

《怎样开裤子店》

图书基本信息

书名：《怎样开裤子店》

13位ISBN编号：9787304042776

10位ISBN编号：730404277X

出版时间：2009-5

出版社：段强 中央广播电视大学出版社 (2009-05出版)

作者：段强

页数：108

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介以及在线试读，请支持正版图书。

更多资源请访问：www.tushu000.com

《怎样开裤子店》

前言

财富有个秘密通道2008年袭来的金融危机夺走了多少人手中的饭碗，更席卷了多少人把握未来的信心？无法统计。这是一场心理的危机。同时，带来了一次认知财富的机遇。财富有一个秘密的通道。原来只有少数的人知道。这个秘密通道到底藏匿在哪里？对于已经行走在通道里的人们来说，这是一个公开的秘密。有很多怀着济世理想的人，正在大声地宣讲这个秘密，书籍上、电视节目上、报纸杂志上……遗憾的是，塞着耳朵的人充耳不闻，闭着眼睛的人又怎么看得见脚下踩着金沙？那么，又是什么令我们困顿于羞涩的锦囊却又束手无策呢？到底是什么令我们焦虑于失业的危机而只能提心吊胆呢？还有些莫名的恐惧正在一步一步变为现实……罪魁祸首就是我们的思想。如果你的头脑里从来都认定自己无力摆脱经济困境的话；如果你认定养家糊口的唯一来源是找一份工作，那么，你就是选择了华山一条独径。你永远没有机会看到别样的伟岸山川秀丽风景。无论是唉声叹气或是怨天尤人，这一切都无济于事。难道转变思想就是本套丛书所讲的“开店”吗？当然不是。开店只是秘密的一部分，是财富之门开启的一个缝隙。重要的是，这是一条随处可求证的路径，是小本创业易于操作的途径。秘密的关键在于当你进入了财富的某一条通道，就将慢慢养成看见隐形财富的能力，能听得见金钱流动的声音，闻得到金钱被阳光晒过的味道，你距离获得财富自由的目标就不远了。这套丛书到底是纸上谈兵还是问路宝典呢？此书脱胎于电视栏目《魅力财富》，经验建立在实战之上。广东电视台卫星频道从2004年开始以民生为计，关注百姓财富生活，致力于全民富足的理想目标，打造了一系列草根财经栏目。其中2006年与观众见面的《魅力财富》充分展示了财富的魅力，每天给观众提供一个小本创业的故事，每天为坐在家里的观众打开一扇通往财富的秘密窗口。三年时间，播出近800期节目，专注于《魅力财富》的编导们不知不觉中已经成为该行业中最见多识广的专业人士了。为了让更多的个体和家庭有机会把握自己的财富命运，编导们决定用书籍的形式把他们浸淫了近千个日夜、甄别了近千个项目的经验提炼出来，用手把手的方式传递给更多的人。认真地跟这本书沟通，带着问题考察市场，观察身边的小店，当有一天你豁然开朗，信心十足的时候，再上路不迟。祝你成功！一个民族一旦形成了创业的习惯，失业将不再对生活带来困扰，丰足和谐的人生将令我们的社会更加美好。广东卫视的同仁将不遗余力在全民创富的道路上继续记录与发掘！在草根创业的过程中，倾力支持！

《怎样开裤子店》

内容概要

《怎样开裤子店》主要讲述了：生活在和平年代的人可以有很多的职业选择，选择开店比较容易也比较简单：投入小、上马快。开好一家店既可以安身立业、养家糊口；也可以作为未来发展的一段人生经历。想要开店的人一般都面临两个不是那和容易和简单的问题：开什么样的店？怎样开店？这套开店系列丛书共有20多本，选择与百姓生活密切相关的经营项目为类别，对各种不同商店的选址、装修、进货、产品展示、销售、清理库存、应对危机等都做了详尽阐述。通过通俗易懂的语言、生动翔实的图片、丰富实用的案例来教你怎样开店。至于开什么样的店，相信你也能够从中得到启示。

