

<<服装这样卖才赚钱>>

图书基本信息

书名：<<服装这样卖才赚钱>>

13位ISBN编号：9787506462099

10位ISBN编号：7506462095

出版时间：2010-2

出版时间：中国纺织

作者：张军

页数：239

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>

<<服装这样卖才赚钱>>

前言

中国改革开放三十多年来，国人的思想已从固守单一格调向多元化发展，服装市场也在以日新月异的速度向多元化、个性化方向发展。

现在营销市场的格局正在从价格战、质量战向品牌战过渡，谁能抢占“先机”，谁就将成为终端市场的“领跑者”。

面对消费市场的这种残酷竞争，广大服装厂商都在思考着怎样才能使从品牌运营商自身到中上游代理商，再到终端加盟商及消费者的产品市场链真正畅通无阻地转起来。

在这市场的链条中，中上游部分的工作相对容易开展，可是要使服装产品从终端商顺利转到消费者手里的下游部分却是非常困难的，因为终端就是与众多同类竞争品牌进行最激烈争夺的战场。

所以，我认为，服装业已经进入了决胜终端、业绩为王的时代。

在这样的时代中，谁的服装能以目标消费者最易察觉的形式，体现消费者最瞩目与最关心的因素，谁就能获得最有利的品牌价值与市场地位。

但是认识归认识，决胜终端的厂商不是只流于橱窗设计、商品陈列、布标、店招等POP硬件，就是在导购推销等环节顾此失彼，这给有志做“大蛋糕”的服装企业带来了毁灭性的打击。

因为企业自身的产品极可能因终端销售不力，使本来有希望为自己带来丰厚利润回报的产品在一年甚至更短时间内匆匆走完其生命周期。

<<服装这样卖才赚钱>>

内容概要

面对员工，您是否轻松自如？

接待顾客，您是否井井有条？

您是否总在为选一家旺铺而头疼？

您是否知道顾客进店的首要秘诀？

您如何运用促销的手段来减少库存、增加销售？

您是否清楚怎样变动橱窗来提升顾客进店率？

您是否了解提升店铺3倍业绩的首要因素都有哪些？

店铺经营有没有秘诀？

终端店铺操作的关键在哪里？

本书将给您一个素材、一个思路、一个方法、一套运营系统，让您的店铺业绩从此飞速增长，让您的店铺日益壮大……

<<服装这样卖才赚钱>>

作者简介

张军，慧源终端品牌咨询管理机构的创办人。

从1990年开始迈入服装行业，先后经营过50余种服饰品牌。

多年的终端服装实战经验，使其总结出一套独特的终端实战技巧，是服装行业不可多得的实战专家。

<<服装这样卖才赚钱>>

书籍目录

第一章 老板成功秘籍 建立超强自信 勤学习、多思考 留住优秀人才 善于激励员工第二章 店长管理秘籍 打造一个优秀团队 金牌店长的角色定位 优秀店长管理技巧第三章 导购服务秘籍 基本素质培训 迎宾技巧 开场技巧 试穿技巧 开单与送客技巧第四章 店铺选址秘籍 找一块“风水宝地” 店铺选址法则 小城市开大店，抢占第一 大城市开旗舰店或多开店第五章 店铺形象秘籍 店铺设计 橱窗设计 内部格局设计 灯光效果设计第六章 店铺自我诊断秘籍 店铺的自我诊断要项 店铺自我诊断法第七章 导购常见问题及处理策略第八章 销售数据分析秘籍 店铺销售数据分析的作用 单店商品销售数据分析 多店商品销售数据分析——销售库存对比分析 老顾客贡献率分析 员工个人销售能力分析 品牌的市场定位分析 竞争品牌和周边店铺数据分析 提升店铺业绩的九项指标分析第九章 订货秘籍 品牌公司为什么要实行订货制 加盟商订货的前期工作 订货的几点先进理念 销售中的货品管理第十章 店铺陈列秘籍 店铺陈列的基本概念 商品陈列的五大基本原则 陈列的基本方法 模特展示技巧 陈列的色彩搭配技巧 卖场内部陈列的思路和步骤 特殊主题的店铺橱窗陈列第十一章 店铺促销秘籍 把脉促销法则 营造温馨法则 最佳让利点法则 利用促销控紧老顾客法则 “加法”法则 赠品促销法则 联合处理法则 集中处理法则 终端处理法则第十二章 制度与表格 店长的职责和管理制度 员工守则和奖罚条例 店铺规章 制度 店铺常用表格第十三章 提升销售业绩秘籍 破译顾客心理 找到提升业绩的关键

