

<<服装销售细节大全>>

图书基本信息

书名：<<服装销售细节大全>>

13位ISBN编号：9787560979359

10位ISBN编号：7560979351

出版时间：2012-12

出版时间：林葳 华中科技大学出版社 (2013-01出版)

作者：林葳 编

页数：260

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>

<<服装销售细节大全>>

前言

衣、食、住、行是人类生活的四大元素。

人们把“衣”放在前位，可见衣服对于我们生活的重要性。

在人口众多的中国，随着人们生活水平的不断提高，服装消费市场容量巨大，服装店铺如雨后春笋般迅速发展。

服装不仅是人们遮身蔽体、保健御寒所必需，而且还有着装饰、美化、标志等功能，通过服装的布料、造型设计、色彩、款式搭配等变化，充分显示出人的体态和仪容的美感，表现人的个性、职业、社会地位和生活品位，并在一定程度上反映着民族的服装文化及时代风尚。

在服装市场国际化的环境中，竞争的胜负不仅取决于企业的发展战略，也往往取决于销售人员的素质和销售终端的经营水平。

服装行业越来越需要既具有服装专业知识，又掌握市场营销理论和方法的综合型人才。

但现在很多人做服装销售仍然是凭着感觉走，以不怕交“学费”的心态，“摸着石头过河”。

尤其是在服装销售终端，销售人员缺少必需的基础知识和能力，无法在具体销售工作中找出制胜的关键因素，取得良好的业绩。

本书正是专门针对终端服装销售人员，包括店铺导购员、店长和服装店铺经营者、服装销售基层管理人员而编写的实用销售技巧类图书。

书中全方位地阐释了服装行业终端店铺的销售细节、方法技巧及法则，内容包括：服装销售行业基础知识、销售人员素质修炼、店铺的选址命名及布置设计、服装陈列技巧、销售人员日常的标准应对语言、服务原则与规范化、客户购物心理分析、接近不同客户的技巧、如何处理客户异议、促成交易的语言技巧，以及促销策略、销售管理等。

书中摒弃枯燥晦涩的营销理论，重点解决销售过程中的实际问题，强调如何做、怎么做，语言简明，内容实用，耐看易懂，可以即学即用。

相信本书能够帮助您迅速提升销售业绩，实现您做好服装销售的梦想。

<<服装销售细节大全>>

内容概要

衣、食、住、行是人类生活的四大元素。

人们把“衣”放在前位，可见衣服对于我们生活的重要性。

在人口众多的中国，随着人们生活水平的不断提高，服装消费市场容量巨大，服装店铺如雨后春笋般迅速发展。

服装不仅是人们遮身蔽体、保健御寒所必需，而且还有着装饰、美化、标志等功能，通过服装的布料、造型设计、色彩、款式搭配等变化，充分显示出人的体态和仪容的美感，表现人的个性、职业、社会地位和生活品位，并在一定程度上反映着民族的服装文化及时代风尚。

在服装市场国际化的环境中，竞争的胜负不仅取决于企业的发展战略，也往往取决于销售人员的素质和销售终端的经营水平。

服装行业越来越需要既具有服装专业知识，又掌握市场营销理论和方法的复合型人才。

但现在很多人做服装销售仍然是凭着感觉走，以不怕交“学费”的心态，“摸着石头过河”。

尤其是在服装销售终端，销售人员缺少必需的基础知识和能力，无法在具体销售工作中找出制胜的关键因素，取得良好的业绩。

《服装销售细节大全》正是专门针对终端服装销售人员，包括店铺导购员、店长和服装店铺经营者、服装销售基层管理人员而编写的实用销售技巧类图书。

书中全方位地阐释了服装行业终端店铺的销售细节、方法技巧及法则，内容包括：服装销售行业基础知识、销售人员素质修炼、店铺的选址命名及布置设计、服装陈列技巧、销售人员日常的标准应对语言、服务原则与规范化、客户购物心理分析、接近不同客户的技巧、如何处理客户异议、促成交易的语言技巧，以及促销策略、销售管理等。

