

<<服装销售企划>>

图书基本信息

书名：<<服装销售企划>>

13位ISBN编号：9787506447676

10位ISBN编号：7506447673

出版时间：2008-2

出版时间：2008-2-1

作者：唐新玲

页数：282

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>

<<服装销售企划>>

内容概要

本书在市场营销学的理论基础上，更加细致深入地研析了服装零售系统及服装品牌持有者在销售方面的战略战术，讲解了服装行业销售系统领域内的实战技巧，让学生掌握销售企划的原则及方法，了解国内外销售最新策略，较全面地熟悉服装业的各种销售方案。

本书适合服装专业院校师生及从业人员阅读。

<<服装销售企划>>

书籍目录

第一章 服装销售企划概述一、服装销售市场现状分析二、服装销售市场趋势三、重新认识服装销售四、对服装销售企划的理解第二章 服装销售市场分析一、服装销售市场环境分析二、服装消费者购买行为分析三、服装市场调查、预测与信息管理第三章 服装销售目标与计划一、服装销售目标的制订二、服装销售计划的制订三、服装销售目标与计划的监管第四章 服装价格策划一、服装定价的程序二、服装定价方法三、服装定价策略四、服装价格的调整第五章 服装销售渠道策划一、认识服装销售渠道二、服装销售渠道策略

章节摘录

第一章 服装销售企划概述 我国是世界上最大的服装生产国和出口国，也是世界上增长快速的服装消费市场。

加入WTO，为我国服装业开启了更为广阔的市场空间，同时也迎来了更为激烈的市场竞争。

国外品牌的进入，消费者的日益成熟，国内企业由生产型向品牌运营型的转变，都极大地加剧了服装企业生存发展的难度。

提高自身营销水平，对服装企业而言，势在必行。

本章基于对我国服装市场现状及销售趋势的分析，着重对销售观念和销售企划的概念进行阐述。

一、服装销售市场现状分析 当前，我国服装产业发展有喜有忧，喜的是服装业前景广

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>