

<<如何开家赚钱的服装店>>

图书基本信息

书名：<<如何开家赚钱的服装店>>

13位ISBN编号：9787563931170

10位ISBN编号：7563931171

出版时间：2012-7

出版时间：北京工业大学出版社

作者：丁艳丽

页数：242

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>

<<如何开家赚钱的服装店>>

内容概要

《如何开家赚钱的服装店》理论结合实际，阐述了如何开家赚钱的服装店的技巧与方法。《如何开家赚钱的服装店》对众多创业者、管理者、在岗人员具有启发与借鉴意义。《如何开家赚钱的服装店》主要讲了开店前的调查以及对自身的评估、开业筹划、商品管理、商品采购、商品促销等方面的内容，希望能给相关读者带来帮助和启示。

<<如何开家赚钱的服装店>>

书籍目录

第一章 赚钱赢在起跑线——找准开店的起跑线

开店前要搞好市场调查

开店前要有合适的品牌

开店前要准备充足的资金

开店前要选好店址

开店前要起好店名

开店前要选好装修施工队

开店前要对店面进行设计

开店前要对收银台进行设计

开店前要对橱窗进行设计

开店前要对店铺氛围进行人性化设计

开店前要对店面广告进行设计

开店前要对灯光运用进行设计

第二章 吸引顾客才能轻松赚钱——陈列的魅力布局

陈列要有意义

陈列要有档次

陈列要新颖

陈列要突出主题

陈列要有变化

陈列要摆橱窗

陈列要有个性

陈列要有挂样

陈列设施

第三章 领跑市场才能赚大钱——精选货源是关键

新手如何精选货源

服装店商品采购技巧

服装店进货验收应注意的问题

市场猎手进货要有讲究

网上卖的真名牌从哪里来

确定服装进货价格

服装店进货盲点要扫清

批发市场里的“潜规则”

当心掉入服装批发商常用的“行话”陷阱

第四章 最佳赢利价格战——灵活变通利润大

服装的定价

灵活定价，精明出售

控制毛利润，抓住新老顾客

揭秘品牌服装定价过程

淡季不淡的定价法宝

转动价格的精妙之处

定价法中的诀窍

谨慎降价，重在经营

第五章 轻松赢利的经营诀窍——金牌店员显神通

选择导购的技巧

导购的培训工作

<<如何开家赚钱的服装店>>

充分发挥店员的才能

巧妙用人，事半功倍

鼓励试穿，服务到位

伺机而出，吸引顾客

适当跟进顾客，提升服务

找准时机，“试”着推销

摸准顾客的购买心理

了解顾客的购买动机

用智慧说服不同性格的客户

处理好顾客的抱怨

处理顾客异议的办法

第六章 店里店外暗藏“钱”景——营销有策略

开好服装店要讲究信誉

营销策略助你成功

服装店的营业推广

服装店促销方案的制订

选对服装店的促销策略

库存货物集中处理策略

促销要方法得当

第七章 慧眼识别陷阱才能稳赚钱——安全很重要

服装店的防盗问题

服装店的防骗问题

商品损坏的正确处理

服装店的预防灾害问题

服装店人员的安全问题

日常工作的损耗问题

加盟陷阱要提防

第八章 高效店铺善于理财——精打细算财源来

启动资金要合理利用

精打细算不浪费

善于制订资金计划

计算损益平衡点

财务状况要实施监控

合理避税的技巧

店铺财务的安全问题

店铺基础财务管理

定租式专卖店赢利攻略

摸清扣点式赢利攻略

<<如何开家赚钱的服装店>>

章节摘录

这个品牌的定价是有问题的，原因是他没有了解愿意花6000元购买一套西装的男人的消费心理，以及价格在其中是怎样发挥作用的。

价格定位是品牌定位中很重要的一部分，是指客户愿意为某种商品支付的货币成本，消费者之所以愿意支付货币，是因为他觉得值，也就是获得了相等的价值。

这个价值包括物理价值、心理价值。

而不同的人对于同一种商品的物理价值、心理价值大小的判断是不一样的，就算是同一个人，也会因购买地点、购买时间的不同而对同一件商品的价值判断有差异。

在目前中国社会，愿意买6000元一套西装的人，基本上都属于中上阶层，包括职业经理人、私企老板等。

当他们对一件西装掏出6000元时，一定不只是看重了这件西装的面料、做工、颜色甚至款式等物理价值，他们更关心朋友圈子里谁穿过、在哪位明星身上出现过、穿上后会不会有人认得出来等心理价值，当然还有个别的品牌消费者会是因为认同品牌所提倡的价值主张。

西装价格越往上走，这后面的心理因素起的作用就越大。

与此同时，也应看到，对于大部分服装精英来说，他衣柜里的西装不一定就全部是6000元以上甚至更贵的，因为这些都是出席重要场合才派上用场的，平时可能也会穿一些三五百一件的“便宜货”，而当他们购买这种价位的西装时，考虑的要素又是不一样的，这时对西装的面料、款式和性价比就会考虑得多一些。

.....

<<如何开家赚钱的服装店>>

编辑推荐

买衣服就是买漂亮，卖衣服就是卖形象 店铺生意好不好，不用进店铺，在门口停留几分钟看看就知道！

看什么？

看招牌，看灯光，看陈列，看卫生状况，更要看看营业员的工作状态。

一本教会你如何经营服装店的书 一本教你如何赚钱的书 找准做生意的起点 陈列布局有魅力 精选货源是关键 灵活变通利润高 金牌店员显神通 营销有策略 安全很重要 精打细算财源来

<<如何开家赚钱的服装店>>

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>