书中摒弃枯燥晦涩的营销理论，重点解决销售过程中的实际问题，强调如何做、怎么做，语言简明，内容实用，耐看易懂，可以即学即用。

相信《服装销售细节大全》能够帮助您迅速提升销售业绩，实现您做好服装销售的梦想。

<<服装销售细节大全>>

书籍目录

第一章人行基础知识 细节一常见服装的分类及特点 / 2 细节二服装的属性信息 / 6 细节三服装面料的种类及特点 / 11 细节四服装面料的鉴别方法 / 14 细节五不同服装的保养方法 / 20 细节六服装搭配技巧 / 24 第二章销售人员的素质与形象塑造 细节一服装销售人员必备的能力 / 38 细节二出类拔萃的自我包装 / 42 细节三恰到好处的言谈举止 / 46 细节四 微笑是促进成交的利器 / 51 细节五首先学会推销自己 / 52 细节六 培养良好的服务意识和职业习惯 / 55 第三章店铺的开设与形象打造 细节一开设服装店铺的知识准备 / 60 细节二服装店铺的选址方法 / 69 细节三服装店铺的取名技巧 / 73 细节四黄金店面的打造 / 78 细节五服装陈列——打造消费新动力 / 84 细节六 卖点广告运用及制作关键 / 93 细节七店铺“软环境”的营造 / 97 第四章服装销售标准流程与服务 细节一销售流程及服务标准 / 102 细节二迎宾与接近客户的技巧 / 109 细节三巧妙满足客户的需求 / 113 细节四对不同的客户用不同的服务方式 / 117 细节五争取客户的信任 / 121 细节六服装销售的推荐技巧 / 124 细节七处理客户异议的原则、时机和方法 / 128 细节八有效诱导客户成交 / 133 细节九促成迅速成交的特殊技巧 / 136 第五章服装销售高级技巧 细节一服装价格的制定方式 / 142 细节二定价策略的运用 / 146 细节三客户讨价还价的应对策略 / 152 细节四价格，别轻易作出让步 / 157 细节五察言观色促进成交 / 159 细节六用赞美开始销售 / 164 细节七试穿的服务技巧 / 168 细节八巧妙应对举棋不定的客户 / 171 第六章服装促销策略 细节一提炼服装卖点 / 176 细节二促销前的市场调研 / 181 细节三促销计划的制定与实施 / 183 细节四广告促销 / 188 细节五会员促销 / 192 细节六淡季促销 / 194 细节七出奇制胜巧促销 / 197 细节八制造流行，拓宽促销思路 / 204 第七章服装销售管理 细节一店铺货品管理 / 210 细节二店铺人员管理 / 213 细节三激励员工的具体措施 / 217 细节四店铺财务管理 / 221 细节五走出进货的迷宫 / 225 细节六妙计消化库存 / 231 第八章售后服务与客户管理 细节一建立良好的客户关系 / 236 细节二及时处理客户投诉 / 239 细节三正确对待客户的退货要求 / 242 细节四化解客户的不满情绪 / 247 细节五客户管理的一般方法 / 250 细节六认真对待客户流失问题 / 253 细节七抓住核心客户 / 256

<<服装销售细节大全>>

章节摘录

版权页：插图：有彩色：有明显色彩倾向的红、蓝、绿等。

(2) 色彩的感觉 冷色调：收缩感，多代表深沉、庄重、文静。

暖色调：膨胀感，多代表热情、活泼、轻快。

调和色：和谐、统一的美感。

对比色：强烈、艳丽、跳跃的感觉。

一般来说，服装颜色的搭配有以下几种技巧：(1) 同类色相配 同类色是指一系列色相相同或相近，由明度变化而产生的浓淡深浅不同的色调。

这是一种最简便、最基本的配色方法，可以取得端庄、沉静、稳重的效果，适用于气质优雅的成熟女性。

但必须注意，同种色搭配时，色与色之间的明度差异要适当，相差太小、太接近的色调容易相互混淆，缺乏层次感；相差太大、对比太强烈的色调则易于割裂整体。

则同类色搭配时，最好是深、中、浅三个层次变化，少于三个层次的搭配显得比较单调，而层次过多又易产生烦琐、散漫的效果。

比如红色调的同类色搭配，可由玫瑰红呢料裙、驼红色羊毛衫、深紫红色皮鞋、石榴红耳环及淡妆组成。

再如，青色配天蓝色、墨绿配浅绿、咖啡配米色、深红配浅红，这种同类色的配合，会使衣服显得柔和文雅。

(2) 相近色相配 相近色系指色环大约在90度以内的邻近色。

比如，红与橙黄、红与紫红、橙红与黄绿、黄绿与绿、绿与青紫等都是相似色。

相似色服装搭配变化较多，且仍能获得协调统一的整体效果，显得比较柔和、有女人味。

(3) 强烈色配合 指两个相隔较远的颜色相配。

比如，黄色与紫色、红色与青绿色，这种配色给人的感觉比较强烈，会让人有惊艳的感觉。

(4) 补色配合 指两个相对颜色的配合。

比如，红色与绿色、青色与橙色、黑色与白色，补色相配能形成鲜明的对比，有时会收到良好的效果。

要了解服装色彩与客户的肤色、五官风格是否适合，主要看三个方面：(1) 纯度的协调 即一个人是适合穿艳丽的色彩还是柔和的色彩，取决于五官立体感的强弱和是否习惯化妆。

若五官立体感较好，可以穿一些纯度相对较高的色彩款式；若五官比较柔和、平淡，则适合纯度适中或者偏弱的色彩款式。

习惯化妆的人，脸部的色彩对比度会明显些，适合的服装色彩范围就较宽，可以穿很多种颜色或者多种搭配色彩；反之，如果不习惯化妆，能穿的颜色也会受到一些限制。

(2) 冷暖的协调 对色彩的喜好是人心理喜好的一种折射，因此，不同性格气质类型的人对色彩的喜好可以很容易分辨出。

即一个人的性格越是理性或者越有个性，就越适合搭配反差比较大的服装；而一个随和、委婉、温柔类型的人，就适合搭配色彩尽量对比小一些的服装，以避免过于生硬的对比搭配，破坏了穿着者的柔和气质。

比如，性格随和的人、稳重的人、活泼的人，比较能够驾驭深深浅浅的暖色调服装，原因是偏黄、偏暖的色彩很适合这三种性格的人穿着。

明亮活泼的亮黄、桔色等适合性格活泼的人；柔和的米色、自然的苔绿色等适合性格随和的人，穿上去会显得很洒脱随意；深棕色、铁锈红等较深一点的颜色，适合性格稳重的人穿着，给人沉稳成熟的印象，等等。

<<服装销售细节大全>>

编辑推荐

《服装销售细节大全》编辑推荐：在同一地段、代理同样品牌的服装店，为什么有的赚得盆满钵满，门庭若市；而有的支不敷出，门可罗雀。

《服装销售细节大全》告诉你这一结果全是服装销售技巧的高低导致的。

<<服装销售细节大全>>

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>