

<<王士如手记>>

图书基本信息

书名：<<王士如手记>>

13位ISBN编号：9787111237174

10位ISBN编号：711123717X

出版时间：2008-4

出版时间：机械工业出版社

作者：王士如

页数：114

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>

## &lt;&lt;王士如手记&gt;&gt;

## 前言

与服装业第一次亲密接触 接触服装业，是1995年我在上海复旦读书的时候，那时根本没有想到自己会与服装搭上什么关系。

由于生在农村，我的学费压力对于家中以农为本的父母亲来说，是一笔非常大的开支，于是我在同系里找到了三个与我一样来自农村的同学，我们决定做点生意、赚点钱，贴补一下学费。

这三位同学也是我最初的服装生意合作伙伴：李明，来自湖南农村，仅靠父母的资助拼命苦撑读到大二；刘建章，来自河南开封农村，情况与我们都是差不多；司马良，来自江西农村。

四个“穷鬼”走到了一起。

我们不想什么，只想做点生意，在不耽搁学业的情况下，减轻父母亲在学费上的负担。

四个人一起，天天去市场上看，看看能不能倒腾点什么。

那个时候，我们虽都来自农村，但是作为男孩子特有的自尊心，如果让我们四个人整天像小商贩那样，推着小车大街小巷式地游走叫卖，我相信我们四个人没有一个人能够做到。

再说，如果系里知道的话，恐怕也会觉得我们四个那样做会有损学校的形象。

经过几天的游走，我们在上海七浦路上发现了一些商机，那就是做服装生意。

那时的七浦路可没有今天这样规范的市场，沿街只是那种服装批发店铺——批发各种各样的服装，其中最多的是一些女式衬衫与裤装。

做批发，我们四个人没有那么多钱，只能开个小店。

由于我们四个人分别处于大一与大二两个年级，如果有了店铺的话，可以岔开时间去照看店铺。

经过“仔细认真的研究”，我们决定在淮海路上选择一家店面。

租金在当时还是相当贵的——700元一个月，而且房东要求半年一次性交清。

这对于我们来说，是根本办不到的事情。

于是，我在他们三个人的推举之下，开始向房东游说。

说我们很困难，是学生，没有多少钱，一个月一付；我们保证不拖欠。

经过几次游说，房东也看出我们很诚心的样子，就答应了，但是条件是：每个月再加上二十元钱。

这个我们也只好同意，毕竟，当时淮海路上的房子也是十分好出租的，人家能这样，也算对我们“哥儿四个”够意思了。

店面定好后，我们就开始做店面的装修工作，这完全得靠自己动手。

那时的我们，根本没有什么品牌经营意识，店面装修，其实说白了，也就是搞点白涂料给房子里面抹抹，把门窗重新用油漆自己涂涂，里面的空间布局就是加上一些陈列服装用的货架。