<<服装这样卖才赚钱>>

章节摘录

第三章 导购服务秘籍 迎宾技巧 二、迎宾的方式 人在两种极端的状态下，最容易受影响，一是很快乐的时候，二是情绪很低落的时刻。

所以迎宾的时候我们尽量用快乐的心态迎接顾客。

例如，休闲品牌定位年轻一族，他们追求快乐，所以销售人员保持快乐的心态也是服务制胜的根本。

这里我们给出三种店面可以采用的迎宾方式，三种方式都会让客人感受到服务的快乐，让那些不快乐的客人找到一个释放的满足感。

1.让客人感到快乐的迎宾方式 问候式 客人一进店，我们亲和自然地来句：您好！早上好！

晚上好！

……一句温馨的问候，让客人有宾至如归之感，其他的话不必啰唆。

其内在含义就是我们注意到了客人的到来，向他（她）问候，同时随时准备上前做具体的服务。

品牌式 欢迎光临某某品牌。

这种迎宾的作用不但让客人感受到接待服务，同时也在传递品牌信息，在人流如潮的商场或者专卖店，包含品牌名称的语言时时在客人的耳边响起的话，对于把品牌传入消费者的脑海以及达成购买都有非常积极的意义。

门口迎宾式 特别是在促销期间，专卖店门口站上两名年轻的店员，一边鼓掌一边做些舞蹈的动作，大声向来往的客人传递促销信息以及问候，对于活跃店面的销售气氛和吸引年轻顾客都非常有效。

但常见的问题是门口两名迎宾店员容易随便聊天，隔着通道、吐沫飞溅，这样客人是不愿意上门的。

2.导购迎宾前的错误动作 走进各大商场，除了能看到琳琅满目的各色商品外，导购员也是您不能不看到的“陈列”。

目前大商场各专柜在装修上都舍得花大本钱，陈列上也开始越来越重视，还有请专业的陈列师在店内设计摆设，也就是说硬件的建设已经日趋完善了，那么软件呢？

我们店里那些活生生的导购员的服务又如何呢？

出于工作的需要，笔者经常出入全国各大商场，走进商场，那活生生的“陈列”导购往往各有独特的一番“风景”：导购在店里没有客人的时候动作各异，有聊天的、有靠着收银台发呆的、有对着镜子收拾头发的、有倚门而笑的、有修指甲的……在一家名气不小的商场，我走进一个品牌专柜，那个导购靠在收银台上，竟然把鞋子脱掉在那晾脚！

看到我走了进去，马上顺脚把鞋穿上，来一句“欢迎光临，随便看看”。

在另一个商场，更有一个专柜的导购站在收银台里，认真地抠自己的手背。

我想进去看个究竟，看到我进来，她放下手顺口说：“随便看看，喜欢的话试一下。”

晃了一圈我走了出来，回头看时，她继续在那抠她的手背。

培训的课堂上，我经常问身为店长、导购的学员，如果你们是客人，走进店里看到这样情形的话，您感觉舒服吗？

您对这个品牌会认可吗？

您会产生购买欲吗？

回答清一色是否定的。

有学员回答，即使想购买，也会杀个价，价格合适就买。

服务打折了，就意味着商品的价格要打折，但您乐意按客人的要求打折吗？

店里没有客人的时候，正确的导购动作是忙碌，而绝不是以上的服务动作。

忙碌的导购让走在外面的客人看在眼里，认为这家店的生意好，生意好就是商品好，既然商品好，就会下意识地走进去看看，有没有自己合适的，只有看的人多了，生意自然就好了。

……

<<服装这样卖才赚钱>>

媒体关注与评论

说真的，我没想到在我们东北这小地方也有这么了不起的经营大师，他和他的公司征服了我们这些自命不凡的东北人。

——黑龙江阿依莲总代理：李宝库 看完本书，在提升终端店铺业绩方面。有着立竿见影的作用。

的确堪称经典。

——中国百分百服装连锁超市董事长：杜春林 读懂此书，将给我们终端店铺管理人员带来一笔巨大的财富。

值得我们学习。

——黑龙江潮流前线总代理：徐晓光 本书很专业，涉及面广，实战性强。

——中国（武汉）韩派元素服饰集团总裁：刘燎微

<<服装这样卖才赚钱>>

编辑推荐

做到书上的内容，你的业绩将会提升3倍，立刻开始行动吧！

给员工做培训就像在不断地给他们补充新鲜的血液。

《服装这样卖才赚钱》实战性强，能解决实际工作中普遍及深层次的问题。

相信书中的内容是没有力量的，相信并做到才有力量。

忠实而自然地应用书中的一些技巧，并且保持清醒头脑，您的店铺能够日益壮大。

服装零售商成功运营宝典

<<服装这样卖才赚钱>>

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>