《怎样开裤子店》

书籍目录

第一章 开裤子店入门必读 一 开裤子店的“钱”景有多大 二 怎样让你的小店更长寿第二章 人潮人海中，哪里去选址 一 没有定位，就像在大雾中奔跑 二 锁定有效人流量 三 这些人选址真“独” 四 理性选址，懂得放弃 五 选址十谈 六 商场和街面店究竟哪个好 案例 小田的经历第三章 酝酿一个好名字第四章 快速办照一条龙第五章 扮靓你的裤子店 一 轻装修重装饰，少花钱多办事 二 装修全程规划 三 裤子店装修全攻略第六章 裤子店怎样进货 一 每个月要进多少货才能不赔钱 二 选择号码有什么讲究 三 怎样做一个“职业买家” 四 进货兵家七禁忌 案例1 郁闷的小孟 案例2 “老狐狸”老周友情小贴士 国内主要服装批发市场概述第七章 品牌服装店加盟须知 一 选择正确的加盟品牌 二 考察产品受欢迎程度 三 给自己算笔账，加盟后利润有多大 四 它是经营良好的公司吗 五 它的供货正常吗 六 它的培训和服务到位吗第八章 裤子店的产品展示 一 主题展示受青睐 二 橱窗展示是灵魂 三 怎样做好店内陈列展示 四 裤子叠放与摆挂的技巧 五 陈列小贴士第九章 怎样提高销售额 一 制造人气 二 开门迎宾 三 开场就引起顾客的好感 四 怎样了解顾客需求 五 迈向成交的重要一步——试穿 六 怎样把握好“临门一脚” 七 售后服务见功力 八 礼品发放 九 怎样培养顾客忠诚度 十 巧妙处理顾客异议 十一 导购在销售中要注意哪些问题 案例 导购促销实录 案例 经典的一折销售法第十章 专家门诊 一 小区服装店经营不好怎么办 二 进货选码都需要哪些技巧 三 卖得不好的裤子要调货吗 四 裤子卖不上价怎么办 五 在新开业的商场里怎样做散货 六 怎样避免压货 七 服装店怎样应对淡季 八 员工纷纷跳槽怎么办 九 服装店常用的提成办法工具箱 裤子常见腰围尺寸换算 裤子常见的尺码编法 名词解释 各类牛仔裤的特点和搭配 小测试——你适合开裤子店吗

《怎样开裤子店》

章节摘录

插图：一轻装修重装饰，少花钱多办事有句话说，“你可以长得不漂亮，但是却不能没有吸引力”。的确，人的漂亮与否是天生的，生下来就很难再改变了，但是后天个人修炼非常重要。同样，裤子店不怕小，小有小的做法。看看我的标题，咱们少花钱也能多办事，这话一定说到你的心坎儿里了。如果你的小店属于纵深狭长，你不妨把通道设计成S形，向内延伸曲径通幽。对于中规中矩的店铺，你可以通过货架的遮挡和摆放，让顾客多转几圈产生好奇感。其实这和我们家庭装修一样，为了不让家里“一览无余”，我们不是也会打隔断或摆放屏风制造神秘感么？说到这儿，我想起北京的后海有位“牛人”，50多平方米的平房能整出200多平方米的面积，还不违章，真令人钦佩！呵呵，当然，我们不能都向牛人看齐，但是，裤子店要想吸引人就要多在设计上下工夫，引起顾客的好奇心，要让人感觉看完了还有，还想继续逛。最笨的方法就是将整个店铺设计成一个U形通道，便于顾客看到所有展示的产品，这是一个最最基本的原则。装修之前脑子要非常清晰，装修之后要达到什么效果？因为装修效果直接决定着能否最大程度地吸引你的顾客群的目光，引起顾客进店购物的欲望。根据我的经验，初次装修不必投入太多，裤子店装修不是一劳永逸的事儿，以后两年之内必须要重新装修。如果你的裤子店面积在25平方米左右，装修总投入2万块就可以有非常好的效果了。今天装修都推崇“轻装修，重装饰”，作为裤子店，我觉得更应该如此，要把主要精力放在设计和装饰上，以此突出裤子店各部分效果和功能，材质可以放在第二位，这样少花钱同样可以达到多办事的目的，由此看来找一家理念跟你相同的装修公司非常重要。

《怎样开裤子店》

编辑推荐

《怎样开裤子店》是由中央广播电视大学出版社出版发行的。

《怎样开裤子店》

精彩短评

- 1、 有不错的建议
- 2、 当你看到书感到与其他书相比价格高，感觉买亏了，质量也不好，当当网发给我的本书：怎样开裤子店，书的第19页到第30的内容印的是第91到102页的内容，后面的91到102内容有印一次，19到30页的内容没有了，书不是很好，当当网的工作人员也不负责
- 3、 很实用,初入服装行业的参考书

《怎样开裤子店》

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：www.tushu000.com