

<<服装品牌托管经营>>

图书基本信息

书名：<<服装品牌托管经营>>

13位ISBN编号：9787111235804

10位ISBN编号：7111235800

出版时间：2008-4

出版时间：机械工业出版社

作者：王士如

页数：147

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>

<<服装品牌托管经营>>

内容概要

《服装品牌托管经营》对代理加盟商如何转入托管经营、托管经销商如何提高专业知识及操作技能都作了详细的阐述，是中国服饰代理加盟商、托管商进行服装品牌托管必看的一《服装品牌托管经营》。

托管经营在中国服装市场中被广大的代理加盟商所运用，托管经营的投资风险小、回报快，对服装品牌企业的市场知名度提高会带来非常好的经营效果。

<<服装品牌托管经营>>

作者简介

王士如先生，买手国际文化教育有限公司总裁，买手企业运营模式创始人，服饰店铺销售师创始人，服饰店铺买手创始人。

从2000年开始，作者一直在欧美为各大国际品牌服务，进行买手企业运营模式的改制与买手的培训。涉及到的课程有买手代理加盟商订货、代理加盟商如何运用买手模式进行公司化运营、服饰企业买手运营模式、买手特训营、店铺销售师特训营、店铺卖手特训营、店铺陈列师培训、服饰企业项目诊断与改制等。

王士如先生有十多年的服装及鞋业从业经验，在这个领域不断研究服饰业的发展规律与流行趋势，创建了专业化的买手群体，帮助国内外服装企业进行买手模式运营的改制。

他根据中国服装业的发展状况，在国内建立了最早的中国服装买手联盟，使中国的服饰企业与国际接轨。

作者在中国出版的图书有：《服装企业买手模式》、《国际服饰店堂陈列》、《造就服装买手》等；在法国出版的图书有：《流逝的服装之美梦》、《新经济下的企业模式》、《经济信仰》。

王士如先生服务过的国际著名品牌有：耐克鞋业、意大利里昂服饰、荷兰托斯服饰、法国老人头鞋业（服饰）、法国KOOP服饰、美国轻工企业联合会、GAP、美国TIH00服饰集团、范思哲、ONLY、ZARA、伊芙·圣萝朗、阿玛尼、杰斯达、迪奥、夏奈尔等，并为全世界的近千家服饰品牌企业提供过咨询服务。

目前作者与大部分品牌企业仍保持着紧密的合作关系，并向其提供买手培训与企业培训服务。

<<服装品牌托管经营>>

书籍目录

前言第一章 服装品牌托管经营第一节 服装品牌托管经营的起源与发展第二节 服装品牌托管经营在中国的发展第三节 服装品牌托管经营的方式第二章 品牌托管经营政策第一节 托管经营合约的制订第二节 服装品牌托管需要强调的几个政策问题第三节 托管经营的不适用政策第四节 托管经营政策的合理性第三章 服装企业品牌发展与托管经营第一节 服装企业品牌发展与托管经营的关系第二节 托管经营对品牌发展的影响第三节 品牌托管经营的最佳时期第四节 品牌托管经营的利与弊第四章 托管商经营方式第一节 托管商经营的方式第二节 托管商经营的行为第三节 托管商的品牌发展第五章 托管商的利润点及财务管理第一节 托管经营的利润点与利润分配第二节 店铺财务管理第六章 托管经营的市场营销策略第一节 托管经营中的价格策略第二节 促销策略第三节 产品策略第七章 托管经营市场渠道建设第一节 托管商买手经营的渠道策略第二节 专卖店铺第三节 连锁经营第八章 托管经营市场的销售控制第一节 销售管理第二节 卖场配置原则第三节 店铺物流配送第四节 服装陈列管理第五节 销售报表与信息系统管理第九章 托管经营卖场管理与设计第一节 卖场选址第二节 卖场设计第三节 卖场谈判技巧第十章 托管经营市场营销结构第一节 市场细分与定位第二节 消费周期分析第三节 市场调查

<<服装品牌托管经营>>

章节摘录

第一章 服装品牌托管经营 第一节 服装品牌托管经营的起源与发展 现代托管经营的模式最早发源于美国，时间大约为20世纪初。

在初期市场竞争的格局中，有些商人因为路途遥远，来回运送货物成本较大，为了能够更多地销售自己的产品，他们往往一次性多带一些货物，并将自己的货品放在一些代销代售的商店里进行销售。这样使费用与精力都能够节省下来。

随着市场竞争格局的形成，市场销售模式的发展与演进，这种托管方式被改进与沿袭下来，并被许多行业广泛地采用。

1. 托管的含义 托管即委托管理或委托经营的简称。

(1) 委托管理。

企业或者个人将自己企业或者产权的管理权部分或全部委托给一些专业的机构或个人进行管理的行为。

(2) 委托经营。

其指企业或者个人将自己企业的经营权部分或全部委托给专业机构或个人，让其代为经营的一种方式。

(3) 委托管理与经营。

企业或个人将自己企业或产权部分或全部委托给专业机构或个人进行管理经营的一种方式，是上述两种的综合体。

从以上的分类中大家可以看出托管经营的含义。

这种模式的发展，给企业或个人解决了自己管理与经营的专业技术问题，它能在一定的前提下为自己的企业产权进行增值。

2. 托管经营的发展 20世纪20年代，美国的一些服装公司在自己的服装生产经营管理方面开始采用托管经营模式。

开始的时候，托管经营主要被用于服装市场的销售方面，企业把自己生产出来的服装产品放在超市或百货公司里，让超市与百货公司代理销售，企业则给予超市与百货公司一定的销售佣金。

<<服装品牌托管经营>>

编辑推荐

“买手”的五大核心业务 计划提案业务。

面对公司所追求的利润目标，为确保利润目标的实现，“买手”不仅需要制定数量计划、商品计划、采购计划、卖场陈列计划、上货销售计划等，同时还需要明确这些计划的执行细节。

计划推进业务。

按照制定并通过的提案计划，与各关联部门(供应商、店长、导购等)协调关系，一起推进计划的顺利执行，共同达成企业目标。

业务有效控制。

“买手”需要为确保终端店铺的适正状态(商品鲜度、周期控制、商品回转率等)，随时通过数据分析而调整商品，业务有效控制应以最小的合理商品投入换取公司最大的利润。

商品管理业务。

为确保护企业利益的最大化，“买手”必须对库存商品、货品供应商，卖场货品结构乃至销售进行严格的控制管理、避免出现由于货品结构的不合理带来的恶性连锁反应。

信息收集分析。

为了在激烈的市场竞争中立于不败之地，提高顾客满意度，对终端店铺信息、竞争对手信息、流行趋向信息，供货上游信息等的收集，分析也已经成为“买手”的基本技能。

<<服装品牌托管经营>>

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>