那时也不知道什么是服装的陈列。

铺面装修好后，我们所剩下的钱也只够进货的了。

对于我们那个三十平方米的小店来说，进货要三千多元钱。

我们总共凑在一起的钱，也不够五千。

所以，大家在进货上，都是小心翼翼的，非常谨慎——如果这三千元钱进货不好，搭进去的话，我们一年的生活费就不好再向家里人开口了。

差点忘了，我们四个人曾经坐在一起，商量给我们的小店起名字的事。

我认为起店名可是个大事情，好在四个人在当时也是天之骄子的大学生，我们几个坐在一起，起的名字还都比较好听，最后我们采用了司马良起的店名——巴黎之春。

因为司马良是学工商的，他对法国服装也是有点认识的，他认为欧洲服装是那个时候人们最喜欢穿的。

再说，1995年国内崇洋媚外的风气特重，特别是在上海，吃穿都要带点洋味好像才显得现代。

起这样的名字，也正好迎合了当时的生活气息吧。

对于店名与服装销售的关系，或是店铺品牌的意识，说真的，那时是一点没有的。

公司的运营仍在继续，我开始投入更多的精力进行买手与企业买手模式运营方法的研究；并在美国各大媒体上发表文章，以促进买手企业运营模式的推广。

想当初自己从一个什么都不懂的服饰盲，到美国大品牌公司的采购助理，到正式的采购员，到自

<<王士如手记>>

己创业，再到开始专注地研究买手与企业买手模式，这些经历的每一个过程都是值得珍惜的。每一个过程、每一件小事，都会使人联想到买手模式，这也许就是人的一种提高吧。

时至今日，自己所走过的路是艰难的，唯一感到欣慰的是，我对买手与企业运营模式的研究，这使我确立了自己终生为之奋斗的事业目标，那就是：创造一个买手的世界与买手的帝国，让全世界的企业都来运用这种模式，为企业的成功服务！

## <<王士如手记>>

### 内容概要

《王士如手记：买手型企业运营案例解析》是作者多年对买手企业运营改制的案例集锦，对企业进行买手运营模式的改制进行了生动形象的描述。

书中的案例十分鲜活，所选企业大多数都是我们比较熟悉与关注的；在每一个案例后都有精彩的分析，深入浅出地点评了企业的成功与失败。

这是中国服饰企业在引入买手型企业运营模式改制时的一本引导书，适合服饰企业老板、代理加盟商、服饰店铺店长及其他从业人员阅读与参考。

## &lt;&lt;王士如手记&gt;&gt;

## 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：KOOB服饰、美国轻工企业联合会、GAP、美国TIHOO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。

## <<王士如手记>>

### 书籍目录

前言第一部分 买手对企业运营模式的改变美国博琼服饰企业集团的买手运作与买手型企业模式运营第二部分 买手企业的信息网络建设zARA买手模式下的市场信息网络建设第三部分 买手与买手企业运营模式的推广耐克鞋业的买手与企业经营模式德国大众的技术买手与企业运营沃尔玛的买手企业运营模式虚拟经营的买手企业运营模式第四部分 服饰企业转入买手模式运营代理加盟商如何转入买手模式运营服饰批发型企业如何转入买手模式运营服饰个体买手模式运营案例第五部分 买手终端运营模式法国KOOB高级成衣买手终端运营模式案例瑞士Jzs钟表品牌买手模式改制失败案例第六部分 产品开发中的买手们艾格服饰买手进行产品开发的流程意大利玛皇世家鞋业品牌的买手工作流程后记

## &lt;&lt;王士如手记&gt;&gt;

## 章节摘录

一、一次深刻的认识 从1999年到2001年，由于我的多篇文章在欧美的一些服饰与主流媒体上发表，引起了众多服饰品牌公司的关注，他们对买手与企业买手模式有了较深的认识。因为这些企业从20世纪七八十年代开始就在采取近似的模式，期间出现的许多问题企业在那个时候没有找到有效的解决方法，而我的买手运营系列文章系统地提出了这期间存在的问题，并且给出了具体的解决办法。

欧美企业是一个勇于接受改变的群体，只要是好的企业运营方法，他们都会加以借鉴使用，以此增强自己企业与品牌的竞争力。

2001年4月的一天，我意外接到了来自博琼公司总裁邦尼拖斯的邀请电话，他希望我回去给他们公司做一个项目。

这个项目就是给博琼公司进行买手培训，并对企业进行买手模式运营的全面改制。

接到这个电话后，我没有立即答应他，因为这方面的工作是我从来没有做过的，如果自己做得不好，那么就会给博琼公司带来负面的影响。

于是我要求邦尼托斯让我准备一段时间后再与他进行具体协商。

我找到了加州大学我的导师威姆斯汀教授，向他请教给企业做培训改制的具体方法。没有想到的是，他不是对我说一些具体的方法，而是反问我：“你对买手了解吗？你熟悉买手企业运营模式的具体方法吗？”对于他的这些问题，我当时真的不知道该如何回答。说我不了解买手，那是不对的，我做过买手，并且研究了这么多年；而且我自己的企业也是运用这种方法在运作的，这套系统的方法也是由我总结整理出来的。

<<王士如手记>>

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>