第一图书网, tushu007.com

<<买手运营模式>>

图书基本信息

书名：<<买手运营模式>>

13位ISBN编号：9787203068891

10位ISBN编号：7203068897

出版时间：2010年8月第一版

出版时间：山西人民出版社

作者：王士如

页数：251

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

第一图书网, tushu007.com

<<买手运营模式>>

前言

买手一词对于改革开放30多年的中国来说，还算是一个新的名词。
买手有两种含义：一种职业，一种运营模式。
所谓买手职业，按照国际上的通行说法，即往返于世界各地，常常关注各种信息，掌握大批量的信息和订单，不停地和各种供应商联系，并且组织一些货源满足各种消费者不同需求的人。
这种人最终为自己的行业创造出惊人的市场价值。
所谓买手运营模式，是指采用买手研发小组作为企业生产运营的核心、其他职能部门都围绕买手部门进行_T作的企业运营模式，简称为买手模式。
而采用这种模式的企业.可称为买手模式企业。
本书介绍买手模式，尤其是普通人如何成为一个合格的买手。
书中还深入探讨了企业应怎样建立买手模式、怎样利用买手模式使企业更好地运营、怎样升级改制现有的落后模式、如何成为不同行业的买手等等。
买手模式在全球已被广泛应用，因为它的高效、精干，许多企业都纷纷改弦更张，以之作为运作机制。
我国也有不少企业引入了买手模式，在市场竞争中取得了良好的经济效益。
许多人因为对买手模式不清楚、不了解，故而将其神秘化、夸张化，将它看成是遥不可及的东西。
其实正如美国某位学者所说.人人都是天生的买手，只不过自己没有意识到而已。
买手模式是近十几年才被系统化、理论化地提炼总结，从而形成的某种机制。

第一图书网, tushu007.com

<<买手运营模式>>

内容概要

买手是一个时尚舶来词。
对消费者而言，买手是时尚和需求的引导者；对生产企业而言，买手是手提订单的大财神：对采购公司而言，买手是影响着未来生产和销售的核心骨干。

本科作者王士如，从事买手工作达十年之久，被公认为“买手之父”。
这《买手运营模式》作为他所年买手生涯的总结，是经验的探索和智慧的凝聚。
它既详细阐述了买手相关的理论内容，又配备了严谨的实践操作和鲜活的案例，堪称是中国第一本至面、完整介绍买手行业和买手操作的经典宝鉴。

《买手运营模式》关于买手运营模式的内言可资奢侈品、服装、汽车、家电、IT等行业的企业借鉴，关于买手职业发展的内言可资有志于成为专业买手的未来金领们借鉴。

第一图书网, tushu007.com

作者简介

王士如，买手正业运营模式创始人拥有十多年的服饰行业从业经验，在全球最早建立服装手联盟及专业化买手群体曾为耐克、阿迪达斯、里昂服饰、H＆M、范思哲、艾格、ONLY、彪马、GAP、ZARA等多个国际品牌进行过买手运营模式输出，帮助国内许多企业和美国、法国、意大利、日本、韩国、中国台湾、印国香港特别行政区等多个国家和地区的一千多家知名服饰企业进行边买手运营吗？模式改制出版有《服装芷业买手模式》、《新经济下的服装正业模式》、《造就服装翼手》、《国际服沛店堂陈列标准》等四十五部著作。

