

<<服装零售成功法则>>

图书基本信息

书名：<<服装零售成功法则>>

13位ISBN编号：9787506439046

10位ISBN编号：7506439042

出版时间：2006-11

出版时间：中国纺织

作者：（美）多丽丝·普瑟，张玲 编著

页数：191

译者：张玲

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>

<<服装零售成功法则>>

内容概要

《服装零售成功法则》提出在当今消费者驱动下的新经济环境中，服装零售需要以消费者为主体，通过提供能够给消费者带来愉悦和提高其生活品位的产品和服务，与消费者建立起更加密切的联系。

该书作者通过总结多年服装零售业的培训经验，提出吸引顾客走进商店的两大法则、培养专家型销售人员的五大法则及成功销售的四大步骤等实用技巧。

我国零售业从业人员将在《服装零售成功法则》的带领下，找到成功零售的有效途径。期待《服装零售成功法则》能为我国服装零售业走向专业化服务提供启示。

<<服装零售成功法则>>

作者简介

作者：(美)多丽丝·普瑟 张玲 译者：张玲 Doris Pooser从事流行与美学产业二十余年，是国际知名的造型专家与时尚教育家。

Pooser女士曾先后担任美国纽约Nordstrom百货公司、Bloomingdale's百货公司、JC Penny百货公司、QVC（美国最大电视购物频道）、HSN（美国最大网路商城）、Mary Kay等知名国际零售企业与化妆品品牌的大师级时尚顾问。

其造型系列专著已被翻译成十多种语言，成为时尚界巨著。

其所独创的AIS（Always In Style）个人色彩、体型和风格诊断的形象管理系统，已在欧、美、日等国家授权经营，并已在全球培训四千位以上形象管理顾问师，其在日本的被授权者Impressions为日本皇室的造型顾问。

<<服装零售成功法则>>

书籍目录

第一篇 引言I 消费者驱动下的新经济环境2 当今的消费者期望获得什么第二篇 吸引顾客走进商店的两大法则3 营造橱窗的感召力4 营造店内的有序性第三篇 成为专家型终端销售人员的五大法则5 看上去要像着装专家6 要成为着装色彩专家7 要成为风格分析专家8 要成为流行分析专家9 要成为服装商品专家第四篇 成功销售的四大步骤10 准备销售—11 启发销售。
12 结束销售13 跟踪服务第五篇 服装零售服务的新趋势14 与顾客建立良好关系 15 零售购物顾问, 附加的收益16 网络形象档案的成功应用参考文献致谢

<<服装零售成功法则>>

章节摘录

插图

<<服装零售成功法则>>

编辑推荐

当今成功的服装零售要基于对新经济的正确理解，这种新经济环境是以消费者而不是生产厂家为主体的。

细心聆听消费者的需求，通过提供能够给消费者带来愉悦和提高其生活品位的产品和服务，与消费者建立起更加密切的联系，这是零售业未来发展的方向。

《服装零售成功法则》以非常专业而且全面的角度对服装零售业需要掌握的技能要点提出建议，包括店堂布置、人体与服装的搭配技巧、对服装色彩的分析等等，是服装销售从业人员非常有用的参考书。

<<服装零售成功法则>>

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>