

<<这样开服装店最赚钱>>

图书基本信息

书名：<<这样开服装店最赚钱>>

13位ISBN编号：9787113149444

10位ISBN编号：7113149448

出版时间：2012-9

出版时间：中国铁道出版社

作者：赵文明

页数：225

字数：205000

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>

<<这样开服装店最赚钱>>

内容概要

我国是全世界最大的服装消费国和生产国。

面对如此广阔的市场，如何将商机转变为盈利，正是赵文明所著的《这样开服装店最赚钱》要研讨的重点。

《这样开服装店最赚钱》系统、详细地介绍了开办服装店所需的知识，从细节出发，以创业、经营、管理、营销为纲，详述了服装店从创业到经营再到发展的过程中所面临的问题，并给出了实用的解决方案。

<<这样开服装店最赚钱>>

书籍目录

第一章 准备技巧

——开服装店，你准备好了吗

要有成熟的开店心态

开店可行性分析

好的店名是店铺的招牌

拟订一份周密的投资计划

准备开服装店需要的启动资金

掌握开店必备的知识

第二章 定位技巧

——找准定位，赢在起点

开服装店要找准市场定位

分析服装店的市场定位

粗布服装店

求职服装店

“宝宝”服装店

“胖人”服装店

女性服装店

加盟品牌服装前必做的6件事

导致加盟连锁失败的10大因素

第三章 选址技巧

——想要赚钱，找准黄金旺铺

不同地点开店的利与弊

好店址的特点

服装店选址的3个原则

结合城市商圈选择店址

关于开店选址的5项建议

服装店选址不妨独辟蹊径

小额资金创业者选址

不适宜开设服装店的地址

第四章 装修技巧

——卖服装就是卖形象

影响服装店装修的几大商品因素

服装店装修必备的硬件设施

服装店设计的5个重要原则

店内的布局设计

服装店内布局设计原则

服装店的招牌设计

灯光对服装店的重要性

服装店的背景音乐不容忽视

服装店内的顾客通道设计

舒适的试衣间也是一种文化

展柜设计的诀窍

服装店的出入口设计

橱窗设计要点

第五章 进货技巧

<<这样开服装店最赚钱>>

——精选货源，领跑市场

服装采购人员应该具备的素质和理念

服装货源有哪几种

服装进货的注意事项

有关厂家销售以及向厂家进货的利与弊

服装店的采购流程是什么

进货技巧以及进货禁忌

服装质量的检验

进货验收有哪些程序

进货选码的技巧

如何进货才能让利润最大化

服装批发常用“行话”

第六章 定价技巧

——抢占终端，撬动8倍利润

服装店的价格策略

服饰产品价格的影响因素

服装店商品定价的12种技巧

服装店折扣定价的3种技巧

服装降价的策略

服装提价的策略

价格促销的策略

规避价格战

第七章 陈列技巧

——陈列Vs造型，服装店的必胜技巧

服装店铺布局与陈列的作用

服装陈列的十五大原则

服装店货品陈列技巧

几种常见的服装陈列方式

服装陈列设施的选择

营造热销氛围的诀窍

让顾客耳目一新的装饰品

商品奇数摆放给人以紧凑感

前置陈列的灵活运用

严格清理堵塞通道和店头的超限物品

橱窗布置不容小看

第八章 经营技巧

——盘活服装店，善经营才是王道

合理制定销售计划

营业前的准备

营业中的主要工作

营业间歇的工作

店员交接班工作

营业结束前的整理工作

营业前的营运管理

营业中的营运管理

营业后的营运管理

第九章 管理技巧

<<这样开服装店最赚钱>>

——方圆有术，做最好的管理者

店铺的规章制度要完善

服装店的岗位评估

销售员工的招聘标准

建立完善的财务制度

避免收银台的不规范操作

如何进行服装库存控制 64

谨小慎微，降低内外损耗

避免不安全的陈设与作业

电子监控系统的管理

第十章 销售技巧

——拿下订单，促使成交

顾客需求与销售技巧

接近顾客的时机与方法

顾客12种购物心理分析

优秀导购员必备的10个成功要素

促销的九条原则

第十一章 服务技巧

——用心服务，用真诚换效益

微笑是无声的推销策略

如何处理顾客的抱怨和投诉

引导顾客体验要热情

应对顾客拒绝要巧妙

处理顾客异议要机智

与顾客成交要果断

导购人员的素质要求

退换货工作要做好

第十二章 宣传技巧

——广告投放，让终端卖场变成营销盛宴

选择恰当的广告宣传自己

服装店广告的制作要点

服装店广告的9大种类

广告宣传要有主题

宣传服装店要抓住开张的时机

如何设计出新颖独特的POP广告

如何摆设POP广告才能发挥应有的效果

投入恰当的广告费

网络广告要讲究技巧

滞销商品如何处理

小广告单应注意的事项

广告单的投放技巧

橱窗里的广告宣传

快讯商品广告的优势

附录 开店流程

<<这样开服装店最赚钱>>

章节摘录

不同地点开店的利与弊 地点的选择对于开一家服装店来说非常重要，因为服装店的地点常常决定着一家服装店生意的好坏。

下面我们分析一下一些常见的开设服装店的地点的利与弊。

1.都市中心的街区 城市闹市区拥有庞大的客流量，各种层次和年龄的顾客都有，服装店开在这样的地方很容易利用中心的影响力和辐射力产生的聚合效应进行发展。

顾客一般都信任和向往商店林立繁华的商业中心，他们大多愿意到服装店众多的商业中心购买中高档服装，因为在这样的地方他们可以更好地对比和挑选。

所以高档的服装专卖店适合开在这类地区。

一个城市的繁华程度，看的就是商业中心。

因此这类地区一般客流量大、购买频率高，当然，与之同高的是来此购物的顾客对于商品的质量要求。

大多能在商业中心买东西的人都不会对价格问题太敏感。

所以在这些地区的服装店，所售服装的质量要好，品种要齐全，并且要具有较强的趋时性及时代感，总之，只要让顾客满意，价格不是大问题。

但商业中心地区并不是所有服装店的理想选择之地，因为把服装店开在这里，各种费用较高，竞争性也强，所以，这样的地点一般适合于大中型服装店和服装专卖店开设，而不适合小店经营。

2.车站附近或交通要道 交通要道和车站附近顾客流动性大，商圈范围广，往来旅客集中，在这里开设服装店要尽量建立良好的购物环境，比如店前留出一片较大的方便顾客出入的空地等。

.....

<<这样开服装店最赚钱>>

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>