

<<开家概念店>>

图书基本信息

书名：<<开家概念店>>

13位ISBN编号：9787802181519

10位ISBN编号：7802181518

出版时间：2006-10

出版时间：中国宇航出版社

作者：张真

页数：113

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>

<<开家概念店>>

内容概要

“概念店”这个词汇起源于欧美，流行于日本，用来形容那些风格独特、具专业化、创意鲜明的店铺。

在中国，概念店的店铺经营模式刚刚兴起，其市场空间和发展空间都还很大。

本书不仅为读者阐述概念店的定义、文化内涵、历史和种类，更详细介绍了概念店的开店理念与创意、开店流程及经营方法。

生意做遍，不如开店！

如今，人们漫步街头，各式各样的流行服装店、食品店、饰品店琳琅满目，让人眼花缭乱。

究竟进入哪个行业？

如何在众多店铺中脱颖而出？

通过本书，你可以了解到概念店并非是可望不可及的空中楼阁，而是怀有开店梦想的人们尽情挥洒自己才华的一个全新舞台。

打开本书，你会找到意想不到的精彩！

<<开家概念店>>

书籍目录

第一章 意想不到的精彩——什么是概念店 第一节 概念店：一片承载理念的店铺 一、概念店的文化含义 二、国外概念店的发展历史 三、选择开概念店的理由 四、概念店的发展趋势 第二节 概念店的种类 一、一体化的概念店 二、个人化的概念店 三、品牌化的概念店 四、大厂商的品牌商品概念店 第三节 选择适合自己的概念店 第二章 闪亮登场——如何开家概念店 第一节 整体出击、细节取胜——如何开家一体化的概念店 一、一体化概念店的定位 二、一体化概念店的规模和选址 三、一体化概念店的店名设计 四、一体化概念店的装修设计 五、一体化概念店的进货 第二节 借助独特的经历——如何开家个人化的概念店 一、个人化概念店的定位 二、个人化概念店的规模和选址 三、个人化概念店的店名设计 四、个人化概念店的装修设计 五、个人化概念店的进货 第三节 卖商品也卖文化——如何开家品牌化的概念店 一、品牌化概念店的市场定位 二、品牌化概念店的规模和选址 三、品牌化概念店的店名设计 四、品牌化概念店的装修设计 五、品牌化概念店的进货 小贴士：塑造店中的“三度空间” 第三章 用心就让世界如此简单——概念店的经营 第一节 店员的选聘和培训 一、概念店选聘店员的一般知识 二、概念店店员选聘的侧重点 三、概念店店员的培训 第二节 概念店店员的服务方式 一、人性化服务的一般知识 二、概念店中的人性化服务 第三节 概念店的特色营销 一、店铺营销中的4P原则 二、概念店的特色营销 第四章 五光十色各领风骚——都市中各具特色的概念店 第一节 一体化的概念店 一、深巷飘香——咖啡概念店 二、人人都能成为芭比——打造美女概念店 三、活色生香——魔术概念店 四、男人符号——熨斗概念店 第二节 个人化的概念店 一、店如其人——私家珍藏概念店 二、浪漫气质——旅行珍藏概念店 三、我在故我店——个人设计概念店 第三节 品牌化的概念店 一、Cosplay——角色扮演概念店 二、神秘浪漫——星座概念店

<<开家概念店>>

章节摘录

书摘 Colette店内展示了当今法国最有潜力的时装和家具设计师作品。

除了时尚商品外，作为一家复合式概念店，“Colette”的三层楼面也为顾客提供了不同的功能：一层店面为艺术书籍、音乐光盘及潮流玩具的零售空间；二层则是宽敞的展览空间及高级名牌服饰销售专区；地下一层则为简单的咖啡吧，还附带一个专卖知名矿泉水的“水吧”。

欧美的概念店有一种文化中心般的大气感觉，而相比之下，亚洲的很多Select Shop则充满着引进文化和发掘、推广某种品牌的意识。

位于香港铜锣湾京士顿街的“ZTAMPZ”概念店致力于在主流时装名牌之外，推广有潜质、有特色的时装设计师，将个性化时装艺术引入香港。

店主罗可旋在开店前曾准备了大堆的材料，飞到一个个城市，登门造访-每个心仪的设计师，解释自己的计划，请求代理他们的设计。

在店里，陈列着许多普通人见所未见但充满想象力的服饰，例如富有实验主义色彩的House of Jazz服饰；以富士山、呢格、立体方格铁架、妖精、雨点光迹为图案的Mina perhonen服饰；走顽皮可爱路线，堪称时装与当代艺术混血儿的PPQ服饰等。

新加坡安祥山路上的Asylum概念店里，充满了新加坡年轻设计师的作品。

店内展示的物品包括限量版球鞋、实验电子音乐专辑、设计专书和杂志、限量前卫时装、复古行李箱等，还有特别从日本进口的巧克力。

店面设计以白色为主，家具简约，配以华丽的吊灯，墙上画着著名日本插画师Kazuko Norimoto的作品。

在这家店里，放蛋糕用的冷冻柜里躺着限量版的球鞋，老唱机上摆着设计独特的首饰，虽然显得荒谬，却又令人击节赞赏。

P6插图

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>