

<<服装零售学>>

图书基本信息

书名：<<服装零售学>>

13位ISBN编号：9787506462198

10位ISBN编号：7506462192

出版时间：2010-3

出版时间：中国纺织

作者：王晓云//李宽//王健

页数：320

字数：356000

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>

## 前言

“中国制造”在当今世界是响当当的名词，可以说世界上任何国家都在穿着和使用“中国制造”的服装和日用品，“中国制造”在世界已占有一席之地。

中国经济已成为世界经济的重要一部分。

中国的服装品牌经过近些年的快速成长，已形成各自独有的品牌风格，从经营实力、营业额、设计水平、店铺数量以及人才素质方面都开始了与国外服装品牌的正面竞争和抗衡，中国正在向服装强国的目标有力迈进。

随着服装企业的快速扩张，企业需要扩大市场份额、丰富款式设计、快速而高质量地生产、管理越来越多的店铺、补充不断短缺的货品和策划一个接一个的促销

## <<服装零售学>>

### 内容概要

本书从世界及中国服装零售业的发展概况及面临的挑战入手，全面介绍了服装零售企业的组织结构及运营管理中的各环节，如人员管理、顾客管理、服务管理、财务管理等。

该书还从市场研究的角度对顾客购买服装的消费心理、服装企业开店与市场调查、店铺设计、店铺运作等进行了分析，并从营销的角度对零售推广促销活动、服装的陈列与展示以及服装的定价与采购等进行了详细介绍。

在每章后都列有案例，供大家研究、讨论，使读者在较短时间内了解尽可能多的企业实况。

本书将理论与实践结合，不但可作为纺织、服装类大专院校的教材，也可作为服装企业管理人员、营销人员的参考用书。

## &lt;&lt;服装零售学&gt;&gt;

## 书籍目录

第一章 服装零售业概况 第一节 服装零售业特征 第二节 服装零售业的分类 第三节 服装零售市场概况 第四节 服装零售业的发展趋势第二章 服装零售企业组织架构 第一节 服装零售企业组织架构 第二节 小型服装专卖店组织架构 第三节 大型服装连锁店组织架构 第四节 小型百货商店组织架构 第五节 大型百货商店组织架构第三章 服装的消费者分析 第一节 服装的消费者需求分析 第二节 顾客购买动机 第三节 购买过程分析 第四节 家庭对服装消费行为的影响 第五节 顾客类型第四章 服装零售市场调查与预测 第一节 服装市场调查概述 第二节 服装市场调查的步骤与方法 第三节 开店市场调查 第四节 经营中的市场调查 第五节 服装零售市场预测第五章 服装零售店开发与设计 第一节 服装零售店开发计划 第二节 服装零售店周边环境分析与选址评估 第三节 服装零售店名设计 第四节 服装零售店面及招牌设计第六章 服装零售货品陈列与展示 第一节 服装视觉展示 第二节 服装橱窗设计与展示 第三节 服装零售店内布局及货品展示 第四节 服装零售店陈列设施第七章 服装企业人力资源管理 第一节 人员招聘 第二节 员工培训 第三节 员工绩效考评 第四节 员工激励和薪酬福利 第五节 员工管理第八章 服装零售货品管理 第一节 服装零售货品的验收 第二节 服装货品仓务管理 第三节 服装零售货品的盘点 第四节 服装零售货品的保护第九章 服装零售店铺运作及顾客管理 第一节 服装零售店铺运作管理 第二节 服装零售店货品的运作管理 第三节 服装零售顾客管理 第四节 服装零售服务水平调查第十章 服装零售财务管理及控制 第一节 服装零售业财务管理基础知识 第二节 服装零售财务报表 第三节 服装零售销售收入取得流程 第四节 服装零售存货核算 第五节 服装零售存货控制第十一章 服装采购 第一节 服装采购原则与策略 第二节 服装采购计划 第三节 服装采购流程第十二章 服装定价 第一节 影响服装定价的因素 第二节 服装价格策略 第三节 服装零售价的确定 第四节 服装价格调整第十三章 服装零售促销与推广 第一节 服装零售促销策略 第二节 服装零售广告 第三节 服装零售POP广告 第四节 服装零售营业推广第十四章 服装零售业顾客服务 第一节 顾客服务的概说 第二节 服装零售服务流程 第三节 顾客投诉处理技巧 第四节 服装零售服务促销 第五节 服装零售业新店员的培训方法附录：服装网站主要参考文献

章节摘录

(4) 经营模式：品牌专卖店的经营模式有前店后厂式、直营连锁式和特许加盟连锁式等。在目前，特许经营在我国成为解决服装销售瓶颈的较好方法。

服装企业在解决了生产、资金、品牌等问题后，必定将面临营销扩张的考验。

特许经营作为一种规模化、低成本、智慧型的营销扩张形式，利用知识产权的转让，充分调动一切有利资本，并将其做最优化的组合，以达到迅速扩大规模、扩大销售的目的。

特许经营在我国品牌服装销售中已形成了一些成功的经验，其前景非常广阔。

(5) 个性化服务：顾客可以得到专卖店导购关于商品专业知识方面的服务或专业的售

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>