

<<服装旺店100招>>

图书基本信息

书名：<<服装旺店100招>>

13位ISBN编号：9787506480659

10位ISBN编号：7506480654

出版时间：2012-2

出版时间：中国纺织出版社

作者：墨墨

页数：260

字数：207000

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>

<<服装旺店100招>>

内容概要

本书从实用的角度出发，对服装店的开店选址、进货门道、店内布置、服装陈列、如何赢得顾客的信赖、如何激发顾客的购买欲、如何提高成交概率、如何处理顾客的异议、如何进行员工招聘、如何进行内部财务与员工管理、如何提高服务质量、如何巧妙地开展促销活动和顺利地渡过淡季以及处理库存方面，都给出了一些简单实用的妙招。

本书在介绍服装店开店程序的前提下，用通俗易懂的语言，解读了服装店开店的妙招，是服装零售行业从业人员培训和自我提升不可多得的一本好书。

希望本书能及时地帮你解决开店过程中遇到的各种问题，让你的生意越来越红火!

<<服装旺店100招>>

书籍目录

旺店第一步：开张准备

第一章 选址调研很重要

- 第1招做好店铺选址的市场调查
- 第2招打造吸引顾客的门面店
- 第3招开店选址，调查得越深入越好
- 第4招为自己的店铺做好市场定位
- 第5招商圈慎选，“好邻居”开店方式可取
- 第6招开店选址：人流方向很重要

第二章 摸清进货中的门道

- 第7招刚入行的新手要看清骗局
- 第8招代理加盟品牌注意这几点
- 第9招避免走进进货的黑洞
- 第10招上货中不可忽略的细节
- 第11招老手都这样和批发商打交道
- 第12招旺季时学会靠尾货赚钱
- 第13招“菜鸟”进货要讲技巧

.....

旺店第二步：销售策略

旺店第三步：内部管理

旺店第四步：营销出招

<<服装旺店100招>>

章节摘录

版权页：两个场景中的销售员都同样和顾客说了“没有”，而且顾客都一样走出了店门，没有再多说一句话。

其实，在听了“没有”这个词之后，顾客即使想买，也感觉没有希望了，因此就不再说一句话了。如果场景一中的销售员能这样说：“这个款式的衣服已经卖完了，不过现在厂家正在加班生产，您看您是否愿意再等几天呢？”

”这样就可以挽留住一位顾客。

而场景二中的销售员如果这样说：“这个款式卖得非常好，目前只剩下黄色和白色了。这两款走货也很好，不过是后来我们补的货。

这两种颜色也很好看，并且很衬您的肤色，您可以先试穿一下，看看效果！

”一种肯定加请求式的回答，令人感到温暖，很容易就拉近了销售员与顾客之间的距离，从而达到销售的目的。

3.切忌直接拒绝在销售过程中，遇到消费者讲价是很正常的事。

但如果消费者在讲价时，销售员很生硬地直接拒绝消费者，就很容易挫伤对方的购买欲，从而丢掉一桩生意。

因此，销售员需要学会拒绝的艺术。

我们再来看两个场景。

场景一：一位女士显然非常喜欢一件衣服，于是试穿上后，对着镜子仔细地看了半天。

但当问到价格时，她却嫌价格高了些，就问销售员：“价格能不能优惠一些？”

”此时，销售员小王见她试了半天后又嫌价钱高，于是很不满地说了一句：“不能。”

”这位女士一听直接将衣服放在了柜台上，惋惜地走出了店铺。

场景二：一位女士显然非常喜欢一件衣服，于是试穿上后，对着镜子仔细地看了半天。

但当问到价格时，她却嫌价格高了些，就问销售员：“价格能不能优惠一些？”

”

<<服装旺店100招>>

编辑推荐

《服装旺店100招》编辑推荐：服装零售行业从业人员培训和自我提升必备读本。
开服药店赚钱必备知识及技巧。

《服装旺店100招》从开服装店的基本操作知识着手，以整个服装店的开店流程，贯穿全书，介绍了100个非常实用的妙招。

及时帮你解决开店过程中遇到的各种问题，让你的生意越来越红火！

<<服装旺店100招>>

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>