星座
- 2.了解市场构成要素
- 3.市场调查的内容
- 4.市场调查的方法
- 5.巧妙设计问卷调查
- 6.市场问卷调查举例

二、学习做可行性研究

- 1.为什么要做可行性研究
- 2.可行性研究的内容
- 3.可行性研究的四个阶段
- 4.可行性研究的要点
- 5.服装可行性报告实例

第三章 消费心理与服装定价

一、研究“上帝”的需要

- 1.“上帝”需要什么
- 2.服装消费的六大心理
- 3.购买服装的八种行为
- 4.“对症下药”的营销对策
- 5.如何引导顾客购买
- 6.服装价格的构成因素
- 7.如何制定目标价格

二、价格竞争实例

- 1.用价格调节销售
- 2.低价能使人人爱
- 3.让价多销与奇数定价
- 4.吃小亏也是一种技巧
- 5.计算顾客口袋里的钱
- 6.如何对付顾客的砍价
- 7.利小一样赚大钱

第四章 指导顾客消费

一、如何指导各种职业的消费

- 1.高级时装裁缝店
- 2.如何服务于会计师

<<服装经营案头丛书-服装市场营销>>

- 3.新闻记者的装束
- 4.医生的穿着
- 5.律师的工作形象
- 6.教师的装束
- 7.科学家与工程师
- 8.求职应试时的穿着打扮
- 9.商界女士着装十大误区
- 二、场合、年龄与着装
- 1.职业场合该如何着装
- 2.休闲场所与着装
- 3.礼仪场合的着装要点
- 4.社交场合的着装
- 5.中年妇女穿衣的误区
- 第五章 销售服务中的仪表
- 一、仪表仪容与风度
- 1.仪表给人以第一印象
- 2.职业服是企业的脸面
- 3.修饰容貌
- 二、销售时的正确姿态
- 1.端庄的立姿
- 2.稳重的坐姿
- 3.优美的走姿
- 4.得体的手势
- 5.高雅的动作
- 三、利用性别的魅力
- 1.优秀男士的性格特征
- 2.商务活动中男子汉的风度
- 3女性的风度与魅力
- 第六章 商务语言与微笑服务
- 一、文雅的谈吐
- 1.谈话要考虑目的和对象
- 2.措辞要谦逊文雅
- 3.委婉含蓄的谈话
- 4.商务谈话中的分寸感
- 二、微笑也是语言
- 1.无本万利的服务微笑服务
- 2.微笑是服装经营的基石
- 3.慈颜善笑,财源滚滚
- 4.微笑的眼睛能传情
- 5.眼神与微笑的误区
- 三、常用柜台用语与禁语
- 1.柜台语言的特点
- 2.柜台语言的基本要求
- 3.柜台语言与技巧
- 4.常用柜台语言与误区举例
- 第七章 商务谋略与技巧
- 一、商战的成功在于谋路

<<服装经营案头丛书-服装市场营销>>

- 1.使市场处于饥饿状态
 - 2.瞄准女人和儿童的钱袋
 - 3.利用社会热点创造良好商机
 - 4.信息资源就是企业财富
 - 5.好名声是企业的重要资产
 - 6.市场竞争谋略
 - 7.定准目标,善于创新
- 二、服装经营技巧
- 1.要想到顾客的心坎儿里
 - 2.意大利女装的产生
 - 3.意大利皮鞋的名牌地位
 - 4.“丸光”服装以小胜大
 - 5.大受欢迎的丽纬牛仔裤
 - 6.服装的“变造”也能名利双收
 - 7.用他山之石攻玉
 - 8.服装经营的三大法宝
 - 9.卡迪亚的设计风格
 - 10.“手帕大王”的三部曲
- 三、做个推销服装的高手
- 1.一流的推销员
 - 2.推销员如何接待顾客
 - 3.推销员的公文包
 - 4.推销员的“四化”与任务
 - 5.推销服装的成功八步
 - 6.服装销售万花筒
- 第八章 在生意谈判中取胜
- 一、生意谈判的程度与策略
- 1.准备阶段及策略
 - 2.洽谈阶段及策略
 - 3.摸底阶段及策略
 - 4.拉锯阶段及策略
 - 5.让步阶段及策略
 - 6.促成阶段及策略
- 二、生意谈判中的误区
- 1.谈判过程中的误区
 - 2.谈判开始阶段的误区
 - 3.报价阶段的误区
 - 4.磋商阶段的误区
 - 5.交易达成阶段的误区
 - 6.谈判心理上的误区
- 第九章 企业形象战略
- 一、什么是企业形象
- 1.充满神奇力量的魔方
 - 2.如何评价企业形象
- 二、形象策划就是企业谋略
- 1.企业理念就是为人处世的原则
 - 2.企业理念的应用

<<服装经营案头丛书-服装市场营销>>

- 3.如何推行企业理念
- 4.企业的外部行为识别
- 5.视觉识别系统与设计
- 三、形象战略实例
- 1.怎样取个合法的企业名
- 2.善用商标, 保护权益
- 3.如何赞助公益活动
- 4.企业的精神与文化
- 四、服装广告的金点子
- 1.金利来, 男人的世界
- 2.贝尼顿色彩联合国
- 3.黑色的泰勒滑雪衣
- 4.制造流行的商人
- 5.每人只能买一件衬衫
- 6.牛仔裤上美丽的臀部
- 7.耐尔公司的马拉松广告
- 8.永不回头的“七匹狼”
- 第十章 服装企业实例
- 一、特色服装经营实例
- 1.居民区的裁缝店
- 2.小型服装加工厂
- 3.个体服装学校
- 4.时装再生店
- 5.服装租赁店
- 6.服装书店
- 7.特体服装店
- 8.中式服装店
- 9.女性内衣店
- 10.婴儿服饰用品店
- 11.舞台服装租赁店
- 12.服装专卖连锁店
- 13.淑女服饰专营店
- 14.大学生服装店
- 15.天国时装店
- 16.宠物服饰店
- 17.老字号制衣业
- 二、服装行业广告实例
- 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>