

<<服饰店业绩倍增术>>

图书基本信息

书名：<<服饰店业绩倍增术>>

13位ISBN编号：9787506472692

10位ISBN编号：7506472694

出版时间：2011-3

出版时间：中国纺织出版社

作者：王云

页数：146

字数：141000

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>

<<服饰店业绩倍增术>>

内容概要

《服饰店业绩倍增术》是服饰店形象营销技巧的必备实用宝典。本书以服饰品牌与终端零售理论为基础，以业绩倍增为切入点，从形象策划的角度，从顾客形象策划、导购形象策划、产品形象策划、店面形象策划、服饰品牌形象策划等方面，精彩解析了终端服饰店销售中可能遇到的实际问题与应时之策，案例丰满、对策实用。

《服饰店业绩倍增术》既可以作为服饰品牌终端店长、店员顾问式营销攀升业绩的培训参考书，也可以作为即将开服饰店的企业或个人决胜终端的实战指南。本书由王云编著。

<<服饰店业绩倍增术>>

作者简介

王云，著名形象营销专家，国际时尚形象专家，顾客形象营销魔方系统创始人，AICI国际形象顾问协会北京分会副主席，美国国际东西方大学北京研究院形象礼仪专家，中国服装设计师协会专业委员会委员，北京服装学院客座讲师，中国策划学院客座教授，搜狐职场形象特聘专家，服饰百货业实战派终端零售培训师。

<<服饰店业绩倍增术>>

书籍目录

第一章赚在顾客形象策划

- 1.业绩倍增的“顾客形象营销魔方”
- 2.让所有顾客买单的不败神“话”
- 3.揣摩顾客的消费心理
- 4.玩转顾客的需求密码
- 5.识别顾客的形象规律
- 6.倍增客单价的一分钟顾客诊断术
- 7.倍增客单价的顾客服饰搭配术
- 8.相关知识链接

第二章赚在导购形象策划

- 1.忽视导购形象就等于忽视业绩
- 2.导购必备的基本技能
- 3.全能店长必备的基本技能
- 4.导购的基础形象礼仪
- 5.导购的微笑服务
- 6.顾问式服务是永不过时的金字招牌
- 7.终端一日管理贵在执行
- 8.妥善处理顾客抱怨
- 9.终端培训考核要落到实处
- 10.相关知识链接

第三章赚在产品形象策划

- 1.产品形象是品牌的灵魂
- 2.产品知识不可不知
- 3.认真质检才能避免损失
- 4.打造产品形象的终端吸引力
- 5.相关知识链接

第四章赚在店面形象策划

- 1.选对商圈是终端成功的第一步
- 2.选对地段是终端赢利的必要基础
- 3.橱窗是终端的脸
- 4.色彩诱人才能狂销
- 5.提高进店购买率的陈列技巧
- 6.陈列装饰主题要有吸引力
- 7.相关知识链接

第五章赚在品牌形象策划

- 1.卖服装就是卖形象策划
- 2.品牌好口碑来源于终端好形象
- 3.选对品牌就是选对金山
- 4.特许加盟更要重视终端形象
- 5.有形象营销计划才能胸有成竹
- 6.科学调查竞争对手的品牌形象
- 7.相关知识链接

参考文献

附录

<<服饰店业绩倍增术>>

<<服饰店业绩倍增术>>

章节摘录

第一章 赚在顾客形象策划 1.业绩倍增的“顾客形象营销魔方” 业绩倍增是所有服饰品牌决胜终端的共同目标，那么高营业额又来源于哪里呢？当然是来源于终端的顾客！

只有先将顾客的价值最大化，才能实现终端效益的倍增。

顾客对于服饰店终端非常重要，而零售店员是否能够象形象顾问那样，帮助顾客获得比其预期更好的服饰搭配效果，用视觉营销来让顾客产生眼见为实的好形象，是提升门店业绩的零点功夫之一！

案例： 某知名女装公司总部率先对A店的全体导购人员做了形象顾问式技能提升培训和考核，而对在同一城市、店面状况与A店相似的B店导购人员没有进行这一内容的训练，总部培训部对这两个门店做了对比跟踪调查和统计，半年后，这两家门店的销售额统计数据显示，A店的销售额是B店的2.5倍，而A店在对导购人员培训之前销售额基本与B店是不相上下的。

……

<<服饰店业绩倍增术>>

媒体关注与评论

终端卖场是实现品牌销售业绩的最终环节，是决定当季货品成败的关键，良好的销售业绩是卖场、货品、导购三者有效互动的综合成果。

--中国服装设计师协会主席 苏葆燕 王云是一位资深的高素质形象咨询师，她具有令人惊奇的洞察力和创新力，在国际形象界具有引领新风尚的价值。

--AICI国际形象顾问协会前任主席 凯伦 (Karen Brunger, AICI CIP) 服装行业要想用最少的投入、最低的代价赢得最高的经济效益和社会效益，只有通过好的策划才能达到这个效果，“形象策划”就是其中的一种方式。

王云的这本《服饰店业绩倍增术》重点讲述如何运用“形象策划”让你生意兴隆、业绩倍增的方法和技巧，书中的内容具有很强的可操作性，服装经营者必读此书！

--中国策划学会秘书长、中国创业致富促进会副主席 王双全 相信王云这本书，它是服饰店业绩倍增的一枚金匙。

--FDS中国资本董事长、北京特许经营权交易所 刘文献院长 这是一本百货专柜店长的指导手册，它实战性的阐释了品牌专柜销售管理的要点，对于我们的实际工作具有巨大的指导意义！

--北京昭邑零商管理咨询公司首席咨询师 刘晖 多年经营品牌的经验，让我意识到视觉营销对终端业绩提升的重要作用。

《服饰店业绩倍增术》这本书是服饰品牌工作者的必读指南！

--意尚欧尼CHRISS DELLAMODA总经理 王美华

<<服饰店业绩倍增术>>

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>