

<<白手起家>>

图书基本信息

书名：<<白手起家>>

13位ISBN编号：9787802556409

10位ISBN编号：7802556406

出版时间：2010-10

出版时间：企业管理出版社

作者：王慧

页数：247

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>

## &lt;&lt;白手起家&gt;&gt;

## 前言

服装行业是一个既传统又前卫的行业，传统是因为它在很久之前就已颇具规模；前卫在于这个行业的发展日新月异，服装的款式不断地更新变化，总是带给人一种新鲜感。

随着社会的进步，人们生活档次的提高，消费者对服装的要求越来越高；服装的种类也越来越多，不同的服装设计师设计出了不同风格的服装，满足了不同人群的消费需求。

女装有女装的时尚，男装有男装的品味，童装有童装的可爱。

有时我们去逛街，不仅仅是去买衣服，我们甚至一分钱不带，只为欣赏服装的款式，服装的搭配，服装流行的颜色，这也是一种很好的休闲方式。

因此，我们说，服装行业发展到现在，它已演变成了一种文化状态，在满足人们基本需要的同时，它更多地给予了我们审美的愉悦。

作为销售服装的服装店，国内外可谓比比皆是；所售服装的分类也是林林总总，有男装，有女装；有童装，有中老年装；有休闲装，有职业装，等等。

店铺装修也是风格迥异，豪华的，简洁的，个性张扬的，古朴的，甜美的，狂野的，等等。

现在越来越多的人想开服装店，有一些人是因为喜欢服装、喜欢研究服装而想开店；还有一部分人是在服装店里实现自己的价值，店铺的装修设计和服装款式一律是自己喜欢的，服从自己的风格的。

总之，无论是哪一种原因，大家都加入了服装销售的行列，都需要与批发商（或生产厂家）、顾客交流及合作。

在人们开服装店的过程中，难免遇到很多问题。

比如说，开什么样的店，开服装店的流程是什么，如何搞好装修，如何做好销售，等等都是大家关心的问题。

本书综合考虑了开店前、中、后的多个问题，从多个角度对开店的流程进行了详尽的叙述，对每个流程都做了深入的探讨，以求最大限度地满足读者的需求。

本书内容包括开店的前期准备，店铺的装修，店铺的陈列，服装的进货，服装的销售，店员的招聘培训，顾客的心理，顾客的投诉处理等方面；附录中是关于网络开店的一些知识，对网店有兴趣的读者可作参考。

## <<白手起家>>

### 内容概要

随着中国经济的飞速发展，人们的生活水平不断提高，对衣食住行的要求也有了巨大的变化。人们越来越注重对美的追求，对自己的穿着更是讲究，这无疑给服装市场带来了巨大的商机。于是，嗅觉敏锐的生意人纷纷进入服装市场，开办了属于自己的服装店。其中很多人不仅赢得了事业的成功，而且还收获了巨大的财富。如果你有白手起家独立创业的想法，那么开办服装店将是一个非常好的投资选择。

## <<白手起家>>

### 作者简介

王慧，国内知名服装设计师，某大型企业服装顾问，服装订货会金牌讲师。  
现签约国内十余家著名服装培训咨询机构，服务过的服装品牌近100个。  
深谙国际各时尚品牌流行、运作及产品特点，深知服装行业潜规则，对服装经营门道有自己的独到见解。

## &lt;&lt;白手起家&gt;&gt;

## 书籍目录

第一章 开服装店，你准备好了吗 第1节 开服装店前的心理因素 第2节 好的店名是店铺的招牌 第3节 选择好的店铺地址很重要 第4节 服装店的注册登记及相关法律条文第二章 市场分析及商圈调查 第1节 调查所在城市的情况 第2节 城市服装业状况调查 第3节 服装店应该进入什么样的商圈第三章 装修设计影响小店的效益 第1节 装修材料的选择 第2节 服装店主要区域的装修要点 第3节 装修过程中的点点滴滴 第4节 设计不一样的店内照明 第5节 设计舒适的试衣间 第6节 收银台设计要点 第7节 服装店的背景音乐不容忽视 第8节 装修的几个错误倾向第四章 服装的进货和仓储 第1节 进货渠道的选择 第2节 服装采购 第3节 服装质量的检验 第4节 网店服装图片拍摄 第5节 服装的运输 第6节 服装库存的原则第五章 服装的陈列及搭配技巧 第1节 陈列的重要性及陈列原则 第2节 服装陈列常用方法 第3节 陈列的技巧 第4节 服装陈列设施的选择 第5节 色彩要素在店铺陈列中的作用 第6节 服装店中灯光的布置营造 第7节 衣服颜色搭配的方法第六章 员工的招聘，管理和培训 第1节 制订合理的员工招聘计划 第2节 制订有效的员工培训计划 第3节 做好员工的激励工作第七章 了解顾客的购买心理 第1节 服装定价的技巧 第2节 把握顾客的需求心理 第3节 捕捉顾客的购买信号及如何向顾客推销 第4节 如何处理顾客的抱怨和投诉

## 章节摘录

一、横式陈列 横式陈列方法是让消费者看到外贸服装的正面,这种陈列的功能是让消费者在较远距离就能够全面了解外贸服装的款式特征、工艺制作,使消费者更直观地了解外贸服装的细节特征。

横式陈列容易引起消费者的注意并产生联想,激发他们想了解更多产品信息的好奇心理。在对消费者的调查中发现,消费者非常喜欢这种直观、且可节省时间的陈列方式。

横向陈列起到引导消费者进入外贸服装店的作用。

但陈列外贸服装的80cm~120cm黄金段以外的外贸服装很容易被忽视,因而降低了销售率。

二、纵式陈列 纵式陈列方法是让消费者看到外贸服装的侧面,其功能是让消费者清楚地看到外贸服装的品种、色彩等,便于消费者触摸。

纵式陈列为消费者提供全面的产品信息,使消费者通过对外贸服装的比较进行选择。

在实际的操作中,这种陈列方式由于外贸服装比较密集,使消费者在选购的时候不够方便。

外贸服装在使用纵式陈列时,陈列的外贸服装数量不宜太多,要留出适当的空隙以方便顾客挑选。

纵向陈列能使顾客静止地选择,但幅度过于狭窄则会缺乏丰富感,顾客必须移动目光才能比较和选择商品。

采用纵向陈列时,同类外贸服装的陈列幅度至少要有90cm,还可以根据顾客视线和外贸服装的距离确定最佳的幅度。

三、横式与纵式结合陈列横式陈列与纵式陈列相结合是这两种功能的综合表现,不仅可以有效地调整空间陈列中的节奏,还可以人为地创造出消费者视觉停顿点。

## <<白手起家>>

### 编辑推荐

平凡人白手起家的秘籍，成功者白手起家的玄机。

开店赢利的门道，经营管理的学问。

手把手教你拥有一家自己的服装店。

白手起家创业经营诀窍：  
拒绝平庸，激发欲望；选准项目，充满激情；  
一意；顺时而谋，果断行动；诚信为本，满足需求；与众不同，出奇制胜；  
确定目标，一心  
不断积累，增强  
实力；享受生活，拥抱成功。

<<白手起家>>

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>