

<<开家赚钱的品牌服装店>>

图书基本信息

书名：<<开家赚钱的品牌服装店>>

13位ISBN编号：9787802217119

10位ISBN编号：7802217113

出版时间：2009-1

出版时间：中国时代经济出版社

作者：伍柳江，李冰冰 主编

页数：205

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>

<<开家赚钱的品牌服装店>>

前言

在所有的行业中，服装行业是个永恒的朝阳产业。
在众多经营项目中，赚钱最快的也当属服装店。

我国是世界上最大的服装消费国，尤其是女装。

有权威资料显示，2006年我国人均衣着支出比2005年增长了36.6%，人均购买服装支出同比增长41.9%

其中服装单价比2005年同期增长24.8%，价格提升令人振奋。

女装行业正处于初创期向成长期转型的快速发展阶段，它有4000亿的市场空间，且以每年30%左右的速度增长，存在着巨大的市场机遇。

五彩缤纷的时装在给人们生活带来美和享受的同时，也给经营者带来了不菲的收入。

因此，越来越多的人有了开服装店的计划。

由于目前国内许多服装企业生产或销售的产品无创新，大量同质化，相互模仿，已无新意，毫无特点可言；而且，杂牌遍地，质量低廉。

可靠的品牌屈指可数，且无法满足现代消费者的需求。

随着服装产业时尚化程度的不断深入，人们对服饰的需求已不再只讲究“物美价廉”，更多的是要在品位、情趣、精神上获得满足。

服装品牌成为人们的职业特点、生活品位、身份地位的象征，品牌也就成为服装市场的通行证。

20世纪90年代，服装品牌如雨后春笋般出现并成长起来。

原来的服装批发商也逐渐成为品牌代理商，加之国外服装品牌的进入，使服装品牌代理和品牌营销模式成为主流形式。

<<开家赚钱的品牌服装店>>

内容概要

《开家赚钱的品牌服装店》一书就品牌服装经营过程中的品牌项目选择、店铺选址、开业筹备、店铺设计、服装陈列、导购服务、货品管理、导购服务、店铺费用控制、团队管理、网上开店进行了全面且详细的阐述。

同时，增加店铺人员薪酬设计、导购人员销售话术、房屋租赁合同、办理手续流程以及早会组织召开等亮点，并介绍了实体店和网点的结合。

本书中还提供了大量的实战范本、实操工具，让您在开店过程中可以随时翻阅、参考、使用。

<<开家赚钱的品牌服装店>>

书籍目录

第一章 确认适合服装品牌

第一节 是否适合开服装店

- 一、是否喜欢开服装店
- 二、盘点你的投资“家底”
- 三、是否具备经营能力
- 四、是否具有投资服装知识

第二节 选择合适投资模式

- 一、个人独资经营
- 二、合伙经营, 慎选合伙人

相关链接 合伙开店, 分红起争议怎么办

【实战范本01】××服装店投资经营合伙合同

三、加盟连锁注意考察

【实战范本02】××品牌服装店加盟合同

相关链接 服装店加盟者见招拆招

第三节 应如何接手转让店

- 一、新店
- 二、转让店

【实战范本03】服装店转让合同

第二章 寻找一个黄金位置

第一节 市场调查评估必不可少

- 一、如何进行市场分析
- 二、怎样开展市场调查

【实战范本04】××品牌服装店调查问卷

第二节 店址选择定要谨慎

- 一、店址类型的划分
- 二、店址取舍的主导因素

【实操工具01】××商场客流量调查表

【实操工具02】××街道客流量调查表

相关链接 寻找“稳赚不赔”的金铺面

三、备选店址别忘评估

相关链接 选址大忌

第三章 开业之前做好准备

第一节 开业筹备未雨绸缪

一、尽快拿下看中店面

【实操工具03】店面洽谈记录表

【实战范本05】服装店房屋租赁合同

二、学会拟订开店计划

【实操工具04】开业进度总表

三、开业筹备的重点是什么

四、需办理的相关手续

【实操工具05】办理消防许可证需交资料

【实操工具06】办理营业执照需交资料

【实操工具07】办理税务登记需交资料

【实操工具08】办理印章刻制需交资料

【实操工具09】办理银行开户需交资料

<<开家赚钱的品牌服装店>>

五、舆论宣传

第二节 做好开业组织策划

.....

第四章 利用店铺设计吸引顾客

第五章 别致诱人服装陈列

第六章 用服务拴住人心

第七章 管理货品注意方法

第八章 合理安排店内费用

第九章 团队管理不可忽视

第十章 实体店与网店相结合

参考文献

<<开家赚钱的品牌服装店>>

章节摘录

开店第一步 开店筹划 第一节 开店调研 在开店前的准备阶段，服装投资经营者要想保证投资项目的经济可靠性及环境适宜性，就必须对自己所投资项目的各个方面进行调查研究之后再作出相应的决定。

一、目标市场调查 1. 市场调查的项目 对于开一家品牌服装店而言，在进行市场调查时，可从以下几个层面着手进行： (1) 产品描述 在可行性研究中，应仔细考察所欲经营的服装产品和服务的各个细节，最好是把产品或服务的各个细项分别列出来，如产品的品牌名称、规格、数量及颜色等。

(2) 目标市场分析 确定合适的目标市场相当重要，同时也需要分析目标市场的主要特征，从而查明市场上的潜在购买力。

例如，如果想要进入衣服和鞋的市场，首先必须进行详尽的调查，以便确定目标顾客人群。

在调查中，需要了解的信息类型包括以下几方面：

- 年龄：比如，婴幼儿（4岁以下的）、儿童（5-12岁）、青少年（15-25岁）、年轻人（26-55岁）、中年人（56-55岁）、老年人（55岁以上）

- 性别：男性和女性。
- 家庭收入：1000元以下、1000-2000元、2000—5000元和5000元以上等。
- 地域因素：东北、华北、西北、西南、华东、华南、中南等。

<<开家赚钱的品牌服装店>>

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>