第一图书网, tushu007.com

<<买手运营模式>>

书籍目录

前言第一章 服装业买手模式：专业成就利润第一节 ZARA持续成功的秘诀第二节 GAP的蜕变与雄起第三节 奢侈品牌的买手模式硝烟第二章 鞋业买手模式：生产力+操作技巧=世界名牌第一节 鞋类企业的买手模式特征第二节 铸就卓越的鞋业买手第三章 II业买手模式：选对模式让强者更强第一节 IT业的买手模式第二节 华为的买手模式第三节 挖掘借鉴GOOGLE的买手模式第四章 珠宝业买手模式：抓牢消费者的心，就抓牢了钱包第一节 珠宝业买手模式的秘密第二节 施华洛世奇的买手模式第五章 汽车业买手模式：孕育自己的核心杀伤力第一节 日本汽车业的崛起之谜第二节 培育汽车买手，增强竞争能力第六章 超市百货业买手模式：必选的生存之路第一节 超市百货业买手的工作与职能第二节 超市百货业买手的N项技能第七章 家电业买手模式：永远站在需求的最前端第一节 家电企业分类和买手的演进第二节 家电业买手的必备技能第三节 家电业买手的职能ABC第八章 买手模式的四大内涵第一节 创新：买手摸式的本质第二节 抄改仿：买手模式的基础第三节 流程设置：买手模式的原理第四节 管理机制：买手模式的要求第九章 买手模式的公司架构第一节 确定部门设置第二节 明确岗位职责第三节 协调岗位关系第四节 细化考核制度第十章 稳、准、狠的研发系统第一节 买买手团队的职责设置第二节 买手与其人第三节 研发抄手第四节 研发技术制图人员第五节 陈列运营师与陈列师第六节 市场专家第七节 色彩与材料分析师第八节 技术分中心与岗位营运第九节 生产分中心与岗位营运外篇 后买手模式时代第一节 个体买手运营的三大特点第二节 规摸化企业的买手模式第三节 后买手模式时代的全球经济发展后记

第一图书网, tushu007.com

章节摘录

插图：与国内服饰企业相比，ZARA最大的优势就是采用了买手模式。
买手模式让它更轻巧、更灵活、更直接也更有效，从而能简单利落地干掉竞争者。
那么，ZARA又是怎样利用买手模式实现迅速发展，成为全球排名第一的服装零售商的呢？
我们都知道，对服饰企业而言，产品开发才是灵魂性的流程。
而ZARA就是通过将整个开发流程彻底买手化，来保证其设计能紧跟时代潮流，始终受到市场追捧。
ZARA的整个开发设计都以买手需求为重心，为买手服务。
这种开发模式可称之为买手开发模式。
这就是ZARA的秘密武器。
下面，我们来简单地讲解一下ZARA的买手开发模式。
一、ZARA的开发流程1.ZARA的开发步骤首先，ZARA的店铺人员依据店铺所在地市场的需求，将店铺希望在下一季度出现的产品要求做成店铺产品开发企划，报给分管区域买手主管；区域买手主管依据自己分管区域的店铺产品开发企划，进行整理、提炼、总结后，形成代表区域需求的产品企划，上报给总部买手。
其次，总部买手对区域买手主管上报的产品开发企划进行总体分析，确定出下一季度延续款式的结构与开发方向，并确定好色系与陈列的基本方向等。

第一图书网, tushu007.com

后记

欧美日企业在20世纪60年代开始的市场竞争中，为了更加有效地学习对手，不断地在其内部进行系统化改造，这种改造在中国区有个流行的名称叫“ 系统再造 ”。
系统再造的真谛在于将企业原有的、不合适的经管制度体系与运营流程进行重新梳理，以达到企业在运营过程中用最少的运营成本获取最大的利润的目标。
演变中，这些国家与地区的企业由于规模不断扩大，机构臃肿、人员过多等现象带来的成本支出也越来越大，一些大的跨国企业开始了自我反省。
经过不断地学习，他们发现，在运营过程中由于过度追求企业健全的制度体系与人员配置，反而让企业产生了严重的官僚体系。
良好而无懈可击的运营流程虽保证了企业的日常运营，但是，无形消耗的成本却与日俱增，这是一种什么现象呢？
通过研究发现，原来“ 健全合理的制度体系 ”与“ 运营流程 ”是增加企业运营成本的罪魁祸首，这种原因的出现，让许多管理学家们百思不得其解，企业与国家的制度体系就是为了不断追求完美才不断的修正与完善，为何到了完善的境地，又会出现这种副作用？
其实，原因很简单：流程与系统完善了，那么，相应的程序与相关的人事流程就会出现，这种现象增加了运营决策向下一个环节流通的程序成本，相应的，其他的成本与消耗也就增大。
这种现象一直在不断的愈演愈烈，致使美国的企业不断地进行新的尝试以改进自身运作缺点。

第一图书网, tushu007.com

<<买手运营模式>>

编辑推荐

《买手运营模式》：一个成熟买手，能改变自己和老板的命运。
左手买家，右手卖家。
在全球消费趋势变换莫测的季节，买手模式将改变世界。

第一图书网, tushu007.com

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