

<<成功经营时尚行业的5种必修能力>>

图书基本信息

书名：<<成功经营时尚行业的5种必修能力>>

13位ISBN编号：9787880172423

10位ISBN编号：7880172424

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>

<<成功经营时尚行业的5种必修能力>>

内容概要

面对国际大环境的影响，行业和企业面临巨大压力，对更多的企业来说，面临着不同程度的转型与发展问题。

未来品牌企业在市场中如何生存，如何立于不败之地？

UTA时尚管理集团，基于十年的行业零售终端经验，并针对企业的不同需求特强力推出—《成功经营时尚行业的五种必修能力》系列VCD。

《时尚商品企划》之一：时尚商品企划是企业为了实现近期经营目标和长期发展战略，针对一个时期的商品运营所做的系统性规划。

它与企业的经营模式和市场发展水平是相互适应的。

好的商品企划，就在于它把设计开发、产品生产、品牌建设和市场营销整体纳入商品运营的规划范围，使它们协调一致，实现优化组合，从而使商品在占领市场的基础上，有效地增加附加价值，使品牌确立市场地位，实现品牌资产的增值。

商品企划是企业优化经营策略，增强核心竞争力的重要手段！

《店铺的市场布局》之二：如何以地利优势，取得较大的进店客流量和实际销售量？

商家为此必须研究所在城市的市区发展方向和消费动向，调研在主要消费时段沿街人流量的大小和主去向。

站在不同的角度，了解消费者的需求，经过细致的调整，使品牌知名度及诚信度达到有效的提升。

品牌也须通过完美的渠道规划，才能把产品和品牌理念以及产品想赋予消费者的承诺传递出去，这样才能长期留住消费者，使他们成为产品品牌的忠实消费群体！

《商品销售分析》之三：成功的销售，并不取决于销售人员能力的强弱。

成功销售的关键，是如何透过店铺商品的实际销售状况，根据顾客不断变化的需求，及时调整商品的系列，重新组合产品结构与商品的陈列方式来获得最佳的业绩。

掌握了商品销售分析的能力，就是掌握了生意必赢的秘诀！

《时尚培训行动》之四：培训效果的好坏，并不在于培训数量的多少，而是在于是否有计划地规划企业的培训，以及培训课题和内容选择是否具有行业本质与专业性，这些往往关系到年度培训的结果和收益。

把握培训的专业性、计划性与系统性，对于提升企业的运营能力必不可少！

《门店员工辅导教练》之五：提升门店员工能力最有效的方式除了培训以外，就是店长以及老板如何根据员工的实际情况与企业的实际需求，积极进行不断的辅导，掌握有效的辅导手段，把员工塑造成企业想要的优秀导购或店长。

辅导者的能力和素质很重要，但是掌握有效的方法更加重要！

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>