

<<服装企业买手模式>>

图书基本信息

书名：<<服装企业买手模式>>

13位ISBN编号：9787506434263

10位ISBN编号：7506434261

出版时间：2005-7

出版时间：中国纺织出版社

作者：王士如

页数：170

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>

<<服装企业买手模式>>

前言

从目前的情况来分析，中国服装的整体发展趋势应该是好的，她在经过一段时间的发展之后，从以往看别人怎么做发展到自己想着怎么做的阶段了，虽然这个阶段在整体的发展过程中仍然显得不是太成熟，但中国服装人在运作过程中已经想到了自己服装的运作思想，这就是最好的一种进步。

一、商标与买手的情缘在商标的使用上，虽然有许多的模仿名称，从服装商人的角度去分析和理解，这也是商人的商机所在，中文发音与英文或其他语言的发音在商标注册与使用上本身就是另一个商业机会的存在，这是另一种商业。

在这个另类商业空间中，服装商标的使用

<<服装企业买手模式>>

内容概要

服装买手是21世纪服饰运作模式，目前这种经营思想正在国内悄然升起，尤其在服装制作生产密集的长江三角洲及珠江三角洲地带。

然而作为买手制度的使用并不是单纯地买进模仿，为了让国内意向建立和已经建立买手体制的服饰企业能有完善的制度与体制，本书主要从买手的产生、特点，如何进行买手市场运作（包括：市场的划分、终端销售市场的操作、产品生命周期的确定、产品开发的独特流程），买手型企业间如何进行联合与协作、如何进行技术的贩卖以及中国服装买手的职业发展前景等几个方面进行了阐述。

相信本书对服饰企业如何最大化地减少库存，如何让自己的产品一夜之间成为市场的主流，如何建立广泛的市场网络，如何将传统的服饰经营运作模式转为买手制运做模式会有较强的指导意义。

<<服装企业买手模式>>

作者简介

王士如先生，秦雨国际服饰有限公司董事长。

十多年的服装行业从业经验使其在这个领域不断深入研究服装企业发展的规律与趋势，根据中国服装产业发展现状，在国内较早建立中国服装买手联盟，并创建专业化服装市场买手群体，在买手联盟运作过程中不断地对国内外服装公司进行买手运行模式的输出，帮助国内外服装企业进行买手模式运作的改制，使买手型企业运作模式在国际市场中得到了很好的发展。

在本书与大家见面的同时，作者还围绕服装企业买手模式，在组织设计、产品研发、代理人的新生心理等方面将整理出多本有关买手企业模范运作的书籍，希望能与服装行业的相关人士共同交流。

<<服装企业买手模式>>

书籍目录

第一章 买手的产生 第一节 初级买手与新生代买手的产生 第二节 买手型企业买个体的选择与培训机构的设立 第三节 买手型企业制度的建设第二章 买手的初级市场行为 第一节 买手的初级市场职能 第二节 买手初级市场行为目的细述第三章 买手型企业的市场运作 第一节 买手型企业前期市场运作的资源配置 第二节 买手型企业的市场运作第四章 买手的市场划分 第一节 买手初级市场与运作市场的划分 第二节 买手市场的假象第五章 买手终端市场操作 第一节 终端市场的买手概念 第二节 买手终端市场的功能与运作方法第六章 产品生命周期的确定 第一节 买手型企业产品生命周期的长期性 第二节 产品生命周期的诊断 第三节 产品流行的生命时间第七章 买手型企业产品开发流程 第一节 企业产品款式的收集与产品开发思想 第二节 企业产品的设计 第三节 产品开发与企业市场第八章 买手型企业间的协作 第一节 企业合作的目的及意义 第二节 企业间的合作模式 第三节 合作中的企业迟到是障碍克服第九章 买手型企业的服装技术贩卖 第一节 服装企业的技术发展趋势 第二节 新技术产品的应用与发展 第三节 服装企业技术贩卖的类别及特点 第四节 买手的技术产品资源网络第十章 中国服装买手未来的职业来发展 第一节 中国服装买手的任务 第二节 中国服装买手型企业制定存在的问题 第三节 中国服装买手的职业发展空间与自律

<<服装企业买手模式>>

媒体关注与评论

如何最大化地减少企业的库存，如何让自己的产品一夜之间成为市场的主流，如何建立广泛的市场网络，如何将传统的服装经营运作模式转为买手制运作模式。

中国服装买手联盟的广泛运用，将与服装的品牌化经营及特许经营运作模式，一并列入中国服装企业全新市场运营模式。

目前，在我国长江三角洲及珠江三角洲服装企业密集的地区，多数企业在经营上已经涉及买手模式的内容，但是在这个过程中有些企业还不知道自己在采用这种模式，因而在经营过程中相关运作体系不够完善，经营制度不够规范化。

鉴于此种情况，王士如先生将买手模式的理论体系进

<<服装企业买手模式>>

编辑推荐

中国服装买手联盟的广泛运用，将与服装的品牌化经营及特许经营运作模式，一并列入中国服装企业全新市场运营模式。

目前，在我国长江三角洲及珠江三角洲服装企业密集的地区多数企业在经营上已经涉及买手模式的内容，但是在这个过程中有些企业还不知道自己在采用这种模式，因而在经营过程中相关运作体系不够完善，经营制度不够规范化。

鉴于此种情况，王士如先生将买手模式的理论体系进行规范。

如何最大化地减少企业的库存?如何让自己的产品一夜之间成为市场的主流?如何建立广泛的市场网络?如何将传统的服装经营运作模式转为买手制运作模式

<<服装企业买手模式>>

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>